

11

Тринадцять найпоширеніших жестів, які ви бачите щодня



Ланцожок жестів, який жінки терпіти не можуть
у виконанні чоловіків

Люди рідко усвідомлюють, який ефект справляють, здавалося б, прості невербальні сигнали, які вони подають. Наприклад, коли одна людина обіймає іншу, більшість спостерігачів думають, що поплескування по спині, яке завершує обійми, є ознакою приязності, а повітряний поцілунок — точніше, звук поцілунку біля чиеїсь щоки — свідчить про симпатію. Однак практика показує, що до такого самого поплескування вдаються професійні борці, щоб дати зрозуміти, що вже час закруглитися з обіймами і виходити з клінчу. Якщо ви не надто налаштовані з кимось обійматись, але змушені це робити, тому що так роблять всі навколо вас, скоріше за все, ви почнете поплескувати рукою в повітрі ще до початку обіймів. Повітряний поцілунок

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

та звук, що його супроводжує, — це не більше, ніж чергова спроба уникнути справжнього поцілунку.



Більшість людей вдаються до поплескування по плечу, щоб завершити обійми, ті ж, кому подобається обійматись, вчіплюються в партнера мало не обома руками. Ця дівчина обіймає президента дуже міцно, натомість він вочевидь поплескує їй по спині

У цьому розділі ви дізнаєтеся про деякі найпоширеніші жести головою та про ланцюжки мови рухів тіла, які вам доводиться бачити щодня у повсякденному житті.

Кивок головою

У більшості країн кивок головою означає «так» або згоду. Це скорочена версія уклону — людина символічно починає вклонятися, але відразу ж зупиняється, наслідком чого і є кивок. Кивання — це жест покори, тому кивок головою показує, що ми погоджуємося з думкою іншої людини. Дослідження поведінки сліпоглухонімих людей виявили, що вони також використовують цей жест на знак згоди. Це означає, що він є вродженим жестом.

В Індії за сигнал згоди служить похитування головою з боку в бік. Воно збиває з пантелику жителів Заходу та Європи, які звикли, що цей жест означає «можливо так,

можливо ні». А в Японії кивання головою не обов'язково означає згоду. Як правило, киваючи, японець повідомляє, що він вас чує.

Кивання головою походить від поклону
як знаку покори.

Жителі арабських країн у якості жесту заперечення відкидають голову назад, натомість у болгар поширений в усьому світі жест «ні» означає «так».

Чому слід навчитися кивати

Більшість людей не усвідомлюють, що кивок головою може бути потужним інструментом переконання. Дослідження свідчать, що люди говоритимуть утричі чи навіть учетверо рази більше, ніж звичайно, якщо слухач киватиме головою серіями по три-чотири кивки за раз. Швидкість кивків сигналізує про терпіння слухача — або його відсутність. Повільне кивання повідомляє, що слухач зацікавлений в тому, що розповідає промовець, тому він робить три повільних і розмірених кивка головою, коли промовець висловлює основну думку. Швидке кивання свідчить про те, що слухач вже почув достатньо або ж він не може дочекатись, коли співбесідник закінчить говорити чи надасть йому слово.

Як досягти згоди

Наведемо два способи застосування кивка головою. Мова рухів тіла — це підсвідоме видиме відображення внутрішніх почуттів, тому, якщо ви налаштовані позитивно і погоджуєтеся з тим, що вам кажуть, ви починаєте кивати головою в такт словам. І навпаки, якщо ви просто почнете навмисно кивати головою, ваш настрій скоро стане

позитивним. Іншими словами, позитивні відчуття змушують голову кивати, і навпаки, кивання головою викликає позитивні почуття. У справу вступає той самий закон причини і наслідку.

Кивання головою є дуже заразним. Якщо хтось киває до вас, ви, як правило, киваєте у відповідь, навіть якщо не погоджуєтесь з тим, що вам кажуть. Кивання головою — це чудовий інструмент для досягнення взаєморозуміння, згоди і співпраці. Якщо на завершення кожного речення звучатиме вербальне підтвердження, як-от: «Чи не так?», «Ви згодні?», «Правда ж?» або «Зрозуміло!», а слухач і промовець ще й киватимуть головами, у слухача виникне позитивне відчуття, яке обов'язково допоможе вам отримати його згоду.

Якщо ви поставили питання і слухач дає вам на нього відповідь, кивайте, поки він говорить, а на завершення кивніть ще близько *п'яти разів* зі швидкістю один кивок на секунду. Як правило, на четвертому кивкові слухач почне говорити знову і дасть вам ще більше інформації. І доки ви киватимете і зберігатимете мовчання, тримаючись рукою за підборіддя у жесті оцінювання, вам не доведеться говорити, і ви не виглядатимете як слідчий на допиті. Слухаючи, піднесіть руку до підборіддя і почніть злегка його потирати. За даними досліджень, це заохочує людей до продовження розмови.

Кивання головою налаштовує на співпрацю і згоду.

Похитування головою

Дослідження також свідчать, що похитування головою, яке, як правило, означає заперечення, також може мати вроджений характер, а біологи-еволюціоністи вважають, що це перший набутий жест людини. Згідно з цією теорією, коли

новонароджена дитина насичується молоком, вона хитає головою з боку в бік, відвертаючись від материнських грудей. Подібним чином, дитина, яка вже наїлась, починає хитати головою, щоб уникнути спроб нагодувати її з ложечки.

Хитання головою сягає своїм корінням у період грудного вигодовування.

Коли людина намагається вас переконати, слідкуйте, чи не хитає вона головою, коли каже, що абсолютно з вами згодна. Той, хто переконує вас: «Я розумію вашу думку» або «Здається, ви маєте рацію» чи «Певен, ми поладнаємо з вами», і при цьому похитує головою з боку в бік, видає своє негативне ставлення, тож вам слід поставитися до цієї згоди скептично.

Жодна жінка не повірить чоловікові, який зізнається їй у коханні і водночас заперечливо похитує головою. Коли під час слідства у справі Моніки Левінскі Білл Клінтон вимовив свою відому фразу: «У мене не було сексуальних стосунків із цією жінкою», він не хитав головою.

Основні положення голови

Існує три базові положення голови.

1. Піднята голова



Нейтральне положення голови

Піднята голова характеризує нейтральне ставлення людини до сказаного. Вона тримає голову нерухомою, час

від часу підтримуючи розмову маленькими кивками. До цієї пози часто приєднується жест оцінювання із рукою біля підборіддя.

Коли голова відкинута назад, а підборіддя задерте догори, це сигналізує про зверхність, безстрашність чи зарозумілість. Людина навмисно виставляє своє горло і намагається візуально виглядати вищою. Масивне підборіддя є результатом високого рівня тестостерону, ось чому виставлення підборіддя асоціюється із владою та агресією.



Знамените виставлене вперед підборіддя Маргарет Тетчер

2. Схилена голова



Схилена голова відкриває вразливу шию, людина виглядає меншою і покірною

Схилена набік голова — це сигнал покори. Людина демонструє горло і шию, візуально зменшує свій зріст і всім своїм виглядом показує, що не становить загрози. Можливе походження цього жесту сягає періоду дитинства, коли

немовля схиляє голову на плече чи груди батьків, а те, що цей жест передає покірність та відсутність загрози, підсвідомо розуміють всі люди, особливо жінки.

Чарльз Дарвін був одним із перших, хто помітив, що і люди, і тварини — особливо собаки — схиляють голову набік, коли їх щось зацікавило. Жінки використовують цей жест, щоб продемонструвати зацікавленість у чоловіках, які їм подобаються, тому що жінка, яка не становить жодної загрози і демонструє покору, приваблива для більшості чоловіків. Дослідження художніх витворів мистецтва за останні дві тисячі років свідчать, що жінок зображають зі *схиленою набік головою* утричі частіше, ніж чоловіків. У рекламі жінки також з'являються в такій позі втричі частіше за чоловіків. Це доводить, що більшість людей на інтуїтивному рівні розуміють, що відкрита шия демонструє покору. Однак під час ділових переговорів із чоловіками жінці краще постійно тримати голову піднятою.



Схилена набік голова і виставлена вразлива шия інтуїтивно сприймаються більшістю людей як знак покори

Якщо ви проводите презентацію чи виступаєте з промовою, зверніть увагу, чи не вдається до цього жесту хтось із ваших слухачів. Якщо ви бачите, що ваша аудиторія схилила голову і нахилилась уперед, тримаючи руку біля підборіддя в жесті оцінювання, можете бути впевнені, що ви до них достукались. Якщо ж ви самі виступаєте в ролі слухача, схильйте голову набік і кивайте, тоді ваш співбесідник почне відчувати до вас довіру, зрозумівши, що ви не становите для нього загрози.

3. Опущена голова



Опущена голова свідчить про несхвалення чи пригніченість

Коли підборіддя опущене, це сигналізує про негативне, упереджене чи агресивне ставлення. Як правило, опущена голова входить до ланцюжка критичної оцінки, і якщо людина не підніме чи не схилить голову набік, у вас можуть бути проблеми. Професійним доповідачам і викладачам часто доводиться мати справу зі слухачами, що сидять, опустивши голову донизу і схрестивши руки на грудях.

Досвідчені оратори і доповідачі вживають заходів, щоб залучити слухачів до розмови ще до початку презентації. Це робиться для того, щоб їх заздалегідь зацікавити. Якщо тактика доповідача успішна, слухачі схильють голови набік.

Англіїці мають типовий вітальний жест, при якому людина опускає голову донизу, одночасно повертаючи її вбік. Цей жест походить із часів середньовіччя, коли чоловіки знімали капелюхи на знак привітання. Потім вони почали просто схильяти голову і торкатися капелюха, а в наш час, зустрічаючи когось знайомого, підіймають руку чи торкаються лоба.

Знизування плечима

Підняті плечі допомагають людині захистити вразливі шию і горло від нападу. Такий жест можна спостерігати, коли людина чує гучний звук позаду чи коли їй здається, що на неї щось падає. Якщо ж цей жест з'являється під час особистої чи ділової розмови, він означає покірне вибачення, яке може звести нанівець усі спроби видаватись упевненими у собі.



Підняті плечі — спроба видаватись меншою, щоб нікого не образити

Коли ми проходимо повз іншу людину, яка розмовляє, милується краєвидом чи слухає промову, то втягуємо голову в плечі і з'їжуємося, намагаючись видаватись меншими і незначними. Це і називається *втягуванням голови*. Так само поведяться підлеглі при наближенні керівників. Подібна поведінка відразу ж викриває статус і силову взаємодію між людьми.

Змахування уявної пушинки

Якщо людина засуджує думку чи ставлення інших людей, але не хоче нічого казати з цього приводу, в її поведінці з'являються жести заміщення, за якими можна визначити, що вона щось замовчує. Саме до таких жестів відносять змахування уявної пушинки з одягу. Як правило, при цьому людина дивиться донизу та вбік, в той час як її

руки здійснюють ці, здавалося б, недоречні та малозначущі рухи. Це поширений сигнал несхвалення і вірна ознака того, що людині не подобається те, що вона чує, навіть якщо на словах вона може з усім погоджуватись.



Людина, що змахує уявні пушинки, має власну думку і не хоче нею ділитися

Розкрийте свої долоні і скажіть: «А ви що про це думаете?» або «Мені здається, вам є що сказати з цього приводу. Чи не поділіться з нами своєю думкою?» Відкиньтесь назад, розкрийте руки, так, щоб було видно ваші долоні, та чекайте на відповідь. Якщо людина каже, що вона з вами згодна, але продовжує змахувати уявні пушинки, вам доведеться виявити приховані причини її заперечень.

Демонстрація готовності до дій

Перед бійкою або в процесі залицання за самкою птахи розпушують пір'я, риби роздуваються, а у кішок і собак шерсть на загривку стає дибки. На жаль, у людей немає густої шерсті, яку можна було б розпушити, щоб набути більш загрозливого вигляду під час демонстрації своєї безстрашності чи злості. Розповідаючи про фільм жаків, ми часто кажемо: «У мене волосся стало дибки». Коли хтось справляє на нас неприємне враження, про таких людей кажуть: «Від його виду у мене мурашки біжать по шкірі». Усе це — механічні прояви реакції тіла на обставини, в яких людина прагне видаватися більшою за розміром (крихітні

м'язи, які знаходяться в шкірі, намагаються підняти дибки неіснуючу шерсть). Однак у наш час люди винайшли спеціальний жест, який допомагає їм візуально збільшити свій фізичний розмір, — це жест *руки в боки*.



Лікті підняті і розведені в сторони — це сигнал домінування і готовності до дії. Притиснуті до тулуба лікті та втягнута голова означають покору

В такій позі часто стоять діти під час суперечки зі своїми батьками, спортсмени, які очікують на початок змагань, боксери перед поединком та чоловіки, які хочуть кинути невербальний виклик іншим чоловікам, що зайшли на їх територію. Цей універсальний жест *руки в боки* означає, що людина готова до рішучих дій. Обравши таку позу, людина займає більше місця, а загрозовано розставлені в сторони лікті виконують роль зброї, яка не дає іншим підійти надто близько. Наполовину підняті руки демонструють готовність до нападу (у такій позі часто можна побачити у кіно ковбоїв під час перестрелки). Навіть якщо на боці знаходиться одна рука, цей жест передає чітке повідомлення, особливо, коли лікоть руки спрямовано на жертву. Цей жест використовується повсюди, а на Філіппінах і в Малайзії він передає навіть сильніші емоції — гнів чи лють.

Хоча цей жест також відомий, як жест готовності (людина демонструє, що вона готова до рішучих дій), його повсюдно сприймають як ознаку прихованої агресії. Людина, яка любить стояти з руками в боках, виглядає цілеспрямованою, налаштованою на досягнення мети, готовою

Тринадцять найпоширеніших жестів, які ви бачите щодня

насправжки взятись за справу чи вжити заходів для її досягнення. Чоловіки часто вдаються до цього жесту в присутності жінок, щоб продемонструвати свою впевненість та мужність.

Поза «руки в боки» візуально збільшує ваші розміри. У такій позі вас важко не помітити, оскільки ви відразу ж займаєте більше простору.

Щоб правильно оцінити ставлення людини, дуже важливо зважати на контекст та інші знаки мови рухів тіла, які передують позі з руками в боки.

Наприклад, коли людина вдається до цієї агресивної пози, зверніть увагу на її піджак — він застебнутий чи розстебнутий? Застебнутий піджак — це знак незадоволення, натомість розкриті поли чітко свідчать про агресію — людина відкрито демонструє безстрашся. Така поза може бути посилена виставленою вперед ногою чи стиснутими кулаками.



Моделі часто кладуть руки в боки, щоб продемонструвати одяг в більш привабливому світлі

Жестами агресивної готовності часто послуговуються і професійні моделі. Завдяки цьому створюється враження,

що їхній одяг призначений для сучасних, рішучих, прогресивних жінок. Іноді на стегно кладуть тільки одну руку, а другою виконують якийсь інший жест. Як правило, так чинять жінки, які хочуть привернути до себе увагу. Коли жінка кладе руки на стегна, вона, як правило, злегка згинається для того, щоб стегна здавалися ширшими, а талія тендітнішою. До пози *руки в боки* регулярно вдаються у процесі залицяння як жінки, так і чоловіки, щоб привернути до себе увагу.

Ковбойська стійка

Великі пальці, застромлені за пасок чи у кишені штанів, підкреслюють зону геніталій. Чоловіки часто застосовують цю позу, щоб підкреслити свою сексуальність та агресивність. В телевізійних вестернах подібну позу обирають ковбої, завдяки чому глядачі одразу розуміють, що перед ними справжні чоловіки.



Поза ковбоя — пальці вказують оточуючим, на що їм слід у першу чергу звернути увагу

Ця поза демонструє готовність чоловіка до дій, а пальці підкреслюють пахову область. Чоловік у такій позі показує оточуючим, що він нікого не боїться і готовий захищати

власну територію. Цим жестом також послуговуються людиноподібні мавпи, але вони не носять паска чи штанів.

Закладені за пасок великі пальці наче кажуть іншим: «Я мужній, я можу домінувати». Ось чому у цій позі так часто стоять чоловіки, які перебувають в пошуках статевої партнерки. Якщо із жінкою розмовляє чоловік із закладеними за пасок великими пальцями, розширеними зіницями і виставленою в її напрямку ногою, вона з легкістю розпізнає його наміри. Цей жест видає чоловіка з головою, тому йому навряд чи вдасться приховати свої почуття.

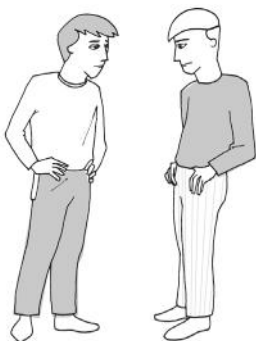


Жінка, впевнена у своїй сексуальності

Подібна поза найбільш властива чоловікам, але жінок, які носять джинси і штани, іноді також можна побачити в такій позі. Сексуально впевнена в собі жінка у сукні чи спідниці може закласти один чи обидва великих пальці за пасок чи в кишеню.

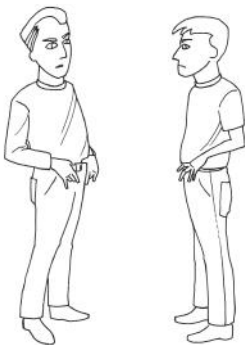
Оцінювання конкурента

На наступному малюнку зображено, як двоє чоловіків оцінюють один одного, поклавши руки на стегна та застромивши великі пальці за пасок. Зверніть увагу, що кожен із них розвернутий вбік від співбесідника. Ноги у обох розслаблені, тому можна припустити, що вони несвідомо оцінюють один одного. Відкрита конфронтація в подібній ситуації малоімовірна.



Оцінювання конкурента

Ці чоловіки можуть розмовляти один з одним цілком спокійно, але загальну атмосферу назвати спокійною на-вряд чи можна доти, поки співрозмовники не приберуть руки з боків, а їхні жести не стануть відкритими.



Ланцюжок жестів свідчить про агресивні наміри

Якщо ці двоє чоловіків стоять лицем один до одного, широко розставивши ноги, між ними ось-ось спалахне бійка.

Хоча Адольф Гітлер часто впирав одну руку в бік, щоб мати на світлинах більш авторитетний вигляд, він не міг стриматись від того, щоб не прикрити лівою рукою своє єдине яєчко.



Суперечливі сигнали: права рука демонструє очевидну агресію, а ліва намагається прикрити тулуб

Розставлені ноги

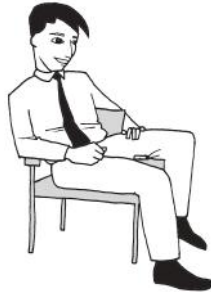
Це суто чоловічий жест, який також можна спостерігати у людиноподібних мавп, коли ті намагаються встановити своє панування над більш слабкими мавпами. Замість того, щоб лізти у бійку і наражатися на небезпеку, вони розставляють ноги. У кого причандали більші — той і переміг. Те саме відбувається і з чоловіками. Хоча, як правило, вони роблять це підсвідомо, але повідомлення залишається тим самим. Якщо один чоловік *розставляє ноги*, інші, зазвичай, віддзеркалюють його жест, щоб зберегти свій статус, але цей жест може мати дуже погані наслідки, якщо вдаватися до нього в присутності жінок, особливо на ділових зустрічах, тому що жінка не може його повторити.

Жінка почувається заляканою, якщо під час ділової зустрічі чоловік стоїть, широко розставивши ноги.

Переглядаючи відеозаписи наших зустрічей, ми виявили, що більшість жінок реагували на це схрещенням рук і ніг, негайно займаючи оборонну позицію. Тому ми порадили б чоловікам на ділових зустрічах тримати ноги разом. Жінкам, у присутності яких чоловіки постійно демонструють пахову ділянку, не варто реагувати на це. Оборонна позиція спрацює проти вас. Натомість почніть розмовляти не з чоловіком, а з його пахом. Скажіть щось на кшталт: «Гарний вигляд, Бобе» або «Я зрозуміла, чим ви думали». Можливо, чоловік нарешті зрозуміє натяк.

Нога на підлокітнику

Ця поза типова для чоловіків, тому що у ній також широко розставлені ноги. Чоловік таким чином не тільки за-свідчує право власності на крісло, але ще й демонструє неформальне, агресивне ставлення.



Байдужість і відсутність зацікавленості

Дуже часто можна побачити, як двоє друзів сміються та жартують один із одним, сидячи в такій позі. Але давайте розглянемо її в контексті інших обставин. Уявімо, що у робітника виникла особиста проблема, і він йде до свого начальника, щоб порадитися з цього приводу. Розповідаючи про свої негаразди, робітник нахилиється в кріслі вперед, його руки лежать на колінах, голова опущена донизу, на обличчі пригнічений вираз, а голос тихий. Спочатку начальник слухає його, не рухаючись, а потім відкидається

на спинку крісла і закидає одну ногу на підлокітник. Його ставлення змінилось, тепер він відчуває лише байдужість. Іншими словами, ні робітник, ні його проблема боса вже не цікавлять. Можливо, він навіть думає, що даремно витрачає свій час, вислуховуючи ту саму «стару пісню».

То що ж викликало байдужість начальника? Можливо, він обдумав проблему робітника, вирішив, що це дрібниця, а не проблема, і втратив цікавість. А може, він збирається сказати підлеглому, що тому немає через що хвилюватись і його проблема вирішиться сама собою. Доки нога начальника залишатиметься на ручці крісла, його байдуже ставлення нікуди не зникне. Коли робітник виходить із його кабінету, начальник зітхає з полегшенням, думає: «Дякувати Богу, він пішов!» і знімає ногу з підлокітника.

Нога на підлокітнику під час переговорів може сильно дратувати інших учасників зустрічі. Потрібно змусити людину змінити позу, адже що довше вона так сидітиме, то довше зберігатиме своє байдуже та негативне ставлення. Це дуже легко зробити, попросивши її нахилитися, щоб на щось поглянути, або, якщо у вас збочене почуття гумору, скажіть, що у неї репнули штани.

Верхи на стільці

За давніх часів, щоб захистити себе від списів і булав ворога, чоловіки використовували щити. В наш час, відчуваючи фізичну чи вербальну загрозу, цивілізований чоловік користується усім, що трапляється йому під руку, в ролі того самого захисного щита. Чоловік стає за ворота, в дверний отвір, за огорожу, ховається за стіл чи за відкриті двері своєї автівки або сідає верхи на стільця.

Спинка стільця виконує роль щита, який захищає тіло і перетворює людину на агресивну, домінуючу особу. Чоловіки до того ж широко розставляють ноги, демонструючи пах і підкреслюючи свою мужність. Більшість «вершників» — домінуючі люди, які спробують встановити над іншими контроль, коли їм набридне розмова, а спинка стільця якнайкраще захистить їх від будь-яких «нападів» з боку

інших присутніх. «Вершникам» характерна обачність, часто вони можуть «осідлати» стілець так, що ви й не помітите, як це сталося.



«Вершник» хоче контролювати чи домінувати, водночас захищаючись від співбесідника

Найлегший спосіб обеззброїти «вершника» — стати чи сісти позаду нього, щоб змусити його почуватись вразливим і змінити позу. Такий прийом чудово спрацьовує в групі, тому що спина «вершника» опиняється відкритою і в нього відразу виникає бажання сісти по-іншому.

Але що робити з «вершником», який сидить у кріслі на коліщатках? Запропонований нами прийом не спрацює, оскільки він просто розвернеться до вас обличчям. Вдамося до невербальних засобів. Встаньте і ведіть розмову стоячи і дивлячись на «вершника» згори вниз. Увійдіть в його особистий простір. Цим ви змусите його нервувати, і він майже напевно відкинеться назад.

Наступного разу, коли «вершник» завітає до вас, запропонуйте йому звичайний стілець з підлокітниками. Якщо «вершнику» не пощастить обрати свою улюблену позу, зазвичай у такому разі його наступним кроком буде поза *катапульти*.

«Катапульта»

Це сидяча версія пози із руками в боки, за винятком того, що людина закладає руки за голову, загрозово

Тринадцять найпоширеніших жестів, які ви бачите щодня

розставляючи в сторони лікті. Знову ж таки, це майже виключно чоловічий жест, який має на меті залякати співбесідника чи приспати його пильність, а потім несподівано напасти.



«Катапульта»: крутий, впевнений у собі, на все має готову відповідь і переконаний, що в нього більше бананів, ніж у будь-кого іншого

Цей жест часто можна спостерігати у представників таких професій, як бухгалтер, юрист чи менеджер з продажів, а також у тих, хто відчуває свою перевагу або впевненість у чому-небудь. Якби вдалося прочитати думки такої людини, можна було б почути щось таке: «Я знаю відповіді на всі запитання» або «Я все контролюю» чи навіть «Можливо, колись і ти станеш таким розумним, як я». До цього жесту постійно вдаються керівники. Після підвищення менеджери-чоловіки несподівано починають часто закладати руки за голову, хоча раніше такої звички в них не було. До подібної пози часто вдаються люди, абсолютно впевнені в собі, що завжди лякає їхніх співрозмовників. Це улюблена поза людини, яка хоче дати зрозуміти співрозмовнику свою перевагу. Крім того, подібну позу можна розцінювати як заяву про право власності на певну територію.

Як правило, цей жест супроводжується «четвіркою» чи демонстрацією пахової зони. Це свідчить про те, що людина не тільки відчуває свою зверхність, але й налаштована на суперечку чи намагається домінувати. Є кілька способів впоратися з цією позою залежно від обставин. Ви можете нахилитися вперед, підняти долоні і сказати: «Здається, ви на цьому добре знаєтесь. Може, поділіться своїми

міркуваннями?», а потім відкинутися назад і чекати на відповідь.

.....

Жінки на дух не переносять чоловіків, які використовують «катапульту» на ділових зустрічах.

.....

Або можна покласти щось поза зоною досягнення такої людини і запитати: «Ви це бачили?», щоб змусити її нахилитися вперед. Якщо ви чоловік, просто скопіюйте цей жест, тому що віддзеркалення створює рівноправність. Однак цей метод не підходить жінкам, тому що в позі «катапульти» вони мимовільно виставляють на загальний огляд свої груди, опиняючись у невігідному становищі. Навіть саму плоскогруду жінку, яка обрала подібну позу, і чоловіки, і жінки вважатимуть агресивною.

.....

Поза «катапульти» аж ніяк не підходить жінкам, навіть із маленькими грудьми.

.....

Якщо ви жінка, і у вашій присутності чоловік сідає в позу «катапульти», продовжте розмову стоячи. Це змусить «катапультиста» змінити позу, щоб мати можливість далі вести бесіду. Коли він змінить позу, можете знову сісти. Якщо ж він ще раз закладе руки за голову — встаньте. Це дієвий, неагресивний спосіб привчити інших не вдаватися до спроб залякати вас. З іншого боку, якщо людина, що використовує «катапульту», займає вищу посаду і робить вам догану, ви залякаєте її, скопіювавши цей жест. Наприклад, дві людини, що займають однакове положення, використовують «катапульту» в присутності одна одної, щоб продемонструвати рівність та згоду. Але якщо подібним чином сяде школяр в присутності директора школи, одним тільки запрошенням батьків справа не обійдеться.

У одній страховій компанії ми виявили, що 27 із 30 менеджрів вищої ланки регулярно використовували позу

«катапульти» у присутності підлеглих, але жоден з них не насмілювався сидіти в такій позі в присутності керівників. Зустрічаючись з керівниками, ці менеджери використовували ланцюжки жестів покори і підкорення.

Жести, що свідчать про готовність

Учаснику переговорів дуже важливо вміти виявляти жести демонстрації готовності. Наприклад, коли ви висуваєте пропозицію і наприкінці вашої презентації слухачі роблять такий жест, можете сміливо пропонувати укласти угоду — відповідь буде ствердною.

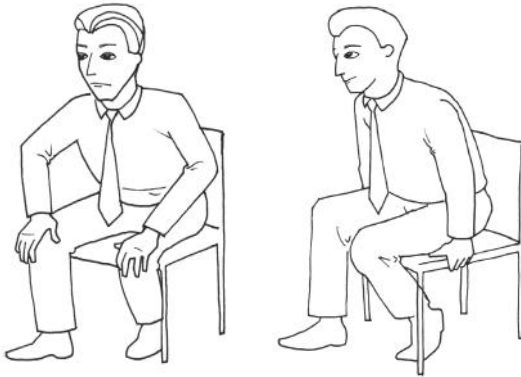


Класична поза, що демонструє готовність до дій

Переглядаючи відеозаписи зустрічей торгових агентів із потенційними клієнтами, ми помітили, що незважаючи на те, що демонстрацію готовності супроводжував жест потирання підборіддя (прийняття рішення), клієнт не завжди приймав пропозицію (лише у 50% випадків). Якщо ж на завершення зустрічі клієнт потирив підборіддя, а потім відразу схрещував руки, як правило, угоду так і не було укладено. Позу готовності також може обрати розлючена людина, яка готова на будь-що, наприклад виставити вас геть. Щоб зрозуміти справжні наміри людини, слід звернути увагу на попередні ланцюжки жестів.

Поза старту

Жести готовності, які свідчать про прагнення завершити зустріч, передбачають нахилання уперед, при цьому обидві руки людини лежать на колінах або тримаються за стілець, так, наче вона знаходиться на старті перегонів. Якщо ви помітили якийсь із цих жестів під час розмови, з вашого боку буде мудро взяти ініціативу в свої руки і змінити напрям розмови або й узагалі завершити зустріч.



Співрозмовник вочевидь налаштований завершити бесіду

Підсумок

Наведені у цьому розділі сигнали мови рухів тіла дуже легко помітити, тому що більшість із них складаються із очевидних жестів. Для успішного спілкування дуже важливо не тільки розуміти значення цих сигналів, але й навчитися усувати будь-які негативні жести з власного репертуару. Намагайтеся поводитися так, щоб отримувати лише позитивні результати.