

Аллан Пиз

Язык телодвижений

(как читать мысли по жестам)

Сигналы Глаз

# Сигналы глаз

При дневном свете зрачки могут расширяться и сужаться в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека от положительного к отрицательному, и наоборот. Когда человек возбужден, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сокращаться, при этом получаются так называемые "глаза-бусинки" или "змеиные" глаза. При возбуждении зрачки расширяются глаза "омуты".



Рис. 104. Глаза "бусинки"



Рис. 105. Глаза "омуты"

# **Виды взглядов.**

## **Деловой взгляд**

Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены **по-деловому**.



---

Рис. 106. Деловой взгляд.

# Социальный и интимный взгляд

Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера **социального общения**.

**Интимный взгляд** проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника. При тесном общении этот

треугольник опускается от глаз до груди, а при отдаленном - от глаз до промежности.

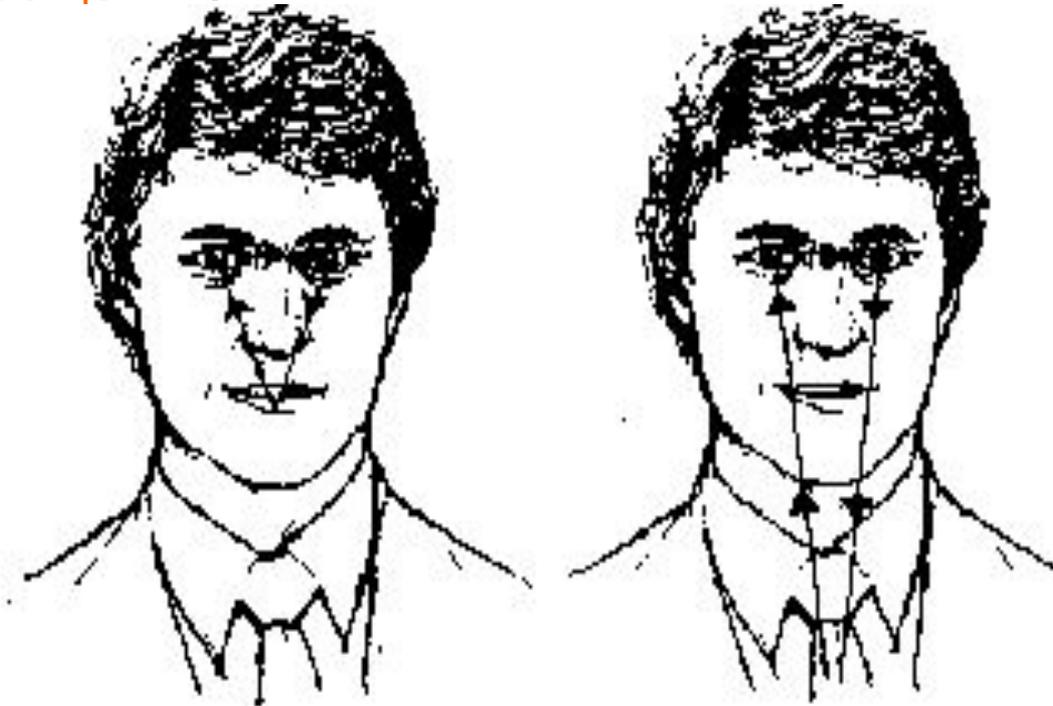


Рис. 107. Социальный взгляд

Рис. 108. Интимный взгляд

## **Прикрытые Веки**

Больше всего нас раздражают люди, которые во время разговора опускают веки. Этот жест подсознательный и является попыткой человека убрать вас из поля своего зрения, потому что вы ему надоели или стали неинтересным, или он чувствует свое превосходство над вами. При нормальной частоте моргания 6-8 раз в минуту, веки этого человека закрываются на секунду или больше, как будто человек моментально стирает вас из своей памяти.



Рис. 109. Способ самоизоляции.

# Как Контролировать Взгляд Собеседника

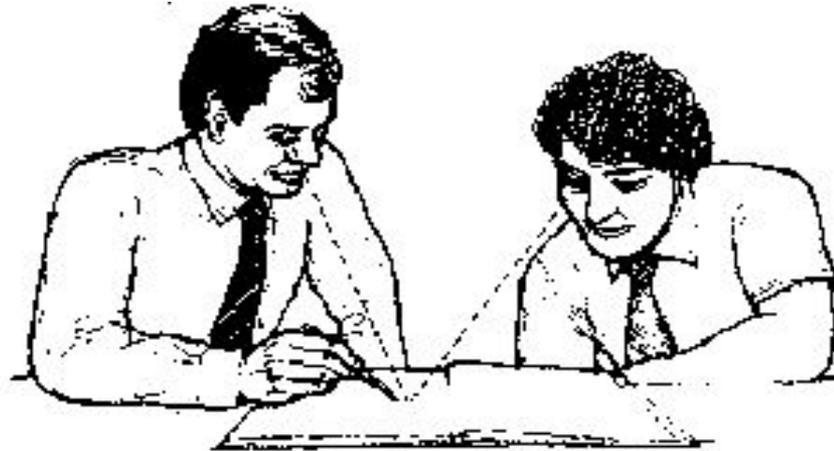


Рис. 110 и 111. Использование руки для контролирования взгляда собеседника.

# **Сигареты, сигары, трубки и очки**

- **Курение**

Процесс курения есть внешнее проявление внутреннего дисбаланса или конфликта внутри человека, и имеет слишком мало общего с привязанностью к поглощению никотина.

- **Курильщики Трубок**

Курильщики трубок проделывают с ней множество манипуляций. Почистить трубку, зажечь ее, выбить трубку, наполнить, продуть, уложить ее - это очень хороший способ снять напряжение при необходимости.

- **Любители Сигарет**

Как и курение трубки, курение сигареты является способом подавления внутреннего напряжения, позволяющим потянуть время перед принятием решения, но курильщики сигарет обычно принимают решение быстрее, чем трубочники. Любитель трубки, фактически, является курильщиком, которому требуется больше времени для обдумывания решения, чем позволяет ему сигарета. Сигаретный ритуал включает постукивание, покручивание, помахивание сигаретой и другие мини-жесты, указывающие на то, что человек испытывает напряжение более обычного.

Один конкретный признак указывает на то, как человек относится к сложившимся обстоятельствам - положительно или отрицательно. Это направление, в котором выпускается дым изо рта - вверх или

вниз.

Положительно настроенный, уверенный в себе и самодовольный человек будет выпускать дым вверх почти постоянно.

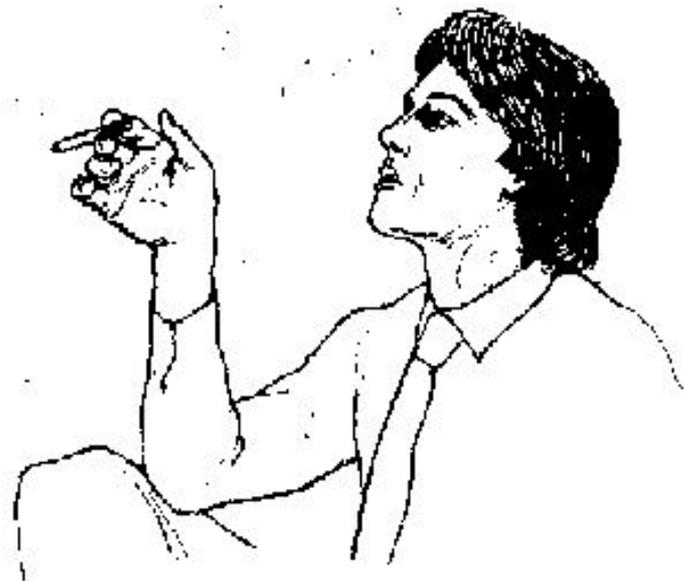


Рис. 122. Струя дыма вверх: уверенный, самодовольный, позитивно настроенный.

Негативно настроенный человек, со скрытыми или подозрительными мыслями будет почти всегда, направлять струю вниз.



Рис. 123. Струя дыма вниз: отрицательно настроенный, скрытный, подозрительный.

# *Обычные Жесты, Характерные для Курящих*

Постоянное сбрасывание пепла с конца сигары или сигареты на пепельницу свидетельствует о тяжелом внутреннем состоянии человека и, возможно вам нужно его успокоить. Здесь тоже наблюдается интересный курительный феномен. Большинство курильщиков докуривают сигарету до определенной длины и затем гасят ее в пепельнице. Если курильщик зажигает сигарету и неожиданно гасит ее, не докурив до своей обычной длины, он проявляет желание закончить разговор. Если вы заметили такой сигнал, следует взять ситуацию в свои руки и завершить разговор так, как будто бы это была ваша идея закончить его.

# **Манипулирование Очками**

Почти любое вспомогательное средство, используемое человеком, может разоблачить человека и раскрыть его мысли, если учитывать те характерные жесты, которые проделываются с этим предметом. Это можно сказать и об очках. Один из наиболее характерных жестов - это заложение дужки оправы в рот.



Рис. 124. Тянет время.

# Взгляд Поверх Очков

В фильмах,, снятых в начале двадцатых годов, киноактеры использовали взгляд поверх очков для изображения критического и осуждающего отношения к человеку, подобно учителю английской общественной школы. Часто этот жест появляется от того, что человек, одевший очки для чтения, смотрит поверх очков потому, что ему не хочется снимать их, если он с кем-то разговаривает. Но на кого бы он ни смотрел таким взглядом, у человека появится ощущение, что его осуждают и критикуют. Взгляд поверх очков может вам очень дорого обойтись, так как ваш собеседник неизбежно ответит на этот взгляд скрещиванием рук, закидыванием ноги на ногу и соответствующим негативным отношением.



Жесты Рук

# Жесты Рук

**Руки** – это та часть тела человека, которая передает достаточно крупный объем информации. По жестам рук можно определить степень уверенности человека, уровень его самооценки и желание общаться с Вами.

Выделяют несколько наиболее распространенных жестов рук:

## 1. Потирание Ладоней.

Жест сигнализирует о положительных ожиданиях человека. Скорость, с которой выполняется этот жест, сообщает о том человеке, который предполагает получить положительные результаты в данной ситуации.



Рис.36. "Как здорово!"

## 2. Потирание Большого Пальца об Указательный.

Потирание большого пальца об указательный или о кончики других пальцев обычно применяется для обозначения денег и ожидания поступления денег в качестве оплаты.

## 3. Сцепленные Пальцы Рук.

Усложненный жест, который обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение. Имеет 3 вариации: сцепленные руки в поднятом положении, среднее положение сцепленных рук и нижнее положение сцепленных рук. Наблюдается зависимость силы отрицательного отношения от уровня сцепления рук. Чем выше находятся руки, тем труднее будет договориться.



Рис.38. Среднее положение сцепленных рук



Рис.37. Сцепленные пальцы рук в поднятом положении.

## 4. Шпалеобразное Положение Рук.

Этот жест имеет два варианта: руки шпилем вверх и руки шпилем вниз. Этим жестом часто пользуются уверенные в себе люди, лица, занимающие руководящие должности, или люди с ограниченной жестикуляцией. Используя этот жест, они передают информацию своей самоуверенностью. Люди управляющего звена часто применяют этот жест, когда отдают распоряжения или советы своим подчиненным, он очень распространен среди бухгалтеров, юристов, менеджеров и тому подобное. Если руки расположены шпилем вверх, то говорящий выражает свое мнение или излагает свои идеи. Другое положение используется тогда, когда человек не говорит, а слушает.



Рис.40. Руки "шпилем" вверх.



Рис.41. Руки "шпилем" вниз.

## 5. Закладывание Рук за Спину.

Выделяют 2 типа этого жеста: руки за спиной в замок или закладывание рук за спину с захватом запястья. Первый тип жеста - жест уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими. Этот жест позволяет человеку с бессознательным бесстрашием открывать свои ранимые области тела, такие как желудок, сердце, горло. Второй тип жеста говорит о том, что человек расстроен и пытается взять себя в руки. В этом случае одна рука захватывает запястье так крепко, как будто она пытается удержать ее от нанесения удара. Интересно, что чем более сердит человек, тем выше передвигается его рука по спине.

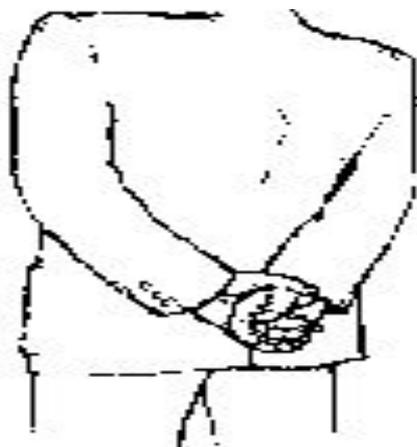


Рис. 42.

*Жест, выражающий уверенность и превосходство.*

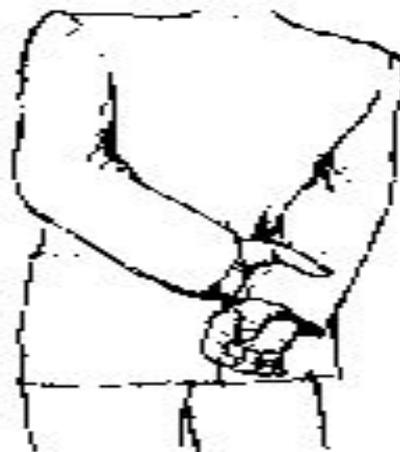


Рис.43.

*Закладывание рук за спину с захватом запястья*

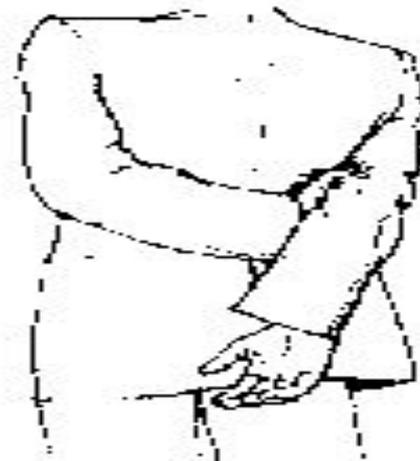


Рис.44.

*Закладывание рук за спину с захватом локтя.*

## 6. Акцентирование Больших Пальцев.

Выставление больших пальцев рук говорит о властности, превосходстве и даже агрессивности человека. Большие пальцы рук очень часто выглядывают из карманов человека, иногда даже из задних карманов брюк, чтобы скрыть доминантность человека в данной ситуации. Другой популярный жест - скрещенные на груди руки с вертикально выставленными большими пальцами рук. Этот жест передает двойной сигнал - первый о негативном или оборонном отношении (скрещенные руки) плюс чувство превосходства (выраженное большими пальцами рук). Человек, прибегающий к этому жесту, обычно поигрывает одним или обоими пальцами, а для стоячего положения характерно покачивание на каблуках. Жест с акцентированием больших пальцев используется также для выражения насмешки или неуважительного отношения к человеку, на которого указывают большим пальцем.



Рис.45. Жест с выставлением больших пальцев рук.



Рис. 46. "По моему скромному мнению".

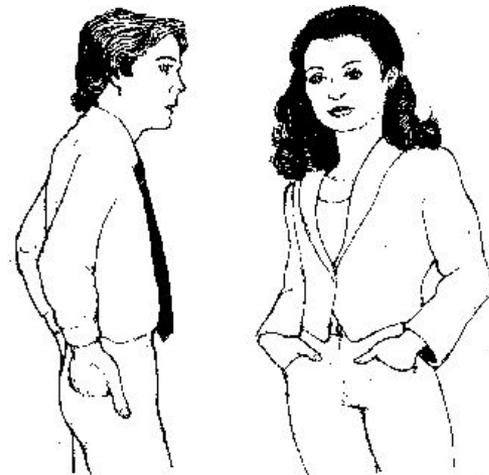


Рис.47. Большие пальцы рук выглядывают из задних карманов брюк.

Рис. 48. Доминантная поза женщины.

# Сигналы Рук

(прикосновение к телу)

# Обман, Ложь, Сомнение

Когда мы наблюдаем или слышим, как другие говорят неправду, или лжем сами, мы делаем попытку закрыть наш рот, глаза или уши руками. Однако, если человек прикрывает рот рукой в тот момент, когда вы говорите, а он слушает, это означает, что он чувствует, как вы лжете!

## Защита Рта Рукой

Рука прикрывает рот и большой палец прижат к щеке, в то время как мозг на уровне подсознания посылает сигналы сдерживать произносимые слова.



Рис. 51. Прикрытие рта рукой



Рис.52. Прикосновение к носу.

## Прикосновение к Носу

В сущности, прикосновение к носу является утонченным, замаскированным вариантом предыдущего жеста.



Рис.52. Прикосновение к носу.

## Потирание Века

Мудрая обезьяна говорит: "Не вижу греха",  
закрывая глаза. Этот жест вызван тем, что в

мозгу

появляется желание скрыться от обмана,  
подозрения или лжи, с которыми он

сталкивается,

или желание избежать взгляда в глаза

человеку,

которому он говорит неправду.



Рис. 53. Потирание века пальцем.

## Почесывание и Потирание Уха

Фактически этот жест вызван желанием слушающего отгородиться от слов, положив руку около или сверху уха.

## Почесывание Шеи

В этом случае человек почесывает указательным пальцем правой руки место под мочкой уха или же боковую часть шеи. Наши наблюдения за этим жестом выявили интересный момент: человек обычно делает пять почесывающих движений. Очень редко количество почесываний будет менее пяти или более пяти. Этот жест говорит о сомнении и неуверенности человека



Рис. 54. Потирание уха.



Рис. 55. Почесывание шеи.

## Оттягивание Воротничка

Ложь вызывает зудящее ощущение в нежных мышечных тканях лица и шеи, и требуется почесывание, чтобы успокоить эти ощущения. Похоже, это является приемлемым объяснением того, почему некоторые люди оттягивают воротничок.



Рис. 56. Оттягивание воротничка.

## Пальцы во Рту

Человек кладет пальцы в рот в состоянии сильного угнетения. Это бессознательная попытка человека вернуться к тому безопасному, безоблачному времени в грудном возрасте, когда ребенок сосал грудь своей матери.



Рис. 57. Здесь требуется поддержка.

Личное

пространство

# ***Зоны и территории***

Каждая страна представляет собой застолбленную территорию с четко очерченными границами и пограничными войсками, охраняющими эту территорию. Под территорией понимается также пространство, которое человек считает своим, как будто это пространство является продолжением его физического тела.

## **Личная Территория.**

Подобно другим животным, человек обладает своей собственной воздушной оболочкой, окружающей его тело, ее размеры зависят от плотности населения людей в месте его проживания.

# Зональные Пространства:

1. **Интимная зона** (от 15 до 46 см). Из всех зон эта самая главная, поскольку именно эту зону человек охраняет так, как будто бы это его собственность. В этой зоне имеется еще подзона радиусом в 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. Это сверх интимная зона.
2. **Личная зона** (от 46 см до 1,2 метра).
3. **Социальная зона** (от 1,2 до 3,6 метров).
4. **Общественная зона** (более 3,6 метра).

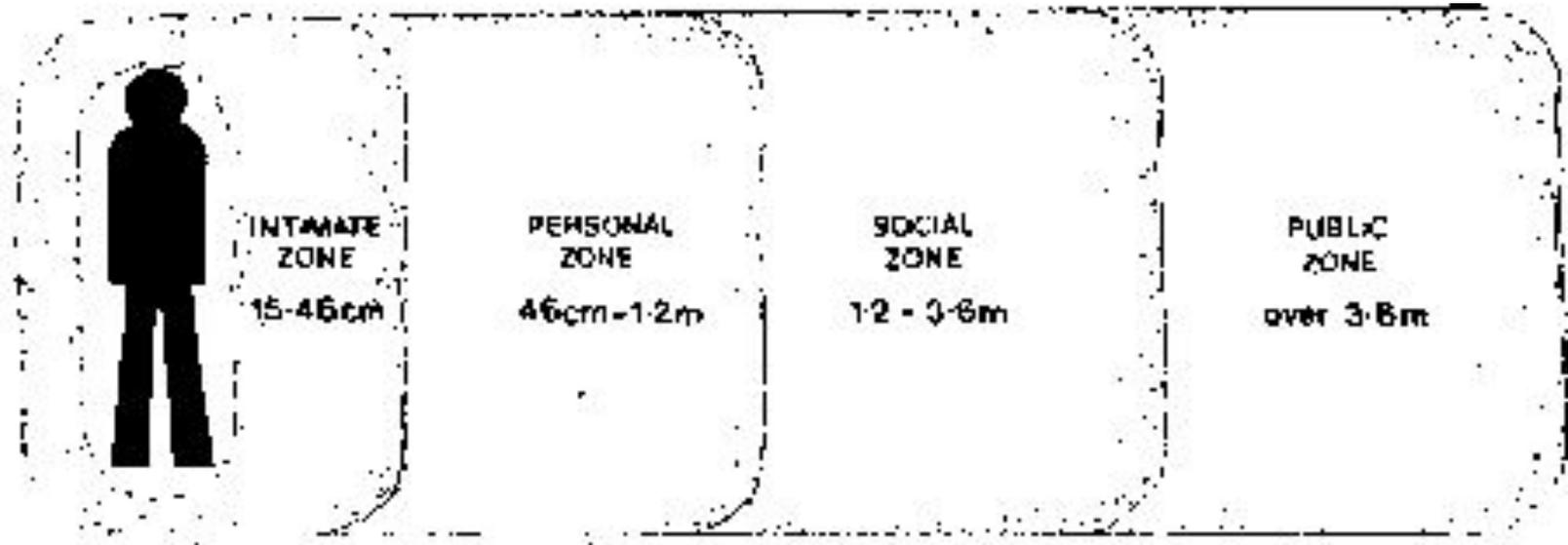


Рис.8. Различные зоны

Влияние на окружающих  
с помощью различных  
положений корпуса тела.

## **Влияние на окружающих с помощью различных положений корпуса тела.**

Очень важным при общении с людьми является положение их корпуса и ног. Человек может повернуть голову к вам, улыбаться, выражая интерес, но направление его корпуса и ног будет указывать на выход, что гораздо точнее отразит его отношение к происходящему.



**Рис. 135.** По развороту тела понимаем, что человек хочет сделать, и куда он хочет пройти.

**В смысле направления корпуса можно отметить следующие принципы:** корпус и ноги, как более контролируемые подсознанием, своим направлением всегда отображают направление мыслей человека, например, куда он хочет пойти, или с кем хочет пообщаться. Если вы говорите с человеком, ноги которого направлены в сторону другого, возможно сейчас вы неинтересны ему.

При группы стоящих людей очень просто понять, готовы ли они принять новых собеседников. Говорящие люди своим положением образуют какую-либо **фигуру**.

Возьмем для примера два человека. Если они стоят к друг другу под углом примерно 45 градусов и образуют **треугольник** с отсутствующим углом (так как их всего двое), то эти люди готовы принять еще одного собеседника.

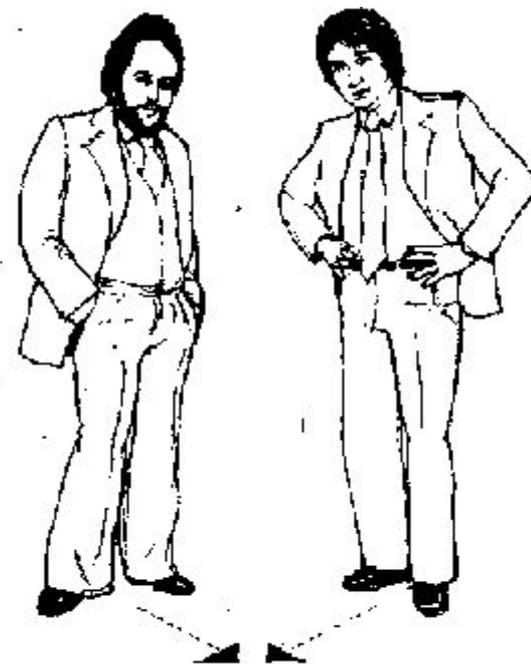


Рис. 136. Открытая треугольная позиция.

Если же они стоят прямо напротив друг друга, образуя **прямоугольник**, то сейчас они слишком заняты друг другом, что бы выслушивать еще кого-либо.

Таким образом, наличие незанятых углов в фигуре, образуемой стоящими людьми говорит о готовности принять нового человека в круг говорящих.



Рис. 137. Закрытая позиция. Корпус тела развернут в сторону заинтересовавшего вас человека.

Попытка присоединиться к людям, стоящим в закрытой позиции (без свободных углов) заканчивается успехом в том случае, если положение и направление корпусов говорящих изменилось, образуя новую фигуру ( в случае присоединения человека к двойке говорящих, это будет треугольник). Если же изменится направления только взглядов, то значит вас не приняли.

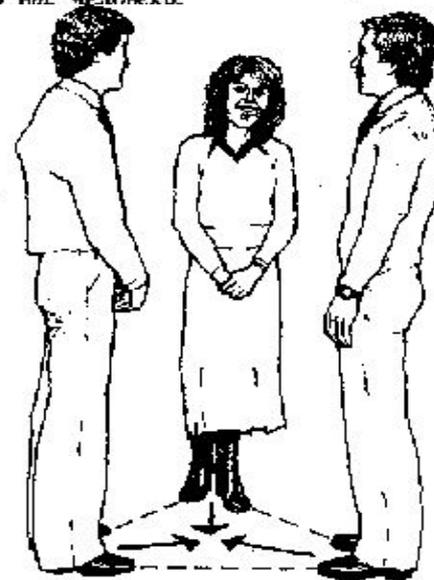


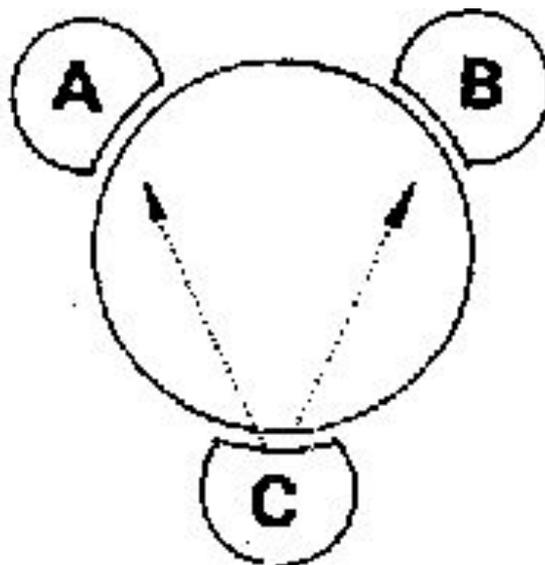
Рис.138. Открытая треугольная позиция, указывающая на ситуацию принятия в компанию третьего человека.



*Рис. 140. Разворотом тела друг к другу они исключают из своего круга человека, сидящего справа.*

В положении **сидя**, вместо направления корпуса ( которое весьма трудно рассмотреть) можно брать направления ног, особенно скрещенных. При общении в компании, люди подсознательно направление ног будут указывать, кто им наиболее интересен.

При разговоре с подчиненным, если оба собеседника сидят в кресле, есть некоторые приемы манипулирования ситуацией. Для этого желательно иметь вращающееся кресло. Если вы хотите создать неформальную обстановку, сидите к подчиненному под углом примерно 45 градусов, образуя треугольник с свободным углом. Если вы хотите надавить на подчиненного, сидите прямо напротив него. В такой позе человек будет нервничать, но отвечать более честно. Поза же с углом под 90 градусов, исключит всякое давление и даст подчиненному расслабиться.



**Рис. 141.** Одновременное собеседование с двумя лицами.

Ладони

и передаваемая с их помощью

информация

## ***Ладони. Честность и Открытость***

В повседневной жизни люди используют два положения ладони. Первое, это когда ладонь протягивается лодочкой и означает жест нищего, просящего милостыню. Второе положение - ладонь развернута вниз, и это сдерживающий или успокаивающий жест. Когда люди полностью откровенны с вами, они протягивают вам одну или обе ладони, и говорят что-то типа: "Я буду с вами полностью откровенен" (рис.15). Когда человек начинает с вами откровенничать, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично.



**Рис. 15.** *"Позвольте мне быть с вами полностью откровенным".*

Агентов по продаже обучают смотреть на руки клиентов, когда те объясняют причину отказа произвести покупку, потому что о настоящих причинах можно судить по открытости ладоней.

## **Открытые Ладони и Обман**

можно повысить свой кредит доверия, выработав привычку в процессе общения с людьми держать ладони открытыми. И наоборот, когда жест открытых ладоней становится привычкой, снижается количество лжи в вашей речи. С помощью открытых ладоней можно заставить других меньше лгать. Ваши открытые ладони также поощряют собеседников быть с вами доверчивыми и откровенными.

## **Сила Ладони**

Существует три основных командных жеста ладони: положение ладони вверх, положение ладони вниз и положение указывающего перста.

Положение открытой ладони вверх есть доверительный, не-угрожающий жест, напоминающий просящий жест нищего на улице.

Когда ладонь повернута вниз, в вашем жесте немедленно появится оттенок начальственности. Жест "указывающего перста" является одним из наиболее раздражающих, используемых человеком в процессе речи, особенно если он совпадает по смыслу со сказанными словами



**Рис. 16.**  
*Доверительное  
положение ладони*



**Рис. 17**  
*Доминирующее  
положение ладони*



**Рис.18**  
*Агрессивное  
положение ладони*

## **Рукопожатия**

Современная форма этого древнего приветственного ритуала выражается в том, что люди протягивают друг другу руки и слегка встряхивают их, что в большинстве англоязычных стран делается в моменты приветствия и прощания. Обычно при рукопожатии сцепленные руки покачивают от 3 до 7 раз.

### **Доминирующее и Покорное Рукопожатие**

Через рукопожатие передается один из трех типов возможных взаимоотношений. Первое - превосходство: "Этот человек пытается оказывать на меня давление. Лучше быть с ним осторожнее". Второе - покорность, уступчивость: "Я могу оказывать давление на этого человека. Он будет делать так, как пожелаю". Третье - равенство: "Мне нравится этот человек. Мы с ним будем хорошо ладить». Во время властного рукопожатия ваша рука захватывает руку другого человека (на рисунке ваша рука в черном манжете) таким образом, что ваша ладонь развернута вниз (рис.19). Совсем необязательно, чтобы ваша рука была развернута горизонтально, но важно, чтобы она была повернута вниз относительно руки другого человека. Тем самым вы сообщаете ему, что хотите главенствовать в процессе общения с этим человеком рукопожатие отличается от властного рукопожатия тем, что вы протягиваете руку, развернув ее ладонью вверх. Это бывает особенно необходимо в ситуациях, когда вы хотите отдать инициативу другому человеку, или позволяете ему чувствовать себя хозяином положения.

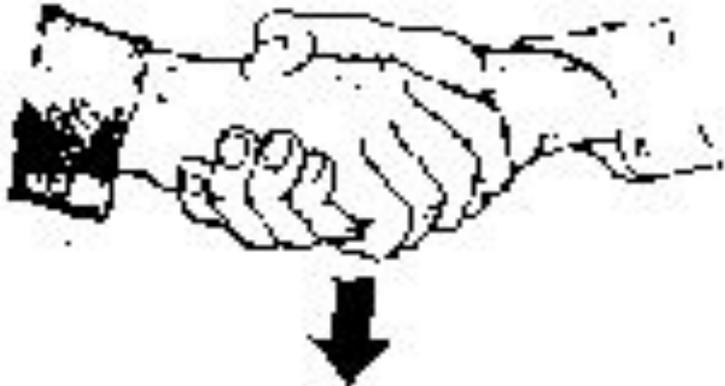


Рис. 19 Хозяин  
положения

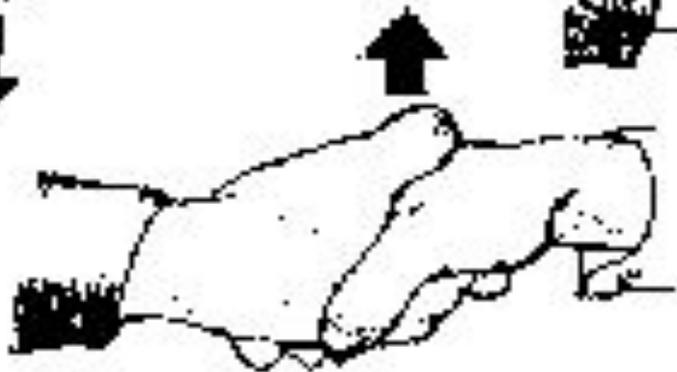


Рис. 20 Уступало  
позыциону

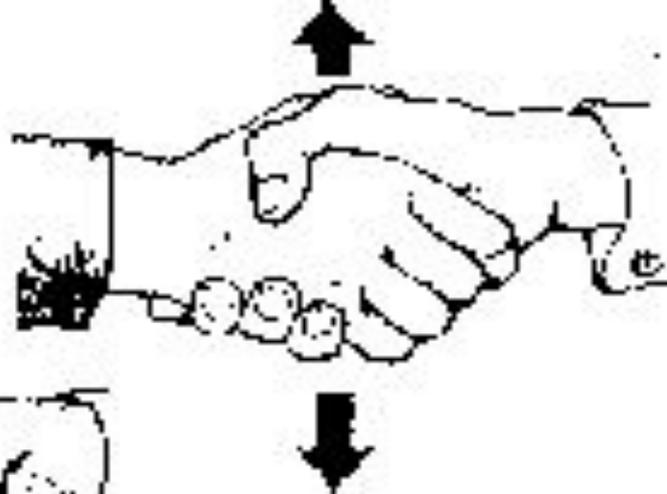


Рис. 21 Равноправное  
рукопожатие

Когда рукопожатием обмениваются два властных человека, между ними происходит символическая борьба, во время которой каждый пытается подчинить себе руку другого. В результате получается рукопожатие, при котором обе руки остаются в вертикальном положении, а оба человека испытывают друг к другу чувство уважения и взаимопонимания. Именно такому рукопожатию обучает отец своего сына, говоря: "Давай поздороваемся как мужчины".

Большинство людей делают шаг вперед, когда протягивают руку, правой ногой, и потому находятся в очень невыгодном положении в случае доминирующего рукопожатия, потому что у них мало места и простора для маневров, а это позволяет другому стать хозяином положения. Отработайте движение навстречу партнеру с левой ноги, в таком положении значительно проще нейтрализовать доминантное рукопожатие и брать верх во взаимоотношениях.

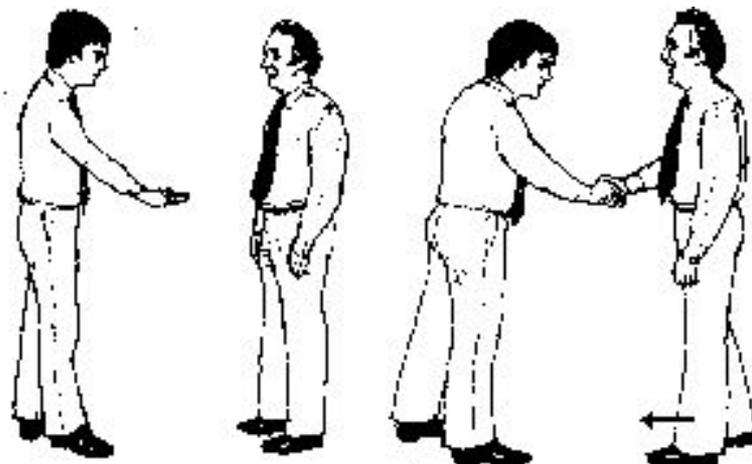


Рис.22. Человеку справа предлагается властный, доминирующий тип рукопожатия.

Рис.23. Он принимает руку и делает шаг вперед левой ногой.

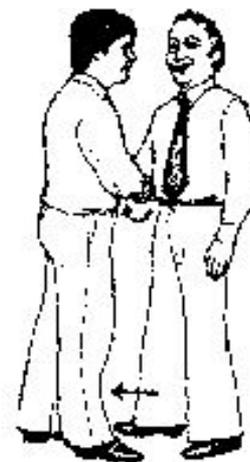


Рис. 24. Затем он делает шаг правой ногой и продвигается в интимную зону другого человека и разворачивает руку в вертикальное положение.

# Кто Должен Первым Предлагать Руку для Рукопожатия

существуют некоторые обстоятельства, при которых не следует первому протягивать руку для рукопожатия. Учитывая, что рукопожатие является признаком гостеприимства, радушности, необходимо задать себе несколько вопросов перед тем, как стать инициатором рукопожатия: "Как меня встречают? Рады ли мне?"

## Различные Виды Рукопожатий

**Доминантное рукопожатие** есть наиболее агрессивный вид рукопожатия, т.к. оно дает человеку мало шансов на установление отношений равнопартнерства. Существует несколько способов обращения с доминантным рукопожатием

1. Вы становитесь хозяином положения, т.к. берете **верх над рукой другого** человека.



Рис.25. Властное рукопожатие



Рис.26. Нейтрализация властного рукопожатия

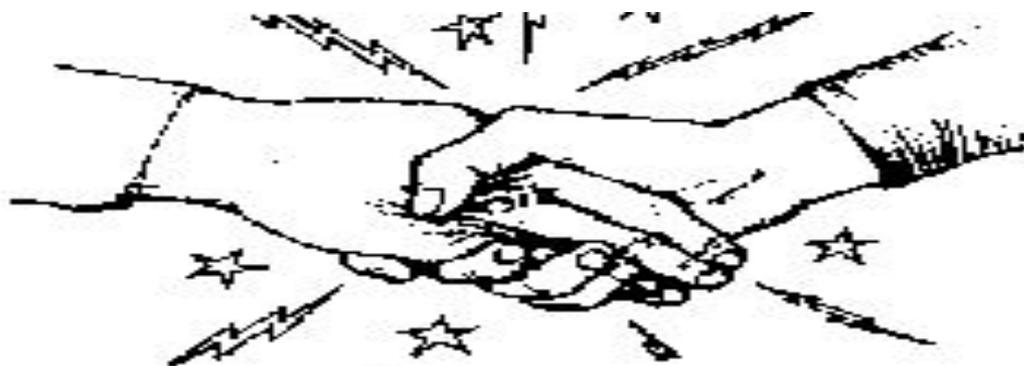
2. Следующий обхватывающий жест, называемым "**перчаткой**", обычно используется политическими деятелями. Автор этого жеста старается подчеркнуть, что он честен и ему можно доверять,



---

Рис.27. "Перчатка"

3. **Крепкое рукопожатие** вплоть до хруста пальцев является отличительной чертой агрессивного, жесткого человека.



---

Рис.28. Рукопожатие с хрустом пальцев.

4. Пожатие **несогнутой, прямой рукой**, как и доминантное, является признаком агрессивного человека. Его главное назначение в том, чтобы сохранить дистанцию и не допустить человека в свою интимную зону



*Рис.29. Пожатие прямой несогнутой рукой.*

5. Пожатие **кончиков пальцев** напоминает пожатие прямой несогнутой рукой, невыполненное до конца: вместо руки, по ошибке, в ладонь заключаются только пальцы. Даже если инициатор приветствия дружелюбно настроен по отношению к реципиенту, фактически он не уверен в себе



*Рис.30. Пожатие кончиков пальцев.*

6. Рукопожатие, при котором инициатор **тянет руку реципиента на себя**, может означать одно из двух: или это неуверенный в себе человек, чувствующий себя в безопасности только внутри своей собственной личной зоны



Рис. 31. Пожатие с потягиванием руки на себя.

Пожатие с применением обеих рук сразу выражает искренность, доверие или глубину чувств по отношению к реципиенту.

7. Если левая рука инициатора **берется за локоть партнера**, то это выражает больше чувства, чем при обхватывании запястья.

Если рука кладется на плечо, то это выражает больше чувства, чем когда она находится на предплечье. Во-вторых, поведение левой руки инициатора означает нарушение интимной и особо интимной зон реципиента.

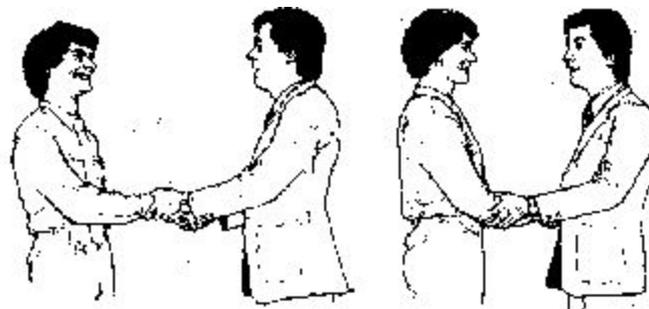
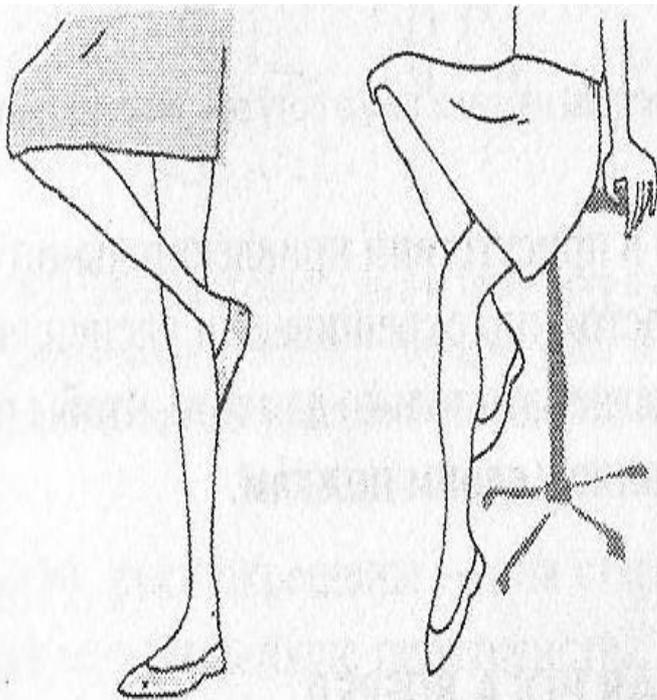


Рис. 32. Пожатие запястья.

Рис. 33. Пожатие локтя.

# Положения ног

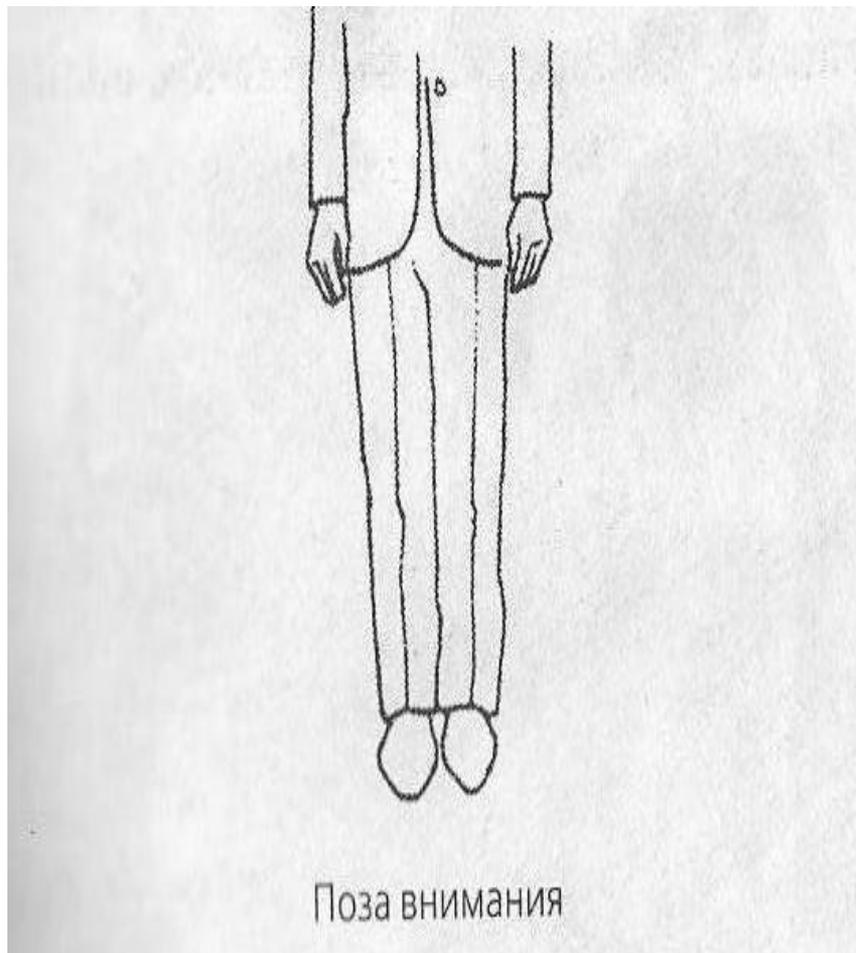
# Зацепление ног



Скромные, запуганные женщины часто зацепляют одну ногу за другую

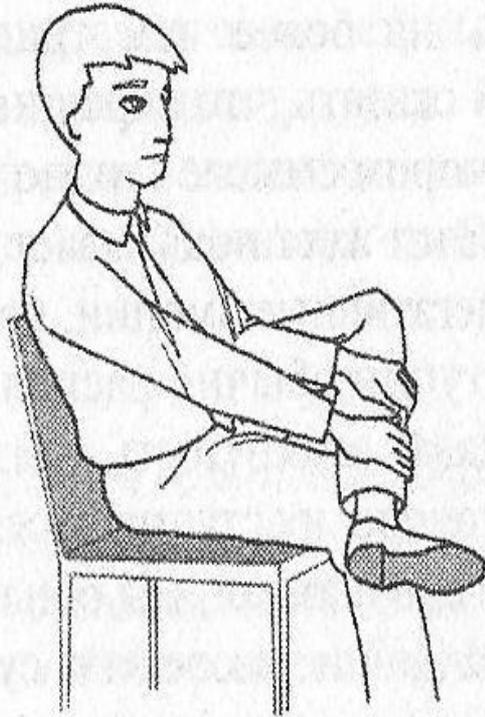
- Этот жест используется практически одними только женщинами. В этой позе носок одной ноги зацепляется за икру другой. Если вы надеетесь разговорить такую женщину, отнеситесь к ней с теплотой и дружелюбием.

# Внимание



- Это формальное положение, демонстрирующее нейтральное отношение без намерений бежать или остаться.

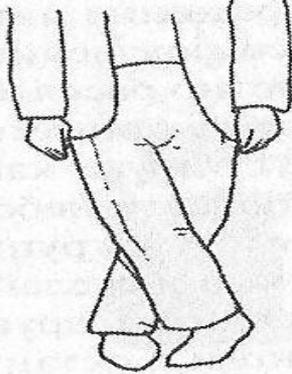
# Обхватывание ноги



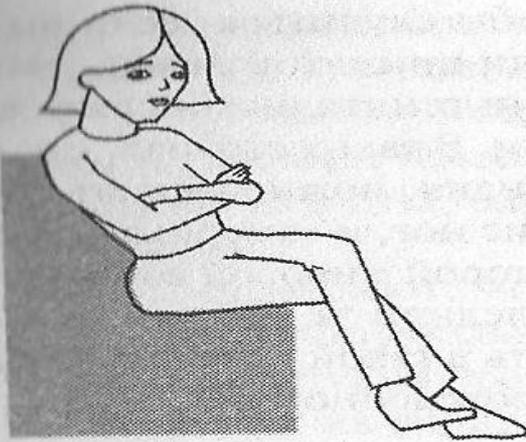
- Находясь в этой позе, человек отвергает все точки зрения кроме собственной.

Обхватывание ноги — окончательная фиксация  
негативного настроения

# Скрещивание ног



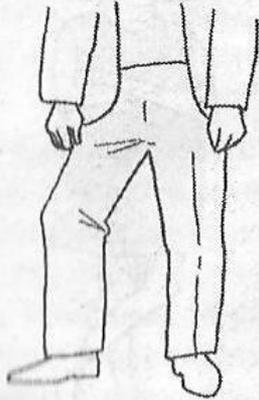
Ножницы — «Без комментариев»,  
однако этот человек не собирается уходить



Эта женщина закрыта для любого общения

- Расставленные ноги доказывают уверенность мужчины в себе, скрещенные — выдают скрытность и уязвимость.
- Если подобные позы демонстрирует женщина, то можно сделать 2 вывода: она намерена остаться а не уйти; доступ к ней закрыт

# Одна нога выставлена вперёд



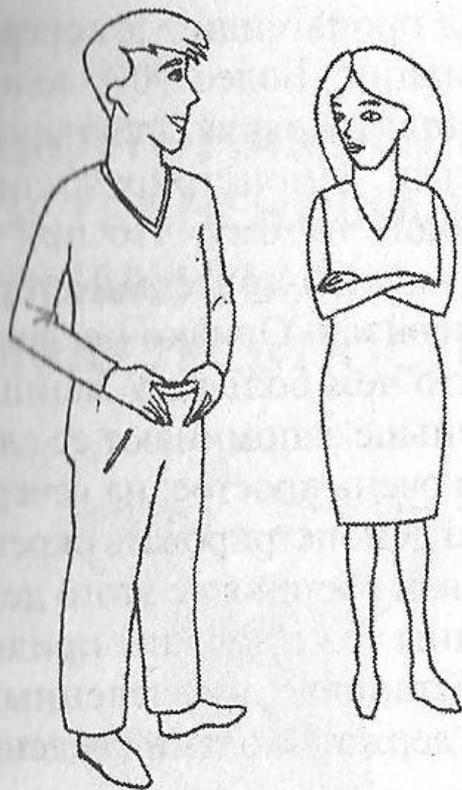
Когда одна нога выставлена вперед, носок указывает направление, куда человеку бессознательно хочется направиться

- В такой позе вес тела перенесён на одну ногу, а вторая выставлена вперёд.
- Такая поза позволяет сразу понять намерения человека, поскольку мы обычно направляем носок туда, куда бы нам хотелось направиться.



1. Неуверенность друг в друге 2. Открытость и дружелюбие

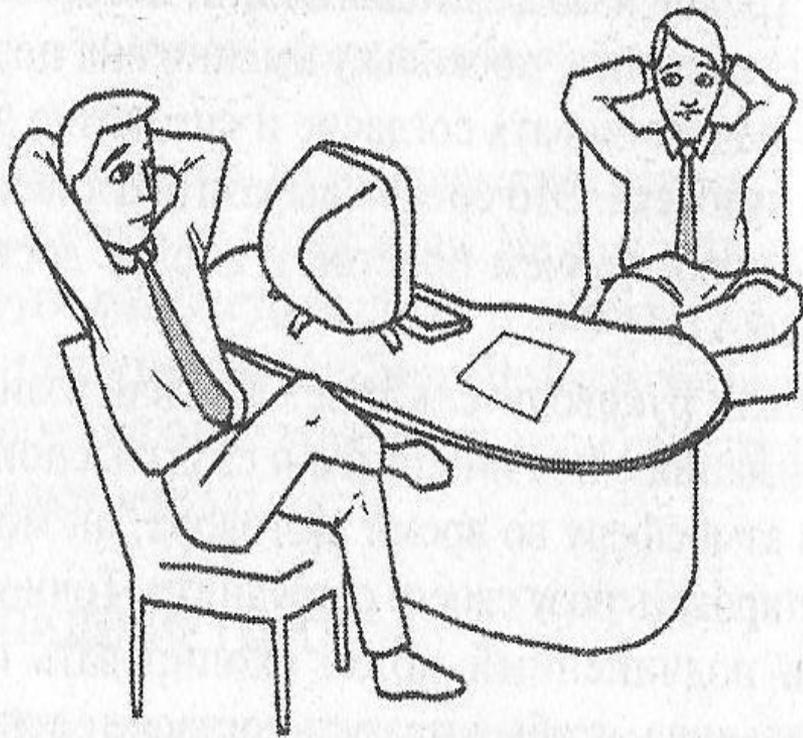
# Заинтересованность



Женщина не заинтересована в собеседнике. Её ноги стоят близко друг к другу, руки скрещены – она старается занять как можно меньше пространства. Судя по всему, мужчина зря теряет время.

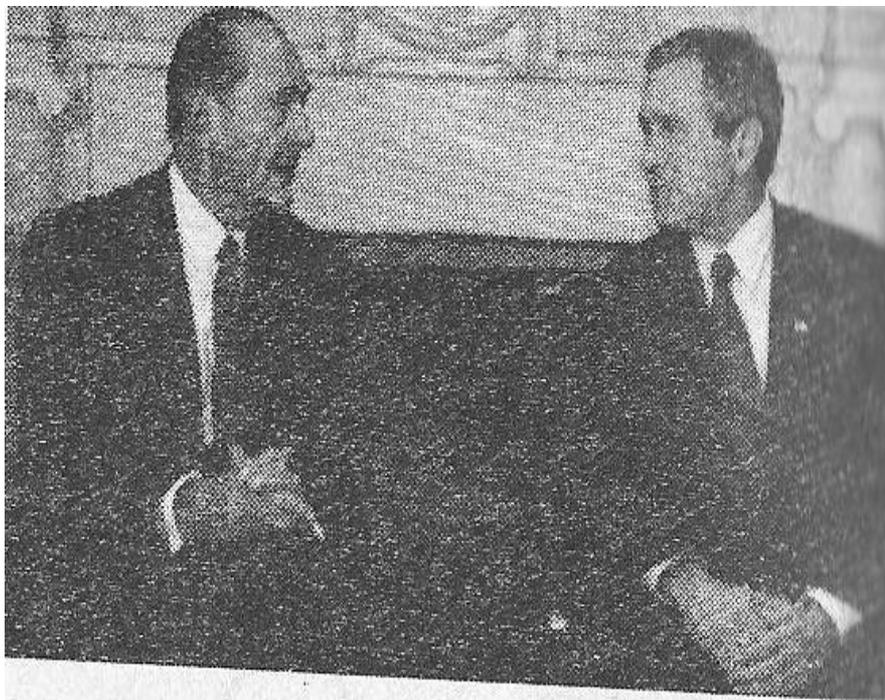
Мужчина явно заинтересован – он выставил ногу вперед и демонстрирует паховую область. Женщина либо не увлечена им, либо еще не определила свое отношение

Зеркальность



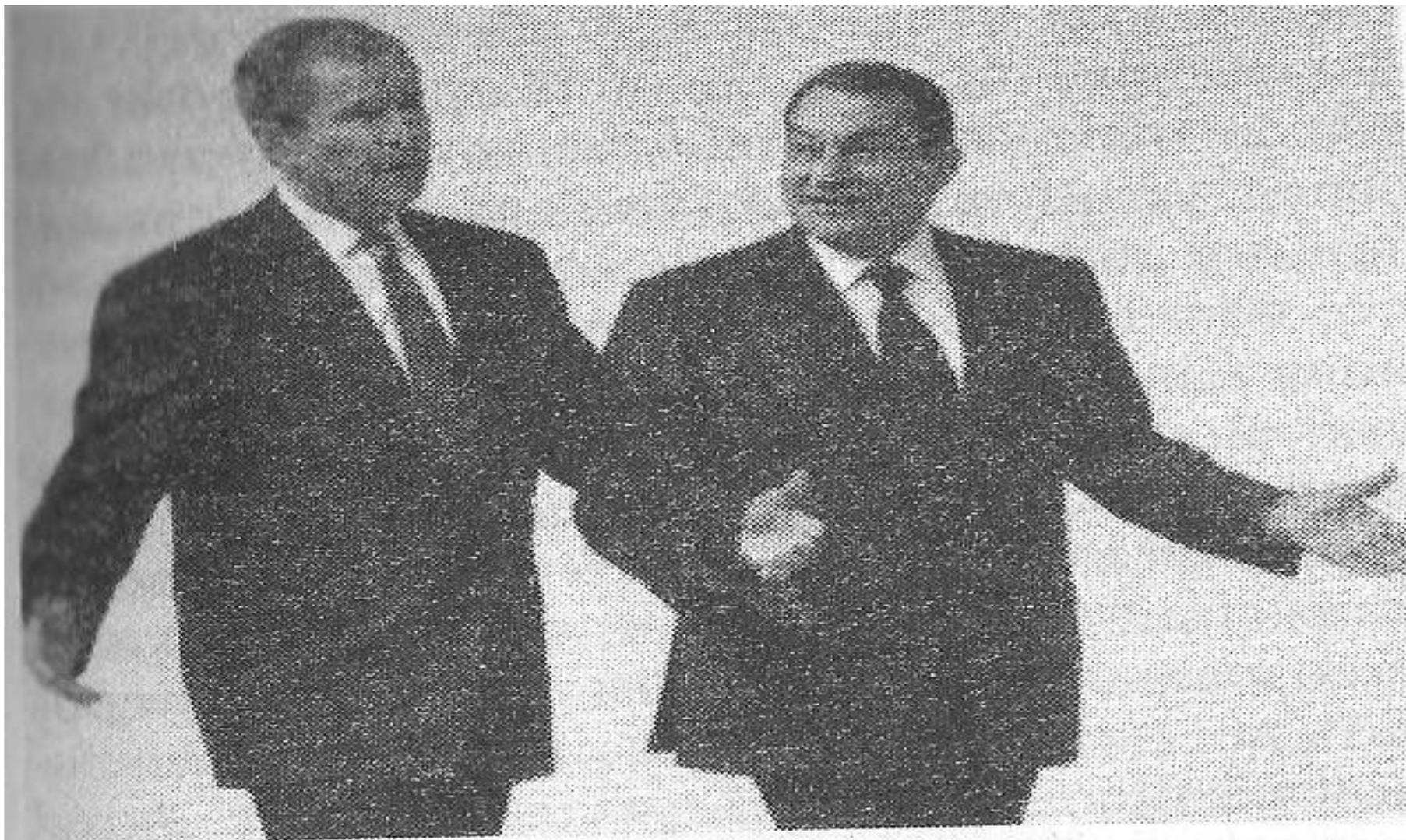
Начальник сочтет зеркальное поведение подчиненного издевательским и высокомерным

- Прежде чем копировать язык телодвижений собеседника, вы должны учесть свои с ним отношения. Особенно если вы молодой сотрудник пришедший к начальству.



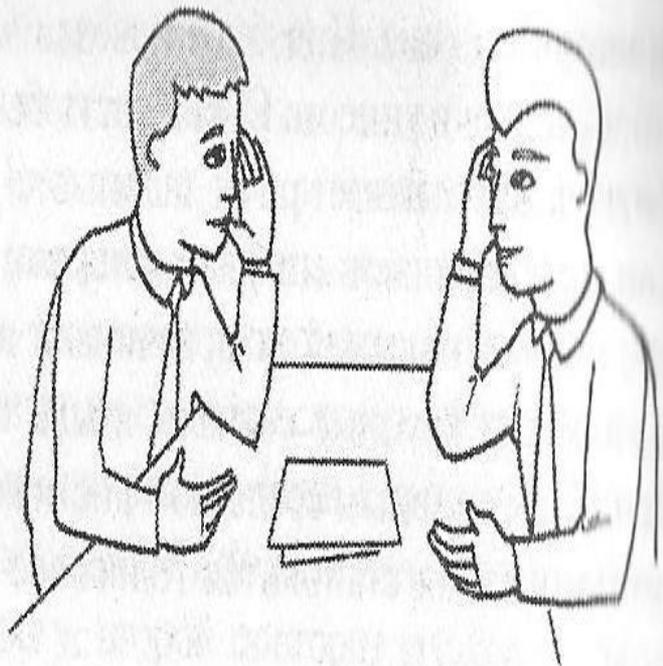
Даже когда президенты Буш и Ширак не согласны на словах, они продолжают копировать друг друга. Это свидетельствует о взаимном уважении

- Зеркальность возникает сама между друзьями или людьми одного положения. Не редкость когда супруги ходят, стоят, сидят и двигаются совершенно одинаково.
- Альфред Шефлен установил что посторонние люди сознательно избегают зеркальности.



Копирование жестов и внешности другого человека показывает сплоченность и готовность выступать единым фронтом, не перетягивая одеяло на себя

# Понимание



Отражение сигналов языка телодвижений собеседника  
помогает достичь взаимопонимания и согласия

- Зеркальность помогает убедить собеседника что вы разделяете его точку зрения.

# Инструмент

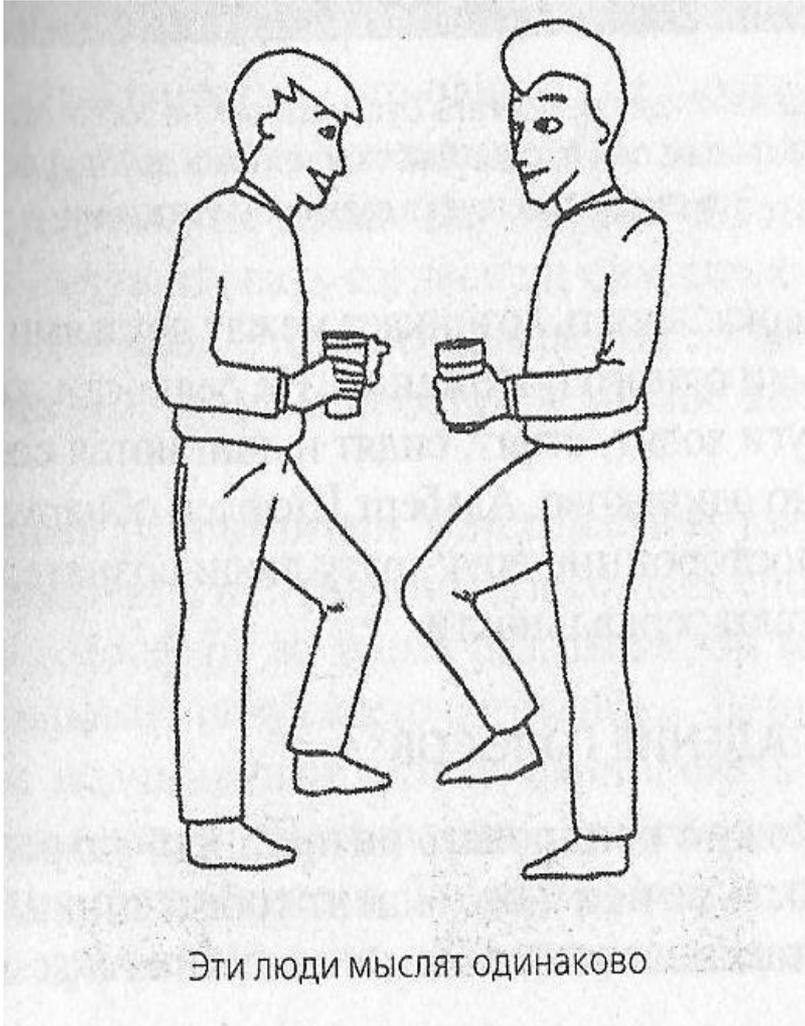


Эти люди стоят в одинаковой позе. Небольшое расстояние между ними позволяет предположить, что они — друзья, коллеги и преследуют одни и те же цели

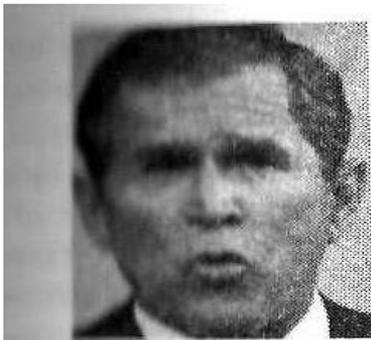
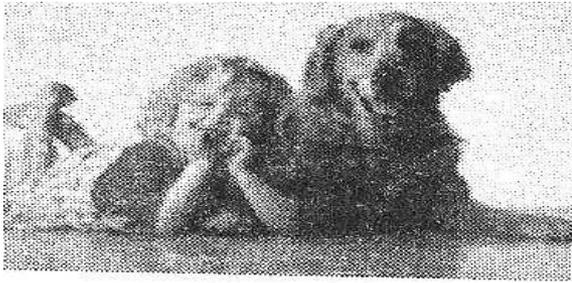
- Зеркальность отличное средство чтобы поставить на место человека, безо всяких на то оснований демонстрирующего своё превосходство.

# Согласие

- Зеркальность – это способ выражения согласия с идеями и чувствами собеседника. Человек словно не вербально говорит другому: «Ты же видишь, я точно такой же как ты». Первый шаг обычно делает человек, занимающий более высокое положение, а окружающие копируют его поведение.



# Напоминаем ли мы наших домашних любимцев?



- Зеркальность можно заметить и на примере домашних животных. Сами того не осознавая, мы бессознательно выбираем тех, кто физически или своим поведением похож на нас.
- Для того чтобы вас убедить, покажем вам несколько фотографий

Судя по всему, мы действительно выбираем животных, которые на нас похожи