

30 МИНУТ
К УСПЕХУ

ЯЗЫК ТЕЛА

ПОНИМАЙ ДРУГИХ БЕЗ СЛОВ!

Моника Мачниг,
эксперт в области языка тела и жестов



Москва
2016

УДК 159.925.8
ББК 88.53
М37

Monika Matschnig
30 Minuten. KÖRPERSPRACHE VERSTEHEN
Copyright © 2007 GABAL Verlag GmbH, Offenbach.
This translation published by arrangement
with GABAL Verlag GmbH

Перевод на русский язык *М. Виноградовой*
Художественное оформление *Е. Гузьяковой*

Мачниг, Моника.

М37 Язык тела. Понимай других без слов! / Моника Мачниг ; [пер. с нем. М.И. Виноградовой]. — Москва : Издательство «Э», 2016. — 112 с. — (Психология. 30 минут к успеху).

ISBN 978-5-699-83355-9

Чтение этой книги займет не более 30 минут. За это время вы получите максимум информации о языке тела, мимики и жестов и научитесь правильно воспринимать невербальную информацию от собеседника в любой ситуации. Автор книги — эксперт в области языка тела и его воздействия на процесс общения — дает простые и четкие рекомендации. Изюминка книги — тест на знание языка тела, с помощью которого вы сможете оценить свои навыки до и после чтения книги.

УДК 159.925.8
ББК 88.53

© Виноградова М., перевод
на русский язык, 2015
© Оформление.
ООО «Издательство «Э»,
2016

ISBN 978-5-699-83355-9

Через 30 минут вы будете знать больше!

Цель книги — за короткое время научить вас пониманию языка тела и жестов. Продуманная система указателей поможет быстро найти нужные сведения. Вы сможете усвоить все самое существенное буквально за полчаса.

Чтение за считанные минуты

За 30 минут вы можете прочитать всю книгу. Если времени меньше, читайте выборочно — лишь те части, которые содержат важную, с вашей точки зрения, информацию.

- Главные мысли выделены жирным шрифтом.
- Ключевые вопросы с отсылками к соответствующим страницам, помещенные в начале каждой главы, помогут моментально сориентироваться, открыть книгу сразу в нужном месте и быстро ликвидировать пробелы в знаниях.
- Многочисленные резюме, содержащиеся в каждой главе, способствуют быстрому чтению. Кроме того, их легко найти по значку с изображением часов.
- Алфавитный указатель, размещенный в конце книги, облегчает поиск нужной информации.

Содержание

Через 30 минут вы будете знать больше!	5
Предисловие	8
1. Взаимосвязь и взаимовлияние тела и духа	12
1.1. Вербальная и невербальная коммуникация	12
1.2. Каждое тело говорит на своем языке	17
1.3. Тело как зеркало души	18
1.4. Настроение как зеркало тела	20
1.5. Покажите себя с лучшей стороны!	26
2. Осанка — ваша визитная карточка	34
2.1. Что нужно знать об осанке	34
2.2. Что значит стоять правильно и как этому научиться	35
2.3. Вы уверены, что умеете сидеть?	41
2.4. Вот так вполне «идет».	45
2.5. Признаки флирта	49
3. Жесты — о чем рассказывают ваши руки.	54
3.1. Азы жестикуляции	54
3.2. Позитивный и негативный смысл жестов	59
3.3. Правильно ли вы здороваетесь?	63
3.4. Жесты-предатели	66
3.5. Еще немного о признаках флирта	69
4. Мимика — зеркало души.	74
4.1. Альфа и омега нашей мимики.	74
4.2. Позитивный и негативный смысл мимики	83
4.3. Достаточно одного взгляда	87
4.4. Предательская мимика	90
5. Различия в языке тела, обусловленные культурными особенностями	94

5.1. Как принято здороваться в разных уголках мира	95
5.2. Согласие и отказ	97
5.3. Недоразумений можно избежать	98
6. Тест: хорошо ли вы владеете языком тела	102
6.1. Правильные ответы	106
Об авторе.	109
Алфавитный указатель	110

Предисловие

«Подставить плечо», «сделать большие глаза», «сидеть сложа руки» — подобные выражения встречаются в нашей жизни на каждом шагу.

Мы охотно их употребляем, не особенно задумываясь, откуда они, собственно, взялись. А между тем все очень просто: эти и многие другие идиомы пришли в нашу речь из языка тела!

Фразеологизмы — это перевод с языка тела

Когда мы хотим поддержать своего ближнего, попавшего в сложную ситуацию, мы часто обнимаем его сбоку — так, что наше плечо оказывается у него под мышкой, мы как бы предлагаем ему опору.

Когда при виде чего-то незнакомого и необычного нас охватывает любопытство, мы автоматически поднимаем брови и делаем большие глаза, чтобы уловить как можно больше информации.

Наконец, когда человек складывает руки на коленях, это вовсе не означает, что он уклоняется от работы. Просто в данный момент ему действительно нечего делать, и руки сами собой лежат спокойно.

Язык тела — наш праязык

Другого человеческого языка, который был бы так же прост и так же честен, как язык тела, не существует. С помощью слов можно обмануть или ввести в заблуждение, но кого убедит натянутая улыбка, деланный смех? Тело выдает наши подлинные чувства и мысли, хотим мы этого или не хотим. Люди, хорошо разбирающиеся в позах, жестах, мимике, имеют большое преимущество. С одной стороны, они эффективно пользуются этим сами — ведь определенный сигнал тела в нужный момент способен сотворить чудо. Достаточно вспомнить робкие взгляды и осторожные улыбки — неотъемлемую составляющую флирта. С другой стороны, они умеют правильно интерпретировать сигналы, исходящие от собеседника. Как именно это делать, вы узнаете из последующих глав.

Язык тела далеко не однозначен, но «перевод» возможен

Однако не стоит думать, что вы держите в руках некий словарь, который позволит «перевести», как с иностранного, любой конкретный жест или выражение лица. Интерпретация языка тела всегда будет лишь приблизительным «переводом». Для


наилучшего истолкования необходимо постоянно иметь в виду три решающих фактора:

- Какое впечатление я произвожу на собеседника? Может быть, мое поведение наталкивает его на определенные выводы?
- Что чувствует мой визави, какую цель он преследует?
- Какова обстановка, в которой происходит наша встреча?

Вряд ли получится ответить на эти вопросы с полной уверенностью, однако, задавая их себе, вы делаете большой шаг к пониманию сигналов тела. Эта книга поможет правильно трактовать движения, позы, жесты и мимику людей, с которыми вы контактируете, — как в деловой, так и в приватной сфере.

Надеюсь, от знакомства с языком тела вы получите много удовольствия.

Моника Мачниг
www.matschnig.com



30 МИНУТ

**Говорят ли тело и дух
на одном языке?**

стр. 13

**Каким образом тело и дух
влияют друг на друга?**

стр. 18

**Можно ли с помощью тела
улучшить свое самочувствие?**

стр. 20

**Как возникает первое
благоприятное впечатление
о человеке?**

стр. 26