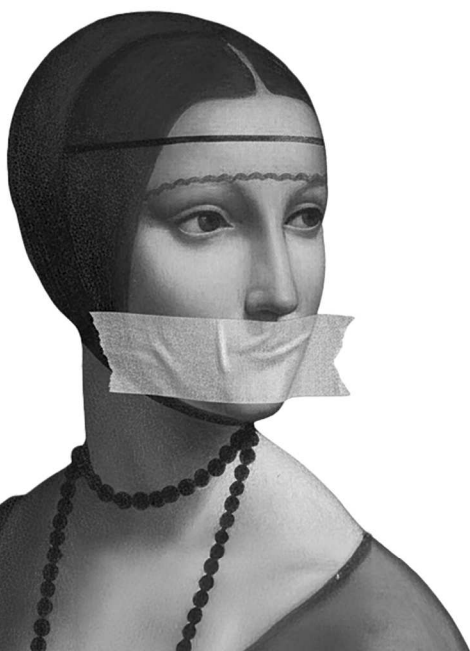




ХОРДИ
РЕЧЕ

УБЕЖДАЙ, НЕ ОТКРЫВАЯ РТА

Как влиять на людей
с помощью языка телодвижений
на работе, в любви и дружбе



 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 159.96
ББК 88.37
Р46

Jordi Reche

CONVENCE SIN ABRIR LA BOCA: CLAVES DEL LENGUAJE
NO VERBAL PARA PERSUADIR A CUALQUIER AUDIENCIA

© Jordi Reche, 2023

© Penguin Random House Grupo Editorial, S.A.U, 2023

No part of this book may be used or reproduced in any
manner for the purpose of training artificial intelligence
technologies or systems, nor for text and data mining.

Рече, Хорди.

Р46 Убеждай, не открывая рта : как влиять на людей
с помощью языка телодвижений на работе, в люб-
ви и дружбе / Хорди Рече ; [перевод с испанского
Е. К. Олейник]. — Москва : Эксмо, 2026. — 320 с. —
(Харизма в действии. Для тех, кто хочет влиять
и вдохновлять).

ISBN 978-5-04-226211-1

Ваше тело начинает «говорить» раньше, чем вы успеваете
поздороваться. И именно невербалика решает, станет ли ваш
голос весомым.

Эта книга — практическое руководство по языку тела в ра-
боте и повседневном общении. Хорди Рече, тренер и эксперт
по коммуникациям с 20-летним стажем, показывает, как позы,
жесты и дистанция влияют на доверие, авторитет и ход диа-
лога. С помощью наглядных примеров вы научитесь считывать
намерения собеседника, осознанно управлять невербальными
сигналами и станете увереннее в общении.

УДК 159.96
ББК 88.37

**Социальная сеть LinkedIn, упоминаемая в книге, внесена
в реестр нарушителей прав субъектов персональных данных
и заблокирована на территории Российской Федерации на основании
решения Таганского районного суда от 04.08.2016 года.**

© Олейник Е. К., перевод на русский язык,
2025

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо»,
2026

ISBN 978-5-04-226211-1

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	13
1. Ваше тело говорит за вас	24
Обман мозга: улыбайтесь, даже когда трудно	29
Жесты	32
Жесты открытости	32
Жесты закрытости	34
Обратите внимание на свои жесты	36
Сдерживайте руки!	37
Части тела, к которым мы прикасаемся чаще всего	40
Жесты руками: важный элемент общения	46
Как жестикулировать, чтобы звучать убедительнее и внушать доверие?	50
Всегда ли плохо жестикулировать слишком активно?	50
Для кого мы жестикулируем?	51
Какие виды жестов существуют?	52
Память наших движений	54
Жесты, выдающие возраст	55
Территория и дистанция	56
Факторы влияния	57
Общее пространство: пути к сближению	58
Виды дистанций	61
Преграды	64
Направление корпуса	69
Куда мы поворачиваем корпус	69

СОДЕРЖАНИЕ

Куда мы не поворачиваем корпус.....	70
Осознанный выбор направления	71
Телесный контакт.....	72
Желаемый контакт	73
Нежелаемый контакт	75
Зеркальные нейроны.....	78
Зеркальные нейроны в общении.....	80
Зрительный контакт и взгляды.....	81
Когда мы смотрим человеку в глаза	83
Факторы, влияющие на зрительный контакт.....	85
Что можно прочесть во взгляде собеседника.....	87
Когда мы не чувствуем на себе взгляда.....	96
Улыбки	98
Искренние и фальшивые улыбки.....	99
Как улыбка воздействует на нас	102
Как мы влияем на других.....	103
Телефонная улыбка	104
Неуместный смех.....	105
Искусство владеть паузами	106
Время для размышлений	107
Выделение ключевого содержания в сообщении.....	107
Получение дополнительной информации.....	108
Как на вас влияют жесты и мимика слушателей.....	109
2. Когда что-то идет не так	115
Когда мы говорим неправду	117
Когда мы лжем о своих чувствах	119
Обычная модель поведения	120
Жесты, которые выдают ложь.....	121
Когда мы чувствуем нервозность, тревогу и страх... ..	130
Язык тела при нервозности и тревоге	132
Когда хочется провалиться сквозь землю.....	135
Язык тела в неловких ситуациях	136
Ком в горле.....	137
Невербальные знаки растерянности.....	138
Мучительное ожидание	140
Разрядка напряжения	143

3. Что говорит ваше тело, когда вы сидите	146
Как правильно сидеть	146
Руки	148
Ноги	149
Скрещенные ноги	151
Ваше пространство	154
Ваше пространство на стуле	154
Разница между мужчинами и женщинами	155
Пространство, которое вы занимаете за столом	156
Главное место за столом	158
Сидя спиной к двери	158
Дистанция	159
Физические преграды	160
Сигналы к отступлению	161
О чем рассказывает ваше рабочее пространство	164
4. Ваш язык тела в движении и стоя	168
По походке вас встречают	169
Походка уверенного человека	169
Походка неуверенного и застенчивого человека ..	171
Зрительный контакт с окружающим миром	172
Походка с телефоном в руке	173
Скорость	174
Факторы, влияющие на скорость ходьбы	175
Прогулка вдвоем и в компании	176
Определяющие факторы	178
5. Приветствия	181
Какое приветствие выбрать	183
Объятия	184
Рукопожатие	192
Поцелуи	195
Приветствия без физического контакта	198
Причины отказа от физического контакта	199
Прощание	202
6. Жесты лидера	205
Язык тела лидера	207

СОДЕРЖАНИЕ

Как с помощью жестов подчеркнуть свой авторитет.....	208
Сигналы готовности к действию.....	212
Быть открытым и уметь слушать.....	213
Жесты и позы, которых лучше избегать.....	215
Лидерское приветствие.....	217
Физический контакт.....	218
Зрительный контакт.....	221
Проходите первым.....	221
Пространство.....	223
Лидерство и язык тела в спорте.....	224
7. Язык тела и невербальные сигналы в цифровом пространстве.....	228
Видеоконференции.....	230
Как приблизить онлайн-встречу к живому общению.....	231
Взгляд на себя со стороны.....	237
Видео для социальных сетей.....	240
Как язык тела помогает делать видео лучше.....	241
Фотографии.....	243
Что говорит о вас фото профиля.....	245
Групповые фотографии.....	250
Фотографии в паре.....	251
Улыбка на фотографиях и портретах сквозь историю.....	253
8. Язык наших эмоций.....	257
Базовые эмоции.....	259
Радость.....	260
Удивление.....	261
Страх.....	264
Грусть.....	265
Отвращение.....	267
Гнев.....	268
Презрение.....	270
Другие эмоции и чувства.....	271
Застенчивость и смущение.....	272

СОДЕРЖАНИЕ

От гордости к высокомерию	275
Фрустрация	275
В разгоряченном споре	277
Микровыражения	278
9. Язык обольщения	282
Язык тела при обольщении	284
Взгляды	284
Рот	287
Руки	290
Шея	291
Волосы	292
Зеркальные нейроны в искусстве соблазнения	293
Сближение и прикосновения	294
Момент прощания	297
Когда вы не представляете интереса	297
10. Умение читать язык тела	302
Пять секретов	302
Важность контекста	303
Базовая линия, или привычная модель поведения	304
Условия и факторы, влияющие на язык тела	305
Культурные факторы	307
Учитесь лучше слышать и видеть	310
Остерегайтесь ошибочных представлений	311
Эпилог	313
Благодарности	315

Алексу и Аритцу.

*Ваш самый маленький жест делает светлым день
и всю мою жизнь.*

ВВЕДЕНИЕ

26 сентября 1960 года произошло событие, наглядно показавшее, насколько важен язык тела. Оно дало понять всему миру: невербальные сигналы – это мощный инструмент, способный усиливать коммуникацию, убеждать и придавать словам больше веса и влияния.

Именно в тот день Джон Ф. Кеннеди и Ричард Никсон сошлись в необычных теледебатах в рамках предвыборной кампании в США – первых в истории телетрансляции.

Кеннеди ясно понимал, что в тот день его не только услышат, но и увидят – благодаря телевидению. Он тщательно подготовился: продумал язык тела, выразительность жестов, поведение в кадре. Постарался выглядеть уверенным, дружелюбным, открытым. Он понимал, что его тело передает сигнал не только в момент речи, но и тогда, когда камера показывает его в тишине – во время выступления оппонента.

К тому же визуально он и так выигрывал у соперника – и еще усилил эффект: с утра Кеннеди немного позагорал, чтобы лицо выглядело здоровее

в кадре, выбрал темный костюм, который контрастировал с серым фоном (телевидение тогда было черно-белым), и спокойно согласился на грим.

Никсон, в отличие от Кеннеди, вовсе не задумался о том, какое впечатление произведет его внешний облик. Он был уверен: аудитория воспримет его так же, как и всегда: как во время выступлений на радио. Визуальный аспект кандидат в президенты либо недооценил, либо попросту проигнорировал. Во время речи стоял за трибуной скованно, с напряженным лицом и нередко казался раздраженным. К тому же он недавно перенес операцию на колене, двигался неуверенно, выглядел усталым и больным. Пока говорил Кеннеди, Никсон неловко ерзал в кресле и не производил впечатления человека, чувствующего себя в своей тарелке. Скорее всего, он даже не подумал о том, как держаться в кадре, пока слово принадлежало оппоненту. Наконец, Никсон отказался от грима и надел серый костюм, из-за чего буквально сливался с фоном.

В итоге он подошел к дебатам так, словно это было одно из обычных выступлений, которые транслируются только по радио. Он сосредоточился исключительно на подборе слов и том, как донести свои идеи через речь. Внешнему виду и языку тела почти не уделил внимания.

Результат оказался неожиданным: те, кто слушал дебаты по радио, были уверены: победил Никсон. Но у тех, кто смотрел их по телевизору, сомнений

не возникло вовсе: выиграл Кеннеди. Впоследствии именно он и стал президентом.

Вскоре после дебатов Никсон признал собственную ошибку: он не подготовился к тому, что будет демонстрировать его образ, и позже советовал другим политикам всегда слушать специалистов по имиджу и коммуникации (имиджмейкеров).

Так началась новая эра, которая со временем утвердилась среди лидеров по всему миру: работа с невербальным языком — его анализ, осознание и отточенная подача — стала неотъемлемой частью любой эффективной коммуникации.

И сегодня эта тема актуальна как никогда и вызывает все больший интерес.

Каждый день мы потребляем огромное количество контента, связанного с темой коммуникации: в книгах, соцсетях, телепрограммах, радиопередачах и даже в сериалах. Зачастую в числе самых популярных статей в прессе встречаются те, где специалисты анализируют язык тела известных персон, оказавшихся в центре событий.

Почему? Потому что сегодня мы видим все больше людей, которые коммуницируют. Мы живем уже не в те времена, когда наше общение ограничивалось только ближайшим окружением, а в остальном — максимум одним ведущим вечерней телепрограммы. Сейчас мы поглощаем тонны контента и, хотим того или нет, становимся все более чуткими наблюдателями. Мы все лучше отличаем тех, кто