

ОСВОЙ ЯЗЫК ТЕЛА

Джефф Риббенс
Ричард Томисон

за **7** дней

ВС Распознаем невербальные сигналы ✓	ПН Изучаем значение поз ✓ 	ВТ Запоминаем жесты и позы влияния ✓
СР Знакомимся с 10 «телесными» правилами презентации ✓	ЧТ Осваиваем 5 приемов продажи себя ✓	ПТ Учимся распознавать ложь ✓ 
СБ Тренируем активное слушание ✓ 	ОСВОЙ ЗА НЕДЕЛЮ ТО, ЧТО ДРУГИЕ НЕ УСПЕВАЮТ ЗА ВСЮ ЖИЗНЬ	

Саморазвитие. Результат за семь дней

Джефф Риббенс

Освой язык тела за 7 дней

«ЭКСМО»

Риббенс Д.

Освой язык тела за 7 дней / Д. Риббенс — «Эксмо»,
— (Саморазвитие. Результат за семь дней)

ISBN 978-5-699-95472-8

«Движения говорят громче слов. Задумчивый кивок, внимательный взгляд, понимающая улыбка, скрещенные руки, даже то, как вы многозначительно вздохнули и коснулись носа – все это может стать причиной вынесения решающего мнения окружающих о человеке. Мало кто обращает внимание на язык собственного тела. Однако именно с его помощью мы посылаем миру сигналы, полные глубокого смысла. Они помогают нам расставлять акценты, доводить до сведения негласную информацию, предлагать партнерство, провоцировать соперничество и, не будем лукавить, манипулировать. Владение языком тела на сознательном уровне является высокоэффективным ресурсом по управлению людьми. Он не только помогает производить на окружающих нужное впечатление, но и позволяет минимизировать вербальные усилия...»

ISBN 978-5-699-95472-8

© Риббенс Д.

© Эксмо

Содержание

Вступление	5
Воскресенье	6
Речь тела	7
Бессознательная мимикрия	8
Невысокий статус, высокая прибыль	10
Интуиция	11
Увидеть – значит, поверить	12
Слова тела	13
Голос	14
Посмотри мне в глаза	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Джефф Риббенс

Освой язык тела за 7 дней

Вступление

Движения говорят громче слов. Задумчивый кивок, внимательный взгляд, понимающая улыбка, скрещенные руки, даже то, как вы многозначительно вздохнули и коснулись носа – все это может стать причиной вынесения решающего мнения окружающих о человеке.

Мало кто обращает внимание на язык собственного тела. Однако именно с его помощью мы посылаем миру сигналы, полные глубокого смысла. Они помогают нам расставлять акценты, доводить до сведения негласную информацию, предлагать партнерство, провоцировать соперничество и, не будем лукавить, манипулировать.

Владение языком тела на сознательном уровне является высокоэффективным ресурсом по управлению людьми. Он не только помогает производить на окружающих нужное впечатление, но и позволяет минимизировать вербальные усилия.

Мы называем это управлением без слов. Понимание сигналов языка тела поможет руководителю повысить эффективность коммуникации и сократить количество конфликтов, поскольку он научится *понимать истинный смысл того, что говорят люди.*

В последние десятилетия было проведено множество исследований в рамках дисциплин со странными названиями: паралингвистика, проксемика, хронемика, кинесика, нейролингвистическое программирование. Эти исследования произвели настоящую революцию в нашем понимании невербальной коммуникации. Чтобы открыть незамеченное, нам не пришлось смотреть в телескоп на далекие звезды. Все это можно увидеть невооруженным глазом. И сделанные открытия придали определенность и смысл тому, что мы ранее воспринимали как должное.

Если говорить об управлении, то умение понимать сигналы языка тела не только научит вас активно слушать собеседников, но еще и сделает более эффективным управленцем. По сути, язык тела – одна из основ так называемого позитивного лидерства, при котором подчиненные испытывают положительные эмоции от возможности следовать за руководителем. Это отличный инструмент, позволяющий упрочить собственный авторитет, не вызывая негативной реакции окружающих.

Личный успех зависит не только от того, насколько хорошо вы справляетесь со своей работой, но и от впечатления, которое производите на вышестоящее руководство. Многие талантливые менеджеры не получают повышения только из-за того, что подают не те невербальные сигналы. Или не умеют считывать сигналы, подаваемые начальством.

Эта книга позволит вам в совершенстве овладеть языком тела. Она научит «читать» собеседников, улавливать настроение подчиненных и вышестоящих руководителей, подмечать неочевидные детали и одновременно контролировать собственные жесты и неосознанные движения.

Джефф Риббенс и Ричард Томпсон

Воскресенье

Распознаем невербальные сигналы

Успех в управлении – это не однозначная игра на победу или поражение. Это умение взаимодействовать с окружающими и завоевывать их уважение. Личный авторитет строится на доверии, а не на страхе. Лучшие руководители – те, кто слушает, а не те, кто диктует или наказывает. Понимание языка тела позволяет нам «настроиться» на мысли и чувства коллег и помогает им – и нам, лучше справляться со своими задачами. Улучшая свои навыки общения, мы стимулируем других людей к повышению эффективности работы.

Языку не всегда нужны слова, чтобы передать или понять какой-то смысл. Тело «говорит» без слов. Оно постоянно посылает знаки и сигналы, которые усиливают смысл, передают чувства и отражают точку зрения. Поэтому такие сигналы можно уподобить знакам препина-ния. Упуская эти безмолвные сигналы, мы становимся уязвимыми для обмана. Умение читать сигналы языка тела подобно работе детектива: чем лучше вы это умеете, тем быстрее вам откроется истина.

Сегодня мы поговорим о том, что язык тела – это не точная наука, а комбинация здра-вого смысла, хорошей наблюдательности, интуиции, внимания и практического применения. Сигналы языка тела откроют смысл того, что мы раньше воспринимали как должное. Овладев этим знанием, вам не захочется возвращаться в прежнее состояние.

Речь тела

Возможно, это вас удивит, но словами мы передаем менее 10 процентов смыслового содержания нашего личного общения. Хотя в это трудно поверить, но в соответствии с исследованиями языка тела, около 40 процентов смысла передается **интонацией**, а 50 процентов передается позой и жестами.

Мы хотим сказать, что такой язык неразрывно связан с выражением мыслей, идей и чувств. Его функция – это обеспечение реального общения. Ему не нужны слова, чтобы собеседники поняли содержание и смысл того, что мы хотим выразить.

Это очень точное описание функции языка тела. Путем невербальной коммуникации мы можем рассказать о том, что мы думаем, как чувствуем и чего хотим. Для этой цели служат позы, жесты, выражения лица, тон и сила голоса и даже невербальные звуки – вздохи и хмыканье. Поскольку мы подсознательно используем этот язык в общении с окружающими, то уже привыкли воспринимать его как должное.

Давайте представим себе общение без языка тела. В письменной речи мы используем запятые, точки, восклицательные и вопросительные знаки. В речи устной ту же роль играют паузы и интонация. Если бы мы писали без знаков препинания, то такое письмо можно было бы уподобить разговору без сигналов языка тела. Общий смысл и выразительность нашей речи были бы утеряны, и в этом можно убедиться на приведенном ниже примере.

Совет:

Точно так же, как знаки препинания могут придать предложениям из одних и тех же слов совершенно противоположный смысл, так и изменения сигналов языка тела могут повлиять на смысл того, что мы хотим сообщить. Интонация, поза и жесты могут придать нашей речи совершенно иной смысл, чем тот, что заключен в произносимых словах. И очень часто мы этого просто не понимаем.

Бессознательная мимикрия

По мере развития науки о языке тела стало ясно, что люди склонны копировать поведение и позу друг друга, сами того не замечая. Порой это является преимуществом, а порой приносит явный вред.

Сила пунктуации

«Дорогой Джон мне нужен мужчина который знает что такое любовь щедрый добрый внимательный людей которые не похожи на тебя признают бесполезными и низкими ты разрушил меня для всех других мужчин я тоскую у меня не осталось никаких чувств когда мы в разлуке я могу быть счастлива вечно ты позволишь мне жить твоей Глория»

Если добавить знаки препинания, этот набор слов приобретет смысл. Но смысл этот зависит от того, где будут расставлены паузы и на чем будет сделано ударение.

*«Дорогой Джон,
мне нужен мужчина, который знает, что такое любовь, щедрый, добрый, внимательный. Людей, которые не похожи на тебя, признают бесполезными и низкими. Ты разрушил меня для всех других мужчин. Я тоскую. У меня не осталось никаких чувств, когда мы в разлуке. Я могу быть счастлива вечно. Ты позволишь мне жить твоей?
Глория»*

Если поменять расположение знаков препинания и изменить ударение, смысл станет совершенно другим.

*«Дорогой Джон,
мне нужен мужчина, который знает, что такое любовь. Щедрые, добрые, внимательные люди, которые не похожи на тебя. Признай себя бесполезным и низким. Ты разрушил меня. В отношении всех других мужчин – я тоскую. У меня не осталось никаких чувств. Когда мы в разлуке, я могу быть счастлива вечно. Ты позволишь мне жить?
Твоя Глория»*

Мимикрия – это косвенный способ подтвердить общность с человеком, которого вы оцениваете или хотите в чем-то убедить. В продажах очень важно осознавать язык тела покупателя и отражать его. Такое поведение даст вам позитивное преимущество – если, конечно, вы не перегнете палку.

Согласованность позы

Было замечено, что во время собеседования кандидаты более позитивно реагируют на вопросы, если сотрудники, проводящие собеседование, используют прием *согласованности позы*. То есть положение тела и движения говорящего и слушателя должны находиться в гармонии, что показывает полное согласие между ними.



Согласованность позы

Дальнейшее развитие этих идей помогло выявить целый диапазон отношений и чувств, связанных с позой. Решительность, внимание, любопытство, удивление, замкнутость, безразличие, отказ и самоудовлетворенность – вот лишь наиболее очевидные. Даже психиатры признали, что можно использовать жесты и позы пациентов, чтобы отличить «истинные» чувства и «реальные» тревоги – от воображаемых.

Невысокий статус, высокая прибыль

Это может вас удивить, но те, кто занимается продажами, сознательно избегают облика доминирующего игрока. И это позволяет добиваться наилучших результатов. Успех в продажах зависит от умения выглядеть **спокойным**, предоставлять покупателю пространство, использовать **открытые дружеские жесты** и демонстрировать **невысокий статус**. Те, кто занимает **оборонительную позицию**, демонстрирует **напористость** или **замкнутость** – особенно на территории покупателя, редко добиваются успеха.

Исследования языка тела показывают, что эффективность управления зависит не только от слов – иначе мы могли бы просто обмениваться друг с другом записками. Как большинство из нас знает, личное общение часто оказывается важнейшим фактором успеха при заключении важных деловых контрактов. Личное общение позволяет добиться взаимопонимания, необходимого для принятия ключевых решений.

Что может сказать язык тела

Личное собеседование по-прежнему остается лучшим способом оценки качеств человека. Это объясняется тем, что язык тела говорит вам то, чего люди не могут или не хотят сказать словами. Образование, личный опыт и квалификацию соискателя можно оценить по его резюме. Но оценить его потенциал, честность, уверенность и способности можно только при личном контакте.

Интуиция

Однако истолкование языка тела другого человека таит в себе определенные ловушки. Недостаточно полагаться на одну лишь «**интуицию**». Вы можете «почувствовать» что-то в другом человеке, но четко сформулировать, что именно, вам вряд ли удастся.

Например, во время отборочных собеседований люди часто говорят: «Я почувствовал в нем что-то странное» или «Я должен доверять своей интуиции». Проблема заключается в том, что мы не всегда можем быть твердо уверены в том, базируется ли наша оценка на веских основаниях или всего лишь отражает личные предубеждения.

При интерпретации невербальных сигналов нужно проявлять особую осторожность. Считайте их **ключами** к характеру собеседника. Ведь позы, жесты и интонации очень тонки и никак не могут считаться *убедительным доказательством* мыслей и чувств человека. В любом случае анализировать нужно не отдельные жесты или позы, а **комбинацию** сигналов языка тела. Очень важно не вырывать сигналы из **контекста**: например, люди могут скрещивать руки только потому, что им так удобнее, а вовсе не для того, чтобы занять оборонительную позу. Вы всегда должны учитывать **взаимосвязь действий** и ситуации.

Увидеть – значит, поверить

Визуальные средства значительно повышают эффективность любой презентации. Но все преимущества могут оказаться тщетными, если человеку не удастся установить контакт с аудиторией. А такое часто случается, когда люди забывают о том, что именно они являются главным визуальным средством любой презентации.

Хорошему специалисту, помимо аудитории, нужно только одно – **быть увиденным и быть услышанным**. Чем увереннее он ведет себя, тем лучше производимое им впечатление. Часто приходится слышать, что люди боятся выступать на собрании перед коллегами и высказывать свое мнение. Но они не понимают, что аудитория искренне **желает им успеха**. Когда вы видите в слушателях врагов, то ваше выступление становится абсолютно неубедительным.

Попробуйте изменить психологию: вместо того, чтобы бояться неодобрения слушателей, наслаждайтесь тем вниманием, с каким они вас слушают. И это позволит вам:

- Поверить в себя;
- Добиться взаимопонимания со слушателями;
- Эффективно донести до слушателей свои мотивы и цели.



Самое важное визуальное средство презентации – вы сами

Слова тела

Иногда выражения, которыми пользуются люди, то есть произносимые ими слова, показывают связь между языком тела и *состоянием разума*.

Например, про подавленного человека можно сказать, что он «повесил нос». Нервного человека называют «дерганным», а про всерьез раздраженного могут сказать, что он «плюется ядом». Когда дела идут хорошо, у человека появляется «блеск в глазах». А когда вам нужно добиться от человека ответа, вы метафорически «ловите его на слове» или «ставите на место». «Слова тела» используются в нашей речи очень широко, хотя мы чаще всего этого просто не замечаем.

Несмотря на регулярность, с какой мы пользуемся подобными выражениями, мы редко осознаем взаимосвязь между тем, что происходит в нашем разуме, и тем, как ведет себя наше тело. Научившись осознавать эту связь, мы сможем использовать полученные знания для собственной пользы.

Совет:

Глоссарий «слов тела» приводится в конце книги. Почему бы не испытать себя, вспомнив термины, которые, по вашему мнению, отражают состояния разума?

Голос

Громкость, тон, высота, скорость и плавность голоса являются частями языка тела. Мы можем использовать свой голос по-разному.

- **Для выделения ударением**

Мы повышаем громкость и скорость речи, а также интонацией подчеркиваем отдельные слова и фразы.

- **Для передачи эмоций**

Печаль передается тихим, мрачным тоном, более глубоким звучанием голоса, замедлением темпа речи и единообразным ударением на всех словах. *Счастье* характеризуется повышением громкости, высоким и резким тоном, выделением ключевых слов и фраз, повышением скорости речи, прерывистостью дыхания.

- **Для обозначения знаков препинания**

Мы делаем это с помощью кивков, жестов, смены интонации и путем прерывания визуального контакта.

- **Голос может выдать нервозность или обман**

Об этом говорят ошибки в речи – неправильное произношение слова, незавершенные предложения, покашливания, пропуски, невнятное бормотание или заикание (если, конечно, оно не является для человека естественным).

Посмотри мне в глаза

Визуальный контакт – это важнейшая часть общения и завоевания доверия. Визуальный контакт регулирует поток общения. При отсутствии такого контакта возникают разногласия и недопонимание. Нет ничего хуже попыток общения, когда собеседник не хочет смотреть вам в глаза или просто устремил взгляд куда-то в стенку за вашей головой.

Мы устанавливаем визуальный контакт, когда:

- Проявляем интерес;
- Демонстрируем узнавание;
- Просим уделить внимание;
- Усиливаем собственные слова;
- Показываем свои предпочтения.

Взгляд мельком показывает осознание без постоянного интереса. **Взгляд же более пристальный** демонстрирует истинную заинтересованность или намерение. В отличие от подобных взглядов, **чрезмерно пристальный взгляд** может показаться навязчивым и неприятным, что неизбежно приведет к разрыву визуального контакта. **Удерживая взгляд в течение нескольких секунд**, вы показываете, что понимаете сказанное и готовы к продолжению коммуникации.

Официанты в ресторанах часто избегают зрительного контакта с клиентами до тех пор, пока не освободятся и не смогут уделить им внимание. Такой отказ от визуального контакта посылает совершенно четкий сигнал: «Я слишком занят, чтобы сейчас заниматься вами». Когда же официант отвечает на ваш взгляд, вы понимаете, что сейчас вас обслужат.

Исследования показали, что мы поддерживаем визуальный контакт с людьми в течение 40 процентов времени, когда говорим сами. Когда же кто-то разговаривает с нами, мы стремимся поддерживать визуальный контакт до 75 процентов времени. Слушателю очень важно показать, что он внимательно относится к сказанному. Еще одна причина поддержания зрительного контакта – определение искренности говорящего. Мы определяем свое к нему отношение по тем сигналам, которые он невольно посылает.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.