

КАСИЯ И ПАТРИК ВЕЗОВСКИ

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА МЕНТАЛИСТА

КАК ЧИТАТЬ ЛЮДЕЙ
ПО ЖЕСТАМ И МИМИКЕ


 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва



КАСИЯ И ПАТРИК ВЕЗОВСКИ

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА МЕНТАЛИСТА

КАК ЧИТАТЬ ЛЮДЕЙ
ПО ЖЕСТАМ И МИМИКЕ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 159.925
ББК 88.53
В26

WITHOUT SAYING A WORD
by Kasia Wezowski and Patryk Wezowski

© 2018 Kasia Wezowski and Patryk Wezowski
Published by arrangement with Thomas Nelson, a division
of HarperCollins Christian Publishing, Inc.

Везовски, Касия.

В26 Настольная книга менталиста : как читать людей по жестам и мимике / Касия и Патрик Везовски ; [перевод с английского А. С. Монич]. — Москва : Эксмо, 2025. — 320 с. — (Психология влияния).

ISBN 978-5-04-217538-1

Словами можно передать лишь половину информации. Жесты, мимика, поза говорят о человеке едва ли не больше, чем он сам. С помощью языка тела легко добиться желаемого результата в переговорах, «читать оппонента» как открытую книгу. Правильная трансляция невербальных сигналов поможет вам одержать победу в тендере, выиграть выборы, получить работу мечты, добиться желаемой должности и повлиять на людей, которым вы хотите доказать свою точку зрения. Книга также выходит под названием «Я понимаю тебя без слов. Как читать людей по жестам и мимике».

УДК 159.925
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-217538-1

© Монич А.С., перевод на русский язык, 2020
© Павлова-Теремок Д. А., иллюстрации в блоке, 2025
© Шуклин А., иллюстрация на обложке, 2025
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

Благодарности авторов	7
Введение	11
Владение языком тела повышает шансы на успех	13
Глава 1. Пять принципов толкования языка тела	31
Глава 2. Позитивный язык тела	41
Глава 3. Как ведут себя уверенные в себе	71
Глава 4. Негативный язык тела	119
Глава 5. Как язык тела выдает наши эмоции	167
Глава 6. Лицо — открытая книга	203
Глава 7. Микромимика: по секрету всему свету	239
Глава 8. Язык принятия решений	257
Глава 9. Практические упражнения	295
Библиография	308

БЛАГОДАРНОСТИ АВТОРОВ

Эта книга — результат более чем двадцатилетнего увлечения языком тела, а также многолетнего опыта тренировок по невербальной коммуникации, которые получили множество положительных отзывов от тысяч участников. Мы выражаем огромную благодарность сертифицированным тренерам нашего Центра по изучению языка тела, которые делали и продолжают делать потрясающую работу по всему миру.

Мы хотели бы поблагодарить и наших партнеров из различных уголков мира. Это Антонио и Ана Сакавем (Португалия), Хусам Аль-Эйд (Ближний Восток), Хосе Мануэль Хименес и Балдири Понс (Испания), Леопольдо Упримни (Колумбия), Лаура Хустиция (Аргентина), Хуан Карлос Гарсия (Панама), Каролин Маттеуччи (Швейцария), Серкан Тундж (Турция), Мухаммад Али (Пакистан), Роберто Микарелли (Италия), Эдди Вандевейер и Язз Ягарнатсинг

(Нидерланды), Дана Кетелс и Софи-Анн Браке (Бельгия), Миллс Вонг (Гонконг). Мы также благодарны тренерам со всего мира, которые используют нашу методику, а значит, постоянно вносят свой вклад в дальнейшее распространение нашего подхода к языку тела.

Кроме того, мы должны поблагодарить наших друзей, которые подкидывали нам интересные идеи; наших партнеров и слушателей курса, которые предоставляли ценную обратную связь, а также всех тех, кто пожелал распространять идеи нашего Центра по изучению языка тела. Это, среди прочих, Нэнси Де Бонте, Эн Деклерк, Петер Саренс, Энн ван ден Бегин, Аннеми Янсенс, Селин де Кромбрюгге, Микаэль Чьанкетти, Дон Веллс, Герт ван де Велде, Каролина Щепанковска, Магдалена Дабровска, Саския Смет, Мари-Роз Менс, Патрик Адлер, Сюзан Окерс, Кевин де Смет, Жан-Луи де Хаск, Том Корейнен, Том ван Дист, Дирк Вермант, Робин Виссенакенс, Хильде Вернайлен, Мэтт Рузен, Карин Каппель, Гидо Поффе, Ролан Дюшатле, Вим Хукман, Барт ван Коппенолле, Карл Ратс, Рой Мартина, Паскаль ван Дамм, Робин Виссенакенс, Эммануэль Мотри, Джин де Грут, Барт Лус, Гай Вереке, Фритхоф Крон, Вальтер ван Горп, Эрик де Врие, Йос Тениссен, Йохан Спрейт, Ричард Барретт, Бруно Десмет, Грег С. Рейд, Гленна Траут и Алан Коэн.

Научные данные, представленные в книге, — результат более чем 150 лет исследований в области языка тела. На ее страницах чувствуется влияние многочисленных

ученых, которые внесли огромный вклад в процесс накопления и интерпретации этих знаний. В связи с этим мы выражаем искреннюю признательность следующим персонам: Гийом Дюшен, Чарльз Дарвин, Роберт Плутчик, Кэррол Изард, Роберт Розенталь, Крис Клейнке, Роберт Голдберг, Эдвард Холл, Джерард Ниренберг, Генри Калеро, Десмонд Моррис, Поль Экман, Уоллес Фризен, Аллан Пиз, Экхард Хесс, Марк Кнапп, Джуди Бургун, Майкл Аргайл, Дэн О'Хэйр, Барри Шленкер и Ральф Экслайн.

И конечно, мы должны поблагодарить наших многочисленных сотрудников и коллег, которые всегда готовы делиться идеями и знаниями о языке тела и невербальной коммуникации — вы оказывали и продолжаете оказывать огромное влияние на нашу деятельность. Это Кэрол Кинси, Марк Бауден, Беверли Флэксингтон, Ренат Муссо, Йен Трудель, Элизабет Кунке, Марк МакКлиш, Доминика Мезон, Роберт Фипс, Грег Уильямс, Хенрик Фексеус, Джо Наварро и Рик Киршнер.

ВВЕДЕНИЕ

ВЛАДЕНИЕ ЯЗЫКОМ ТЕЛА ПОВЫШАЕТ ШАНСЫ НА УСПЕХ

Несколько лет назад нам с Патриком предложили предсказать результаты конкурса, в котором принимали участие 2500 стартапов в области информационных технологий. Мы присутствовали на питчах, но вместо того, чтобы слушать участников, наблюдали за жестами и микромимикой членов жюри. Свои предположения насчет того, кто окажется победителем, мы высказали до объявления результатов. И вскоре мы, как и все присутствующие, могли убедиться, что догадка оказалась верной. Мы испортили сюрприз.

Через два года нас вновь пригласили на это же мероприятие. Но на этот раз мы наблюдали не за жюри, а за участниками. Теперь мы должны были не угадать победителей, а отследить, какие элементы невербальной коммуникации приводили к победе, а какие — к провалу.

Каждый будущий предприниматель оценивался по шкале от 0 до 15. Участники получали баллы за каждое проявление позитива и уверенности в себе (улыбка, визуальный контакт, уверенная жестикуляция) и теряли их за каждый негативный сигнал (суетливость, скованность движений рук, отведение взгляда).

Мы обнаружили, что участники, чьи презентации жюри включили в восьмерку лучших, набрали в среднем по 8,3 балла по нашей 15-балльной шкале. Те же, кто не попал в это число, набрали в среднем по 5,5 баллов. Налицо четкое соответствие: позитивный язык тела — более успешные результаты.

Аналогичные соответствия обнаружились и в политической сфере. Давайте посмотрим на прошлые и позапрошлые президентские выборы в США.

Во время кампании 2012 года мы провели онлайн-исследование, участникам которого (всего 1000 человек, как демократы, так и республиканцы) показывались двухминутные видео с выступлениями Барака Обамы и Митта Ромни на различных предвыборных мероприятиях, причем содержание речей было как нейтральным, так и эмоционально заряженным.

Выражения лиц зрителей фиксировались веб-камерой, а наша команда анализировала их на предмет шести ключевых эмоциональных реакций, выявленных психологами в ходе исследований: счастье, удивление, страх, отвращение, гнев