

Содержание

Предисловие ко второму изданию	4
От автора	6
Введение. Если бы вы могли читать мои мысли: семь уроков	15
Урок 1. Язык разума и тела	31
Урок 2. Смотрим	57
Урок 3. Слушаем	115
Урок 4. Конечности	139
Урок 5. Ложь	203
Урок 6. Утечка информации	245
Урок 7. Как понравиться окружающим	267
Запомните правила языка тела!	296
Послесловие	301

Предисловие ко второму изданию

Итак, перед вами обновленное и дополненное издание книги, которая, как я надеюсь, поможет вам познакомиться и лучше разобраться с этой захватывающей темой — язык тела. Как и в двух своих предыдущих книгах, образующих вместе с этой трилогию, я ставлю перед собой цель информировать, просвещать и развлекать вас.

Общение представляет собой чрезвычайно важное и необходимое для нашего существования явление, и главную его часть составляет отнюдь не то, что мы говорим друг другу, а то, *как* мы это говорим, какими *позами* и *жестами* сопровождаем.

В последние годы мы все чаще начинаем пристально наблюдать за языком тела политиков, знаменитостей, спортсменов, да и просто обычных людей, которые трудятся рядом с нами. Вместе с тем мы стали обращать больше внимания на то, какое послание несет окружающим наш собственный язык тела, помогающий нам более точно передать свои мысли.

Могу «скромно» проинформировать вас, что британская компания ВАА, управляющая семью крупнейшими аэропортами страны, в 2009 году присудила мне приз «За лучшую книгу для чтения в пути».

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Более 23 тысяч опрошенных людей на протяжении месяца выбрали ее из шести номинированных (среди которых, кстати, присутствовала и еще одна моя книга — «Сила убеждения»).

Я от всей души благодарю тех, кто приобрел это новое издание, и приглашаю вместе со мной в увлекательное путешествие.

Дж. Б.

От автора

Кто-то из известных людей сказал, что при написании книги не автор выбирает тему, а тема выбирает автора. Именно так и было с моими предыдущими книгами из этой трилогии: «Сила убеждения» и «Сила мысли». Всю свою жизнь я изучал феномен убеждения, работу мысли и язык тела как с точки зрения науки, так и в своей профессиональной практике, где *навыки наблюдательности* и *самосознание* были и остаются чрезвычайно важными факторами достижения положительных результатов в понимании окружающих людей.

Интерес к невербальному поведению, или языку тела, в последние годы стремительно растет, поскольку в нашем суматошном мире, где ни у кого не хватает времени, мы склонны обо всем судить по *первому впечатлению*. **Люди мгновенно решают, можно ли вам доверять, нравитесь ли вы им, хотят ли они с вами сотрудничать, готовы ли они в вас влюбиться и так далее.** Как свидетельствуют результаты научных исследований, слова, которые мы произносим, представляют далеко не полную картину. Человеку от природы свойственно выражать свои мысли скорее с помощью телодвижений, чем с помощью слов.

Каждый день мы вынуждены постоянно *интерпретировать* то, что другие сообщают нам с помощью языка тела, а также *контролировать* свои собственные телодвижения, чтобы произвести на них желаемое впечатление. Это улица с двусторонним движением!

Вы наверняка слышали о результатах одного исследования, проведенного в 70-е годы: более 90 процентов

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

значимой информации передается с помощью невербальных средств (жестов, мимики, интонации) и лишь 7 процентов — с помощью произносимых слов.

Конечно, эти цифры можно трактовать по-разному, но суть в том, что подавляющая часть информации в процессе общения подсознательно выражается в виде безмолвного языка, который либо подкрепляет, либо опровергает произнесенные слова. Исследования показывают, что большинство людей, добивающихся успеха *в любой сфере жизни*, интуитивно сильны в расшифровке этих сигналов.

«Весь мир — театр»

Актеры должны мастерски владеть языком тела, чтобы заставить нас поверить в создаваемый ими образ и одновременно устранить все наши сомнения (ведь мы же понимаем, что это не настоящая жизнь), чтобы мы могли полностью окунуться в представление и эмоционально пережить его. Видя манеры и жесты, полностью соответствующие изображаемому эмоциям или произносимым словам, мы подсознательно воспринимаем послание, которое они нам несут, и верим ему.

Недавно я выписал небольшую цитату из рецензии на спектакль одного из лондонских театров:

Я поверил ее персонажу. Язык тела, манера поведения, позы были очень тонко подмечены... Она настолько умело сочетала танец и актерскую игру для передачи чувств и мыслей, что публика превосходно понимала ее без слов.

Поскольку все мы постоянно играем в повседневной жизни (как в личной, так и в профессиональной) определенные роли, язык тела непрерывно рассказывает окружающим о том, какого персонажа мы в данный момент изображаем. И в этом нет ничего наигранного, ибо Шекспир сказал:

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Весь мир — театр.
В нем женщины, мужчины — все актеры.
У них свои есть выходы, уходы,
И каждый не одну играет роль.

(«Как вам это понравится»)*

Магия чтения языка тела

Играя свою роль в повседневной жизни, вы, подобно профессиональным актерам, должны следить за тем, чтобы язык вашего тела соответствовал изображаемому персонажу; в противном случае ваша «игра» будет неубедительной, и вам никто не поверит.

Я понял это еще в молодости, когда с восхищением наблюдал за выступлениями магов-иллюзионистов и пытался проникнуть в их психологию. Набравшись необходимых знаний и подготовив несколько номеров (включавших в себя как обычные фокусы, так и чтение мыслей), я вступил в профессиональную организацию иллюзионистов «Магический круг», став ее самым молодым членом. У иллюзионистов есть одна присказка, автором которой является знаменитый фокусник Роберт Гуден (его имя впоследствии использовал в качестве псевдонима великий Гудини): «Маг — это актер, играющий роль мага».

Как это понимать? Мне объяснили, что, **поскольку большая часть общения осуществляется посредством языка тела (поз, жестов, взглядов, голоса, манеры держать себя), иллюзионист, как и любой другой актер, должен уметь мастерски создавать правильное впечатление, чтобы выглядеть правдоподобно.** Язык тела должен подкреплять роль, которую вы играете. Именно это отличает хорошего исполнителя от посредственного. Все дело — в умении подать себя.

* Перевод Т. Щепкиной-Куперник.

Это тем более относится к такому сложному для молодого человека жанру иллюзии, как чтение мыслей. **Чтобы совершить это чудо, нужно настроиться на мысли другого человека и уметь читать язык его тела (разумеется, в сочетании с определенными «магическими» приемами).** Поэтому мне было необходимо овладеть знаниями и навыками невербального общения. Ведь я выбрал жанр магии, который отчасти основывался на умении разбираться в языке тела.

Телодвижения человека — это окно в его подсознательные мысли, и ключом к их чтению является внимательное наблюдение. Так для меня началось освоение и совершенствование навыков восприятия и самовосприятия. Ведь я должен был в совершенстве владеть языком собственного тела, чтобы с его помощью внушать зрителям доверие и заставить их поверить, будто я действительно читаю их мысли.

Все это привело меня к двум важным выводам:

1. В реальной жизни мы постоянно пытаемся *читать мысли* людей, следя за их языком тела. В той или иной степени все мы ясновидящие.
2. Язык тела — это дорога с двусторонним движением. Вы должны:
 - понимать язык собственного тела и послания, которые оно несет окружающим (ведь они тоже читают ваши мысли);
 - уметь читать жесты и позы других людей, чтобы понять, что они хотят вам сообщить.

Годы выступлений на сцене с чтением мыслей только усилили мой интерес к языку тела. Углубленное изучение психологии и смежных отраслей снабдило меня знаниями, которых, к счастью, оказалось достаточно, чтобы после окончания артистической карьеры заняться другими вещами.

Свободное владение языком тела

Усвоив семь уроков, вы будете располагать всеми инструментами, необходимыми для свободного чтения языка тела и его использования. При этом перед вами стоят следующие цели:

1. Усовершенствовать самовосприятие, чтобы уметь **управлять** своим телом, заставляя его сообщать окружающим то, что **нужно** вам.
2. Обострить восприятие, чтобы уметь **читать** язык тела других людей и соответствующим образом **реагировать** на него.

Учтите, что, когда вы пытаетесь проникнуть в мысли другого человека, наблюдая за ним со стороны, *он поступает точно так же по отношению к вам*. Поэтому надо уметь сознательно пользоваться своим телом, чтобы произвести на окружающих нужное впечатление, не оставляя этот процесс на откуп подсознанию, *как прежде*.

Вы станете умелым чтецом мыслей и с успехом будете угадывать, о чем в действительности думают окружающие. Для этого вам надо будет лишь научиться расшифровывать жесты (как едва заметные, так и очевидные), на которые вы раньше **не обращали внимания**, а также следить за **собственными** жестами и понимать, какую ответную реакцию они могут *провоцировать* у собеседника.

Я сознательно опускаю в книге массу дополнительной информации, полученной в ходе научных исследований, чтобы сосредоточиться на *практических* моментах. Усвоив все уроки и научившись применять их в повседневной жизни, вы станете настоящим знатоком языка тела.

В заключение

К концу седьмого урока вы достигнете такого уровня, что сможете:

- **интуитивно расшифровывать сигналы тела собеседника;**
- **понимать послания собственного тела.**

Кроме того, вы будете способны управлять им в целях совершенствования своего стиля общения с друзьями, незнакомыми людьми, родственниками, коллегами и клиентами.

Эта книга — для всех. Кем бы вы ни были, она принесет вам большую пользу, поскольку все мы общаемся с людьми и хотим научиться лучше разбираться в них, а также создавать у них нужное впечатление о себе.

Итак, эта книга написана для вас — вечно спешащего человека. Я искренне надеюсь, что она вам понравится.

Джеймс Борг