



Я знаю, что ТЫ чувствуешь

Слова могут быть обманчивы — тело никогда не лжет! Оно выдает истинные мысли и чувства человека. 80 % общения между людьми проходит с помощью мимики и жестов, и только 20 % — посредством языка. Хотите научиться читать эмоции окружающих и контролировать свои? Эта книга подскажет, как задать тон и дружеской беседе, и деловым переговорам. Вы также узнаете, о чем говорят позы, в которых мы спим, что может означать зевание, по тестам определите свой тип восприятия, а черты характера собеседника будете видеть как на ладони. Благодаря проиллюстрированным в книге примерам вы научитесь понимать окружающих без слов, обходить острые углы и добиваться успеха в любой ситуации!

www.ksdbook.ru

ISBN 978-5-9910-2237-8



9 785991 102237 8

www.bookclub.ua

ISBN 978-966-14-4302-9



9 789661 144302 9

Татьяна
Штробель

Я знаю, что ТЫ чувствуешь



Татьяна
Штробель

Я знаю, что ТЫ чувствуешь

Как понять
своего собеседника
по движениям тела,
мимике
и эмоциям

Вы...

...управляете любой ситуацией

...добиваетесь желаемого при устройстве на работу

...всегда пользуетесь успехом у противоположного пола

...лучше понимаете ребенка



КЛУБ
СЕМЕЙНОГО
ЧТЕНИЯ



16+

О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию



Татьяна
Штробель

**Я знаю,
что ты
чувствуешь**

**Как понять
своего собеседника
по движениям тела,
мимике
и эмоциям**

УДК 159.9
ББК 88.5
Ш93

Никакая часть данного издания не может быть
скопирована или воспроизведена в любой форме
без письменного разрешения издательства

Переведено по изданию:

Strobel T. D. Ich weiß, wie du fühlst. Die geheimen Botschaften des Körpers /
Tatjana D. Strobel. — Goldmann Verlag, 2011. — 272 S.

Перевод с немецкого Виктора Степанова

Дизайнер обложки *Наталья Роенко*

ISBN 978-966-14-4302-9 (Украина)
ISBN 978-5-9910-2237-8 (Россия)
ISBN 978-3-442-21968-1 (нем.)

- © Wilhelm Goldmann Verlag,
München, 2011, a division
of Verlagsgruppe Random
House GmbH, München,
Germany
- © DepositPhotos.com / edhar
yuralaits, Tatsiana Yuralaits,
обложка, 2013
- © Hemigo Ltd, издание на рус-
ском языке, 2013
- © Книжный Клуб «Клуб Се-
мейного Досуга», перевод
и художественное оформ-
ление, 2013
- © ООО «Книжный клуб "Клуб
семейного досуга"», г. Бел-
город, 2013

ВВЕДЕНИЕ

Учимся понимать язык тела

В уличном кафе, на пляже или в торговом центре едва ли можно найти более увлекательное занятие, чем наблюдение за людьми. Как они двигаются, какие действия совершают, как говорят, как вступают в контакт с окружающими... Способы, с помощью которых люди самовыражаются, интересуют меня давно. Все, что узнаю об этом, я впитываю как губка!

Недавно я смотрела телепередачу об одном эксперименте, который сочла очень интересным и показательным. Людей при совершении покупок снимали скрытой камерой. Все это время их сопровождала услужливая продавщица, которая в конце концов приводила их к кассе, где начинала отпускать товар. В этот момент она наклонялась за стойкой, и вдруг вместо нее появлялся кто-нибудь другой, поначалу похожий на нее, а затем выглядевший совершенно иначе. Порой вместо продавщицы появлялся продавец-мужчина. Надо сказать, что большинство покупателей этого даже не заметили!

Подобные опыты проводили Дэниел Саймонс и Дэн Левин из Гарвардского университета.

Участник эксперимента подходил к идущему мимо незнакомому человеку и о чем-нибудь спрашивал. Вскоре разговор прерывался рабочими, несшими тяжелую деревянную дверь и проходившими между этими двумя людьми. Разговор ненадолго прекращался, но затем возобновлялся. Испытуемый отвечал на заданный вопрос. Человек, проводивший эксперимент, благодарил его, сообщал, что тот стал участником эксперимента, и спрашивал, не заметил ли он чего-нибудь. Дело в том, что, когда между участниками эксперимента проходили рабочие, человека, задавшего вопрос, меняли на другого, совершенно не похожего на него. Более 50% испытуемых даже не заметили подмены. А ведь мы все убеждены, что контролируем ситуацию!

Когда я была координатором отдела продаж одной из фирм, торгующих парфюмерией, то обратила на это внимание, опрашивая моих сотрудниц в филиалах. Я задавала им вопросы о жестах, телосложении или цвете глаз какой-либо покупательницы, с которой они только что общались, и лишь немногие могли ответить на эти вопросы, несмотря на то что говорили с ней в течение одного-двух часов.

Нам кажется, что от нас ускользает лишь незначительная часть информации о людях, с которыми мы имеем дело: слова, которые они подбирают, тон их речи, жестикация и мимика, которые мы замечаем лишь в последнюю очередь. Часто мы думаем только о том, чтобы оставить у других хорошее впечатление о себе. Если бы мы, наоборот, могли фокусировать внимание

на собеседнике и на том, что он говорит, не выражая словами, мы бы лучше понимали, что он думает о нас в действительности и то ли имеет в виду, о чем говорит.

Поэтому имеет смысл научиться понимать язык, который помогал нашим пращурам тысячелетия назад ладить друг с другом, защищаться от опасностей и выживать, — язык нашего тела. Как это сделать? Просто обращайте внимание на детали, потренируйтесь читать между строк, общайтесь более осознанно, измените угол зрения. Ведь даже когда человек ничего не говорит, его движения, жесты и мимика могут рассказать правду о его самочувствии, желаниях и намерениях.

Вот увидите, научившись все это замечать и интерпретировать, вы не откажетесь от возможности использовать этот опыт снова и снова. Проявите к человеку интерес, задумайтесь над смыслом сказанного им слова и насладитесь увлекательным путешествием в мир тайн и загадок нашего тела! Вы много узнаете о себе самом и о других, ваше чутье станет тоньше, а ум — острее.

Готовы? Тогда вперед! Уже из первой главы вы узнаете о том, насколько хорошо разбираетесь в людях, и сможете усовершенствовать навыки. Желаю успеха!

*Искренне ваша,
Татьяна Штробель*

ГЛАВА 1

Хорошо ли вы разбираетесь в людях?

Знаете ли вы себя? Понимаете ли других?

На что вы обращаете внимание при встрече с другим человеком? И что, возможно, ускользает от вас?

Нижеприведенный тест поможет определить, насколько хорошо вы разбираетесь в людях и используете это в повседневной жизни. Если высказывание верно, отвечайте «да», если неверно — «нет».

1. Я всегда обращаю внимание на других людей и настраиваюсь на их волну.

Да

Нет

2. Я чувствую, когда кто-то приближается ко мне сзади или сбоку.

Да

Нет

3. В первую очередь я обращаю внимание на выражение лица собеседника.

Да

Нет

4. Манера одеваться может мне многое рассказать о том, что за человек передо мной.

Да

Нет

5. Я могу быстро оценить поведение человека и составить мнение о нем.
Да Нет
6. Мое первое впечатление о человеке в основном верно.
Да Нет
7. Если меня кто-нибудь выводит из себя, я всегда задаюсь вопросом, что именно раздражает меня в этом человеке.
Да Нет
8. Если у меня с кем-нибудь хорошие отношения, я всегда знаю почему.
Да Нет
9. Мне легко сходитьсся с другими людьми, вступать с ними в контакт.
Да Нет
10. Я помню о разговорах с людьми и их содержании.
Да Нет
11. Во время разговора я обращаю внимание не только на слова собеседника, но и на выражение его лица.
Да Нет
12. Я могу определить, кто в группе является лидером.
Да Нет
13. Для меня особенно важно, каким тоном говорит мой собеседник, поскольку это может многое рассказать о его чувствах.
Да Нет
14. Я чувствую, говорит мой собеседник правду или нет.
Да Нет

15. Я замечаю, когда кому-нибудь в разговоре со мной становится скучно.
Да Нет
16. Я чувствую, как человек ко мне относится.
Да Нет
17. Я помню о событиях моей жизни и сопровождавших их чувствах.
Да Нет
18. Я могу выразить чувства и дать это почувствовать другим.
Да Нет
19. При общении с другими людьми я время от времени чувствую себя не в своей тарелке, хотя на это нет причин.
Да Нет
20. Я осознаю изменения в моем окружении.
Да Нет
21. Когда я эмоционально перегружен, это отражается на моем аппетите.
Да Нет
22. Я чувствую, когда слишком далеко захожу в отношениях с другим человеком или он сердится на меня.
Да Нет
23. В основном я первым замечаю, когда кто-нибудь из моих друзей меняется в лице.
Да Нет
24. Я понимаю, что в действительности хотел сказать собеседник.
Да Нет

25. По жестам и мимике других людей я могу определить, сталкивались ли они ранее друг с другом при личном контакте или в профессиональной деятельности.

Да

Нет

Подведем итоги.

За каждый положительный ответ поставьте себе 1 балл.

22—25 баллов:

Примите поздравления! Вы прекрасно чувствуете других людей и в общении с ними руководствуетесь четкими морально-этическими. Для вас важно понять человека. Ваша тонкая эмоциональная организация позволяет вам воспринимать других во всей их многогранности. Ваше чутье обогащает как вашу собственную жизнь, так и жизнь окружающих. В следующих главах вы узнаете, как развить это умение.

15—21 балл:

Вы хорошо чувствуете других, но не всегда им верите. Вы полагаетесь лишь на голос разума, но в глубине души хотите доверять людям больше. Прислушайтесь к голосу интуиции, и вы больше узнаете о других, а упражнения, приведенные в этой книге, помогут вам в этом.

8—14 баллов:

Вы охотно вступаете в контакт с другими людьми, когда это не предвещает опасности. Вы избегаете ссор

и двигаетесь по пути наименьшего сопротивления. Для вас важно, чтобы люди чувствовали себя в общении с вами комфортно, гармония для вас прежде всего. Однако при этом ваши потребности остаются неудовлетворенными, поскольку ради сохранения мира вы часто идете на компромисс, и это вызывает у вас дискомфорт. Вам нелегко привлечь внимание и осуществить свои желания. Научитесь говорить «нет». Чаще задавайтесь вопросом о том, что говорят и делают другие. Упражнения, приведенные в этой книге, помогут вам научиться понимать других людей и больше доверять себе, благодаря чему окружающим не так просто будет ввести вас в заблуждение.

7—0 баллов:

Вы охотно уступаете дорогу другим, вполне возможно, потому что вы были обижены или же потому, что другие не особенно вас интересуют. Правда, при этом вы кое-что упускаете. Определите для себя основные жизненные принципы и свое место в жизни. Тогда у вас будет возможность стать полноценной частью общества и не чувствовать себя ущемленным. Эта книга поможет вам научиться наблюдать, прислушиваться и постепенно понимать невербальные знаки.

Вы уже наверняка поняли, что знания о человеке появляются не только из наблюдений за другими людьми и толкования их поведения, но прежде всего из наблюдений за самим собой и понимания того, кем являетесь

вы сами. Будьте честным по отношению к самому себе. Обратите внимание не только на свои сильные, но и на слабые стороны, работайте над собой. Изменив угол зрения на себя самого, вы дадите возможность другим иначе взглянуть на вас.

Хотите попрактиковаться прямо сейчас? Ниже приведены три упражнения, с помощью которых вы сможете в течение нескольких дней научиться лучше понимать окружающих. В следующих главах книги вы также найдете упражнения, которые помогут вам развить этот навык. Желаю успеха!

Упражнение 1

Подобное упражнение проводил на своем семинаре известный актер, режиссер и тренер Пьер Франк. В следующий раз захватите с собой на вечеринку лист бумаги и карандаш. Вы также можете сыграть в эту игру, например, на курсах профессиональной подготовки, за ужином или в любом другом месте, когда будете находиться среди малознакомых или незнакомых людей. Для начала осмотрите помещение: чем оно оснащено, какая на столе скатерть, стены, пол? Потом посмотрите на людей: как они двигаются, как разговаривают друг с другом?

Теперь, не задумываясь, подберите для каждого из присутствующих характеризующее его слово.

Содержание

Введение: Учимся понимать язык тела	5
Глава 1: Хорошо ли вы разбираетесь в людях?	8
Знаете ли вы себя? Понимаете ли других?	8
Что значит понимать человека?	16
Как вы запоминаете информацию?	17
Глава 2: Учимся читать человека как книгу	23
Ваш мозг знает больше, чем вы думаете	27
Как вы себя чувствуете?	32
Это было нечто: наша эмоциональная память	34
Посмотри мне в глаза... Способы восприятия	35
Вода, огонь, воздух — три основных типа	53
Заразительные эмоции: действие зеркальных нейронов	64
Нравится ли он мне? Первое впечатление	67
Глава 3: Язык тела: основные положения	73
Оставайся на месте! Жесты на расстоянии	79
Ассоциированное и диссоциированное состояние	81
Различные позы: что могут рассказать ноги	88
Руки многое умеют: жесты рук	113
Рукопожатие, объятия или нечто большее? Ритуалы приветствия	139
Два полушария: чувства или логика	167
Глава 4: Язык тела в нашей жизни	172
Честность — это украшение...	172

Все будет хорошо: как наше тело выдает страх и неуверенность	183
Кто здесь босс? Социальная лестница	198
Ни шагу дальше! Контроль территории	202
«Рады с вами познакомиться»: язык тела при устройстве на работу	213
Как мы сидим: язык тела в положении сидя	224
Язык тела в радости и печали	228
От контакта взглядами к первому прикосновению: язык тела при флирте	231
Что происходит? Контактная фаза	234
Покажи мне себя	239
Я хочу тебя ощущать: сближение	249
Любовные отношения: язык тела у пар	253
Шесть фаз партнерства	253
Абсолютно неподдельно: о чем говорит язык тела у детей	264
Более чем просто усталость: правда о зевоте	268
Как мы спим... Позы сна	272
Гонщик, флегматик или жуир... Типы водителей	276
Приложение	284
Ответы к упражнениям	284
Одним взглядом: знаки языка тела	285
Для дальнейших упражнений	308
Правильные ответы	311
Слова благодарности	314
Литература	316

Видання для організації дозвілля

ШТРОБЕЛЬ Татьяна
Я знаю, що ти відчуваєш.
Як зрозуміти свого співрозмовника за рухами тіла,
мімікою та емоціями
(російською мовою)

Головний редактор С. С. Скляр
Відповідальний за випуск Г. В. Сологуб
Редактор І. Г. Веремій
Художній редактор Т. О. Волошина
Технічний редактор А. Г. Верьовкін
Коректор Л. О. Шабельська

Підписано до друку 21.12.2012. Формат 84x108/32. Друк офсетний.
Гарнітура «FuturaBook». Ум. друк. арк. 16,8. Наклад 10 000 пр. Зам. №

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
Св. № ДК65 від 26.05.2000
61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а
E-mail: cop@bookclub.ua

Віддруковано з готових діапозитивів
у ДП «Видавництво та типографія "Таврида"»
95040, Україна, АРК, м. Сімферополь, вул. Ген. Васильєва, 44

Издание для досуга

ШТРОБЕЛЬ Татьяна
Я знаю, что ты чувствуешь.
Как понять своего собеседника по движениям тела,
мимике и эмоциям

Главный редактор С. С. Скляр
Ответственный за выпуск Г. В. Сологуб
Редактор И. Г. Веремей
Художественный редактор Т. О. Волошина
Технический редактор А. Г. Веревкин
Корректор Л. О. Шабельская

Подписано в печать 21.12.2012. Формат 84x108/32. Печать офсетная.
Гарнитура «FuturaBook». Усл. печ. л. 16,8. Тираж 10 000 экз. Зак. №

ООО «Книжный клуб "Клуб семейного досуга"»
308025, г. Белгород, ул. Сумская, 168

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ДП «Издательство и типография "Таврида"»
95040, Украина, АРК, г. Симферополь, ул. Ген. Васильєва, 44

Издательство Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга»
www.trade.bookclub.ua

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ КНИГАМИ ИЗДАТЕЛЬСТВА

МОСКВА

Бертельсманн Медиа Москау АО

129110, г. Москва, пр. Мира, 68, стр. 1-А
тел. +7 (495) 688-52-29
+7 (495) 984-35-23
e-mail: office@bmm.ru
www.bmm.ru

ХАРЬКОВ

ДП с иностранными инвестициями

«Книжный Клуб

«Клуб Семейного Досуга»»

61140, г. Харьков-140,
пр. Гагарина, 20-А
тел/факс +38 (057) 703-44-57
e-mail: trade@bookclub.ua
www.trade.bookclub.ua

ДОНЕЦК

ООО «ИКЦ «Кредо»»

83096, г. Донецк, ул. Куйбышева, 131-Г
тел. +38 (062) 345-63-08, +38 (062) 348-37-92, +38 (062) 348-37-86
e-mail: fenix@kredo.net.ua
www.kredo.net.ua

КИЕВ

ЧП «Букс Медиа Тойс»

04655, г. Киев, пр. Московский, 10-Б, оф. 33
тел. +38 (044) 351-14-39,
+38 (067) 572-63-34,
e-mail: booksmt@rambler.ua

ЗАПОРОЖЬЕ

ФЛП Савчук Ю.Д.

69057, г. Запорожье, ул. Седова, 18
тел. +38 (050) 347-05-68
e-mail: vega_center@i.ua

Одесское

подразделение

65063, г. Одесса, ул. Армейская, 8-В
тел. +38 (048) 776-07-67
e-mail: odessa@bookclub.ua

Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга»

УКРАИНА

служба работы с клиентами:

тел. +38 (057) 783-88-88
e-mail: support@bookclub.ua
Интернет-магазин: www.bookclub.ua
«Книжный клуб», а/я 84, Харьков, 61001

РОССИЯ

служба работы с клиентами:

тел. +7 (4722) 22-25-25
e-mail: order@flc-bookclub.ru
Интернет-магазин: www.ksdbook.ru
«Книжный клуб», а/я 4, Белгород, 308961

Ми й не підозрюємо, наскільки наше власне тіло видає наші думки та почуття. Із цієї книгою ви навчитеся розпізнавати будь-який жест, рух, погляд співрозмовника та довідаєтеся, де можна використовувати такі навички. Приділіть трохи часу наведеним тестам і вправам — і приготуйтеся до запаморочливого успіху в кар'єрі й в особистому житті, до повного взаєморозуміння з дітьми, адже відтепер ви керуєте будь-якою ситуацією!

Штробель Т.

Ш93 Я знаю, что ты чувствуешь. Как понять своего собеседника по движениям тела, мимике и эмоциям / Татьяна Штробель ; пер. с нем. В. Степанова. — Харьков : Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга» ; Белгород : ООО «Книжный клуб "Клуб семейного досуга"», 2013. — 320 с. : ил.

ISBN 978-966-14-4302-9 (Украина)

ISBN 978-5-9910-2237-8 (Россия)

ISBN 978-3-442-21968-1 (нем.)

Мы и не подозреваем, насколько наше собственное тело выдает наши мысли и чувства. С этой книгой вы научитесь распознавать любой жест, движение, взгляд собеседника и узнаете, где можно использовать такие навыки. Уделите немного времени приведенным тестам и упражнениям — и приготовьтесь к головокружительному успеху в карьере и в личной жизни, к полному взаимопониманию с детьми, ведь отныне вы управляете любой ситуацией!

УДК 159.9
ББК 88.5