

АЛЕКСЕЙ ЗНАКОВ

#PSYCHOLOGY#KNOWHOW

НЕВЕРБАЛИКА

А ВЫ ПРОБОВАЛИ
ЧИТАТЬ МЫСЛИ?

ТЕХНИКИ,
ПРИЕМЫ,
СЕКРЕТЫ
ОБЩЕНИЯ



Издательство АСТ

Москва

УДК 159.9
ББК 88.53
З-71

*Все права защищены. Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена в какой бы то ни было
форме без письменного разрешения владельцев
авторских прав.*

Знаков, Алексей.

З-71 Невербалика. А вы пробовали читать мысли? Техники, приемы, секреты общения / Алексей Знаков. — Москва : Издательство АСТ, 2018. — 288 с. — (#Psychology#KnowHow). ISBN 978-5-17-111151-9

Алексей Знаков — блогер с более чем миллионом подписчиков канала YouTube!

В книге — уникальные знания по невербальной коммуникации. Здесь вы найдете как последние открытия современной психологии, так и авторские наработки.

Перед вами — приемы и техники, которые помогут вам эффективно общаться, понимать скрытые мотивы, мысли собеседника.

Вы получите в свое распоряжение инструменты, которые научат вас:

- создавать хорошее впечатление;
- успешно проводить переговоры;
- противостоять манипуляциям;
- чувствовать себя легко и уверенно;
- убеждать, достигая того, что вы хотите;
- и еще многим другим полезным навыкам.

Прочитайте книгу, выйдите на новый уровень в общении!

Художник-иллюстратор *Ксения Ефимова*

Макет подготовлен редакцией



ISBN 978-5-17-111151-9

© Знаков А., 2018
© Ефимова К., илл., 2018
© ООО «Издательство АСТ», 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1	
Что такое язык тела	9
Жесты, которые выдают наше состояние	11
Глава 2	
Ваш словарь языка тела	17
Когда глаза говорят за собеседника	21
О чем говорят движения головы и шеи, прикосновения к лицу	31
О чем говорят жесты рук	39
О чем говорит расположение ног и всего тела	44
Другие жесты, движения и особенности поведения	48
Глава 3	
Жесты любви: читаем мысли в отношениях	55
Мужчины и женщины — мы такие разные	56
Вы Ей нравитесь! Не верите?	63
Маркеры нежности	77
Внешность обманчива?	101
Как мужчины сами себя выдают, а женщины видят их насквозь	101
Никогда не говорите Ему этого!	108
Никогда не говорите Ей этого!	127
Как отличить истинную любовь от фальшивой	135

Глава 4

Психология общения: друг или враг?	143
Друг, приятель или знакомый?	144
С такими друзьями и враги не нужны	152
Как добиться уважения коллег?	159
Встречают по одежке: внешний вид — надежный источник информации о человеке	167
Приемы, которые помогут эффективно общаться с людьми	180
Доверяй, но проверяй. Простые приемы, которые помогут лучше понимать жизнь	189

Глава 5

Слова и фразы, которые имеют скрытое значение	207
Слова и мысли — не одно и то же	208
Как тайное сделать явным? Словарик для выведения на чистую воду	216
Чего добивается манипулятор?	230
О чем расскажут рисунки?	239

Глава 6

Правда или ложь?!	245
Все лгут	246
Ваш личный детектор лжи	255
Интуиция или опыт?	263
Научитесь думать как Шерлок Холмс	269

Глава 7

Почему мы ведем себя так и никак иначе?	277
--	------------

ВВЕДЕНИЕ

Все люди на земле хотят одного — счастья. И это не зависит от места их проживания, национальности, религии, уровня доходов, возраста и т. д. Богатые и бедные, молодые и пожилые, живущие в северном и южном полушариях мечтают быть счастливыми. Конечно, у каждого разное понимание счастья. Кто-то ждет рождения ребенка, и это счастье. Кто-то вот-вот получит диплом об окончании университета, и это тоже счастье. Кто-то сегодня встретил свою любовь или нашел работу мечты, кто-то отправился в путешествие, о котором долго мечтал, а кто-то построил дом — и все это тоже огромное счастье. Но каждый человек, к чему бы он ни стремился и о чем бы ни мечтал, обязательно скажет вам, что по-настоящему чувствует себя счастливым только тогда, когда находит взаимопонимание с близкими людьми. Не зря говорят: «Счастье — это когда тебя понимают».

Когда люди находят общий язык — это действительно настоящее счастье и большая редкость. Никакие приобретения не приносят человеку столько радости, сколько взаимопонимание с окружающими. Именно от этого зависит, как человек ощущает себя в жизни.

Кто вы? Угрюмый ворчун или открытый доброжелательный оптимист? С чем вы приходите к людям — с радостью и открытым сердцем или с равнодушием и недовольством? Вы встречаете собеседника приветливой искренней улыбкой или сидите с каменным лицом? А ведь именно от этого зависит то, в какие тона окрашена ваша жизнь — в светлые или темные.

На самом деле все люди хотят общаться, потому что больше всего на свете боятся одиночества. И даже самые закоренелые одиночки тоже мечтают о понимании.

Просто они уже отчаялись и заняли оборонительную позицию. Любой человек нуждается не только в понимании, но и в принятии и одобрении. Мы ждем поддержки от любимых, родственников, друзей, коллег и... часто ее не получаем! Мы сетуем на то, что «нас не понимают», «не слышат», «не хотят учитывать наше мнение», но так редко задумываемся над тем, понимаем ли мы других людей? Готовы ли учитывать их желания и интересы? Можем ли дать человеку то, что он ждет? Способны ли к искренним отношениям или только ищем выгоду?

Над этими вопросами задумывались многие, но немногие смогли изменить свою жизнь так, чтобы радость общения с людьми стала ее смыслом и содержанием. Большинство по-прежнему живут в «режиме выживания», погружаясь все глубже в пучину стресса, взаимных претензий, конфликтов, непонимания.

Я предлагаю вам встать на путь перемен! Я написал эту книгу для того, чтобы каждый ваш день приносил вам удовольствие, чтобы новые встречи делали жизнь интересной и наполненной, чтобы вы слышали от людей то, что хотите слышать, и получали то, что хотите получать. Но для того, чтобы все это стало возможным, нужно измениться самому. Только ваша открытость, искренность и доброжелательность запустят ответную реакцию — и люди откроют вам свое сердце.

В этой книге я собрал для вас все самое важное и интересное о том, как лучше понимать окружающих людей, а значит, и саму жизнь. Мы вместе будем учиться «читать» собеседника по мимике и жестам, выражению лица, движениям. Мы поговорим о друзьях и настоящей дружбе и о том, нравиться ли вы своей девушке или она просто играет с вами. Вы узнаете, как отличить правду от лжи, и поймете, почему люди ведут себя так, а не как иначе. Мы рассмотрим психологические приемы, которые облегчат вам общение с разными людьми.

В этой книге собрано множество интересных фактов, результатов исследований, полезных рекомендаций, которые вы сможете применять ежедневно. Все они опираются на разработки психологов, признанных специалистов в области человеческих отношений. Вы научитесь мыслить как Шерлок Холмс и решать сложные задачи, которые ставит перед вами жизнь, узнаете много интересного об интуиции и о том, можно ли ей доверять. Вас ждут интересные открытия! И, если вы готовы к переменам, тогда мы начинаем!

Читайте с удовольствием!

— ГЛАВА 1 —

ЧТО ТАКОЕ ЯЗЫК ТЕЛА



Случалось ли с вами такое, что во время общения с человеком, будь то деловой разговор или просто дружеский треп, вы испытывали чувство дискомфорта, неудовлетворенности и даже недоверия к своему собеседнику? Я уверен, каждый из вас не раз испытывал нечто подобное. Но почему так происходит?

Казалось бы, ваш собеседник всем хорош: серьезный порядочный человек, ни в чем плохом замечен не был, слов на ветер не бросает, да и знакомы вы уже не первый год. Но все равно вас гложет какое-то необъяснимое чувство, которое, с одной стороны, не дает вам принять собеседника полностью, а с другой — открыто высказать собственную позицию, просьбу, мнение и т. д. Что же препятствует общению и служит камнем преткновения? Почему вы не можете с открытым сердцем поверить всему тому, что вам говорят?

Конечно, вы уже не раз думали, что это с вами что-то не так. В последнее время вы не слишком доверчивы — всех подозреваете в неискренности и подчас совершенно обоснованно. Но, если взглянуть на эту ситуацию объективно, вы отчасти правы — можно ли сейчас вообще кому-то верить? Каждый норовит приврать, представить дело в выгодном для себя свете, да и откровенной лжи вокруг полным-полно...



ЖЕСТЫ, КОТОРЫЕ ВЫДАЮТ НАШЕ СОСТОЯНИЕ

Ну, дорогие мои читатели, довольно! Перестаньте терзать себя сомнениями и подозрениями! Все с вами в порядке. Вы не слишком мнительны и не излишне подозрительны, просто вы, сами того не подозревая, считываете жесты собеседника и пытаетесь понять, а точнее, расшифровать язык этих жестов. Именно эта способность и порождает ваши сомнения в искренности вашего визави. Чтобы ни говорил вам собеседник, какие бы аргументы и доводы ни приводил, вы никогда не сможете полностью принять их, если его жесты не соответствуют словам.

Слова, безусловно, важны, но не они являются главными в процессе взаимодействия двух людей. Значительно больше информации о вашем собеседнике, его намерениях и помыслах вам даст язык тела — самый богатый и содержательный язык.

НАБЛЮДАТЬ — ЗНАЧИТ ВСЕГДА БЫТЬ НА ШАГ ВПЕРЕДИ

Ах, какое же это наслаждение наблюдать за человеком со стороны! На работе, в студенческой аудитории, на дружеской вечеринке, в спортивном зале, на дороге за рулем автомобиля, на пляже — везде, где люди взаимодействуют друг с другом.

Именно наблюдение и дает нам представление о том, как улучшить свои взаимоотношения с людьми. А в этом

и состоит секрет жизненного успеха — построить эффективные взаимоотношения с людьми. Это открывает новые возможности для развития и самореализации, что в конечном счете и обеспечивает успешному человеку материальное благополучие и процветание. Достойная цель, не правда ли? Во всяком случае она стоит того, чтобы научиться «читать» других людей и говорить с ними на одном языке.

Сейчас мы говорим о невербальной коммуникации, то есть о поведении, которое сообщает нам о характере взаимодействия собеседников и о тех эмоциях, которые они испытывают в данный момент. Невербальные средства коммуникации выражаются в жестах, мимике, позе и т. д. И если вы, дорогие читатели, научитесь распознавать эти сигналы и понимать их, то у вас есть шанс достичь полного взаимопонимания со своим собеседником. Вы сможете понимать его настроение, чувства, ожидания, а главное — намерения. И тогда уж точно сможете всегда быть на шаг впереди и обязательно добьетесь своих целей!

ЕСТЬ ЛИ ИСТИНА В СЛОВАХ?

На самом деле в течение дня мы произносим не так много слов. Однако кроме слов существует великое множество способов общения. Они служат не только средством получения, но и сообщения информации. Эти средства коммуникации могут передавать огромное количество информации. Если внимательно понаблюдать за собеседником, то можно без труда «вычислить» его эмоциональное состояние, определить темперамент, без проблем выяснить его социальный статус и даже то, как он сам себя оценивает. Именно эту бесценную информацию мы и получаем через жесты, мимику и интонацию.

Эти средства позволяют нам ясно понять, что у вашего собеседника «на языке», а что «на уме». Не этого ли мы хотим, и не к этому ли стремимся?

Невербальная коммуникация дает нам довольно правдивую картину мира, в котором мы живем, потому что мимика, жесты, движения — все это вещи непроизвольные и практически неконтролируемые. Поэтому, научившись понимать язык тела, вы научитесь устанавливать истину.

НИЧЕГО ЛИШНЕГО

Вы любите немое кино? Конечно, любите! Какая радость пересматривать снова и снова эти чудесные старые фильмы. Немного наивные, но такие трогательные! Без спецэффектов, крутой компьютерной графики, умопомрачительной озвучки. Да, ничего этого в помине нет, но немое кино не умирает! Почему же время от времени мы все равно с удовольствием пересматриваем эти шедевры? Да потому, что это кино вызывает в нас искренние и неподдельные чувства. Весь смысл этих картин как на ладони — все предельно ясно и понятно. Вот положительный герой, а вот злодей, здесь мы смеемся до слез, а здесь готовы горько плакать, сострадая любимым персонажам. Что же заставляет нас любить это чудо — немое кино? И почему мы по-прежнему верим этой прекрасной сказке?

Немое кино — простой пример невербальной коммуникации. В этих фильмах нет ничего, что мешало бы зрителю уловить смысл и почувствовать, что испытывают и какие эмоции переживают герои. Жесты и движения — единственные средства, которыми располагали артисты немого кино. Каждое движение в этих картинах наполнено смыслом, потому что других инструментов ни у режиссера, ни у актеров попросту не было. Но

как блестяще они умели пользоваться этими средствами! Именно поэтому мы по сей день любим эти немного наивные, но очень искренние истории. Мы смеемся и плачем, сочувствуем и страдаем. А через пять минут после начала фильма даже не замечаем, что герои не говорят и в фильме вообще нет никаких слов. Мы не ощущаем этого недостатка. Нам всего достаточно и ничего больше не нужно. Герои языком жестов и телодвижений сообщают нам все, что необходимо. Вот это настоящее мастерство!

Так происходит потому, что язык тела дает нам больше информации, чем любые слова, даже если они звучат весьма убедительно.

МОЖНО ЛИ ВСЕ СКАЗАТЬ, НЕ ВЫМОЛВИВ НИ СЛОВА?

Конечно, можно! И в этом нет никакой магии, эзотерики и прочих штучек. Для этого не нужно обладать сверхспособностями или уникальным талантом. Вы и сами прекрасно говорите без слов, просто пока не осознаете этого! Не верите? Давайте разбираться вместе.

Если вы решили кому-то что-то сообщить, то есть передать информацию, вы, безусловно, сделаете это вербально. С помощью слов расскажете собеседнику все, что хотели. Ну, например, я хочу рассказать вам о том, что сегодня встретил своего бывшего сокурсника, с которым не виделся десять лет. Здесь все ясно и понятно. Хотя, если предположить, что я был рад этой встрече, своими жестами, мимикой, интонацией я буду эту радость всячески выражать, даже если буду пытаться сдерживать себя. И в этом проявится мое отношение к данному событию.

Если речь идет об отношениях личного характера или о каких-то тонких эмоциональных чувствах, то здесь главная партия принадлежит невербальным средствам.

Вообще, когда речь заходит о чувствах, слова играют далеко не главную роль. Поза, мягкость движений, жесты, улыбка, прикосновение, мимолетный взгляд — все это расскажет вам об эмоциях партнера намного больше, чем любые слова. Чтобы проявить нежность и восхищение, слова вообще не нужны. Все это можно сделать без единого слова. И поверьте, вы будете весьма убедительны!

В конфликтной ситуации, когда между партнерами — гром и молния, слова, конечно, добавят масла в огонь. Но опять-таки, не слова являются первой скрипкой в этом «оркестре чувств и страстей». Зачастую одного взгляда достаточно, чтобы человек понял, что сейчас ему лучше не спорить и сопротивляться, а незаметно уйти в тень, чтобы переждать эмоциональную бурю. Вот представьте, приходит домой провинившийся муж (например, весь выходной день провел с друзьями, хотя у жены были другие планы), а она его таким взглядом одарит, что у него мурашки по спине! Повернется и молча уйдет на кухню. Ох, лучше бы она покричала и выпустила пар. Все! Теперь в доме «холодная война». Заметьте, при этом не было сказано ни слова!

Часто говорят, что женщины более чувствительны, чем мужчины, и это правда. Мужчины знают, что женщину обмануть практически невозможно. Она может сделать вид, что верит вам, но это только лишь для того, чтобы усыпить вашу бдительность и нанести решительный удар. Не сомневайтесь, скоро она выведет вас на чистую воду!

Что же это за чудо такое — женская интуиция? Это не что иное, как умение считывать и воспринимать невербальные сигналы. И главное — женщина умеет их безошибочно расшифровывать! Она все подметит, ничего не упустит, на все обратит внимание. Ей достаточно взглянуть вам в глаза, и она сразу поймет, что вы, например, врете или недоговариваете чего-то. Женщина достаточно проницательна и может даже потрафить вам, сделав вид,