

ЛЮДМИЛА БАРЫШНИКОВА

**КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ  
«ЯЗЫК  
ТЕЛОДВИЖЕНИЙ.  
КАК ЧИТАТЬ МЫСЛИ  
ОКРУЖАЮЩИХ ПО  
ИХ ЖЕСТАМ»**

**Людмила Барышникова**  
**Краткое содержание**  
**«Язык телодвижений.**  
**Как читать мысли**  
**окружающих по их жестам»**  
**Серия «КнигиКратко»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=27359006](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27359006)*

*Библиотека «Главная мысль»; 2016*

### **Аннотация**

**Этот текст – сокращенная версия книги «Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам».** Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Книга Аллана Пиза «Язык телодвижений» уже в течение двух десятилетий остается мировым бестселлером. Ее суммарный тираж уже составил около сотни миллионов экземпляров, она переведена на 36 языков. Чувства и мысли человека легко разгадать по его позе, мимике и жестам, и это значительно облегчает задачу выбора правильной линии поведения при дружеском и деловом общении и принятии важных решений.

«Новый» язык откроет перед вами новые горизонты восприятия людей, поможет почувствовать себя уверенно и непринужденно в любой незнакомой обстановке, потому что вы всегда будете знать, что на самом деле думают и чувствуют ваши собеседники. Изучайте язык телодвижений, и вы непременно добьетесь успеха во всем!

# **Авторский обзор по материалам книги «Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам» *Аллан Пиз, Барбара Пиз***

Автор обзора: Людмила Барышникова

**Как легко расшифровывать разные жесты, чтобы считывать мысли людей**

Телодвижения и жесты, то есть невербальные средства общения, зачастую говорят о человеке гораздо больше, чем его слова. Телодвижения выдают информацию о скрываемых чувствах. Бывает и так, что собеседник произносит одно, а «язык его тела» говорит о противоположном. Научиться распознавать «язык тела» крайне важно для тех, чья деятельность связана с общением, работой с клиентами. Это поможет выбрать правильную линию поведения по отношению к тому или иному человеку, принять верные решения. В обзоре мы расскажем и о том, как осознать собственные

невербальные сигналы и научиться использовать их эффективно.

Условно можно выделить три основных области в человеческом теле, посылающие нам невербальные сигналы:

- глаза и голова;
- руки;
- ноги.

Дальше остановимся на них подробно.

## **Поведение глаз**

Недаром говорят, что глаза – зеркало души. Они могут очень многое сказать о человеке. С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы, поскольку они занимают центральное положение в человеческом теле, а зрачки ведут себя полностью независимо. Поэтому очень важно следить за реакцией зрачка. Само выражение глаз человека, его взгляд, также несут много информации.

## **Реакции зрачка**

*Зрачки расширяются* – при душевном подъеме, сильном волнении, возбужденном состоянии.

*Зрачки сужаются* – при подавленном, сердитом, мрачном настроении (при этом получают так называемые «глаза-бусинки» или «змеиные» глаза)

## **ПРАКТИЧЕСКИЕ НАБЛЮДЕНИЯ**

Наблюдения за карточными игроками показали, что мало кто из них выигрывал, если их соперники носили темные очки. Например, если бы при игре в покер у соперника выпало четыре туза, его зрачки быстро бы расширились, что было бы замечено другим игроком. Последний понял бы, что ему лучше не поднимать ставку при следующем ходе. Темные очки соперника скрывали сигналы, подаваемые зрачками, и в результате игроки проигрывали чаще обычного.

Китайские торговцы жемчугом в древности тоже следили за расширением зрачков своих покупателей при ведении переговоров о цене. Было замечено, что миллиардер Аристотель Онасис надевал темные очки при деловых переговорах для того, чтобы его глаза не выдавали его мыслей.

# 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.