

ЯЗЫК ТЕЛА

Выражения лица яснее всего показывают, что чувствует человек. Но и остальное тело передает не менее мощные сигналы, если ты знаешь, как их трактовать. Тело часто говорит больше, чем лицо, потому что его язык всегда бессознателен.

Читать язык тела сложно, потому что приходится учитывать многие факторы: личность человека, что он говорит, контекст встречи с ним. Большая часть этой информации, как правило, недоступна, но ты почти всегда сможешь понять эмоциональное состояние человека и его характер (до определенной степени), замечая, как он двигается, как стоит и как физически взаимодействует с другими.

Подобно выражениям лица, язык тела универсален. Это видно из нескольких экспериментов с использованием так называемых световых точек. На разные части тела актера (плечи, колени, бедра, голова, руки и т. д.) монтировались крошечные лампочки, а затем он ходил по темной комнате, так что видны были только огоньки. В ходе одного из экспериментов актеры должны были изображать своей ходьбой грусть, возбуждение или испуг. Наблюдатели из разных стран смотрели на движущиеся огни и пытались опреде-

лить, какие эмоции они выражают. Почти во всех случаях наблюдатели оказались правы. Что любопытно, точнее всего был определен страх: вероятно, наш мозг настроен на то, чтобы быстро распознать опасность. Далее следовали гнев, отвращение и печаль.

Этот эксперимент предполагает, что эмоции затрагивают все тело и, как и выражение лица, проявляются более или менее одинаково во всех культурах.

Тем не менее язык тела у каждого человека свой, потому что у каждого индивидуальный «базовый уровень» проявления эмоций. Базовый уровень зависит от того, сильно ли человек подавляет свои эмоции. Это во многом вопрос экстраверсии и уверенности в себе: у человека, склонного доминировать, часто более широкие жесты, чем у застенчивого интроверта, даже когда он чувствует себя побежденным.

Однако в некоторых культурах не принято выражать чувства, поэтому даже экстраверт быстро учится подавлять явные проявления эмоций. Из-за этого, конечно, будет сложнее интерпретировать поведение незнакомого человека, но анализ базового уровня все же дает очень много информации.

Эксперименты со световыми точками позволили людям видеть основные сигналы тела и не отвлекаться при этом на несущественные детали, например в этой «печальной» походке.



КАК ПОНИМАТЬ ЯЗЫК ТЕЛА

Язык тела универсален, очевиден и очень влиятелен, но на сознательном уровне мы часто не замечаем его: не пользуемся им ни чтобы понимать других людей, ни чтобы влиять на них. Можно развить в себе умение осознанно читать язык тела, отмечая и анализируя каждый его аспект. Это как разобрать стихотворение по строчке, чтобы получить общее представление о нем.

В одном исследовании, основанном на анализе видеозаписей 2000 деловых переговоров, была выявлена одна невероятно значимая деталь — скрещенные ноги. Если у представителя одной из сторон ноги были скрещены, переговоры не завершились сделкой. Это увлекательное исследование доказывает превосходство языка тела — в данном случае демонстрации сопротивления — над словами и выражениями лица. И хотя порой язык тела кажется очевидным, он остается одной из наименее сознательных форм общения.

ПОЛОЖЕНИЕ ТЕЛА

Уверенность в себе. Прямая осанка и расставленные ноги и руки, особенно в сочетании с очевидной расслабленностью, сигнализируют об уверенности в себе, доминировании и авторитете. Обрати внимание, как политические лидеры обычно протирают руки, когда обращаются к толпе, или как потенциальный лидер кладет руку на соперника, маскируя под дружелюбием свое желание сделать его ниже.

Недостаток уверенности. Беспокойство, страх и неуверенность, как правило, заставляют сутулиться и принимать напряженную и скованную позу.

Сопротивление. Скрещенные руки и ноги говорят о том, что человек не согласен с вашими идеями.



ДВИЖЕНИЕ

Беспокойство. Встревоженный человек склонен переминаясь и заламывать руки. Иногда он постукивает ногами, или у него дрожат коленки.

Застенчивость. Взгляд в пол означает застенчивость, робость или стыд.

Страх. Движения того, кто испытывает страх, резкие и нерешительные. Он склонен поворачиваться боком к другим, пряча уязвимый торс.

Радость. Люди двигаются легко и энергично, шагают широко и позволяют рукам раскачиваться.

Печаль. Проявления грусти заметнее всего в верхней части торса — это слегка опущенные плечи и поникшая голова.

Нетерпение. Чрезмерное кивание сигнализирует, что человек хочет понравиться и волнуется или испытывает нетерпение. Эти движения нужно рассматривать в контексте.

Агрессия. Показывая пальцем на кого-то, человек демонстрирует агрессию или высокомерие. Поднимая палец вверх — уверенность и авторитетность.

Уверенность в себе. Широкие, экспансивные жесты говорят об уверенности в себе.

КАК УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ ДВИЖЕНИЯМИ

- > Когда ты вытягиваешь руки с повернутыми вниз ладонями, это создает ощущение спокойствия и силы или показывает, что ты жесткий человек и хочешь контролировать ситуацию.
- > Вытягивая руки с поднятыми вверх ладонями, ты призываешь согласиться с тобой. В сочетании с пожатием плеч это может означать отказ.
- > Сжатые кулаки обычно признак решимости или гнева. И наоборот, они могут означать, что ты нервничаешь и пытаешься «быть тверже».
- > Потирание рук говорит о стрессе. Жест «мытьё рук» может означать предвкушение чего-то.
- > Когда руки касаются друг друга кончиками пальцев, это отображает мысль, внимательное слушание или уверенность в себе. Также этот жест предполагает наличие власти.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

- > Копируя движения другого человека, ты показываешь, что вы с ним на одной волне. Это может выражать привязанность или влечение к нему.
- > Стремление быть ближе к другому человеку и прикосновения также говорят о симпатии.
- > Положение ног — мощный сигнал. Если ноги человека указывают на собеседника, это предполагает, что он заинтересован. А если одна или обе ноги «смотрят» в сторону, значит, человеку скучно или он хочет сбежать.
- > Склонные к доминированию люди, как правило, стремятся руководить во всем. Например, первыми заходят в помещение и идут впереди других. Исключение — когда человек пытается продемонстрировать высокий статус, ведя спутника перед собой, — это форма покровительственного поведения.