

УДК 159.9
ББК 88.37
К89

Кузина, Светлана.

К89 Язык жестов и мимика: 13 ключей для манипуляций и влияния / Светлана Кузина. — Москва : Издательство «АСТ», 2025. — 320 с. — (Эксклюзивная психология).

ISBN 978-5-17-163618-0

Хотите, чтобы все ваши желания исполнялись как по мановению волшебной палочки? Для этого надо «всего лишь» овладеть искусством раскрытия обмана и техникой влияния на людей! Это несложно, если научиться пользоваться 13 «ключами» для манипуляций любого человека — от вашего друга и жены до начальника и президента! Благодаря этим «ключам»-подсказкам, которые доказали свою эффективность на практике, вы узнаете о самых простых способах, как распознать подлинные намерения человека всего лишь по голосу, манере смеяться или даже простой эсэмэске. Изучите методы, как прочесть истинные мысли другого человека по его эмоциям, взгляду, жестам рук и ног и даже позе во сне. Научитесь влиять на человека так, что он легко изменит свои привычки. Распознаете, какие особенности лица и фигуры — родинки, морщины, цвет волос и даже форма груди — выдают характер их хозяина. Перестанете путать сексуальные призывы с дружеским интересом. И в конце концов выведаете все самые сокровенные тайны человека, только посмотрев ему в глаза.

Только знание секретных знаков поможет вам уверенно идти по жизни, точно зная, кто вас окружает и кому можно верить, а от кого стоит ждать подвоха. Постучите по дереву, чтобы не слезить. Ах, нет, не стоит — влияние обманных суеверий на наше поведение ученые уже разоблачили!

УДК 159.9
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-163618-0

© Кузина С., текст
© ООО «Издательство АСТ»

ВСТУПЛЕНИЕ

Станьте и вы великим манипулятором мира!

Все мы слышаны о хакерах, которые взламывают компьютерные программы. Однако не все знают, что человеческий мозг работает аналогично компьютеру и у него есть уязвимые для взлома места. И люди, обладающие психологическими навыками, используют манипуляции сознанием, причем направленные не только на одного человека, а в некоторых случаях – на целый народ. Вот всего лишь несколько самых ярких примеров.

Компьютерный гений Стив Джобс (1955–2011) дал жизнь двум компаниям, входящим в число самых дорогостоящих и креативных предприятий нашего времени – Apple и Pixar, и достиг заоблачных карьерных высот, часто не соблюдая общепринятых правил. У него был уни-



кальный способ создавать собственную реальность, или, по-другому, «поле искажений», которое он использовал, чтобы убедить людей в том, что его личные убеждения — реальность, и именно так он продвигал свои компании вперед. Также на пути к победам он во многом опирался на манипулятивную тактику, особенно на встречах с руководителями самых влиятельных компаний в мире.

Профессор менеджмента Стэнфордского университета Роберт Саттон, который известен в России как автор бестселлеров «Как выжить среди м*даков» и «Не работайте с м*даками», вспоминает: «Как только мои собеседники узнавали о том, что я пишу книгу о м*даках, многие из них сразу же советовали мне рассказать о Стиве Джобсе. Просто невероятно, насколько сильно жители Кремниевой долины боялись этого человека. Он мог вводить людей в состояние шока, он мог заставлять их плакать». Один из сотрудников даже составил для руководства записку с жалобой на Джобса, где он перечислял все его отвратительные черты:

«Джобс постоянно пропускает назначенные встречи.



Он всегда действует, не думая, и принимает спонтанные решения.

Он не поощряет отличившихся сотрудников.

Джобс часто руководствуется эмоциями, а не разумом.

В попытках продемонстрировать свое доминирование он может принимать абсурдные и бессмысленные решения.

Он постоянно перебивает и никогда не слушает собеседников.

Он не держит своего слова и не стремится выполнять взятые на себя обязательства.

При принятии решений он не прислушивается ни к чьему мнению.

Он постоянно занижает оценку рисков.

Джобс часто ведет себя безответственно и «нерационально».

Другие коллеги Джобса рассказывают о случаях, когда Стив говорил с коллегами только матом. Мог уволить без уведомления и выходного пособия по незначительным поводам, например, за то, что подчиненный посмел



войти вместе с ним в лифт в головном офисе Apple или принести минералку не той марки. А на собеседовании без стеснения мог спросить потенциального сотрудника, был ли он девственником. В интервью изданию Valleywag один из бывших работников заявил: «Никто никогда не смеет с ним здороваться. Сотрудники низших звеньев и вовсе боятся его. Я помню случай, когда он однажды прогуливался по кампусу Apple, и группы людей, попадавшихся ему на пути, немедленно рассеивались, чтобы уступить ему дорогу».

Если же заглянем глубоко в историю, то найдем там еще более сильных манипуляторов, которых все слушались беспрекословно. К каким приемам прибегали они?

Египетская царица Клеопатра (69–30 гг. до н. э.), самая яркая и могущественная женщина античного мира, обладала взрывной сексуальностью и обаянием, которые использовала для продвижения к власти. Она принимала на ложе своих соперников и поработала их, превращая в свои игрушки. Царица использовала свою сексуальность как секретное оружие, соблазняя лучших мужчин того



времени. Эта женщина так их сводила с ума, что за одну ночь с ней они были готовы отправиться на смерть. «В ней не было ничего женственного, кроме тела и хитрости. Свою внешность, таланты, всю себя Клеопатра подчиняла холодному расчету, думая об интересах государства или своих личных выгодах. Она была слишком эгоистична и независима» – так описывал египетскую царицу один из историков.

Вокруг фигуры французского императора Наполеона (1769–1821) велось много споров. Одни называли его блестящим императором, другие – посланником дьявола. Он мечтал о победе над миром, однако потерпел крах. Виктор Гюго писал о Наполеоне: «Этот странный человек сумел опьянить историю: слепое правосудие исчезло в лучах его славы». Сила и влияние этого человека на народное сознание были настолько велики, что он смог сохранить свое величие даже после поражения в битве у Ватерлоо. По словам современников, Наполеон всегда считал себя избранником судьбы и постоянно это повторял. Для него люди совершенно ничего не значили, он относился к ним презрительно-потребительски,



любил манипулировать ими. Легко и вдохновенно врал, создавая иную словесную реальность, охотно раздавал обещания, не собираясь их выполнять.

Еще один интересный персонаж: российская императрица Екатерина Вторая (1729–1796), которая разрушила сложившийся в России стереотип, что женщины не умеют царствовать. Перед вступлением на трон она довольно долго «подстраивалась»: приняла христианство, выбрала славянское имя. Однако все это было лишь маской для исполнения своей цели. В своем правлении Екатерина часто хитрила и применяла людские слабости во имя интересов государства.

Вот как ее описывает В.О. Ключевский в трехтомнике «Русская история»: «В обращении она пускала в ход бесподобное умение слушать, терпеливо и внимательно выслушивать всякий вздор, угадывать настроение, робкие или не находившие слов мысли собеседника и шла им на подмогу. Это подкупало, внушало доверие, располагало к откровенности, собеседник чувствовал себя легко и непринужденно, словно разговаривал сам с собой.



К тому же наперекор обычной склонности людей замечать чужие слабости, чтобы пользоваться ими во вред другим, Екатерина предпочитала изучать сильные стороны других, которые при случае можно обратить в свою пользу, и умела указать их самому обладателю. Люди вообще не любят чужих поисков в своей душе, но не сердятся, даже бывают тронуты, когда в них открывают достоинства, особенно малозаметные для них самих. В этом умении дать человеку почувствовать, что есть в нем лучшего, тайна неотразимого обаяния, какое, по словам испытавшей его на себе княгине Дашковой, Екатерина производила на тех, кому хотела нравиться, а она хотела нравиться всем и всегда, считая это своим ремеслом.

Усвоенная ею манера обхождения с людьми сослужила ей неоценимую службу в правительственной деятельности. Она обладала в высокой степени искусством, которое принято называть даром внушения, умела не приказывать, а подсказывать свои желания, которые во внушаемом уме незаметно перерождались в его собственные идеи и тем усерднее исполнялись.



Наблюдательное общение с людьми научило ее узнавать их «коньки», и, посадив такого дельца на его «конька», она предоставляла ему бежать, как мальчику верхом на палочке, и он бежал и бежал, усердно подстегивая самого себя. Она умела чужое самолюбие сделать орудием своего честолюбия, чужую слабость обращать в свою силу.

Она рано усвоила себе мысль, что лучшее средство пользоваться обстоятельствами и людьми – это плыть до времени по течению первых и служить не слепым, но послушным орудием в руках вторых. Она не раз отдавалась в чужие руки, но только для того, чтобы ее донесли до желаемого ею места, до которого она сама не могла бы добраться».

Великий, прирожденный и сам себя воспитавший психолог!

Еще один великий манипулятор всех времен и народов – Иосиф Сталин (1878–1953). Его жизнь и деятельность является прекрасной иллюстрацией того, сколь многого можно достичь, обладая психологическим талантом и умением манипулировать людьми. За короткий срок он создал культ своей личности, какого



не знала история. Сталину верили, Сталина боготворили, Сталина боялись. Когда он умер, люди плакали, как будто их покинул самый близкий на свете человек.

И это несмотря на то, что миллионы семей пострадали в жестокой мясорубке сталинских репрессий (многие из репрессированных считали, что Сталина ввели в заблуждение, что если он узнает, то непременно восстановит справедливость). После его смерти многие задавали себе вопрос: как жить дальше? Было даже удивительно, что жизнь страны продолжалась после его кончины. Такого мог достичь только гениальный психолог.

Несомненную роль в возвышении Сталина сыграло то, что он оказался гениальным манипулятором. Например, играя на амбициозности партийных вождей, их личных недостатках и просчетах, он сталкивал их, что называется, лбами и в итоге с помощью одних устранял других. «Всенародная любовь» к Сталину была результатом манипулирования творческой интеллигенцией, которой разрешали только то творчество, которое проводило «линию партии», особенно же превозносились произведения, воспевавшие «вождя народов».



Манипулятивный характер общения Сталина прослеживался и на способе постановки им вопросов. Например, разговаривая с руководителем, не справившимся с каким-либо заданием, он любил спрашивать: «Что это? Преступная халатность или сознательное вредительство?» И хотя выполнение поручений обычно находилось на грани человеческих возможностей и могло быть не выполнено по объективным причинам, такая постановка вопроса однозначно предполагала вину руководителя. Чтобы спастись, он теперь был готов взяться за любое дело. Так Сталин выжимал из людей все, на что они были способны.

Психологический талант Сталина позволял ему буквально из «ничего» создавать преимущество в разговоре. Например, проводя заседания, совещания, генералиссимус всегда предпочитал стоять или прохаживаться. Психологи установили, что человек, занимающий более высокую позицию в пространстве или контролирующий большее пространство, воспринимается как более значимый.

Другим фактором воздействия являлась речь — медленная, с большими паузами обычно воспринимается как внушающая большее доверие.



И конечно, первое место среди манипуляторов занимает фюрер Германии Адольф Гитлер (1889–1945). Его личность покрыта завесой тайны: до сих пор спорят, кем же он был – психопатом или гением. Он применял массовое зомбирование людей, превращал своих солдат в дикарей, готовых пожертвовать ради его интересов собой. Под его руководством было впервые в истории искусственно создано государство, целью которого было уничтожение людей.

Как вспоминают его современники, на старте своей карьеры он овладел искусством пожимать руки с особым значением. Научился смотреть людям в глаза и как бы вглубь – это немногие умеют. Неуверенных людей немигающий взгляд подавляет. Улыбка, жест, поза – все отрабатывалось перед зеркалом.

Каждое выступление Гитлера выстраивалось как театральная постановка. Марш штурмовиков, вынос знамен, военная музыка – все это готовило толпу. Гитлер появлялся в ту минуту, когда толпа уже проявляла нетерпение. Первые слова он произносил спокойным тенором, негромко, иногда после минутной паузы. В 1920-е



годы не было электрического усиления голоса, и ему приходилось кричать. Он старался говорить как можно более низким голосом. Он ждал реакции зала, выкриков, которые помогали ему почувствовать атмосферу толпы, настроиться на нее. Минут через 15 в него словно вселился дьявол.

— Все, что было раньше, разрушено! — кричал Гитлер на митингах. — Все, что прежде казалось великим, растоптано! Мы видим одну ошибку за другой, крах за крахом, бедствие за бедствием. Робость, летаргия, безнадежность — вот, что мы видим. Миллионы людей потеряли свои сбережения, миллионы остались без работы. Но люди, виновные в наших несчастьях, все еще у руля! Мы их уничтожим! Вы должны мне верить. Со скептиками невозможно завоевать мир, с ними нельзя штурмовать ни небеса, ни государство.

Митинги с его участием выделялись особой чувственной атмосферой. Он произносил речи, которые доводили слушателей до экстаза. Не случайно Гитлер считал, что толпа воплощает женское начало. Эротические чувства в нем пробуждала не женщина, а толпа, послушная

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление. Станьте и вы великим манипулятором мира!	5
1-й ключ для манипуляций: эмоции	27
О чем чаще всего врут женщины?	41
С какой целью влияют на нас наши начальники.	52
Как манипулируют нами тролли и хейтеры.	66
2-й ключ для манипуляций: взгляд	77
3-й ключ для манипуляции: голос и речь	90
Эмоциональный слух – тест на эмпатию	92
Чем отличается манера речи обманщика	106
4-й ключ для манипуляции: смех	121
5-й ключ для манипуляции: жесты и движения	130
Правило «почесывания головы»	131
Следите за жестикуляцией	160
Контролируйте движение ног.	166
6-й ключ для манипуляции: сексуальные призывы.	176
7-й ключ для манипуляции: морщины	196
8-й ключ для манипуляции: структура волос	221



9-й ключ для манипуляции: родинки	227
10-й ключ для манипуляции: форма женской груди. . .	238
11-й ключ для манипуляций: поза во сне	247
Просыпаемся вместе и что видим?	260
12-й ключ для манипуляции: привычки	270
13-й ключ для манипуляции: суеверия.	298
Заключение. За сутки человек лжет в среднем 200 раз!.	313