

Богдановский, А.

Б 14

Ключи доступа к мыслям и поступкам других людей. — Издательство «Невский проспект». — СПб.: 2001. — 160 с. ISBN 5-8378-0154-5

Вы ведь хотите добиться профессиональных и финансовых успехов? Вам необходимо расположить к себе множество самых разных людей, от которых зависит ваше благополучие? Вам необходимо нравиться противоположному полу, чтобы достичь счастья в личной жизни? Тогда не тратьте времени на попытки добиться всего этого «традиционным» способом.

Умение читать чужие мысли — это искусство, которым может овладеть любой, кто собирается добиться успеха в этой жизни.

Чтение мыслей автоматически ставит вас в число избранных любимцев судьбы, которым все удастся без особого напряжения.

Авторы этой книги откроют вам тайны магии поз и жестов, которая позволяет проникнуть в «святая святых» человеческой психики без применения телепатических способностей.

**Богдановский Алексей
КЛЮЧИ ДОСТУПА К МЫСЛЯМ
И ПОСТУПАМ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ**

Главный редактор *М. В. Смирнова*
Ведущий редактор *Е. В. Перелетова*
Художественный редактор *Р. И. Гриневский*

ЛР № 066423 от 19 марта 1999 г.

Подписано в печать 16.11.00. Гарнитура NewtonС.
Формат 84×108 1/16. Объем 5 печ. л. Печать высокая.
Доп. тираж 15 000 экз. Заказ № 2253.

*Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции
ОК-003-93, том 2 — 953000.*

Издательство «Невский проспект».

Адрес для писем: 190068, СПб., а/я 625. E-mail: np@overlink.ru
Тел. (812) 114-47-36; тел./факс отдела быта (812) 114-44-70.

Отпечатано с диапозитивов в ГПП «Печатный двор»
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций.

197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.

ISBN 5-8378-0154-5

© Богдановский А., 2001
© «Невский проспект», 2001

Нажмите здесь, чтобы купить полную
версию книги

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	5
Искусство свидетеля.....	7
Глава 1. КЛЮЧИ ДОСТУПА.....	9
Когда ситуация выходит из-под контроля.....	13
Очаровательные глазки.....	17
Стратегии памяти.....	28
Глава 2. АЗБУКА ТЕЛА.....	30
О чем рассказывает взгляд.....	30
Как победить тигра и завербовать агента (практические рекомендации по тренировке взгляда и силы).....	39
Территория ощущения.....	46
Бессловесное красноречие.....	49
Тайные знаки лица.....	58
Улыбка — детектор лжи.....	62
Язык жестов.....	67
Почему стряхивают муху.....	71
В позе мыслителя.....	73
Жесты страха.....	74
Будьте осторожны!.....	76
Школа быстрого «чтения» жестов.....	78

Глава 3. ПОТОКИ СИЛЫ: КАК ЧИТАТЬ ХАРАКТЕР ПО ОСАНКЕ	82
«Детский» характер	84
Агрессивный нытик	86
Истерический характер	90
Самовлюбленный характер	94
Самовлюбленный «педант»	96
Женственный характер у мужчины	98
Глава 4. МАГИЯ СЛОВА	100
Три стратегии успеха	104
Стратегия первая: неочевидная возможность	104
Стратегия вторая: «Не хотите услышать „нет“?» — «Нет!»	106
Стратегия третья: «Этого мы делать не будем?» — «Нет, будем!»	108
Принцип скрытности	109
Умышленная неопределенность	114
Глава 5. ИСКУССТВО ВИДЕНИЯ	120
Сила внимания	122
Глава 6. ОЧАРОВАНИЕ	129
Энергия дыхания	130
Как управлять собеседником при помощи дыхания	133
Состояние транса	135
Отражение	136
Когда противоречит правая рука левой	138
Цыганский гипноз	139
Глава 7. ВНУШЕНИЕ	143
Разговор силы	143
Метод внедренного внушения	148
Как действует «якорь»	151
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	155

Вы можете получить эти и многие другие книги наложенным
 платежом, прислав заявку по адресу:
 199397, Санкт-Петербург, а/я 196, ЗАО «Грифъ»
 тел. (812) 325-8214

Не забудьте указать свой почтовый адрес, фамилию и имя.
 Книги рассылаются только по территории России.
 Указанные цены не включают расходы по пересылке.

КНИГИ-КАЛЕНДАРИ НА 2001 ГОД

Г. Малахов «Оздоровительные советы на каждый день 2001 года»	20-00
Г. Малахов «Оздоровительные советы для женщин на каждый день 2001 года»	18-00
А. Семенова «Календарь фэн-шуй на 2001 год»	14-00
А. Семенова, О. Шувалова «Лунный календарь на каждый день 2001 года»	15-00
Православный календарь на 2001 год	15-00

СЕРИЯ «ИСТОКИ ЗДОРОВЬЯ»

А. Семенова «Полное очищение: тело, пространство, судьба»	13-00
А. Семенова «Магия родного дома»	13-00
А. Семенова «Карма вашего дома»	13-00
А. Семенова «Целительные свойства синего йода»	13-00
А. Семенова «Целительный яблочный уксус»	13-00
А. Семенова «Семь шагов к счастью»	13-00
А. Семенова «Оберегу от всех невзгод»	13-00
А. Семенова «Тайные силы маятника»	13-00
Анастасия Семенова «Чудо-целитель алюз»	13-00
Анастасия Семенова «Лечение теплом»	13-00
А. Семенова, О. Шувалова «Амулеты и талисманы»	13-00
А. Семенова, О. Шувалова «Лунный календарь в повседневной жизни»	13-00
О. Шувалова «Целительная магия деревьев»	13-00
О. Шувалова «Лечение глиной и целебными грязями»	13-00
О. Шувалова «Судьба и карма»	13-00
Г. Романова «Лечение яблоками»	13-00
Г. Романова «Лечение облепихой»	13-00
Г. Романова «Чай: лекарство и удовольствие»	13-00
Г. Романова «Кофе: лекарство и удовольствие»	13-00
О. Мазур «Морковь против рака и других 65 болезней»	13-00
О. Мазур «Капуста против язвы и других недугов»	13-00
Н. Андреева «Секреты здорового позвоночника»	13-00

КНИГИ О. ШУВАЛОВОЙ В СЕРИИ «В РИТМАХ ЛУНЫ»

«Луна и тайны нашей судьбы»	13-00
«Луна и магия»	13-00
«Луна и гадания»	13-00
«Луна и здоровье»	13-00
«Луна и наши сны»	13-00

КНИГИ А. СЕМЕНОВОЙ В СЕРИИ «РУССКИЙ ФЭН-ШУЙ»

«Дом и его тайные силы»	13-00
«Дом — зеркало судьбы»	13-00
«Очищение дома»	13-00
«Дыхание вашего дома»	13-00

«Вампиры и доноры вашего дома»	13-00
«Секреты домостроя»	13-00

КНИГИ А. СЕМЕНОВОЙ В СЕРИИ «ДОРОГА К ХРАМУ»

«Молитвы за родных и близких»	13-00
«Исцеление постом»	13-00
«Дорогами православия»	15-00

СЕРИЯ «ИСЦЕЛЕНИЕ ДУШИ»

Дмитрий Орехов «Святые места России»	13-00
Дмитрий Орехов «Святые источники»	13-00
Дмитрий Орехов «Святые иконы России»	13-00
Дмитрий Орехов «Русские святые XX столетия»	13-00

СЕРИЯ «СИСТЕМА ДАЛЬНЕЙШЕГО ЭНЕРГОИНФОРМАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ»

«Освобождение»	13-00
«Становление»	13-00
«Влияние»	13-00
«Зрелость»	13-00
«Уверенность»	13-00
«Техника одушевления предметов» (в 2-х книгах)	по 13-00
Календарь ДЭИР: полная программа на год	13-00

СЕРИЯ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ»

Хохель С. «Секреты Победителя: Книга развития личных качеств»	13-00
Хохель С. «Территория новых возможностей: Открываем в себе качества Творца Успеха»	13-00
Хохель С. «Уроки процветания. Книга развития качеств Творца Успеха»	13-00
Ларин И. «Формула успеха: позитивное программирование жизни» ...	13-00
Богдановский А. «Ключи доступа к мыслям и поступкам других людей»	13-00

СЕРИЯ «ВАШ СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР»

А. Васильева «Самодиагностика: как предупредить развитие болезни»	13-00
А. Васильева «Краткий медицинский справочник»	13-00
А. Васильева «Гастрит: решение наболевшей проблемы»	13-00
А. Васильева «Болезни почек: быть или не быть»	13-00
А. Васильева «Остеохондроз: профилактика и исцеление»	13-00
А. Васильева «Болезни печени: вопрос жизни и... времени»	13-00
М. Ахманов «Диабет в пожилом возрасте»	13-00
Е. Николаева «Язвенная болезнь желудка»	13-00
Н. Львова «Бессонница»	13-00
К. Воробьев «Грипп: лечение и профилактика»	13-00
Н. Яковлева «Гипертония»	13-00
П. Михайличенко «Вакуум-терапия: баночный массаж»	13-00
А. Леонтьев «Болит спина: что делать?»	13-00

НОВИНКА: СЕРИЯ «СОВРЕМЕННАЯ КУЛИНАРИЯ»

«Кулинарные путешествия от Австрии до Японии: 30 экзотических меню»	15-00
«Экономная кулинария: быстро, вкусно, доступно»	15-00
«Лучший стол для лучших друзей: 30 праздничных обедов»	15-00
«Гости на порог — хозяйка за пирог»	15-00
«Китайская кухня»	15-00
«Корейская кухня»	15-00

ПРЕДИСЛОВИЕ

Наш способ восприятия — это способ, свойственный хищнику. Очень эффективный метод оценки и классификации добычи и степени опасности. Но это — не единственный доступный нам способ воспринимать!

Карлос Кастанеда

У вас есть цели, которые вы хотели бы реализовать. Часть из них зависит только от вас лично: здоровье, обаяние, знание английского... Вам совершенно не нужно согласие окружающих, чтобы всего этого добиться. Необходимо лишь ваше желание плюс сотрудничество тела, души и духа.

Другие ваши цели направлены вовне. Вы хотите больше зарабатывать, производить хорошее впечатление на друзей и коллег, отделаться от чьих-то вторжений в ваши личные дела, воспитывать умных, честных и благодарных детей, хотите наверняка знать, что без труда найдете новую работу, если возникнут проблемы с нынешней...

Вроде бы все просто и понятно. Если человек уверен в своих силах, если он здоров и обаятелен, то у него есть все шансы для того, чтобы легко решать жизненные проблемы. И наоборот. Если у кого-то дела складываются хорошо, а все проблемы решаются сами собой, то и выглядит этот человек прекрасно.

Мы не хотим уводить вас от реальности. Не каждому из нас удастся встретить счастливого, которому все дается легко в этой жизни. Чаще всего, чтобы наладить жизнь, человеку приходится много работать, и прежде всего работать над собой. Но не только это является залогом успеха...

Итак, у вас есть желание, от окружающих вас людей и обстоятельств зависит его исполнение. Конкретные ситуации могут быть самыми разными. Может быть, вы мечтаете, чтобы ваш сын поступил в институт, а может быть, хотите найти высокооплачиваемую работу. Это не важно. Главное, что для достижения своей цели вам придется воздействовать на поведение других людей.

Мы готовы рассказать вам, как договориться с человеком не столько через его разум, сознание, сколько через бессознательное. А поскольку более чем девяносто процентов человеческих поступков управляются именно той частью личности, которую люди не осознают, ваши возможности воздействовать на окружающих возрастут, как минимум, раз в десять. Не манипулировать людьми, а воздействовать на них (!), так, чтобы окружающие не чувствовали давления, не испытывали напряжения при общении с вами, а с удовольствием помогали вам.

Есть разные способы взаимодействия с окружающим миром, но наша технократическая цивилизация, к несчастью, остановилась на одном: жесткая грубая сила. Человечество, стремясь улучшить условия существования, безжалостно осушает болота, вырубает леса, засоряет воду и воздух. Нации выясняют отношения при помощи войн — экономических, информационных, а то и прямых, физических. Промышленные корпорации безжалостно конкурируют друг с другом и попутно уничтожают природу в надежде извлечь прибыль. Вполне разумный человек пытается переорать

собственного ребенка, подсадить начальника, отбить жену друга и прочее, и прочее. Стремясь изменить свою жизнь, мы слишком часто не считаемся с возможностями природы, желаниями людей и даже своего собственного «Я».

Но «на всякое действие следует равное по силе противодействие», как утверждал сэра Исаак Ньютон. Мы привыкли считать, что это один из законов движения классической механики, но не все так просто. Безрассудно воздействуя на мир, мы неизбежно сталкиваемся с достаточно агрессивным ответом. Стремление извлечь максимум прибыли оборачивается инфарктом в сорок лет. Выигранная война «дарит» победившей нации миллионы психически неуравновешенных людей, всплеск насилия и революции. «Благовоспитанный» под непереносимым давлением со стороны родителей ребенок оставляет тех, кто его воспитал, в пропасти одиночества. Тепло и свет атомной электростанции взрывается Чернобылем...

Но есть другой путь... *Истинный воин не воинственен, умеющий сражаться не жесток, способный одолеть равного не противостоят ему прямо...*

ИСКУССТВО СВИДЕТЕЛЯ

Каждый из нас находится в постоянной цепи воздействий. На нас действуют силы природы, друзья, родственники, коллеги. Мы тоже действуем на них, тем самым поддерживая сложнейший баланс причин и следствий, который выливается в нашу индивидуальную судьбу, в успехи и неудачи, радости и горести. Одна из главных жизненных задач человека — увидеть и почувствовать эту цепочку целиком. Присмотритесь к тому, как люди поддерживают друг друга или создают друг другу проблемы.

Представьте, что вы находитесь в центре толпы. Ваша цель — выбраться на открытое место. После нескольких безуспешных попыток вы начинаете «игру не по правилам» — плечом оттесняете того, кто сбоку, руками отталкиваете того, кто спереди. Образуется волна движения и — не дай Бог, конечно, — переходит в давку. Последствия вполне очевидны.

На самом деле каждый из нас уже находится в «толпе», в самом центре постоянных взаимодействий. И выбраться бывает очень сложно, хотя кое-кто и пытается. Только не надо толкаться!

В любой ситуации вы можете выбрать между двумя способами поведения. Можно целиком отдаться действию. Тогда вы становитесь участником события. А можно наблюдать... И совершать только необходимые действия, направляя события в нужное русло. Это поведение свидетеля.

Чтобы понять разницу между свидетелем и участником, достаточно вспомнить, как по-разному будут рассказывать об одной и той же дискуссии тот, кто в ней участвовал, и тот, кто только слушал, может быть, изредка вставляя необходимые реплики. Один будет в плену своих действий и слов, своего отношения к происходящему, а другой сможет воспроизвести позиции участников и даже найти решающий аргумент, которым он мог бы обеспечить себе победу в будущем.

Свидетель только наблюдает и ждет подходящего момента. Когда же приходит пора действовать, он не идет в лобовую атаку, а предпринимает самый незначительный шаг. И с прежней отрешенностью наблюдает за реакцией. И так, шаг за шагом, направляет ход событий в нужную сторону.

Глава 1

КЛЮЧИ ДОСТУПА

Истинный воин не воинственен,
Умеющий сражаться не жесток.
Способный одолеть равного
не противостоит ему прямо,
Умеющий использовать других
всегда готов уступить.
Вот что называется не бороться
с тем, что выше тебя.
Вот что называется уметь использовать
тех, кто сильнее.
- Вот что называется действовать
согласно воле Неба,
Согласно высшему началу,
которое существует от века.

Дао Дэ Цзин

***Чтобы влиять на человека, прежде всего необходимо
завладеть его вниманием.***

Проще влиять на человека, который вам доверяет.

Запомните эти два основных правила. Без них не освоить искусство воздействия.

Есть много способов удержать внимание собеседника и завоевать его доверие. Те из них, которые способны открыть дверь в мир чувств, мыслей и поступ-

ков другого человека, называются «ключи доступа». Они основаны на универсальных механизмах памяти, свойственных биологическому виду *Homo Sapiens*.

Любое ваше слово, действие, жест вызывают реакцию лишь потому, что находят отражение в памяти собеседника.

Вам нравится отдыхать у озера? Чтобы ответить на этот вопрос, вы должны вспомнить, как отдыхали на берегу озера, и оценить возникшие ощущения. Один представит живописные берега, прозрачную воду, палатку, ярко пылающий костер. Другой услышит плеск волн, звуки гитары, соловьиные трели. А третий вдруг почувствует леденящий холод дождливого утра, укусы назойливых, невыносимых комаров и тоску из-за полного отсутствия человеческих условий жизни...

Реальный опыт представлен тремя видами восприятия: зрением, слухом и ощущениями. И все три вида опыта хранятся в вашей памяти. Но так сложилось, что человеку проще и удобнее оперировать только одним из трех блоков памяти, доминирующим над двумя остальными. Каким именно способом он поддерживает контакт с памятью — вопрос врожденных особенностей, воспитания, профессии... Но причины нас в данный момент не интересуют. Важно то, что все люди по способу контакта с внутренним опытом разделяются на три типа:

- ориентированные на зрительную память (визуалы, или люди зрения);
- ориентированные на слуховую память (аудиалы, или люди слуха);
- ориентированные на память ощущений (кинестетики, или люди ощущений).

Определить этот тип достаточно просто: он постоянно проявляется в речи.

— Мне тяжело схватить вашу мысль, — говорит человек **ощущений**.

— Поясните, что вы имеете в виду. Для меня, по крайней мере, перспектива этой идеи совершенно неясна, — скажет человек зрения.

— Послушай, это звучит убедительно, но я как-то сомневаюсь... — говорит человек слуха.

Итак, если вы хотите удержать внимание собеседника и завоевать его доверие, старайтесь строить свою речь так, чтобы обращаться к его типу контакта с памятью.

Конечно, это не просто. Работа в чужой системе требует повышенной концентрации внимания, больших затрат силы. Но ведь вы готовы затратить дополнительные силы, поскольку ставите своей целью влияние на собеседника. Обратите внимание на *знаковые фразы* и, определив тип общения собеседника, в дальнейшем старайтесь строить собственную речь, используя его же знаковые слова.

Задание это совсем простое. Буквально через неделю систематических занятий вы научитесь моментально определять тип общения собеседника и, не задумываясь, подстраиваться под него. Вскоре вы заметите, что окружающие необъяснимым образом расположены к общению с вами, испытывают к вам симпатию, охотно вступают в беседы и, естественно, рады помочь вам.

Способ контакта с внутренним опытом	Наиболее употребительные ключевые слова	Примеры фраз
Человек зрения	видеть, взглянуть, смотреть, точка зрения, рисовать, яркий, ясный, смутный, мрачный, перспектива, вспышка, озарение, свет, тусклый, прозрачный, бледный	Я это сам вижу. Мне кажется, это ясно. Вы очень красочно все описали. Посмотрим на ситуацию с другой точки зрения. Смутные перспективы. Мне неясно. Она просто сияла
Человек слуха	слышать, звучать, крик, шумный, громкий, мело-	Это звучит странно. Я прекрасно слышу, что вы

Способ контакта с внутренним опытом	Наиболее употребительные ключевые слова	Примеры фраз
Человек ощущений	личный, оглушительный, звонкий чувствовать, ощущать, трогать, держать, брать, схватить, терять, нащупать, теплый, мягкий, гладкий, удобный, пустой, переполненность, зажатость, грубый, колючий, тяжелый, сухой, ароматный, пахнуть, сладкий, кислый, горький, свежий, пряный, безвкусный	говорите. Я, конечно, попробовал, но они подняли такой шум! Мне много чего пришлось выслушать на свой счет. Кричащая одежда. Я был просто оглушен этим известием У него какое-то кислое лицо. Я постоянно натываюсь на препятствия. Такое ощущение, что я как-то не так обращался с детьми. Мне очень тяжело говорить об этом. Моя жизнь протекала ровно и гладко, но порой подбрасывала немало крутых неожиданностей
Нейтральные слова	верить, думать, знать, понимать, полагать, изменение, уважительный, доверчивый	Я думаю, мы можем принять вашу идею. Я не знаю, почему так случилось

Нейтральные слова очень удобны: их можно применять, пока вы не определите ведущий тип восприятия своего собеседника. Тем самым вы минуете период резкого перехода от своего способа восприятия к тому, которого требуют ваши интересы.

Подстройка к внутреннему опыту вашего собеседника открывает еще одну возможность: вы можете производить благоприятное впечатление, затрачивая при этом минимум усилий. Нужно только помнить, что человек обращает внимание на те впечатления, которые лежат в поле его ведущей системы. Идеальный костюм и изумительная прическа способны сразить наповал человека зрения, но человек ощущений может не обратить на них никакого внимания. Теперь-то вы понимаете, почему ваша эффектная сотрудница не может

добиться благосклонности начальника? Одна из причин семейных ссор: мужу — человеку ощущений — глубоко наплевать на чистоту в доме, которую ревностно поддерживает супруга — человек зрения.

Если для человека зрения важен внешний вид, поза, жест, то для человека ощущений — запах духов или одеколona, рукопожатие, прикосновения, частота дыхания. При этом ваш внешний вид может быть самым заурядным. Человек слуха клюнет на содержание речи, остроумие, музыкальность и богатые интонации.

КОГДА СИТУАЦИЯ ВЫХОДИТ ИЗ-ПОД КОНТРОЛЯ

Ориентированность человека на один из трех способов восприятия мира — зрительный, слуховой или через ощущения — может быть различной по силе. Иногда человек настолько сильно привязан к единственному способу восприятия и общения, что приобретает особенные черты, которые вы можете без труда заметить. Эти черты личности довольно четко проявляются в поведении человека в сложной обстановке. Таким образом, иногда вы можете узнать заранее, как ваш знакомый будет действовать в кризисной ситуации, тем самым избавив себя от неприятных открытий.

Люди, сильно ориентированные на зрение, при разговоре стараются держать с собеседниками большую дистанцию. Осанка у них прямая, голос высокий, дыхание преимущественно грудное. Жесты часто рисующие (человек как бы изображает в воздухе картины, которые представляет), движения рук чаще направлены вверх от себя и редко опускаются ниже груди. В речи много пауз, заполненных чем-то вроде «э...», «м...». Любят употреблять в речи обобщающие местоимения:

все, каждый, любой, всякий раз и вопросы в отрицательной форме: «Почему вы не...?», «Как вы не...?».

В стрессовой ситуации людей этого типа следует опасаться. Они легко изображают праведный гнев и выступают в роли *обвинителя*, нередко подставляя под удар окружающих.

Обвинитель — это человек, который всегда и всеми недоволен. Своим поведением он показывает: «Вот если бы не ты!» или: «Если бы не он!» Мышцы напряжены, голос громкий, дыхание прерывистое, учащенное. Лицо красное, искаженное, жесты очень экспрессивные, глаза слегка закатываются вверх*.

Люди, сильно ориентированные на слух, часто мало подвижны, их жесты скупые, редкие, преимущественно на уровне груди. Когда сидят в кресле с подлокотниками или за столом, любят подпирать голову рукой возле уха, как бы разговаривая по телефону. Во время беседы часто поворачиваются к партнеру боком. Избегают встречаться взглядом с собеседником. Речь монотонная, много неопределенных фраз: «те, кто...», «каждый, кто...», «тот, кто...» и тому подобных.

Люди этого типа обычно приверженцы логического самоконтроля. Избегают принятия решений и любой личной ответственности. В стрессовой ситуации берут на себя роль *компьютера*.

Компьютер чрезвычайно корректен, весьма рассудителен и, кажется, не выказывает никакого беспокойства и чувства опасности. Он собран и хладнокровен, словно профессиональный игрок в покер. Голос сухой и монотонный, слова абстрактные, не всегда понятные, «заумные». Мозг постоянно отягощен самоконтролем

* В фильме «Лангольеры» и одноименном романе Стивена Кинга один из пассажиров — бизнесмен, летевший на встречу в Бостон, — очень убедительно играет роль *обвинителя*. Пожалуй, это наиболее удачный эпизод во всем фильме.

и подбором нужных слов. Человек слуха применяет самые длинные и сложные из известных ему слов и предложения строит максимально длинными, с большим количеством причастных и деепричастных оборотов, сложных грамматических конструкций. Вместо «это беспокоит меня» он говорит «это вызывает беспокойство» и тому подобное. «Ну ладно, не будем...» Это предложение как раз утрированный пример того, как должен говорить *компьютер*.

Такой способ поведения вовсе не идеален — хладнокровие-то показное, — но в критической обстановке *компьютер* способен разрядить ситуацию и отвести угрозу. На такого человека вполне можно положиться, как на объективного и беспристрастного аналитика, который никогда не подставит под удар окружающих и постарается перевести чью-то личную ответственность в коллективную.

Каждый из нас способен войти в роль *компьютера* (поскольку каждый может на время использовать ключевые слова человека слуха).

Чтобы избежать нежелательных последствий, в критической ситуации лучше всего использовать стиль поведения компьютера. Если вы привыкли проговаривать про себя текст, который читаете, то наверняка сможете изобразить подобное поведение. При этом нужно исключить всякие жесты, выпрямить спину и сделать голос монотонным. Иногда такая роль — единственное спасение в сложной ситуации.

Люди, сильно ориентированные на ощущения, любят плавные, текучие движения; жесты направлены к себе, вниз, кисти рук находятся ниже уровня груди. В беседе занимают дистанцию, максимально близкую к партнеру, прикасаются к нему руками, плечи и шея при этом подаются вперед. Голос низкий, с частыми придыханиями. Речь медленная. Такие люди часто упо-

требляют местоимение «я». В разговоре использует обороты типа: «Он думает, что я неправильно себя веду», «Мне очень жаль, что вы не посчитались с моими чувствами», «Если бы он меня любил, он купил бы мне букет цветов» и тому подобные. То есть человек часто приписывает себе способность узнавать, что думает его собеседник.

В стрессовой ситуации люди, сильно ориентированные на ощущения, выбирают поведение *заискивающего*.

Заискивающий разговаривает обвораживающим тоном, всеми силами старается выглядеть «примерным учеником», часто извиняется, никогда не скажет прямо о своем несогласии, о чем бы ни шла речь. Это соглашатель в полном смысле слова. Создается впечатление, будто сам он ничего сделать не может и ему необходима поддержка других.

Чтобы лучше представить себе состояние заискивающего, можете провести небольшой психологический эксперимент. Закройте глаза и на минуту представьте, что вы на самом деле ни на что не годитесь. Вам платят зарплату только из милости. Вы отвечаете за все неудачи на свете, и вам остается только с виноватым видом промямлить: «Я больше не буду...»

«Я больше не буду» — отличная фраза-якорь, позволяющая быстро вернуть большинство людей в те моменты детства, когда они были вынуждены играть роль заискивающего.

Заискивающий благодарен уже за то, что с ним разговаривают, и ему не важно, как и что при этом говорится. Ему и в голову не придет отстаивать свою точку зрения или отрицать вину.

При напряженном разговоре руки у заискивающего висят словно плети или одна рука просительно вытягивается вперед, плечи опущены, колени чуть подогнуты, голова отклоняется назад, взгляд направлен на

собеседника снизу вверх. Голос звучит жалобно, временами переходит в писк*. Независимо от чувств и мыслей заискивающий говорит: «да, да, да, конечно... понятно... хорошо...», кивая головой и прикрывая глаза. В стрессовой ситуации противостоять напору и высказывать собственное мнение он не способен совершенно, хотя в спокойной обстановке вполне может быть ценным советчиком.

ОЧАРОВАТЕЛЬНЫЕ ГЛАЗКИ...

Итак, один из ключиков доступа к людям у вас уже в кармане. После недолгих тренировок вы сможете без труда понять, с кем имеете дело — человеком зрения, слуха или ощущений. Во всяком случае, отправляясь на свидание (деловое или личное), вы безошибочно определите, как лучше к нему подготовиться — тщательно проследить за своим внешним видом или хорошо продумать разговор, подобрать нужную интонацию, ведь не всегда хватает времени подготовить наступление по всем фронтам.

И вот час свидания настал. Если эта встреча важна и значима для вас, вы, конечно, волнуетесь. Вы без конца поправляете прическу или одергиваете пиджак, вспоминаете домашние заготовки речей, бледнеете, краснеете или же, наоборот, очертя голову бросаетесь в словесную перепалку... Дома, войдя в спокойное состояние уравновешенного созерцателя, вы, скорее все-

* Хорошей иллюстрацией может послужить весьма поучительная сцена из фильма «Служебный роман», когда наутро после пьяного выступления на вечеринке вконец исстрадавшийся от испуга и чувства вины Новосельцев пытается извиниться перед грозной начальницей. Припомните его осанку, согнутую спину, голову, втянутую в плечи... — очень наглядный пример заискивающего.

го, не сможете вспомнить ничего, кроме весьма приблизительного содержания беседы. Что за человек был перед вами? Можно ли ему доверять? Какое впечатление произвела на него ваша скромная персона? И, наконец, какого цвета глаза у этого субъекта? Часто ответов на эти важные вопросы невозможно добиться не только после первого, но и после десятого свидания.

Не правда ли, знакомая ситуация? Желание произвести на собеседника хорошее впечатление и страх провала мешают человеку правильно подойти к ситуации. Конечно, желание — это огромная сила, но оно не должно уводить вас от контроля над ситуацией. Поэтому не спешите сразу включаться в действие. Сначала — спокойное созерцание, сбор информации, а уже потом действие — незначительное по затратам, но способное изменить ситуацию. Вспомните, что говорил великий Архимед: «Дайте мне точку опоры, и я переверну весь мир». Найдите точку опоры. Наблюдайте за собеседником.

Поза, улыбка, мимолетное движение глаз, даже легкий жест могут сказать о человеке, о его подлинных намерениях гораздо больше, чем долгая совместная беседа. Любой неглупый человек, имея на то желание, с помощью слов может очень далеко увести вас от истины. Плутая в словесных конструкциях своего собеседника, пытаясь логически оценить его фразы, вы рискуете основательно попасть на удочку обмана и совершить серьезную ошибку. Чтобы не дать недоброжелателям такого шанса, для начала научитесь в своем окружении «выключать звук».

Пусть ваш мир какое-то время будет состоять только из различных форм и движений. Конечно, не забывайте об интуиции, пытайтесь расшифровать ее намеки, а вот о звуках и об ощущениях, полученных от соприкосновения с физическими объектами, забудьте основательно.

Самый удобный «учебный материал» — это телевизор с выключенным звуком или любое многолюдное место, где вы можете незаметно наблюдать за чьей-то неторопливой беседой. Хорошо, если суть разговора будет абсолютно недоступна вам, — иначе вы окажетесь в неловком положении подслушивающего или уйдете в мир логики, пытаясь вложить смысл в услышанные обрывки фраз. Телевизионный экран в данной ситуации предпочтительнее, на нем вы можете увидеть лица крупным планом, уловить тончайшую эмоцию, взгляд, произвольные движения зрачков...* Все важно в этой безмолвной беседе: общая поза, положение рук, ног, головы... Но анализ мы все же начнем с самой загадочной части человеческого существа — души.

Хотя и говорят, будто душа иногда уходит в пятки, все же основное ее местонахождение связано с глазами — зеркалом души. Вряд ли найдется смельчак, который станет опровергать это утверждение. Если по поводу носа мы можем сказать лишь «прямой», «курносый», «орлиный» и прибавить еще пару-тройку внешних эпитетов, а про уши и того меньше, то глаза можно описывать бесконечно.

Глаза неподвижные и бегающие, смеющиеся и плачущие, тусклые и блестящие, злые и добрые, стеклянные, пронизательные, обольстительные... Есть и вовсе роскошные эпитеты, которые любят использовать писатели и поэты: «глаза-омуты», глаза «занавешенные», «колдовские», «небесные», «сумасшедшие», «змеиные»...

* Одна из моих учениц придумала весьма оригинальный способ тренировки. Она подключала к телевизору аудиомэгнитофон и записывала звук (которого сама не слышала, потому что ручка громкости выведена на ноль). А потом проверяла свои выводы, прослушивая запись. Для выполнения упражнения можно использовать и видеомэгнитофон. Это более эффективно.

Ни один орган человеческого тела не способен на такие быстрые реакции, как глаза. Они то прищуриваются, то широко распахиваются, то поднимаются, то опускаются, иногда бесцеремонно таращатся или глядят искоса... Такая удивительная способность позволяет глазам превращаться во взгляд. И взглядов — от самых банальных до мистических — тоже не счесть. Любой «взглядовед», обобщив собственный опыт и проштудировав шедевры мировой культуры, смог бы назвать огромное количество взглядов: прямой, уклоняющийся, бесцельный, взгляд сквозь собеседника, интимный, многообещающий, деловитый, живой, беспокойный, лукавый, очарованный, сальный, вялый, скользкий, пронизывающий, холодный, влюбленный, пьяный, оценивающий, оскорбительный, бешеный, контролирующий, взгляд свысока, снизу, сбоку или через плечо... И подобрать множество других эпитетов вплоть до непостижимого и загадочного «взгляда сфинкса».

Если у вас большие, красивые глаза, то вы у природы в огромном долгу — ведь она наградила вас таким драгоценным подарком! Большие глаза всегда кажутся нам выразительными и трогательными. Так уж устроен человек. Мы психологически запрограммированы отвечать на призыв больших, широко распахнутых глаз. У маленьких детей глаза и зрачки значительно увеличены по сравнению с общими пропорциями тела. С самого начала дети пользуются этим, чтобы привлечь к себе внимание, обеспечить заботу и защиту взрослых.

Наверное, все замечали, что даже взрослая женщина с большими глазами всегда выглядит по-детски трогательно и нередко получает прозвище «куколка». Мужчины невольно чувствуют ее хрупкость и выстраиваются в очередь, чтобы стать защитой и опорой. Люди, как правило, не способны оставаться равнодуш-

ными даже при виде какого-нибудь зверька с большими выразительными глазами — этот факт хорошо знают и широко эксплуатируют дизайнеры, рекламодатели, оформители открыток, книг, конфетных коробок.

Не переживайте, если глаза у вас все же поменьше, чем у знаменитой куклы Барби. Даже самые непритязательные по цвету и форме глаза обладают огромной силой и притягательностью, если могут передать утонченность вашей души, силу характера, искренность намерений.

Огромное количество информации о внутреннем содержании человека мы сознательно или интуитивно считываем с его лица, особенно с глаз. Глазами лгать гораздо сложнее, чем словами, позой, жестами или мимикой, так как выражение глаз очень трудно контролировать сознанием. Проницательный человек при встрече с собеседником легко касается взглядом его лица и фигуры, немного дольше останавливается на глазах и тут же восклицает: «Я вижу, у тебя все замечательно!» Или с сочувствием спрашивает: «Что-то случилось?»

Чаще всего мы понимаем взгляд и считываем с него информацию интуитивно. Кстати, женщины в этом преуспели больше, чем мужчины. Поэтому не удивляйтесь, милые дамы, если ваш взгляд, который вы сами считаете достаточно откровенным, мужчины таковым не считают. Так уж они устроены. Сильной половине нужно попотеть, чтобы осилить науку распознавания взглядов.

Вообще, очень сложно на словах подобрать определение взгляду, установить, по каким конкретным признакам отличается, скажем, холодный взгляд от делового или сального. Даже взгляд искоса или снизу не всегда можно определить только по положению головы и зрачков.

Можно досконально изучить, какие группы мышц задействованы в пустом или вялом взгляде, но если вы ведете активный образ жизни, полны сил и готовы осуществить множество замыслов — пустой или вялый взгляд вам не изобразить. Для этого нужно быть очень хорошим артистом, войти в иное энергетическое состояние, ощутить себя в шкуре другого человека, что мы нередко наблюдаем в кино и на сцене.

Взгляд обладает реальной энергетической силой, способной влиять на физический мир, недаром во все времена люди опасались «дурного глаза». Поэтому люди чувствительные, способные воспринимать тонкие вибрации, ощущают взгляд всем своим телом. В какой-то мере это получается у каждого человека, когда он внутренне гармоничен, уравновешен, то есть пребывает в состоянии, чутком к проявлению тонких энергий. Наверное, каждый из вас замечал: стоит где-нибудь на прогулке в тихом парке даже случайно зацепить взглядом чью-то спину, как человек начинает дергать плечами или оборачиваться. Люди, умудренные опытом, знают, что в темном переулке нужно отводить взгляд от встречных. Ведь смотреть на людей агрессивных, взбалмошных крайне опасно. Известны случаи, когда хулиганы нападали на случайного прохожего только за один пристальный взгляд.

Используя силу своего взгляда, можно справиться даже с диким хищником. Если смотреть зверю в глаза прямо и твердо, без страха, но и без вызова, грубой агрессии, он уйдет. Такой взгляд отработан тысячелетней борьбой за выживание. Тот, кто владеет им, может справиться со многими опасностями.

Вот только опасность, исходящая от людей, не всегда очевидна. Ведь человек как противник во много раз коварнее и хитрее зверя. Мы не можем точно описать, как выглядит человек, готовый на обман или предательство. Но нередко мы интуитивно чувствуем: «что-

то здесь не так» и стараемся не доверять подозрительному субъекту. Жесты и взгляды могут рассказать о человеке больше, чем слова.

Интуиция заставляет нас не доверять людям, которые при разговоре смотрят в сторону, и даже тем, у кого глаза посажены слишком близко. Но, к сожалению, мы сами чаще всего не принимаем всерьез свои тончайшие ощущения и подсказки подсознания, отсылаем интуицию подальше, если некий Иван Иванович русским языком, твердо и однозначно что-то пообещал.

Так мы, доверчиво глядя в глаза (и ничего не видя в них!), и попадаемся на удочку хитросплетений и обмана. А между тем: «Нет, у него не лживый взгляд, его глаза не лгут, они правдиво говорят, что их владелец — плут!» Старинный шотландский поэт очень точно подметил: именно глаза собеседника должны говорить нам правду. Можно научить свой язык мастерски лгать, но глаза почти всегда откровеннее любых слов.

Часто люди и сознательно, и бессознательно выдают желаемое за действительное. При этом человек может даже сам искренне верить в то, о чем говорит. Хороший актер, талантливый политик приправят свою ложь проникновенной интонацией, искренними жестами. В такой ситуации вам скажут правду только глаза собеседника. Движения глазных яблок зависят от того, излагается ли информация, взятая из памяти, или же она только конструируется и до этого в памяти человека не находилась.

Отвечая на любой вопрос, даже самый элементарный, типа: «Где вы родились?», кто-то на мгновение увидит улочку своего детства, кто-то ощутит тепло маминой щеки. Даже если человек, отвечая на этот вопрос, увидит в это время прозаическую запись в своем паспорте, он все равно обращается к различным участкам своего мозга, активизирует их, извлекает нужное

ощущение, зрительную картинку или звук. Так действует механизм нашей памяти.

Мы уже говорили, что одним (людям зрения) удобнее считывать информацию из зрительной памяти, другим (людям слуха) из слуховой или звуковой, люди ощущений чаще обращаются к памяти своих чувств. В этом проявляются особенности личности каждого человека.

Однако любое логическое деление на группы всегда достаточно условно. В жизни трудно встретить «чистого» холерика, флегматика или меланхолика. Можно говорить лишь о преобладающих чертах. Точно так же и с перечисленными выше тремя типами. Есть люди, у которых восприятие информации и ее переработка одновременно сопровождаются зрительными, слуховыми и чувственными образами.

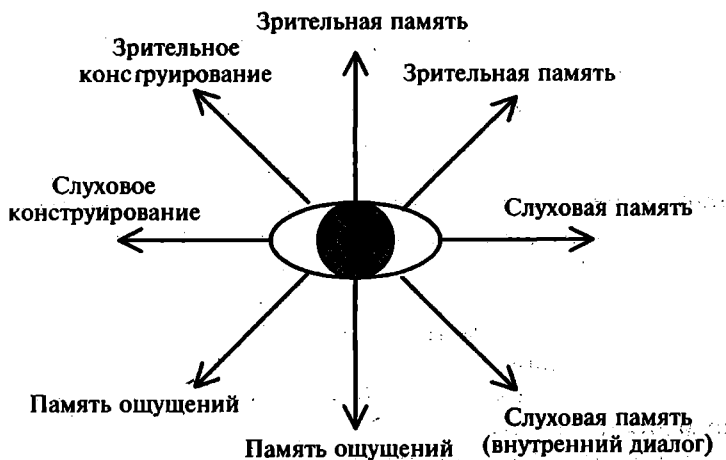
Возможен и такой вариант: преимущественно аудиальный тип (человек слуха), махнув на месяц на Канары, изменил свой привычный ритм и образ жизни. Там он как следует отдохнул, снял стресс, ненужные комплексы и зажимы, чуть ли не впервые замер от потрясающих красок моря и неба, ощутил всеми фибрами тела горячий воздух юга... Вернувшись в душный город и отвечая на вопрос о летнем отдыхе, человек вспомнит одновременно и поразившие его картины, и ощущения; и звуки. При этом его глаза совершат три быстрых перемещения, которые опытный наблюдатель сможет без труда заметить и расшифровать. Во всяком случае такой наблюдатель поймет: «Мой друг-„слухач“ действительно повидал экзотические края или страстно мечтает об этом».

Непроизвольные быстрые глазодвигательные реакции напрямую связаны с механизмом обращения к памяти. Зрачки, на мгновение уходящие вправо или влево, вверх или вниз, перед тем как человек отвечает на вопросы, помогают активизировать нужный участок

головного мозга, извлечь необходимую информацию. Непроизвольные движения зрачков не следует путать с целенаправленным взглядом на собеседника, в телекамеру или на пролетающую мимо птицу. Взгляд в отличие от быстрых глазодвигательных реакций всегда более медленный, стабильный.

Схему, которую вы найдете ниже, нужно просто выучить наизусть, чтобы лучше понимать, какие процессы проходят в голове у вашего собеседника. Вспоминает ли он прошлое или на ходу сочиняет ответ, правдивы или нет его слова.

В центре схемы изображен глаз человека, который смотрит прямо на вас. Если после вашего вопроса зрачок собеседника уйдет вверх или вверх и влево* — это значит, что человек извлекает из памяти реально ви-



* На рисунке — вверх и вправо. Ведь собеседник-то находится напротив вас, и его левая рука расположена напротив вашей правой.

денную информацию. Например, идет телевизионная передача, где ведущий задает политику вопрос «на за-сыпку» о личном имуществе за рубежом. Телекамера показывает крупным планом возмущенное лицо: «О чем вы говорите?! Какой домик под Парижем? Конечно, нет!» Этот эмоциональный ответ может сопровождаться подобающей мимикой и интонациями, характерными для человека, несправедливо обвиняемого. Но опытный наблюдатель заметит, что перед ответом зрачки политика сделали произвольное движение — *вертикально вверх или наискось влево*. Значит, он *увидел, извлек из памяти* реально существующий за рубежом домик! Стоит ли верить такому человеку?

Если во время небольшой паузы перед ответом зрачки ушли в *правый верхний* угол, а политик при этом говорит, что неплохо бы занять дачу в Альпах, значит, он чист перед народом. Дачу он пока только *конструирует, воображает*, но не имеет.

А вот другой пример. Журналист задает видному политику прямой вопрос: «Правда ли, что вам удалось встретиться с представителями чеченских боевиков?» Беспристрастная камера фиксирует зрачки политика, которые сперва резко опускаются *вертикально вниз*, затем возвращаются в *центральную позицию*, уходят *вверх влево* и снова возвращаются к центру, после этого отклоняются *по горизонтали влево* и опять приходят в центральное положение.

Уже по одной этой «игре глаз» можно судить о том, что вопрос задел политика за живое. Его зрачки в первую очередь опустились в зону ощущений. Скорее всего, он тут же *прочувствовал* всю опасность от раскрытия факта встречи с боевиками, вспомнил *свои ощущения* от встречи, затем *увидел* самые памятные эпизоды этого события и даже *услышал* речь его участников. Каким бы ни был ответ собеседника, мы уже можем сде-

лать вывод: наш собеседник действительно встречался с боевиками и разговаривал с ними.

Теперь вообразите другую ситуацию. «Вы знаете, как вывести нашу страну из кризиса?» — задает вопрос телеведущий очередному кандидату в Государственную думу. Кандидат уверенно отвечает, что только он и его партия — реальная сила, способная обеспечить стране лучшее будущее. Но что при этом делают его глаза? Они *поднимаются направо*, в зону зрительной конструкции, и сообщают нам: этот кандидат заглядывает в текст своего выступления и там ищет ответ на вопрос. Если бы у него была четкая отработанная программа, разве он стал бы «искать» ответ в тексте? Все его выступление — лишь очередное красивое обещание перед выборами.

Да, взгляды бывают откровеннее слов. Но судить о человеке только по глазам все же не стоит. Чтобы узнать подлинные намерения господина X, нашего собеседника, не нужно игнорировать и его мимику, позу, жесты и интонации. Словом, подходить к оценке личности нужно целостно. Заикливаясь только на одной или двух деталях, можно легко запутаться и обвинить во всех смертных грехах самую простодушную и чистую натуру. Ведь не исключено, что ваш собеседник страдает каким-либо хроническим недугом, перенес травму головы, глаз или позвоночника и его глазодвигательные реакции нарушены. А может быть, ваш собеседник окажется левшой или скрытым левшой (точнее, наспех переученным в детстве. У левшей все наоборот: глядя горизонтально вправо, они оживляют слуховую память, глядя вправо и вверх, они вспоминают зрительные картинки. Зону логических конструкций природа для левши перенесла влево.

Не спешите сделать вывод, что ваш собеседник с блеском пытается повесить вам на уши лапшу, лучше

для начала попросите его вспомнить зеленую квадратную обезьяну. Если он станет искать ее в области зрительной памяти, то, скорее всего, перед вами левша — ведь не может же человек действительно хранить в памяти это крайне редкое животное!

Если не хотите вызвать подозрение собеседника, спросите ненавязчиво, как там вчерашнее собрание или спектакль, о чем говорили, что показывали. Так вам удастся выяснить, в какой стороне у него лежит область реальных воспоминаний.

Словом, отличить левшу от правши несложно, только не нужно торопиться. Задайте для проверки не один, а несколько простых нейтральных вопросов, отвечая на которые собеседник не станет скрывать правду, — чтобы уж точно убедиться в своих выводах. И конечно, не забывайте о других многочисленных «знаках» человеческого тела.

СТРАТЕГИИ ПАМЯТИ

Вскоре вы легко заметите, что стратегий ответа на вопросы не так уж и много.

На вопросы: «Как дела?», «Как вас зовут?», «А откуда вы родом?», «У вас не найдется сигареты?» — словом, на любой вопрос, который не дает подсказки, в какой области воспоминания следует искать ответ: зрительной, слуховой или в области ощущений, — человек отвечает в той системе, в которой ему это делать проще. По крайней мере, первое движение глазами надежно подскажет вам, где собеседник хранит воспоминания о событиях.

В дальнейшем вам будет очень легко связаться с памятью вашего собеседника. Достаточно подойти к проблеме с той «стороны», которая отвечает за воспоминания.

Нажмите здесь, чтобы купить полную

версию книги