

**Best
SELLER**

ДОКТОР КУРПАТОВ



*7 этажей
взаимопонимания*
**ЯЗЫК ТЕЛА И
ОБРАЗ МЫСЛИ**

Андрей Владимирович Курпатов

7 этажей взаимопонимания.

Язык тела и образ мысли

Авторский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=164835

Аннотация

В этой книге вы найдете исчерпывающие ответы на вопросы: как стать психологом по жизни? Как узнать, что думает и чувствует ваш собеседник? Что он от вас хочет и как добиться успеха во взаимодействии с ним? Как не стать жертвой манипуляции? Каковы наиболее эффективные способы общения? Как наладить контакт с коллегами и начальниками? Как узнать, каковы сексуальные намерения вашего партнера?.. В книге собраны хорошо зарекомендовавшие себя психологические тесты и методики, позволяющие многое узнать о себе и составить психологический портрет другого человека. Вы узнаете, что такое психологические комплексы и человеческие амбиции. Предлагаемые здесь способы коммуникации необходимы каждому, кто хочет быть успешным по жизни человеком – и в личном, и общественном плане.

Содержание

От автора	4
Введение	7
Часть первая	14
Азы невербального общения	15
Правила интерпретации невербальных сообщений	20
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Андрей Курпатов

7 этажей взаимопонимания. Язык тела и образ мысли

От автора

Эта книга, выходявшая до сих под названием «Житейская психология», теперь перекочевала в серию «Бестселлер» и, как в таких случаях водится, поменяла имя – «7 этажей взаимопонимания. Язык тела и образ мысли».

О чем эта книга, если в двух словах? Она действительно о житейской психологии. В ней рассказывается о том, как нам разобраться в собственных чувствах и понять собеседника. Часто проблемы в общении возникают у людей просто потому, что они недостаточно хорошо понимают друг друга. Все мы разные, все мы сложные, а потому и понимание это дается нам с трудом. А оно необходимо, без этого, как говорится, каши не сваришь. Впрочем, мы и о себе-то не все знаем, а главное – не знаем, что о нас думают другие люди, какое впечатление мы производим на них своим поведением. Вот, собственно, об этом и пойдет речь в этой книге – как узнать все о себе и о других?

Быть психотерапевтом – это на самом деле наказание. Как

только люди узнают о твоей профессии, сразу норовят спросить: «А вы уже поставили мне диагноз?» и «А что вы обо мне как психолог думаете?» Ну что на это ответишь? Есть, конечно, диагнозы, которые можно, что называется, и с порога поставить, есть и такие, на установку которых уходит значительное время и серьезная работа. Но в целом, разумеется, существуют определенные психологические закономерности, которые многое могут сказать о человеке.

Мне кажется, что владеть навыками адекватной психологической оценки своего собеседника, знакомого или просто близкого человека, – важно. Это позволит вам быстрее найти общий язык, улучшит и эмоциональный фон ваших отношений: ведь, когда тебя понимают, ты чувствуешь себя счастливым и благодарным. А это, надо признать, большая радость – дать своему визави возможность почувствовать себя счастливым!

В простом, даже беспредметном разговоре собеседник рассказывает нам о себе. О том, например, что он думает или чувствует, что его беспокоит, как он относится к той или иной вещи, какое решение собирается принять и почему... С другой стороны, и мы сами рассказываем ему о многом. Причем он может даже и не знать психологических законов дешифровки человеческого поведения, но ощутит это инстинктивно. И тогда он среагирует на нас таким образом, каким бы мы не хотели, чтобы он на нас реагировал.

Короче говоря, как ни крути, эта тема мне кажется важ-

ной. Недаром же Аристотель назвал человека «социальным животным». А вот навыкам «социального поведения» нас специально никто не обучал. Я надеюсь, что эта книга поможет тем, кто хочет восполнить этот пробел в своем опыте общения с окружающими. Здесь вы найдете и психологические тесты, позволяющие определить ваши собственные, наиболее важные психологические особенности, и инструкции по распознаванию поведения других людей.

Желаю Вам успехов в этом благородном деле – познания себя и других!

*Искренне Ваш,
Андрей Курпатов*

Введение

КАК СТАТЬ «ПСИХОЛОГОМ ПО ЖИЗНИ»

Каждый день мы встречаемся с другими людьми. Мы с ними разговариваем, решаем какие-то проблемы, развлекаемся, короче говоря – взаимодействуем. Но что мы знаем о других людях? О том, что они думают, что они чувствуют, чего они хотят и вообще – как они устроены? Иногда кажется, что мы знаем о них даже лишнее, а в других случаях мы испытываем ощущение, что вообще не понимаем, что творится у наших собеседников в головах. В таких обстоятельствах трудно быть успешным человеком, трудно найти с людьми общий язык, трудно сохранить собственное душевное спокойствие.

Впрочем, что уж говорить о других людях, когда мы сами – совершенно аналогичный «клинический случай». Насколько хорошо мы себя понимаем? Насколько адекватно мы себя оцениваем? Насколько, наконец, полно мы используем собственные возможности и психологические особенности? Если ты неадекватно оцениваешь себя и собственное поведение, если ты не используешь «на все 100» свои возможности и не прикрываешь на те же «100» свои тылы, то вряд ли сможешь быть эффективным и благополучным человеком.

Сто лет назад перед человечеством стояла задача обучить-ся грамоте, теперь ситуация изменилась кардинально: умением читать и писать никого не удивишь, нужно большее. Мы живем в цивилизации, которую называют информационной, а потому самое важное – это научиться собирать информацию. Но для того чтобы собрать информацию, нужно знать, что такое информация, где она находится, как ее собирать и, наконец, что с ней делать. Общение между людьми, взаимодействие с ними – это в чистом виде информационный процесс. И здесь задачи сбора информации, ее анализа и использования – самое важное.

Итак, что такое информация? **Информация – это то, что вы можете узнать, если будете узнавать.** Мы постоянно находимся в гигантском информационном потоке, информация сыпется на нас ежесекундно, со всех сторон и в невообразимом количестве. Однако большинство нормальных людей живет по принципу: в одно ухо влетело, в другое вылетело. Мы просто не замечаем, не отслеживаем, не воспринимаем большую часть информации, с которой нам приходится иметь дело. В результате, окруженные информацией, мы остаемся неинформированными.

Для того чтобы получить информацию, хотя ее и так кругом – пруд пруди, необходимо искать эту информацию, настроить себя на соответствующую волну – и ловить! Иван Петрович Павлов – великий русский ученый и матерый человечик – говаривал: «Если в голове нет идеи, то не уви-

дишь и фактов!» Так что если мы хотим получить информацию, нам нужно занять в голове идею о том, какую информацию мы собираемся получить, где она находится и как ее оттуда достать.

Лучшими нашими информаторами являются наши органы чувств и наш мыслительный аппарат. Мы видим других людей – и это гигантский источник информации. Здесь важно все: как человек себя ведет, какие действия совершает, как он одет и т. д. Мы слышим других людей – и это тоже целая бездна информации. Что люди говорят, как они говорят, почему, наконец, они говорят – все это подлежит анализу. Для осуществления анализа нужно думать, причем не пространно, а согласуясь с объективными данными.

Источники информации о самом себе и других людях		
Сознательно адресуемая нам информация	Подсознательная производимая человеком информация	Информация, полученная аналитически и специальными методами
То, что люди нам говорят	То, как люди с на- ми разговаривают	То, как мы можем ин- терпретировать сказан- ное другими людьми
Жесты, кото- рые нам де- монстриру- ют другие	Как люди двига- ются, какова их манера держать себя, одеваться и т. п.	Анализ поведения лю- дей с помощью специаль- ных технологий — тес- тов, систем оценки и т. п.

Всю информацию о других людях (а потому и о нас самих) можно разделить на три группы. Первая часть информации,

которую мы воспринимаем (или можем воспринять, если постараемся сделать это), является «сознательно адресованной нам информацией» (сюда относится то, что нам говорят, то, какие жесты нам демонстрируют и т. п.). Вторая часть информации также адресуется нам, но человек, будучи ее автором, производит данную информацию подсознательно, сам того не замечая (это, прежде всего, его манера держаться, интонации голоса, одежда). Третья часть доступной нам информации получается чисто аналитически при сопоставлении того, что вам «посылают» осознанно, того, что наши визави «производит» подсознательно, и, наконец, наших знаний о человеческой природе, о психических законах.

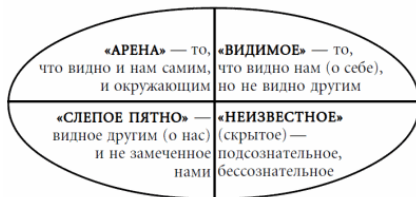
Вот, собственно, всем этим, а точнее – выработкой навыков не хлопать ушами, а ловить ими (и кое-чем еще) всю необходимую нам информацию – мы и займемся в этой книге. Впрочем, это еще не все. Не следует думать, что жизнь и другие люди готовы выдать нам всю информацию о себе «на белом блюде с синей каемочкой». В действительности ни они сами, ни мы сами не имеем достаточно хорошего представления о себе, а тем более желая всю свою «подготовленную» демонстрировать.

Бог знает когда, лет, может быть, пятьдесят тому назад, а может и больше, Джозеф Лафт и Гарри Инграм придумали такую штуку, которую они, используя собственные инициалы, называли «окном Джогари». В соответствии с этой моделью социального поведения человека каждый из нас делит-

ся на четыре части: «арену», «видимое», «слепое пятно» и «неизвестное».

«Арена» – это то пространство нашей личности, которое открыто и для нас самих, и для окружающих нас людей. «Видимое» – это то, что мы (каждый из нас) знаем о себе, а другие не знают (мы редко афишируем свои страхи или какие-то иные недостатки, проступки). «Слепое пятно» – это то, что другие знают о нас, а мы не знаем о себе, пребывая в полнейшем неведении (например, немногие из тех, кто всегда перебивает собеседника, знают, что у них есть такая, не лучшая привычка). Наконец, «неизвестное» – это то, что скрыто и от нас самих, и от окружающих (сюда, понятно, включаются скрытые потенциалы и, можно сказать, антипотенциалы личности человека).

ОКНО ДЖОГАРИ



Таким образом, если вы задались вопросом: «Who is who?» – а по-нашему: «Кто есть кто?» – то вам придется

осуществить крайне, надо признать, занимательное путешествие из зоны «арены» в зону «видимого», если речь идет об исследовании другого человека, или зону «слепого пятна», если речь идет о нас самих, а также в обоих случаях – в зону «неизвестного». При достаточной сноровке у нас все должно получиться, ведь, по большому счету, ничего хитрого здесь нет, нужно просто знать и уметь, а для этого нужно изучать «предмет исследования» и тренировать собственные навыки.

Остается еще одно, последнее, вводное замечание. Высшим классом сбора информации является умение провоцировать человека на контакт, умение понуждать другого человека к тому, чтобы он дал нам информацию о себе, о нас, о том, о чем нам хотелось бы знать. Представьте себе, что вы просматриваете пленку, где вас снимали на «скрытую камеру», когда вы находились в полном одиночестве. Теперь представьте себе, что вас снимали на ту же «камеру», но в присутствии других лиц: в одном случае – друзей и знакомых, в другом случае – родителей и наставников (преподавателей, работодателей и т. п.). А теперь представьте себе, что вы даете интервью в программе «Человек недели»... Как вам кажется, информация, которую вы сможете таким образом получить, будет одинаковой во всех случаях или разной? По всей видимости, разной, а ее различие будет продиктовано тем, в каких условиях с вас «снимали» эту информацию. Так вот, умение «снимать» информацию с другого человека

– это умение заставить его быть разным, а в совокупности – таким, каковым он является на самом деле. Но все это, как уже было сказано, высший класс, а сейчас мы идем первый раз в первый класс.

Часть первая

ЧЕЛОВЕК – ЭТО

«ОТКРЫТАЯ КНИГА»

Начнем изучение «человеческого материала» с «наглядной агитации», с того, что представляется прежде всего нашему взгляду (через него, вообще говоря, мы получаем примерно 80 % всей информации об окружающем нас мире), а также слуху и, в меньшей степени, физическим ощущениям. Мы, конечно, можем проигнорировать предлагаемую нам таким образом информацию, но это крайне неразумно. Куда целесообразней считывать всю информацию, которую нам предлагают считать...

Азы невербального общения

Язык, произносимые нами слова или вербальный язык, – это то, что мы пытаемся (по большей части осознанно) сообщить другому человеку. Но, как выясняется благодаря работам Альберта Меграбяна, только 7 % информации от другого человека передается нам смыслом произносимых им слов, 38 % – тем, как эти слова произносятся (т. е. интонациями, тоном голоса, его громкостью, быстротой, ритмом и т. п.), остальные 55 % информации, которые мы получаем, относятся на счет выражения лица и других поведенческих актов. В предметной беседе соотношение этих констант несколько изменяется, но «коренного перелома» не происходит: менее 35 % информации относится на счет содержания словесного сообщения, а более 65 % – передается невербальным языком.

Таким образом, невербальный язык – это наш основной язык. **Выражение лица** сильнее всего подчеркивают уголки губ, нахмуривание или поднимание бровей, сморщивание лба. Эти элементы мимики позволяют выразить всю гамму эмоций и чувств – от приятного удивления до разочарования. Образованным людям следует знать, что одно из наиболее важных исследований Чарльза Дарвина было посвящено сопоставлению мимики животных (обезьян) и человека. Великий англичанин пришел к выводу, что различия здесь

невелики, а бровями в ряде случаев можно выразиться куда убедительнее, нежели словами.

Взгляд является ключевым составляющим невербальной коммуникации. Именно взглядом мы сообщаем о том, насколько заинтересованы в контакте. Если нам интересно или приятно – то мы смотрим на собеседника, если мы увлечены и возбуждены, так прямо «стреляем глазами». Если мы смотрим в сторону или «бегаем глазами», то нам скучно или же мы приготовились к тому, чтобы взять слово. Впрочем, аналогичным образом наш взгляд ведет себя в ситуации страха или переживаемого нами чувства вины (стыда). Наконец, пристальный взгляд, особенно если он адресован малознакомому человеку, воспринимается как проявление агрессии (обезьяны могут за такой взгляд даже решето из вас сделать). Девушка может так «метнуть взглядом», что молодой человек сразу поймет, что ему, мягко говоря, здесь не очень-то рады.

Следующий пункт невербального языка – это **жесты**. Указующий палец – это вещь куда более агрессивная, нежели открытая ладонь. Покачивание (кивание) головой или наклон ее чуть вперед и вбок – являются признаками заинтересованности. Движение головы из стороны в сторону обозначает отказ. Если человек пожимает плечами или разводит руки, это свидетельствует: он не знает того, о чем его спрашивают. Если вам показывают большой палец, то, верно, хотят таким образом объявить свое согласие, удовольствие или

даже восхищение.

Впрочем, всегда нужно помнить, что невербальный язык, так же как и вербальный (словесный), может быть иностранным. Если иностранец машет вам рукой, то это, скорее всего, означает, что с вами здороваются или прощаются. Однако ситуация меняется кардинально, если речь идет о таком жесте, как сомкнутые в кольцо большой и указательный пальцы. Американец таким образом говорит вам: «О'кей!», т. е. выражает согласие, француз (и иной россиянин) говорит вам: «Ноль!», «Ничего!»; а, например, японец намекает на деньги. Если же этот жест принадлежит какому-нибудь греку или россиянину, который делает этот жест, повернув к вам тыльную сторону ладони, то, возможно, речь идет о сигнале сексуального или даже гомосексуального содержания.

Англичанин сэр Уинстон Черчилль любил демонстрировать публике букву «V», сложенную из указательного и среднего пальца. Однако если вы хотите, чтобы англичанин подумал о том, что вы сообщаете ему о победе, руку с такой конфигурацией пальцев нужно развернуть к нему тыльной стороной, если же вы повернете к нему ладонь, он вполне может решить, что вы затыкаете ему рот. В России для этих целей в последнее время используют «козу» – большой палец руки отведен, указательный и мизинец торчат вперед, а рука повернута к адресату тылом: «Ша!» Так что помните: в невербальном языке не все однозначно. Впрочем, большинство жестов представителей нашей культуры нам понят-

ны.

Кроме отдельных жестов, надо помнить и обо всем «остальном» теле – т. е. о **позе**. Если человек заинтересован и открыт контакту, то это, как правило, проявляется соответствующей «открытой» позой – он к вам развернут, его руки распахнуты, голова не упала на грудь и не торчит вверх или на сторону. Если человек «зажат», то, вполне возможно, на его заинтересованность и контактность вам рассчитывать не придется. Он, скорее всего, боится вас (или ситуации, в которой он оказался), а потому, подобно любому другому животному, находящемуся в ситуации стресса, рефлекторно сжимается, дабы защитить свои внутренние органы от вашего нападения. Он, может быть, напротив, очень на вас зол и подобной «закрытой» позой просто пытается сдержать собственную агрессию, дабы не накинуться на вас с кулаками и батогами.

Обращайте внимание и на **прикосновения** – это очень важная деталь. Если к вам относятся хорошо, то вас хотят потрогать (при желании вы можете проверить эту особенность поведения на любом другом живом существе или на собственной потуге притрагиваться к «любимому» или «очаровательному»). Если к вам относятся плохо, то вас тоже хотят «потрогать», но теперь уже по-другому – чем-нибудь тяжелым и желательно с размаху. В целом чем чаще к вам притрагиваются, тем менее к вам равнодушны, впрочем иногда прикосновение по тем или иным причинам замирает

где-нибудь «на подходе», поэтому если вы хотите быть точными в своих интерпретациях чужого поведения, добавьте к анализу еще и визуальную (зрительную) информацию.

Правила интерпретации невербальных сообщений

Прежде чем мы перейдем к подробному анализу неосознанных невербальных сообщений, необходимо усвоить несколько простых, но очень важных правил интерпретации этих сообщений.

Правило первое: жест и любое другое движение человека не существуют в отдельности от других его жестов и движений. Иными словами, если вы хотите добиться правильной интерпретации человеческих жестов, движений и поз, смотрите на них во взаимосвязи с другими производимыми этим человеком жестами. Если человек чешет затылок — это, конечно, может обозначать, что он задумался или пытается вас надуть. Однако если он при этом подергивается или мотает головой, вполне возможно, что у него просто голова чешется — не мылся он несколько дней или блох своих вывести не может. Это, конечно, тоже кой о чем говорит, но вовсе не означает, что вас обманывают или раздумывают над вашей последней фразой.

Правило второе: жест и любое другое движение человека не существуют отдельно от контекста, обстоятельств происходящего. Если человек сомкнул на груди руки, поднял плечи и весь сжался, то вполне может стать, что он негативно к вам относится, особенно если дело проис-

ходит в процессе «интимной беседы» или «деловых переговоров». Но все же не торопитесь с выводами, для начала следует проверить, закрыта ли форточка. Вполне может случиться, что на него дует, а может быть, ему и вовсе просто холодно (ну не по погоде он сегодня оделся, не по погоде!), или его знобит, или, что уж совсем меняет дело, у него желудочные колики!

Правило третье: слова должны соответствовать жестам, в противном случае последние вас обманывают (и в очень редких случаях обманывают слова). Если мама сжала кулаки, ее рот изображает оскал, глаза горят безумием и во всей позе читается раздражение, но при всем при этом она говорит: «Сынок (доченька), я тебе очень люблю! Я все делаю ради тебя!» – не верьте ушам своим. Не следует верить своим ушам и в том случае, когда девушка говорит юноше, что между ними (т. е. между ней и этим юношей) «нет ничего общего», что «она не знает, как с ним себя вести и что он от нее хочет», однако параллельно с этим подсаживается к нему ближе, подается к нему всем корпусом и кладет ему на бедро руку. НО! Если юноша говорит, что «любит», что «жить не может», однако при этом сжат в комок, в глаза не смотрит, выворачивает себе пальцы – не верьте глазам своим!

Правило четвертое: то, что в одном случае является одним, в другом случае является другим. Сильное рукопожатие чаще всего свидетельствует о силе характера

человека, пожимающего вам руку, или о хорошем к вам расположении. Но музыканты, например, берегут руки (прежде всего свои, а получается, что и чужие) и не жмут их кому попало подобно пассатижам; спортсмены, напротив, изображают своим рукопожатием тиски. Можно ли из этого сделать вывод, что сжавший вашу руку спортсмен – волевой человек, а протянувший вам «слабую» кисть виолончелист – слюнтяй? Боже вас упаси думать подобным образом, первый на поверку может оказаться трусом, а второй – одним из самых мужественных людей, с которыми вам вообще приходилось встречаться!

Правило пятое: обилие жестикуляции или ее отсутствие часто больше говорит об образованности человека, нежели о его эмоциональности. Кажется вполне естественным, что человек, находящийся в состоянии эмоционального возбуждения, склонен к обильной жестикуляции. Однако здесь далеко не все так просто. Средства коммуникации – это средства коммуникации, т. е. способы, с помощью которых один человек пытается что-то сообщить другому человеку. Вот почему если человек хорошо образован, имеет широкий словарный запас и умеет полно и ярко подавать свою мысль без привлечения жестов и мимики, он, возможно, покажется вам эмоционально холодным. Тогда как дело, быть может, заключено лишь в том, что он просто не испытывает нужды в дополнительных, кроме своих речевых оборотов, информирующих вас стимулах.

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.