

Валентин
Шишкин

Ирина
Логвиненко

A full-length marble statue of David by Michelangelo, standing on a rectangular base. David is depicted as a young man with curly hair, looking slightly to his right with a thoughtful expression, his right hand raised to his chest. He is holding a stone in his left hand. The statue is positioned on the left side of the cover, partially obscured by the title text.

АЛЬФА КОД

Невербальный язык
телодвижений
высшего статуса

16+

Ирина Анатольевна Логвиненко
Валентин Артурович Шишкин
Альфа код. Невербальный язык
телодвижений высшего статуса

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66502378

SelfPub; 2021

Аннотация

Перед вами глубокое и ценное знание о возможностях человеческого тела. Наши инстинкты владеют этим с рождения. Невербально мы считываем с человека всё: его социальный и материальный статус, уровень воспитания, реализации, уверенности в себе. Эта книга переводит подсказки интуиции в доступные всем знания и навыки. Вы сможете изменить свою невербалику и превзойти себя, чтобы получить все выгоды высокого социального статуса. Ведь Природой предназначено именно так: сильная особь получает всё.

Валентин Шишкин, Ирина Логвиненко

Альфа код. Невербальный язык телодвижений высшего статуса

«Совершенство складывается из мелочей.

Мелочи создают совершенство, а совершенство – не мелочь».

Микеланджело Буонаротти

Ценности и цели невербалики и кинетики. Почему одним всё, а другим почти ничего

Перед вами глубокое и ценное знание о возможностях человеческого тела.

Вы наверняка владеете языком жестов и знаете, что невербалика может усилить сказанное, выдать ложь или заменить слова вообще.

Кинетика, о которой пойдёт речь в этой книге, даст вам ещё БОльшие возможности!

Кинетический имидж – это не столько про жестикуляцию и позы, сколько про общий невербальный образ личности, который мы моментально считываем, когда впервые видим

человека.

Подсознательно мы сразу понимаем о нём всё: социальный и материальный статус, уровень воспитания, гендерной реализации, уверенности в себе. И дело не в антураже, а в его невербальном поведении. Ведь даже в другой стране вы отличите владельца кафе от сотрудника, верно?

Наш инстинкт самосохранения владеет этой информацией с рождения!

А эта книга поможет перевести интуитивные знания в осознанные навыки.

Понимание чужой кинетики даёт подсказку, кто перед нами, как построить с ним эффективные отношения. А понимание своей кинетики даёт ещё больше пользы!

Вы узнаете, как изменить свою невербалику так, чтобы превзойти себя и получить доступ ко всем выгодам, которых достойны.

Одна из целей этой книги – дать вам инструмент для перехода на высшие социальные уровни человеческой пирамиды. Метод проверен на тысячах участников тренингов Валентины Шишкина и не имеет негативных отзывов.

Результат? Невербалика высокого общественного статуса становится вашей второй натурой. А новая форма подтягивает новое содержание и окружение.

Природой назначено так, что генетически сильная особь получает всё.

В силу врожденной красоты или идеального телосложения им изначально дано больше возможностей. Но даже такие ресурсы можно растерять, не понимая природных законов. А можно быть Атлантами, воспитанными пигмеями, и не уметь воспользоваться своими выдающимися качествами.

Эта книга даст вам очень серьезное конкурентное преимущество и возможность обогнать даже тех, кто генетически сильнее. Вы сможете стать Альфой или Бетой в человеческой пирамиде и владеть этим методом всю жизнь, в любой стране и традициях.

Уже в первых главах книги вы научитесь быстро отличать действительно сильных Личностей от тех, кто пытается на них походить. А к концу книги вы сами станете таким Человеком!

Вы очень удивитесь, когда поймёте, что грамотный кинетический имидж – осанка, манера держаться, походка – поставит вас социально гораздо выше, чем статусная одежда, украшения, авто и прочий камуфляж.

И вы очень обрадуетесь, когда почувствуете, как новая форма меняет содержание и ваши привычки. А новое содержание меняет отношение к вам и привлекает новое окружение.

Паттерны нашего поведения – осанка, походка, движения – сначала намечаются, как лёгкие паутинки, а потом укрепляются и связывают нас, как канаты. Разорвать неэффективные модели поведения и сформировать новые нейронные связи поможет эта книга.

Почему статус человека понятен без слов?

Вы замечали, что люди высокого социального статуса практически никогда не суетятся и не спешат? Случайность ли это? Нет.

Генетически ресурсные люди с детства привыкли к тому, что обладают всем по праву рождения – все двери открыты. Им не нужно доказывать свои права и бороться за место под солнцем.

Обратная ситуация у тех, кому с детства нужно было работать локтями, пробивая дорогу. Их сигнальная система всегда включена на поиск ресурсов, еды, денег и защиту добычи от соплеменников. Поэтому изначально у них складывается другая невербалика. Да, такие вечные «охотники» иногда собирают больше прибыли, чем вальяжные наследники состояний, но подобная жизнь очень энергозатратна.

Эта книга даст вам такой рычаг и точку опоры, что необходимость доказывать своё право на лучший кусок пирога отпадёт навсегда.

Да, наша книга отражает суровую правду жизни – равен-

ства в человеческом обществе, как и в животном мире, не существует. Всегда были, есть и будут верхнеранговые и нижнеранговые особи. Как в природе есть волны разного излучения, так и среди людей есть альфа, бета, гамма и омега уровни.

К верхнеранговым тянутся, с ними стремятся дружить и сотрудничать.

Общением с нижнеранговыми тяготятся.

Для Альфы все двери открыты, таким людям многие готовы помогать и даже служить. Их оберегают и окружают заботой.

«Омежек» терпят и используют. Из-за низкой социальной ценности нижнеранговых часто используют как расходный материал – и в бой, и в атаку.

Почему такая несправедливость, скажете вы?

По той же причине, по которой бабушка запрещала вам есть самые большие и красивые помидоры с огорода: «Это на семена!»

Глубокая мудрость природы состоит в том, чтобы создать самые комфортные условия для выживания лучшим семенам.

● Рекомендуем дополнительно

Почитать:

Стюарт Хеллер «Система 5 колец. Международная школа невербального коучинга».

Пол Экман «Психология лжи. Обмани меня, если сможешь».

Вера Лабунская «Экспрессия человека: общение и межличностное познание».

Вера Лабунская «Невербальное поведение».

Джо Наварро «Я вижу, о чем вы думаете: как агенты ФБР читают людей».

Аллан Пиз «Язык телодвижений».

Эрик Бёрн «Игры, в которые играют люди». Понятия «родитель», «взрослый», «ребенок».

Посмотреть:

Видео Эми Кадди «Как язык тела формирует вашу личность».

Фильм «Начало».

Фильм «Паттон».

Видео Тайра Бэнкс «7 видов улыбки»

Видео Стюарт Хеллер «Система 5 колец. Международная школа невербального коучинга».

Видео «Фальшаки с дупла»

Рептильный мозг всему голова? Почему невербалика сильнее слов

Вспомним физиологию и анатомию, ведь наше невербальное поведение почти полностью управляется инстинктами.

Первой сигнальной системе миллионы лет. Мы с ней рождаемся. Она обеспечивает выживание. Ее невозможно игно-

рировать.

Наука считает, что это рептильный мозг (рефлексы) и лимбический мозг (инстинкты, эмоции), т.е. основная часть полушарий мозга, так называемый кортекс.

Мы не можем контролировать эту часть. Поэтому сигналы тела и глаза не врут. Подготовленные могут скрыть невербалику и приглушить интуицию собеседника усилением вербального воздействия и другими отвлекающими манёврами.

Второй сигнальной системе – речь, языки, общение, интеллект – несколько сотен тысяч лет.

После рождения мы тратим долгие годы, чтобы освоить её, а потом всю жизнь расширяем границы общения и интеллекта.

Физиологически за это отвечает так называемый неокортекс, или новая кора полушарий, которая «наросла» в ходе эволюции человека на миллионы лет позже первой сигнальной системы. Её мы можем контролировать и развивать. Даже осознать часть невербальных сигналов и воспроизводить их в нужные моменты (актёры, ученики мастер-классов по кинетике).

Как вы думаете, на какой системе управления действует человек в ситуации стресса, волнения, перевозбуждения? Конечно, на ведущей первой сигнальной системе.

А чему инстинктивно он больше верит? Знакам древнейшей первой сигнальной системы или словам и буквам второй сигнальной системы? Ответ очевиден.

Кстати, именно поэтому важнейшие переговоры во всех странах мира люди предпочитают проводить лично. Не понимают, но чувствуют: древний рептильный мозг заметит всё, а неокортекс можно обмануть.

Разумеется, чем меньше тренирован неокортекс, тем больше человек живет инстинктами и эмоциями. Это будет его ведущая сигнальная система.

А человек с прокачанной корой полушарий мозга имеет больше шансов не только выжить, но и жить в комфорте.

Логично, что по поведению человека будет понятно, какие отделы мозга он постоянно пополняет и развивает.

Три условных отдела мозга соответствуют трём уровням управления:

- рептильный мозг – основное ядро. Отвечает за выживание на уровне органов и систем тела – инстинкты питания, размножения, отдыха.

VQ – витальный интеллект / интеллект выживаемости;

- лимбический мозг – буквально это сеть нейронов по лимбу (краю) полушарий над рептильным мозгом. Отвечает за эмоции.

EQ – эмоциональный интеллект;

- неокортекс – кора, а точнее верхний слой головного мозга. Отвечает за сознательные и мыслительные процессы, речь, языки, логику.

IQ – буквально «коэффициент интеллекта».

Пополнение энергии каждого отдела происходит за счет насыщения каждой части соответствующими ценностями.

Рептильный мозг (выживание) – еда, секс, отдых.

Лимбическая система (эмоции) – общение, развлечения, «залипание» в соцсетях.

Неокортекс – интеллектуальное развитие, творчество, духовность.

У высокоранговых людей первичные потребности всегда закрыты. Соответственно, на первый план у них выходят другие цели и ценности.

Рептильным мозгом мы всегда чувствуем, какой энергией наполнен другой человек или животное: радость, удовольствие, агрессия. Ни одно живое существо не может генерировать энергию, которую не содержит.

А значит, когда вам кажется, что человек перед вами в определенном состоянии, вам не кажется. Рептильный мозг всегда прав. А кто видит невидимое – может творить невозможное.



Подача верхнерангового и нижнерангового человека. Как отличать и воспроизводить статус Альфа, Бе-

та, Гамма, Омега

А вы знаете, что большинство наших поступков подчиняется простому инстинкту – залезть на ветку повыше своих соплеменников?

Да, стремление к высокому статусу заложено в животном мире, так как это напрямую связано с выживанием.

Пост самолюбования в соцсетях, модный гаджет, престижное авто или квартира в центре города, карьерный триумфализм, бизнес-достижения или брак по расчёту – всё это простые человеческие действия, чтобы взбежать по социальной лестнице на возделенную вершину.

Потому что высокое положение – это гарантия не только выживания, но и комфортной, безопасной жизни. Это самый вкусный кусочек общего пирога и самый социально привлекательный партнёр для размножения.

Эта книга даст вам ответы на вечные вопросы:

- почему одним всё, а другим ничего,
- и как попасть на высшие социальные уровни без кровавых жертв.

Каждая глава книги – это ещё один «золотой ключик» к вашему высокому статусу.

Тех, кто освоит навыки кинетики и невербалики, уже перестанут «встречать по одежке». Вы получите мгновенное одобрение от рептильного мозга собеседника, а не оценку

личности по цене телефона.

Чем же таким обладают люди «высшей пробы», что удерживает их на своём месте?

Кинетика и невербалика дадут вам эти ответы, которые пока «видят» только наши инстинкты.

Вы замечали, что аристократия никуда не спешит? Тело у верхнеранговых чаще всего расслабленное или в лёгком тонусе, но без напряжения и суеты. Они не стесняются быть раскованными, занимать много места в пространстве, не пытаются всем уступить, угодить, быть показательно воспитанными.

Потому что по законам стаи верхнеранговому услужливо принесут лучший кусок. Пока он на вершине, ему достаётся всё по умолчанию, нет необходимости доказывать свои права. Верхнему рангу простят всё и не нападут. Альфа держит внимание толпы автоматически, их слушаются без воплей и истерик. Главная задача высокого статуса – удерживать своё положение, пока не пришёл новый отчаянный «альфач», который свергнет прежнего вожака с поста главного в стае.

А вот нижнеранговых всегда можно узнать по тревожности, настороженности, «нос по ветру, ушки на макушке». Они всегда в поиске новых ресурсов и всегда оглядываются на тех, кто может отнять то, что есть. Такое поведение выдаёт нижнеранговость даже у власть имущих и внешне статусных. Сразу понятно, что человек не уверен в своих правах на обладание вещами, положением, должностью. Чувствует

себя не на своем месте. Как будто это всё не его. Именно поэтому в незнакомом обществе его могут даже не принять за Альфу.

Другой заметный признак нижнерангового – явная «боевая установка» на борьбу за ресурсы. Конфликтогенность, борьба, агрессия, спор – его ежедневные способы пробиться выше и стать ближе к самому сладкому. Поэтому важно контролировать себя, не запускать агрессию без лишних причин, даже в таких невербальных тонкостях, как вторжение в чужое личное пространство.

Предостережем от другой крайности – чрезмерная любезность, вечно улыбающийся альтруизм, заигрывание, отчаянное веселье до шутовства – тоже признак нижнеранговой особи. Такие люди получают доступ к ресурсам через угодливость и добровольный «прогиб» под высший ранг. «С барского плеча» им, конечно, достаётся много вкусного, но на равную позицию их не пустят никогда. Такие люди всю жизнь бьются вокруг «высшего света» и не понимают, почему их не воспринимают всерьёз и не пускают в круг «своих». Почему над ними могут жёстко подшучивать и даже откровенно унижать. Потому что «кто подставляет шею, на том и ездят!»

Эта книга не призывает всех в ряды «альфачей». Такое положение сильно обязывает и вместе с широкими возможностями наделяет высокой ответственностью. На дальнюю дистанцию всей жизни высший статус держать нелегко. Но

включать такое мощное влияние при необходимости смогут многие.

Важно: Альфе не прощают ошибок. За ними всегда стоит очередь желающих на место главного в стае. Сохранить высокий статус иногда тяжелее, чем получить его. «Тяжела Шапка Мономаха».

Зато после прочтения книги у вас будет осознанный выбор. Какой статус вы легко «потянете» без надрыва и жертв, а какую невербалику будете включать время от времени для усиления своей позиции. Вы также «прокачаете» своё чувство эмпатии – понимания, кто перед вами. Настоящая Альфа или напыщенная подделка.

Убедить, ошеломить, заинтриговать, оставить яркое впечатление станет теперь для вас очень легко.

Что же такое кинетика и невербалика?

Почему они дают такие возможности?

Кинетика и кинетический имидж – это ваше обычное поведение, когда вы не вовлечены в процесс общения. Как двигаетесь, взаимодействуете с предметами, какое впечатление вы производите со стороны. Т.е. односторонняя реакция наблюдателя на вас, когда вы не стараетесь повлиять на его мнение. Многие сильно недооценивают эту часть имиджа, упуская возможность шикарной самопрезентации в любой момент.

Невербалика – это ваше поведение в момент вер-

бального общения. В какой позе вы находитесь, какими жестами сопровождаете свою речь, какие движения усиливают или ослабляют ваше влияние на собеседника или публику.

Невербалика и кинетика – это очень значимый пласт информации о нас. Их сложно контролировать неподготовленному человеку, поэтому сообщения нашего тела обычно самые правдивые и настоящие.

Взаимопонимание между людьми гораздо выше, когда мы анализируем множество показателей: осанка, позы, жесты, мимика, тембр, интонация и пр. Тогда наш рептильный мозг пытается сообщить с помощью безмолвной интуиции максимум сведений о человеке. Не только его статус, но и настроение, переживания, намерения и моральные качества.

В последующих главах мы детально рассмотрим высоко-ранговую и нижнеранговую подачу, разложим эти понятия до конкретных действий.

– Сколько места в пространстве занимает человек. Позволяет ли он себе комфортно разместиться и удобно разложить свои вещи или сжимается так, чтобы все почувствовали его собственную низкую самооценку? Вспомните позу победителя и проигравшего. Они занимают одинаковый объём места в пространстве?

– Завершённые или незавершённые движения и позы. Завершённость – признак уверенности в пространстве и обстановке. Если же движение не доведено до удобной точ-

ки, то человек либо волнуется, либо сомневается в своём праве на уверенное поведение.

– **объёмные или плоские позы.** Чем скованнее человек, тем меньше внимания к себе он получает. Он как будто усыхает в своей статике до неподвижных статуй фараонов. А в скульптурах Возрождения мы видим объём из-за «контрапоста» – естественного поворота в суставах.

Доказано: план с лица и тела гораздо приятнее для взгляда и фотогеничнее для камеры.

Если же мы наблюдаем гипертрофированную манерность или брутальность, то этот человек либо волнуется и пытается это скрыть, либо пытается произвести впечатление, которым не обладает. Т.е. чем больше в человеке разнонаправленных векторов, тем он ярче, выразительнее, тем сильнее выделяется из толпы.

– **скорость движений.** Чем выше скорость, тем выше энергичность и молодость, но ниже статус. Вальяжную неторопливость может себе позволить только верхнеранговый человек. Но даже при быстрой скорости есть одно сильное качество, которое «спасёт» высокий статус. Вот оно:

– **ритмичность движений.** Если мы наблюдаем ярко выраженный ритм в походке, жестах, то верхний ранг человека виден даже на высокой скорости. Понаблюдайте за отточенным артистизмом хороших актёров. Как сказала супруга актёра Олега Меньшикова: «Он выглядит стильно даже в майке-алкоголичке».

Обратная сторона – «шум» – мелкие, суетливые, неритмичные и ненужные движения, чаще на высокой скорости. Находиться рядом с таким человеком неприятно. Мелкая жестикуляция понижает статус.

– **количество одновременно запущенных процессов.** Вы помните, что аристократия никуда не торопится. Поэтому верхнеранговый человек никогда не будет бежать по ступенькам, одновременно разыскивая что-то в сумке и разговаривая по телефону. Это нижнеранговая суета на уровне выживания. Такая многозадачность – это излишнее напряжение в теле, признак «рабочей лошадки».

– **приоритет процесса или человека.** Когда вы пьёте из стакана, открываете бутылку, надеваете шапку, берёте сумку и прочее – вы сами всегда важнее этого действия! Поэтому не нужно «служить» бутылочной крышке, разглядывая резьбу. Вы попадёте не глядя! Мы приобретаем вещи, чтобы они служили нам, а не поклоняться им и пылинки сдувать. Иллюстрация с капюшоном в этой книге наглядно демонстрирует, как одно и то же действие может повысить и понизить нас в чужих глазах

– **цвета эмоционального состояния.** Условно нашу разную эмоциональную окраску общения можно сравнить с основными цветами:

Синий – официальность, деловитость, серьёзность.

Зелёный – приветливость, душевность, принятие.

Красный – призыв, авторитарность, гнев.

Жёлтый – искрящийся позитив, веселье, заигрывание.

Для разных целей коммуникации применяются разные эмоции и их сочетание. Например, можно начать встречу с радостного жёлтого или приветливого зелёного спектра эмоций, потом перейти к обсуждению условий в синем официальном цвете и завершить разговор теплым прощанием зелёного эмоционального оттенка.

Кто умеет держать себя с достоинством, тот чаще будет применять эмоции зелёного и синего цветов, используя красный и жёлтый только для акцентов: призыва или комплимента.

Нижнеранговым сложнее контролировать свои чувства в силу постоянного напряжения, поэтому они легко впадают в красный гнев или жёлтое сюсюканье. Этой теме посвящена отдельная глава.

– **температура эмоционального фона.** Наша интуиция всегда подсказывает, в каком состоянии находится сейчас собеседник: в теплом, холодном или нейтральном. Про тёплое состояние мы обычно говорим: «он в хорошем расположении духа». Ценность в том, что продуктивно можно вести переговоры с человеком только в тёплом спектре эмоций. Тогда ваши договоренности будут выполнять с радостью! Как перевести человека в такое доброжелательное состояние? Читайте далее в книге.

– **светлая или тёмная атмосфера рядом с человеком.** Этот параметр мы также можем чувствовать только жи-

вотными сенсорами. Но все точно знают это ощущение лёгкости или тяжести на душе. Мы всегда видим это в людях. Если объяснить простыми словами, то человек в светлом состоянии как будто без слов делится со всеми своим хорошим настроением – улыбается, смотрит доброжелательно, жесты его легки и жизнерадостны.

Человека в тёмном, мрачном настроении, даже если он молчит, нам хочется избегать. Очевидно, что внутри него бурлит негатив, лицо напряжено, взгляд тяжёлый, жесты агрессивные или подавленные.

80% людей в 80% случаев находятся в сером цвете – режиме энергосбережения. Т.е. не излучают ни гнева, ни позитива, а как будто пытаются сэкономить последние деления своей внутренней батарейки. О том, как оставлять после себя «светлое» впечатление, прочтёте далее.

– гипертрофированность, вычурность поз или естественность и непринуждённость. Вспомните, когда вы наблюдали очевидное жеманство или манерность. Иногда это особенно видно в ресторане, когда кокетливая девушка старается пользоваться приборами подчёркнуто изящно. Или когда бодибилдер-мачо подходит к девушке познакомиться и его руки и мышцы спины как будто становятся шире от напускной важности – «торчат». Очевидно, что для человека это временное состояние, т.к. видно, какое оно неестественное, наигранное.

– замирание тела и жестов относится к древнейшим

инстинктам в животном мире. Что делает собака, когда учуяла след дичи? Замирает. Что делаем мы, когда в пустом доме вдруг послышался шорох? Замираем и прислушиваемся. В это время в теле как будто происходит мобилизация всех систем – они приводятся в боевую готовность, чтобы выдать реакцию – напасть или убежать. Прекращаются любые микродвижения. Именно в такой замершей позе будет сидеть перед вами человек, который волнуется или встревожен. Если его внутреннее состояние спокойное и комфортное – поза будет естественная и непринуждённая.

- Смотрите в этом видео

Какие движения могут придать уверенность, солидность или изящество



Как влияет на наш комфорт и уверенность в себе завершённая и незавершённая поза.

Почему незавершённость позы и дефицит движений выдаёт человека нижнего ранга.

Как женщины могут изящно садиться и вставать со стула.

Отличия мужской солидной посадки на стул, кресло.

Как невербально привлечь внимание



Почему объёмная поза привлекает внимание, а плоская поза делает человека незаметным?

Секрет вечной красоты статуй Микеланджело.

| | АЛЬФА | БЕТА |
|---|-------------------------------------|--|
| Количество места в пространстве | От нормы к максимуму | Норма, не выходит за рамки |
| Завершённость позы | Всегда завершена до комфортной позы | Завершённость |
| Объём позы | Объёмная | Объёмная |
| Скорость движения | От средней к низкой | Норма |
| Ритмичность движения | Явная | Норма |
| Количество одновременных процессов | Меньше 3-х процессов | Баланс даже при большом кол-ве процессов |
| Человек или процесс | Важнее человек | Баланс |
| Эмоциональный фон: цвета состояний | Синий, зелёный | По ситуации: синий, зелёный, красный, жёлтый |
| Эмоциональный фон: теплый, холодный, нейтральный | Чаще от нейтрального к холодному | Нейтральный |
| Эмоциональный фон: светлый или темный | По ситуации | Светлый, в силу общей позитивности |
| Гипертрофированность или непринуждённость | Непринуждённость | Непринуждённость |
| Замирание или естественность | Естественность | Естественность |

| | ГАММА | ОМЕГА |
|---|---|--|
| Количество места в пространстве | Крайние проявления | Всегда мало |
| Завершённость позы | Позы редко завершённые, постоянное движение | Позы незавершённые и всегда недостаточные, неуверенные |
| Объём позы | Объёмная в движении, плоская в покое | Плоская всегда |
| Скорость движения | Высокая | От средней к высокой |
| Ритмичность движения | Шум, хаотичная суетливость | Шум, хаотичная суетливость |
| Количество одновременных процессов | Больше 3-х процессов | Мало процессов от недостатка энергии |
| Человек или процесс | Процесс важнее человека | Процесс важнее человека |
| Эмоциональный фон: цвета состояний | Жёлтый и красный | Жёлтый или синий |
| Эмоциональный | | |

Почему харизма и обаяние сильнее красоты?

*«И пусть черты её нехороши,
И нечем ей прельстить воображенье.
Младенческая грация души
Уже сквозит в любом её движении.*

*А если это так, то что есть красота?
И почему ее обожествляют люди?
Сосуд она, в котором пустота?
Или огонь, мерцающий в сосуде?»*
Н. Заболоцкий

В этом стихотворении «Некрасивая девочка» автор ставит вечный вопрос: что радует нас больше? Академическая красота или «чистый этот пламень, который в глубине её горит»?

Глава про рептильный мозг убедительно доказывает, почему его сигналам мы верим больше, чем сообщениям интеллекта.

На этом же фундаменте построено утверждение, что харизма и личное обаяние для нас важнее канонов красоты. Стандарты меняются, а инстинкты видят больше и дальше во времени.

Вы наверняка знакомы с людьми, которых генетика не

одарила выдающейся красотой или потрясающей фигурой, но они настолько обаятельны в общении, настолько приятны в манерах и обхождении, что затмевают многих. Именно такие качества формирует развитая кинетика и невербалика. Эта книга даст вам все методы для развития такого обаяния, которое обезоружит и расположит к вам всех, независимо от особенностей природной внешности.

Уже в Древней Греции разделяли аполлоническую и дионисийскую красоту.

Аполлоническая – это каноническая красота, соответствие принятому идеалу.

Дионисийская красота – харизма, внутренняя притягательность, манкость, кинетика и невербалика.

Благодаря тому, что сигналы рептильного и лимбического мозга мы воспринимаем быстрее, чем решения разума, то и реакция нашего древнего мозга на дионисийскую красоту сильнее, первичнее.

Поэтому живое человеческое обаяние позволяет выделиться и запомниться гораздо сильнее, чем статичная аполлоническая красота.

Как развить такое обаяние и харизму? Этому посвящены тысячи книг! А теперь вы знаете, что развитие харизматичной невербалики и кинетики может помочь вам даже больше чувства юмора и ораторского искусства.

Поговорим про статику и динамику.

Вспомните знаменитую античную статую метателя дис-

ка – Дискобол (450 г. до н. э). Вся его фигура – динамика напряжённого тела перед резким выбросом энергии! И нам понятно, что он делает спустя 2500 лет. Можно ли пройти просто так мимо такого образа? Нет, это невозможно не заметить!



Статуя «Дискобол» – пример «энтазиса» – скрученной энергии

Древние греки называли это «энтазис» – божественная энергия.

А положение, в котором вы немного напряжены и как бы готовы к прыжку, к действию, мгновенной реакции, они называли алертность.

Согласитесь, ни один рептильный мозг не упустит из вида человека, который энергетически находится «на низком старте». Это инстинкт охотника. Мы будем держать такие объекты в поле зрения даже затылком.

Кстати, сильнейший способ прокачать кинетику и «насмотренность» невербально совершенных тел, жестов, движений – классическая скульптура. Проверьте это в музее!

Давайте вспомним, в какой статуе «больше жизни»: в статичной фигуре египетского фараона или в мраморном юноше Давиде работы Микеланджело? Конечно, в реалистичном Давиде! Только живой человек даже в спокойном положении тела содержит потенциал движения!

Как это отразил гений? Он интуитивно использовал явление «контрапост» – когда в каждом из сочленений тела есть какое-то отклонение от исходного статичного положения. Голова и шея чуть наклонены, колени в легком сгибе, кисти, локти, ось грудной клетки – всё в легком градусе сме-

щения от статичной стойки «смирно».



Статуя «Фараон» – пример статичной позы



Статуя «Давид» – пример «контрапоста» в позе

Теперь обратимся к физике.

Работа дизельного двигателя основана на искре сжатого газа. Если газ не сжат, искры и движения не будет.

Это физический закон природы – где напряжение, там энергия и искра!

Куда «смотрит» наш рептильный мозг? Правильно, на динамику, движение, жизнь, а не на неподвижную статику.

Если вы когда-нибудь ловили рыбу на спиннинг, то знаете, что движущаяся приманка даёт БОЛЬШОЙ улов.

Но где же граница? Как не переусердствовать и не превратиться в вертлявого шута? Секрет баланса прост.

В нашем общем впечатлении свои важные роли играют как движения тела, так и мимика лица. Оцените, что вам проще даётся, что для вас естественнее? А что могут позволить ваш статус и фигура? Сдержанность в позе и богатую мимику? Или, наоборот, спокойное доброжелательное лицо в сочетании с выразительной, притягательной грацией и жестикულიацией?

Попробуйте разные варианты. Понаблюдайте за «воображателями» и «жеманницами». У них обычно идет в ход всё – и закатывание глаз, и томная улыбка, и игра плеч, кистей, коленок. Чаще всего это воспринимается как «перебор» и переигрывание, но на уровне рефлексов вполне работает.

Подумайте, на какую аудиторию вы намерены влиять? С какой целью? В ответах на эти вопросы и скрывается рецепт баланса энергии между мимикой и движениями тела.

Еще один верный способ привлечь внимание животных инстинктов — это склонность нашего мозга к завершению процессов.

Лимбическая система запоминает незавершённое действие. Т.е. этот «тревожный маячок» вибрирует и поглощает внимание, пока не будет завершена или снята задача.

Какое отношение это имеет к кинетике и невербалике? Оказывается, наш «тревожный маячок» обращает на это внимание и во внешней среде! К нам пытались подойти, но почему-то остановились? Задумаемся. Соседняя машина на перекрестке мощно стартанула, но резко затормозила? Молниеносно проверим взглядом причину, занося ногу над педалью тормоза.

Т.е. незавершённые жесты и позы очень сильно обращают на себя внимание и врезаются в память!

В этом методе тоже нужно тонко чувствовать грань.

Завершённость позы свойственна уверенному человеку в состоянии комфорта. А долгое пребывание в незавершённой позе красноречиво говорит о его волнении, напряжённости. Например, стоять, словно в карауле, на двух напряжённых ногах или сидеть на краешке стула.

Завершённость, чёткость, ритмичность в походке также воспринимается нами как шаг уверенного, энергичного че-

ловека, в отличие от мелкой, суетливой «трусцы».

Поэтому используйте этот метод импульсно, для привлечения внимания, но не как постоянное положение.



Верхнеранговая завершённая поза



Нижнеранговая незавершённая поза

На этом же инстинкте основано отношение нашего мозга к симметрии и асимметрии. Симметричностью любит-ся наше мышление. Но классика, завершённость, симметрия не трогают лимбическую систему, которая «останавливает взгляд» на асимметрии, как версии незавершённого процесса. Отсюда инстинктивное внимание к асимметричности.

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.