

Приветственный жест

Здравствуйте! Меня зовут Евгения Шестакова, и вы держите в руках мою третью книгу.

Эта работа появилась благодаря нескольким людям. Впервые, Светлане Ероховой. В 2012 году, будучи руководителем отдела бизнес-литературы издательства «Питер», Светлана, находясь в поисках интересных идей и новых авторов, увидела на YouTube мой мастер-класс «Голос — инструмент успешности» и предложила написать книгу. Возможно, вы ее уже читали — «Говори красиво и уверенно. Постановка голоса и речи». У этой книги удивительная судьба: сразу же с момента выхода «Говори красиво» стала очень популярной, а уже через год получила звание национального бестселлера. После успеха первой работы издательство «Питер» заказало новую книгу. Меня попросили написать

о... жестах. Я отказалась. Про жесты уже все сказано, ведь есть же Аллан Пиз и его супруга Барбара, которые сделали имя благодаря популяризации темы толкования жестов. Я написала о выступлениях и презентациях. И вторая книга нашла свою аудиторию, в основном это руководители и бизнесмены. Однако тема жестов осталась отложенным заданием. Сработал эффект Зейгарник. Три года подряд я мысленно возвращалась к невербальной сфере и искала свою «точку входа» в эту тему.

Точкой входа стал мастер-класс Андрея Моисеева, генерального директора тренинговой компании ИВТ «Международный Институт Бизнеса и Кадровых Технологий» (Москва), «Тренерский ретрит». На примере управления зонами жестикуляции Андрей Моисеев показал участникам фестиваля тренинговых инноваций, который организовали в Петербурге Дмитрий Коткин и Николай Костицын, интересный вариант работы тренера с группой. Это было искрометно, ярко и очень убедительно.

А потом начался период тестирования идеи, наблюдений и анализа. Я благодарна ученикам «Школы Голоса и Речи», нашим корпоративным клиентам и студентам СПбУУЭ за доверие и готовность делиться своими ощущениями и открытиями в рамках работы над темой управления состоянием через уровни жестикуляции.

Мы живем в век массовых коммуникаций. Переговоры, выступления, нетворкинг (создание бизнес-связей), личные отношения — везде необходимо умение понять потребности

собеседника и как можно эффективнее донести информацию о себе и своем предложении. В процессе коммуникации человек использует два канала передачи информации — вербальный и невербальный. Вербальная сфера (от латинского *verbalis* — «устный», «словесный») — это то, что мы слышим, пишем, говорим и о чем думаем, то есть область, где используются слова. С помощью слов мы формируем и удерживаем картину мира. Получаем, обрабатываем, храним и транслируем информацию через буквенные коды. Второй канал — невербальный, то есть та область, где при взаимодействии между людьми непосредственно слова не используются. К области невербальной коммуникации относятся жесты, мимика и пантомимика. Инструментом коммуникации становится тело человека — мудро и очень тонко устроенное. Наша жестикуляция обладает мощнейшей энергией.

Жесты — детектор правды. И, наверное, каждый хотел бы научиться «читать» собеседников, клиентов, партнеров по бизнесу, коллег по работе, всех окружающих «как книгу». Движения, которыми мы иллюстрируем свою речь, либо помогают, либо затрудняют восприятие информации. Однако самое интересное — почему мы совершаем те или иные жесты. По сути, как раз важно то, что находится за их пределами. В этой книге я предлагаю посмотреть не на конечные жесты (скрещенные руки, например, или потирание кончика носа во время разговора), а на то, где движения начинаются и концентрируются. Органы и части тела сами

по себе задают контекст для наших действий. Во многом это происходит благодаря участию королевы всех систем — эндокринной (гормональной) системы. Даже маленький гипокамп, размером около двух сантиметров и похожий на морского конька, может управлять нашим состоянием. Я предлагаю познакомиться с очень несложной в освоении и интересной системой, которая поможет вам лучше понять себя и научиться анализировать движения и поступки других людей. Ниже вы узнаете о двух направлениях энергии и семи местах ее концентрации, которые мы будем называть базисами.

Чтобы вам было удобнее ориентироваться в информации, самое важное или интересное, а также то, что можно использовать в качестве упражнений (все-таки я бизнес-тренер, и моя главная задача — научить), помечено специальными знаками, пиктограммами. Их значение приведено перед главой 1. Ну а завершив чтение книги, вы сможете проверить свои знания, заполнив небольшую анкету. Этот традиционный тренерский элемент помогает выделить самое важное из общего объема материала и еще раз расставить для себя акценты.

Иллюстрации, являющиеся неотъемлемой частью этой книги и помогающие визуально воспринимать идеи, выполнены петербургским фотографом Татьяной Кучиевой, которая со свойственным всем большим художникам особым взглядом сделала жестовые послания еще более значительными и красивыми.

Я искренне надеюсь, что эта книга станет для вас интересной и полезной. Работая над рукописью, я сделала для себя массу открытий. И мне будет очень приятно, если и вы разделите вместе со мной чувство познания и понимания.

