

себя. Но этим же самым он и выдает себя, даже когда тщательно старается скрыть свой обман.

Есть такая замечательная игра — «Контрабандисты и таможенники». Когда я играл в нее первый раз, мне досталась роль того контрабандиста, который должен был никоим образом не выдать себя. Теперь я понимаю значение фразы «на воре шапка горит». Поскольку игра проходила сразу после теоретического блока о языке телодвижений, моей задачей был полный контроль своих движений, что я и пытался тщательно делать. А вся игра записывалась на видеокамеру. Признаться, мне удалось переиграть группу и не выдать себя. Но когда после игры мы просматривали запись, все ахнули, когда увидели мое едва заметное движение рукой по носу. Это признак того, что мне было что скрывать, но никто на это почему-то не обратил внимания. Главное, я понял, что контролировать движения своего тела — очень трудная задача. И если разведчиков тренируют контролировать свои телодвижения, то глаза натренировать практически невозможно.

## Следи за глазами оппонента

Во-первых, глаза — это хороший детектор лжи. Если можно научиться управлять языком своего тела, то глазами научиться управлять невозможно. Человек может управлять глазами только тогда, когда думает о них, сконцентрирован на том, куда необходимо смотреть. Когда его мысли заняты не глазами, они двигаются спонтанно. Дело в том, что каждое расположение зрачков глаз определяет, какой отсек головного мозга в этот момент возбужден. А каждый участок коры головного мозга человека отвечает за свою функцию. Человек то воспроизводит картины из прошлого, то принимает решение, как что-то об этом сказать, исказив информацию. От этого его глаза бегают. Если человек просто что-то вспоминает и воспроизводит это словами, ничего не придумывая, его глаза устойчивы и малоподвижны.

Не секрет, что глаза — это одно из важнейших средств выражения человеческих эмоций. Ученые давно заметили, что у маленьких детей глаза большие, в сравнении с общими пропорциями тела. Этим дети пользуются для привлечения внимания взрослых, тем самым обеспечивая себе уход и защиту. И все взрослые психологически

«запрограммированы» реагировать на призыв больших, широко открытых глаз своими доверием и покровительством. Кстати, такой феномен достаточно часто используют при рекламе продуктов, на которой изображены дети с большими красивыми глазами, для того чтобы вызвать доверие у потребителя.

При любом диалоге степень участия глаз очень велика. Взгляд оказывает сильное воздействие и вызывает активную реакцию. По выражению глаз можно всегда судить об отношениях между людьми. Пока один человек говорит, его собеседник старается смотреть в глаза. Иногда бросает взгляд в сторону на время от одной до десяти секунд. Когда слушающий хочет сам начать говорить, он встречается глазами с собеседником, показывая ему необходимость и готовность поменяться ролями. Есть такой прием. Если один из собеседников не желает передавать слово второму, то он ускользает своим взглядом от его притягивающих глаз. Обычно таким приемом пользуются политики во время ведения дискуссии или полемики.

Как только в разговоре человек начинает контролировать движение своих глаз, обдумывать, куда их направить, он тут же теряет естественность и выдает себя. Люди, не готовые вести переговоры, либо слишком долго смотрят в глаза, либо слишком мало. (См. далее правило «Замечай все, что слишком»).

Рассмотрим несколько видов взглядов. Пристальный взгляд, даже если не глаза в глаза, вызывает чувство неловкости. Иногда такой взгляд объясняется обыкновенным любопытством, но иногда и несет в себе эмоциональную нагрузку. Например, злобу, враждебность, агрессию. Есть люди, которые используют такой взгляд для подавления своего противника («смотрит как удав на кролика»), для демонстрации своего превосходства. Но напомним: никто не любит находиться на «линии огня» и, испытывая на себе пристальный взгляд, переходит в оборону или контрнаступление.

Глаза человека выдают в нем некоторые эмоциональные состояния. Среди них скука, радость, сердитость, страх, печаль, интерес (в том числе сексуальный). И с этим невозможно ничего поделать. Глаза выдадут вас, как бы вы ни старались замаскировать свой взгляд. Если вы сомневаетесь в чувствах, которые вызываете

у собеседника, просто загляните ему в глаза. С высокой долей вероятности вы в них все прочитаете.

Резкое расширение или сужение зрачков является признаком любого эмоционального возбуждения. И речь идет не только о сексуальном возбуждении, но и о сильной антипатии, гневе, враждебности.

На Востоке молодых торговцев опытные обучают смотреть покупателю в левый глаз. Когда у него появляется возбуждение от товара, его зрачок начинает пульсировать или резко расширяться. Почему в левый? Во-первых, сразу в два смотреть никто не сможет. Во-вторых, считается, что зрачок левого глаза отвечает за поверхностное под-сознание. А правый — за глубинное бессознательное. На одном из психологических тренингов я, будучи участником, наблюдал, как при обращении к бессознательному человека через несколько секунд расширяется зрачок левого глаза, а спустя еще пять-десять секунд — зрачок правого.

В жизни этим инструментом пользоваться сложно. Но если выработать определенный навык, он становится очень полезным инструментом при определении эмоционального состояния собеседника.

При знакомстве важно заглянуть человеку в глаза для того, чтобы установить более тесный контакт. Продолжительность взгляда должна быть примерно такой, чтобы можно было очень четко понять, какой у этого человека цвет глаз.

## Храни один прием в запасе

Это как тот пистолет, который необходимо доставать только в случае, когда точно придется стрелять. До момента, пока о пистолете знаешь только ты, он делает тебя внутренне сильным. Данную силу чувствует соперник, но не догадывается, откуда она. Ее чувствуешь ты, она придает уверенности.

Когда учитель боевых искусств обучил всему своего ученика, тот предложил ему провести поединок. Учитель победил. «Но почему ты победил? — воскликнул молодой боец. — Ведь ты обучил меня всему, чем владеешь сам. При этом я моложе и сильнее физически». «На такой случай я оставил себе один прием в запасе», — ответил учитель. И это был последний урок для ученика.