

Язык мимики и жестов: основы интерпретации.



Распознавание лжи по мимике лица и глазам

Микровыражения. У человека, который лжет, подсознательно проявляется эмоция бедствия. Внешне это выражается в непроизвольном поднятии бровей, вследствие чего на лбу образуются складки. Судить о неправдивости поможет асимметрия – разное проявление эмоций на правой и левой частях лица. Такая несогласованность есть приметой того, что эмоция выдуманная, а не пережитая.

Нос и рот. Как утверждают исследователи, лжец гораздо чаще дотрагивается до носа, чем человек, который говорит правду. Это возможно связано с тем, что прилив адреналина в капиллярах носа вызывает зуд. Указывать на ложь так же может желание человека прикрыть рот рукой или поджатые губы.

Движения глаз. Человек чаще моргает, когда врет. Веки остаются дольше закрытыми, чем обычно, во время лжи. У мужчин часто наблюдается желание тереть глаза во время утаивания правды. По направлению взгляда легко определить выдумывает человек информацию или нет. Так, взгляд праворукого человека направленный вверх влево свидетельствует о воображении, а вверх вправо – о воспоминании.



Язык тела

Потоотделение. Выше говорилось, что данный признак не всегда верный, но статистика неумолимо утверждает: человек, который врет, потеет больше чем правдивый.

Кивки головой. В случае, когда человек лжет, возникает задержка между словами и кивком головой.

Суетливость. Общая суетливость, нервозность, невозможность усидеть на месте, неестественная поза будут хорошим подспорьем в определении правдивости слов человека.

Движения. Человек, который говорит правду, наклоняется в сторону собеседника, лжец наоборот отдаляется. Во время общения многие неосознанно используют зеркалирование – повторяют жесты визави. Когда человек лжет, эта подсознательная реакция угнетается. Неспokoйное положение рук (приглаживание волос, поправка галстука, желание сжать что-нибудь) также выдают лжеца.

Сглатывание слюны и дыхание. Участившееся дыхание может быть свидетельством того, что человек встал на тонкий лед. Он начинает дышать быстрее, чтоб накачать мозг кислородом, который необходим для ориентации в критической ситуации. Избыточное образование слюны связано с выделением адреналина, поэтому частое ее сглатывание может выдать лгуна.

Анализ словесных ответов

Голос. Изменение скорости и тембра голоса могут быть хорошими индикаторами лжи. Таким же свидетельством может быть колебание перед ответом или внезапное заикание, долгие паузы.

Излишняя говорливость. Поводом усомниться в искренности человека может послужить факт его ответов на, казалось бы, простые вопросы, требующие прямого и короткого ответа. Вместо этого лжец начинает уточнять излишние детали и при этом часто ищет поддержку вашим согласием с его словами.

Эмоциональная реакция. Следите за поведением собеседника во время всей беседы. Правдивый человек, которому нечего скрывать, реагирует не так как лжец, реакция которого разнится спектрально от притворно-небрежной до агрессивно-возмущенной.

Проверка. можно запомнив ответы на некоторые вопросы через время задать эти же вопросы и сопоставить слова. Неправдивые люди часто путаются, обрывают фразы на середине, отшучиваются от неудобных вопросов. В то же время частое употребление одних и тех же «заученных» механических ответов, скорее всего, свидетельствует о неправдивости данных.

Жесты открытости. Среди них можно выделить следующие: Раскрытые руки ладонями вверх - жест, с вязанный с искренностью и открытостью, пожимание плечами, сопровождающееся жестом открытых рук обозначает открытость натуры, расстегивание пиджака люди открытые и дружески расположенные к вам часто расстегивает пиджак во время разговора и даже снимают его в вашем присутствии. Например, когда дети гордятся своими достижениями, они открыто показывают руки, а когда чувствуют свою вину или насторожены, прячут руки либо в карманы, либо за спину. Специалисты заметили также, что во время успешно идущих переговоров их участники расстегивают пиджаки, распрямляют ноги, передвигаются на край стула ближе к столу, который отделяет их от собеседника.

Жесты защиты оборонительные. Ими реагируют на возможные угрозы, конфликтные ситуации. Когда мы видим, что собеседник скрестил на груди руки, следует пересмотреть то, что мы делаем или говорим, ибо он начинает уходить от обсуждения. Руки, сжатые в кулаки также означают защитную реакцию говорящего.

Жесты оценки. Они выражают задумчивость и мечтательность. Например, жест "рука у щеки" - люди, опирающиеся щекой на руку, обычно погружены в глубокое раздумье. Жест критической оценки - подбородок опирается на ладонь. указательный палец вытягивается вдоль щеки, остальные пальцы - ниже рта позиция "подождем-посмотрим". Человек сидит на краешке стула, локти на бедрах, руки свободно свисают позиция "это замечательно!". Наклоненная голова - жест внимательного слушания. Так, если у большинства слушателей в аудитории головы не наклонены - значит группа в целом не заинтересована тем материалом, который излагает учитель. Почесывание подбородка / жест "хорошо, давайте подумаем" используется, когда человек занят принятием решения. Жесты о очками протирает очки, берет в рот дужку очков к т. п. - это пауза для размышления. обдумывания своего положения перед тем как оказать более решительное сопротивление, требуя пояснений или ставя вопрос.

Расхаживание - жест, обозначающий попытку разрешить сложную проблему или принять трудное решение. Пощипывание переносицы - жест, обычно сочетающийся с закрытыми глазами, и говорящий о глубокой сосредоточенности "напряженной мысли".

Жесты скуки. Они выражаются в постукивании ногой о пол или щелкании колпачком авторучки. Голова в ладони.

Машинальное рисование на бумаге. Пустой взгляд /"Я смотрю на вас, но не слушаю"/.

Жесты ухаживания, "прихорашивания". У женщин они выглядят как приглаживание волос, поправление прически, одежды, рассматривание себя в зеркале и повороты перед ним; покачивание бедрами, медленное скрещивание и разведение ног на глазах у мужчины, поглаживание себя по икрам, коленям, бедрам; балансирование туфли на кончиках пальцев /"в вашем присутствии я чувствую себя уютно"/, у мужчин - поправление галстука, запонок, пиджака, выпрямление всего тела, движение подбородком вверх-вниз к др.

Жесты подозрения и скрытности. Рука прикрывает рот - собеседник старательно скрывает свою позицию по обсуждаемому вопросу. Взгляд в сторону - показатель скрытности. Ноги или все тело обращены к выходу - верный признак того, что человек хочет закончить разговор или встречу. Потрагивание или потирание носа указательным пальцем - знак сомнения /другие разновидности этого жеста - потирание указательным пальцем за ухом или перед ухом, потирание глаз/

Жесты доминантности-подчиненности. Превосходство может быть выражено в приветственном рукопожатии. Когда человек крепко пожимает вам руку и поворачивает ее так, что ладонь лежит поверх вашей, он пытается выразить нечто вроде физического превосходства. И, наоборот, когда он протягивает руку ладонью вверх, значит он готов принять подчиненную роль. Когда рука собеседника при разговоре небрежно засунута в карман пиджака, а большой палец при этом снаружи - это выражает уверенность человека в своем превосходстве.

Жесты готовности. Руки на бедрах - первый признак готовности /его часто можно наблюдать у спортсменов, ожидающих своей очереди выступать/. Вариация этой позы в положении сидя - человек сидит на краешке стула, локоть одной руки и ладонь другой опираются о колени /так сидят непосредственно перед заключением соглашения или, наоборот, перед тем, как встать и уйти

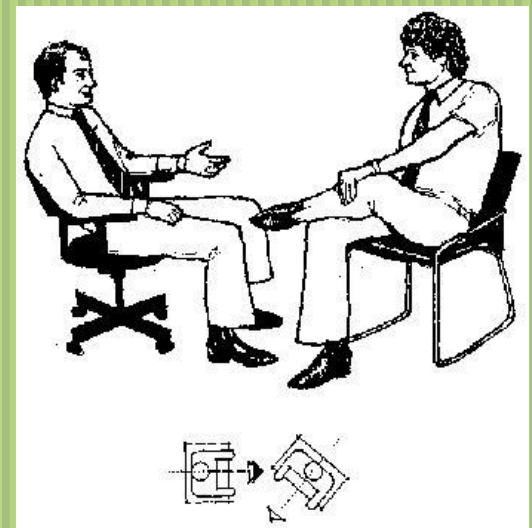
Жесты перестраховки. Различные движения пальцев отражают различные ощущения: неуверенность, внутренний конфликт, опасения. Ребенок в этом случае сосет палец, подросток грызет ногти, а взрослый часто заменяет палец авторучкой или карандашом и грызет их. Другие жесты этой группы - переплетенные пальцы рук, когда большие пальцы потирают друг друга; пощипывание кожи; трогание спинки стула перед тем как сесть, при собрании других людей.

Для женщин типичный жест придания внутренней уверенности - медленное и изящное поднятие руки к шее.

Жесты фрустрации. Их характеризует короткое прерывистое дыхание, нередко сопровождающееся неясными звуками вроде стоны, мычания и т. п. тот, кто не замечает момента, когда его оппонент начинает часто дышать, и продолжает доказывать свое, может столкнуться с неприятностями/; тесно оплетенные, напряженные руки - жест недоверия и подозрения /тот, кто пытается, сцепив руки, уверить окружающих в своей искренности, обычно не имеет успеха/, руки тесно сжимают одна другую - значит человек попал в "переделку" например, должен отвечать на вопрос, содержащий серьезное обвинение против него/; поглаживание шеи ладонью /во многих случаях, когда человек защищается/ - женщины, обычно в этих ситуациях поправляют прическу.

Закрытая поза.

Закрытая поза - это та, в которой человек перекрещивает руки и ноги. При ней чаще всего нога закидывается за ногу при сидении, а руки скрещиваются на груди, когда человек сидит или стоит. Впрочем, и стоя человек может, скрестив ноги или согнув одну из них в колене под углом, близким к прямому, поставив ступню вертикально, а носком обуви упершись в пол. Подсознательно человек в таком состоянии стремится как бы выставить между собой и окружающими преграду. Такое положение больше подходит для погружения в собственные мысли, размышлений, обдумывания каких-то проблем, но не для общения.



Открытая поза

В открытой позе руки и ноги не перекрещиваются, ладони несколько развёрнуты к партнёру, в его же сторону повёрнут корпус тела. Дело в том, что все каналы невербального общения связаны друг с другом, и как только во взгляде появляется заинтересованность, человек не может больше оставаться в закрытом состоянии. Эта схема действует, однако, и в обратном направлении: стоит Вам поменять положение тела у Вас меняется и выражение лица, и интонация. Вы как бы сообщаете открытой позой, а также взглядом и уверенной речью, что настроены на общение с другими людьми. И люди воспринимают Вас как заинтересованного и открытого. Поэтому и возможность Вашего влияния на окружающих увеличивается во много раз.

Визуальный контакт

Этот метод невербального общения помогает демонстрировать заинтересованность в беседе и лучше понимать смысл сказанного. Во время разговора два человека вместе создают и регулируют степень комфорта, периодически встречаясь взглядом и отводя его в сторону. Пристальный взгляд может как сформировать доверие, так и породить дискомфорт.

Приятные общие темы поддерживают зрительный контакт, а негативные запутанные вопросы заставляют отводить взгляд в сторону, демонстрируя несогласие и неприязнь. Особенности визуального контакта позволяют делать выводы о степени заинтересованности в диалоге и отношении к собеседнику:

Восхищение – долгий зрительный контакт, спокойный взгляд;

Возмущение – пристальный, навязчивый, несколько тревожный взгляд, длительный зрительный контакт без пауз;

Расположение – внимательный взгляд, зрительный контакт с паузами каждые 10 секунд;

Неприязнь – избегание зрительного контакта, «закатывание» глаз.

Ожидание – резкий взгляд в глаза, приподнятые брови.

