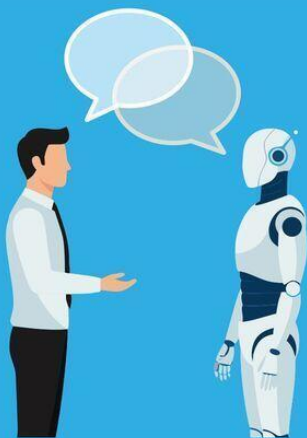


12+

Константин Бердман



5 ВИДОВ ПОДСТРОЙКИ В ОБЩЕНИИ

Константин Бердман

5 видов подстройки в общении

<https://litres.ru/74185819>

ISBN 9785007014106

Аннотация

По жестам и позе: незаметно повторяйте общее направление движений собеседника, с небольшой задержкой.

По голосу: подстраивайтесь под тембр и скорость речи — это делает диалог комфортнее.

По лексике: используйте те же слова и формулировки, что и собеседник. Возникает ощущение сходства и безопасности.

По стилю одежды: похожий стиль помогает воспринимать друг друга на равных.

По ценностям: главное — совпадение ценностей. Без этого любая подстройка будет поверхностной.

Содержание

5 видов подстройки в общении	5
Глава 1. Язык тела и зеркальное отражение	8
Глава 2. Голосовая настройка	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

5 видов подстройки в общении

Константин Бердман

© Константин Бердман, 2026

ISBN 978-5-0070-1410-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

5 видов подстройки в общении

По жестам и позе

Незаметно повторяйте общее направление движений собеседника, с небольшой задержкой.

По голосу

Подстраивайтесь под тембр и скорость речи — это делает диалог комфортнее.

По лексике

Используйте те же слова и формулировки, что и собеседник. Возникает ощущение сходства и безопасности.

По стилю одежды

Похожий стиль помогает воспринимать друг друга на равных.

По ценностям

Главное — совпадение ценностей. Без этого любая подстройка будет поверхностной.

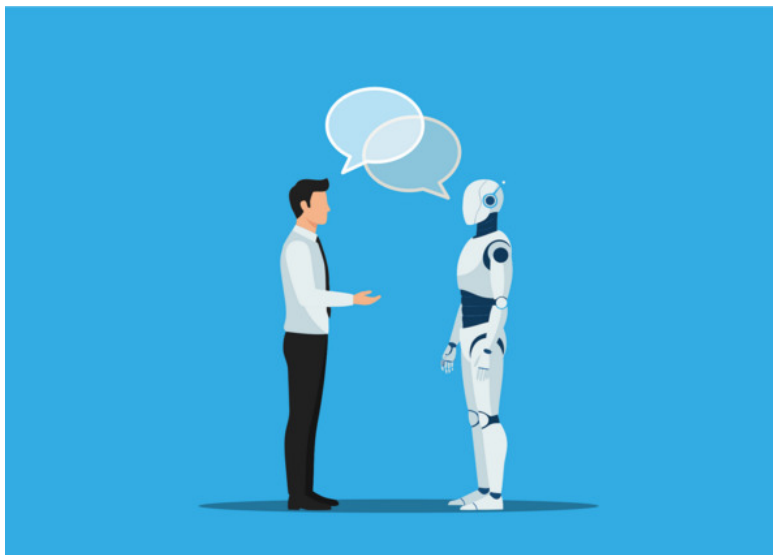
Подстройка — это искусство настройки на собеседника, создание ощущения сходства, общности, взаимопонимания. Это не манипуляция и не игра, это естественный механизм,

который заложен в человеческой природе. Мы бессознательно подстраиваемся под тех, кто нам нравится, и бессознательно отстраняемся от тех, кто нам не близок. Разница лишь в том, что можно делать это осознанно, управляя процессом, а можно оставлять на волю случая.

Зачем нужна подстройка? Ответ прост: люди доверяют тем, кто похож на них. Это один из самых древних и устойчивых механизмов человеческой психики. На уровне инстинктов мы воспринимаем сходство как признак безопасности. Свой не опасен, чужой может быть опасен. Поэтому, когда мы видим в другом человеке отражение себя — в позе, в речи, в словах, в стиле, в ценностях — мы подсознательно начинаем чувствовать себя спокойнее, комфортнее, начинаем доверять. И этот механизм работает независимо от того, осознаем мы его или нет.

Как создание ощущения сходства влияет на доверие? Оно снижает уровень тревоги, активирует зоны мозга, связанные с вознаграждением, и подавляет активность зон, связанных с подозрительностью. Когда мы чувствуем, что другой человек похож на нас, наш мозг начинает вырабатывать окситоцин — гормон, отвечающий за привязанность и доверие. Собеседник начинает восприниматься не как потенциальная угроза, а как союзник. И это делает общение более открытым, глубоким, продуктивным.

Цель этой книги — освоить пять уровней настройки на собеседника. Не для того, чтобы научиться манипулировать людьми, а для того, чтобы понимать, как работает этот механизм, и использовать его для установления более глубокого, более доверительного контакта. В деловых переговорах, в личных отношениях, в дружеском общении, в любых ситуациях, где нужно найти общий язык с другим человеком, навыки подстройки могут быть бесценны. Но, как и любой мощный инструмент, они требуют ответственного отношения и понимания этических границ.



Глава 1. Язык тела и зеркальное отражение

Первый и самый базовый уровень подстройки — это язык тела. Тело человека — это самый честный канал коммуникации. Оно не умеет лгать так же искусно, как слова. И именно через тело мы передаем большую часть информации о своем состоянии, о своем отношении, о своей готовности к контакту. Подстройка через язык тела — это умение отражать позу, жесты, движения собеседника, создавая ощущение, что вы находитесь на одной волне.

Незаметное повторение общего направления движений собеседника — это основа телесной подстройки. Если собеседник сидит, откинувшись на спинку стула, вы тоже можете слегка откинуться. Если он наклоняется вперед, вы тоже можете наклониться. Если он скрестил ноги, вы можете скрестить ноги в ту же сторону. Это не значит, что нужно копировать каждое движение с секундной точностью. Это значит, что общий рисунок вашего тела должен соответствовать общему рисунку тела собеседника. Вы как бы создаете зеркальное отражение, но не точное, а скорее похожее, гармонизирующее.

Важность небольшой задержки для естественности трудно переоценить. Если вы начинаете двигаться одновременно с собеседником или даже опережаете его движения, это будет выглядеть как передразнивание, как намеренная имитация. Это вызовет раздражение, а не доверие. Нужно делать паузу. Собеседник изменил позу — подождите несколько секунд и затем, как бы невзначай, примите похожую позу. Эта задержка создает впечатление, что вы не копируете, а просто находитесь в сходном состоянии, что ваше тело естественным образом принимает похожее положение.

Как поза влияет на восприятие безопасности? Открытая поза (руки не скрещены, корпус развернут к собеседнику, ноги не скрещены) транслирует готовность к контакту, доверие, отсутствие защиты. Закрытая поза (скрещенные руки, скрещенные ноги, корпус, развернутый от собеседника) транслирует напряжение, нежелание контактировать, потребность в защите. Если вы хотите установить доверительный контакт, ваша поза должна быть открытой. Но если собеседник сидит в закрытой позе, не нужно насильно его «открывать». Просто примите похожую позу, это покажет, что вы уважаете его состояние и готовы быть с ним на одной волне.

Дыхание — это еще один важный элемент телесной подстройки, который часто упускают из виду. Если вы може-

те подстроиться под ритм дыхания собеседника, это создает очень глубокое, подсознательное ощущение синхронности. Вы начинаете дышать в одном ритме, и ваши нервные системы начинают работать в унисон. Это не значит, что нужно сидеть и считать вдохи собеседника. Достаточно просто почувствовать его ритм и позволить своему дыханию постепенно к нему приблизиться.

Микрожесты — это мелкие, часто неосознаваемые движения: покачивание ногой, постукивание пальцами, поправление очков, касание лица. Подстройка под эти микрожесты — высший пилотаж. Она требует большой внимательности и чуткости. Но если у вас получится, эффект будет очень сильным. Собеседник подсознательно почувствует, что вы «на одной волне» на очень глубоком уровне. Однако будьте осторожны: копирование микрожестов может быть слишком заметным, если делать это неумело. Начинайте с более крупных элементов позы и движения.

Важно помнить, что зеркальное отражение работает и в другую сторону. Если вы хотите, чтобы собеседник стал более открытым, вы можете сначала принять открытую позу, и он, возможно, бессознательно подстроится под вас. Если вы хотите замедлить темп разговора, вы можете начать говорить медленнее, и собеседник может начать подстраиваться. Подстройка — это двусторонний процесс. Вы не только под-

страиваетесь под собеседника, но и можете задавать тон, на который он будет подстраиваться.

Глава 2. Голосовая настройка

Голос — это один из самых мощных инструментов влияния в общении. Тембр, скорость, громкость, интонация — все эти параметры несут информацию о состоянии человека, о его отношении, о его эмоциях. И подстройка по голосу позволяет создать ощущение гармонии и комфорта на очень глубоком уровне.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.