

ТЕМА: ЖЕСТЫ ЛЖИ. ОБМАН НА ЯЗЫКЕ ЖЕСТОВ И МИМИКИ.

Работу выполнила:
Путинцева Олеся

*“Язык тела не врет. Даже если тело уже
в могиле”,
Доктор Лайтман, “Теория лжи”*



ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО?

Кинетика – это молчаливый язык, язык тела, с помощью которого можно многое сказать и многое понять, если уметь



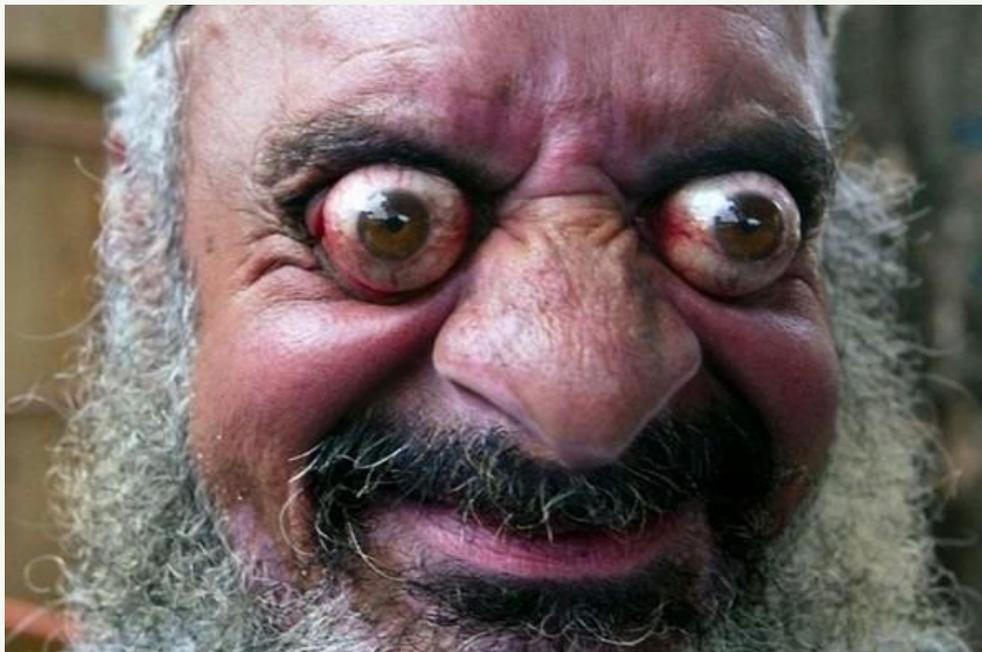
ИСТИНА ГДЕ-ТО СЛЕВА

То, что мы хотим показать другим, отражается на правой половине нашего тела, а то, что мы на самом деле чувствуем – на левой.

“Мозг так занят выдумыванием лжи, что тело теряет синхронность”, Доктор Лайтман, “Теория лжи”



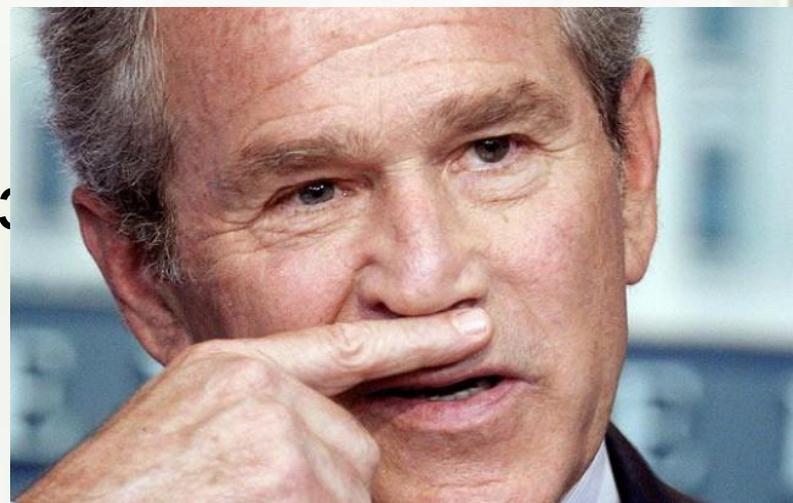
ОБМАН НАПРЯГАЕТ



“Бегающие глаза многие люди склонны считать доказательством нечистой совести. Но, как известно, отъявленные негодяи могут спокойно смотреть Вам в лицо”, Агата Кристи

ЛОЖЬ НА КОНЧИКЕ НОСА

- ❖ Нос крайне чувствителен к обману: он чешется и даже увеличивается (“*эффект Пиноккио*”). Ученые выяснили, что умышленная ложь повышает кровяное давление и стимулирует в организме выработку катехоламина, влияющего на слизистую носа.
- ❖ Жесты, так или иначе связанные с “потиранием” носа говорят о неискренности.



А РУЧКИ-ТО – ВОТ ОНИ

*Спрятанные ладони
можно сравнить с
закрытым ртом.*

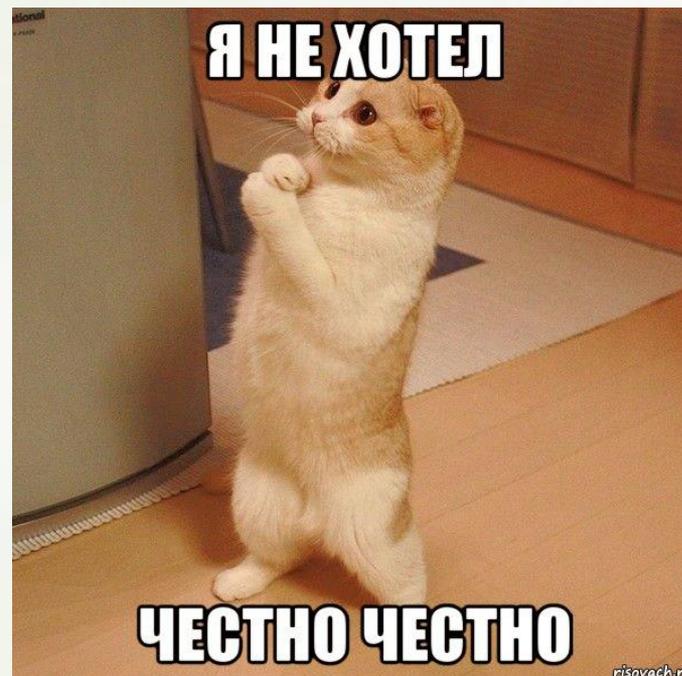


*Истинные возражения высказываются с
открытыми ладонями.*

В “ЧЕСТНО ГОВОРЯ” НЕТ НИКАКОЙ ЧЕСТНОСТИ

Стоит усомниться в его искренности при повторении фраз вроде:

- Вы просто должны мне верить...
- Поверьте мне, я говорю правду...
- Вы же знаете меня, я не способен обмануть...
- Я с Вами абсолютно откровенен...



Мимика, жесты и позы на собеседовании



Распознать ложь, это больше искусство, но если вы знаете как развить интеллект, наблюдательность и трезвость ума, то вы сможете овладеть этим искусством. Различать мельчайшие знаки тела – это один из секретов огромного успеха по жизни.

ОБМАНИ МЕНЯ

Согласно научным данным, даже самый опытный и уверенный в себе кандидат умеет контролировать свою мимику и жесты лишь первые 20 минут, а собеседование, как правило, длится

д



FOX



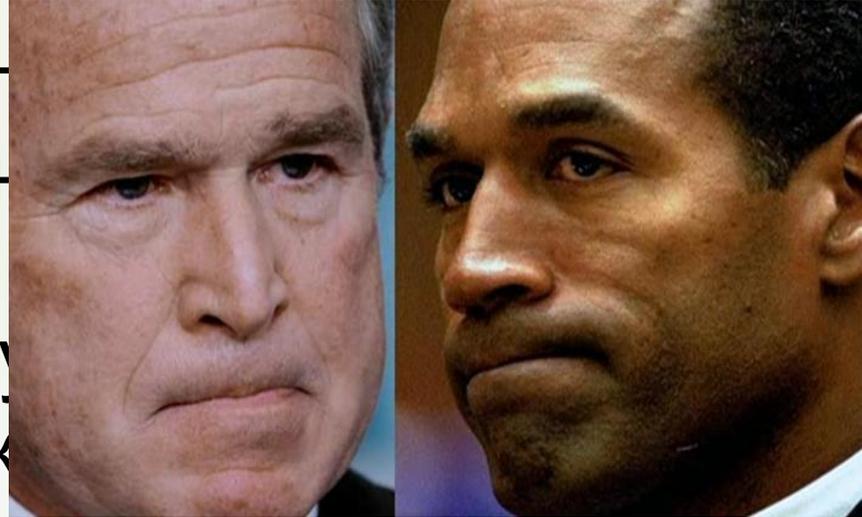
ПОНЯТЬ БЕЗ СЛОВ



Во время собеседования кандидату необходимо не только держать свое тело под контролем, передавая HR-специалисту только выгодную вам информацию, но и улавливать язык телодвижений самого.

ЧИТАЙТЕ ПО ГУБАМ

- Нервозность выдадут чуть дрожащие губы, опущенные уголки губ – негативное отношение к собеседнику, искривленная полуулыбка – некий сарказм или желание скрыть правду.
- Улыбка – залог успеха в любом общении. На собеседовании можно и нужно улыбаться, но не все время.



СЛЕДИТЕ ЗА ВЗГЛЯДОМ

Глаза – самый лучший детектор лжи, данные которого невозможно скрыть, так как во время деловой беседы необходимо



ШАЛОВЛИВЫЕ РУЧКИ

- Открытые руки ладонями вверх – признак честности, а ладони вниз говорят о желании подавлять.
- Руки, сложенные шпилем, когда кончики пальцев соприкасаются друг с другом, говорят об уверенности или даже некоем превосходстве собеседника.
- О властности расскажет ладонь, сжатая в кулак при вытянутом указательном пальце.
- Потиранием ладони во время собеседования кандидат демонстрирует свои позитивные ожидания и хороший настрой на работу.
- Не стоит скрещивать руки на груди, это чаще всего обозначают закрытость человека или его защитную реакцию.



ДУМАЙТЕ О НОГАХ

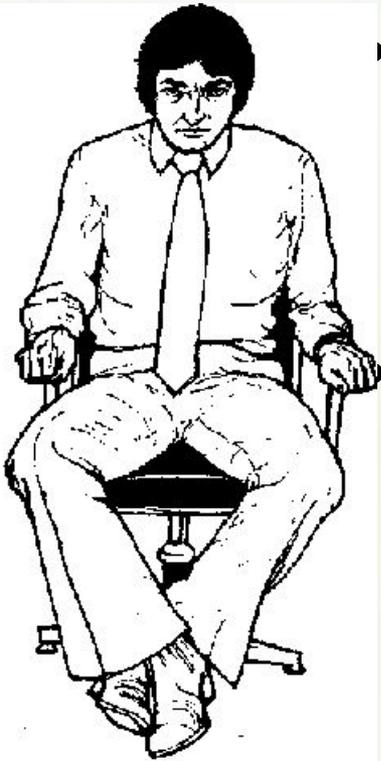


Рис. 84. Мужской вариант прижатия локтей.

Напряжение мышц или дергание ногой могут выдать Вашу нервозность. Для собеседования лучше всего держать ступни в нейтральном состоянии, не сжатыми, ноги соединить вместе, но не скрещивать.

КАК ПОНЯТЬ, О ЧЕМ ДУМАЕТ РАБОТОДАТЕЛЬ?

Во время собеседования работодатель не должен показывать свое субъективное отношение к кандидату на должность. Это одно из правил делового этикета. Но его взгляд, жесты, интонация в голосе могут подсказать истинное отношение

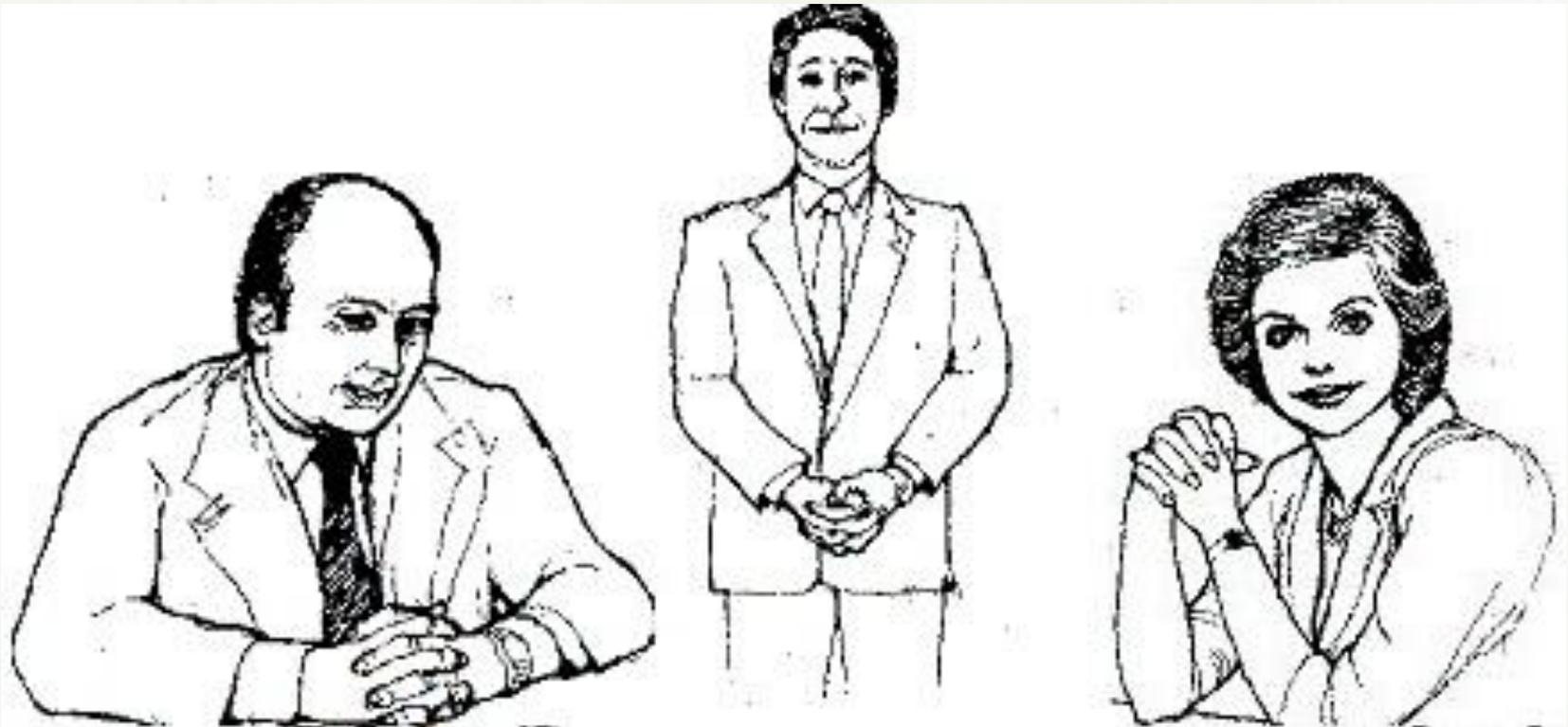
интервью



ГЛУБОКАЯ ЗАДУМЧИВОСТЬ,
НЕПРИЯТНЫЙ ХОД МЫСЛЕЙ



НЕГАТИВНАЯ НАСТРОЕННОСТЬ И ВРАЖДЕБНОСТЬ



ОТЗЕРКАЛИВАНИЕ

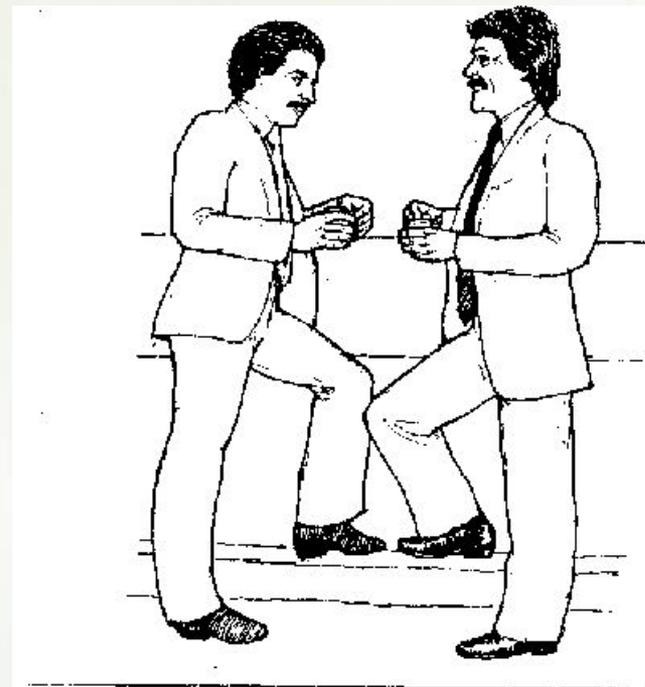
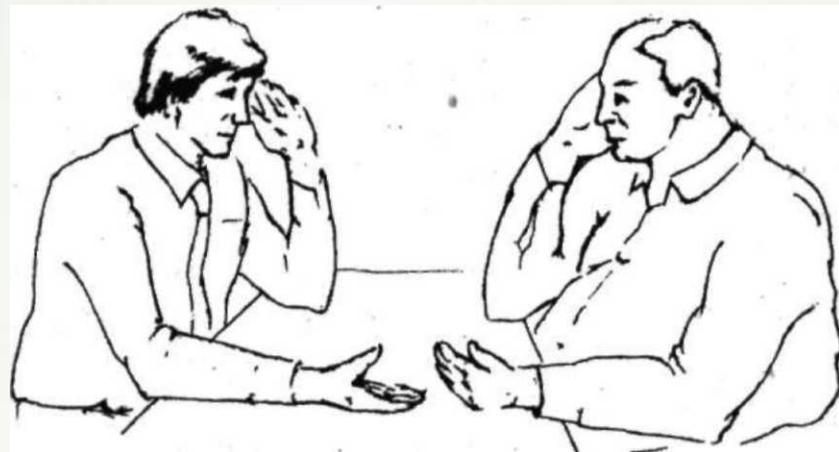


Рис. 131. *Единодушие.*

БУДЬ СОБОЙ



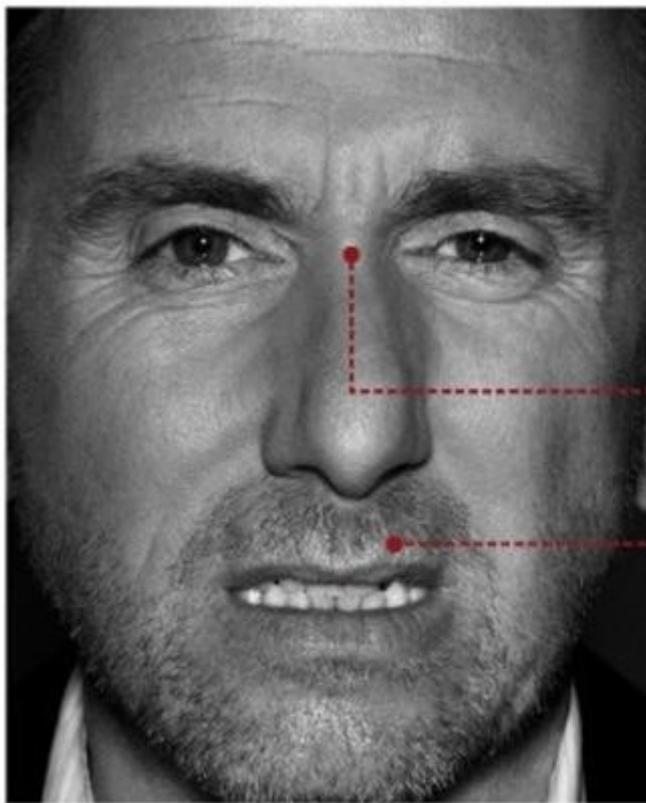
На собеседование самое главное – быть честным и быть собой. Для успешного собеседования Вам необходим лишь правильный настрой на успех, а грамотный работодатель обязательно вычислит хорошего специалиста, невзирая на все условности и сигналы.

ЕСЛИ ВЫ СЧИТАЕТЕ, ЧТО СОБЕСЕДНИК ВРЕТ:

- ✓ Подстраивайтесь под него: копируйте его позу и жесты. Отзеркаливая, вы установите доверие, и обманщику будет труднее врать.
- ✓ Не выводите его на чистую воду и не обвиняйте. Сделайте вид, что не расслышали, и переспросите. Дайте собеседнику шанс сказать правду.
- ✓ Задавайте больше прямых вопросов. Активно используйте мимику и жесты, вызывая у него ответную реакцию.

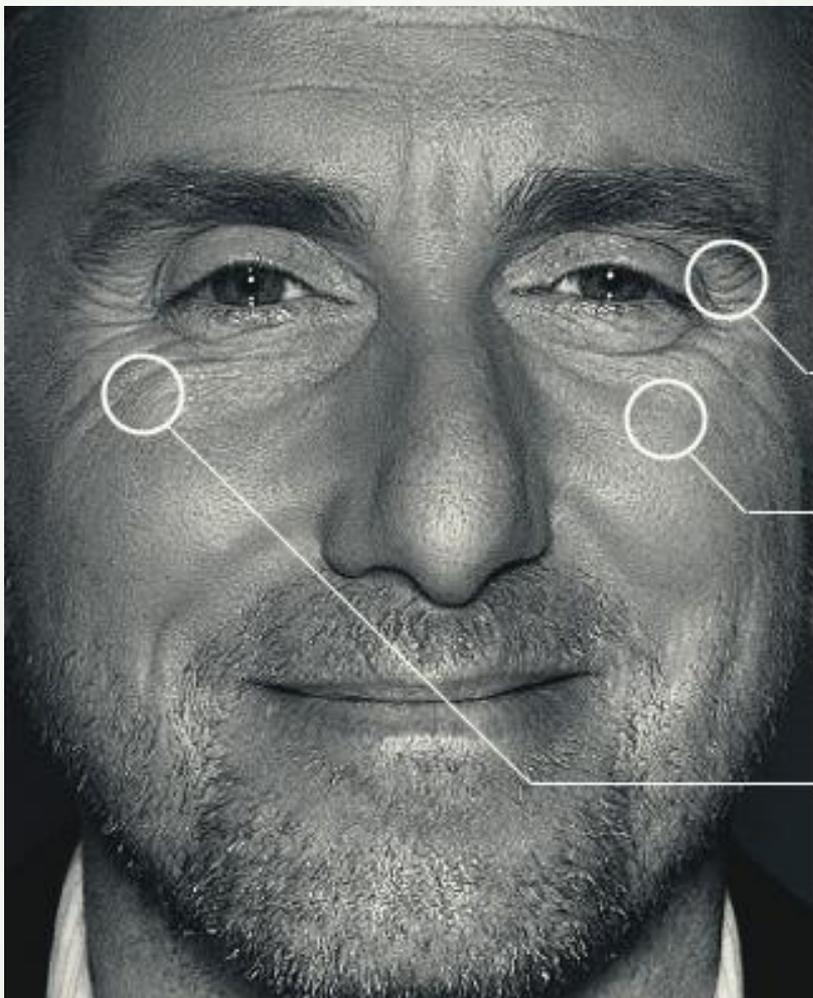
ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ О ТОМ, КАК МЫ ВРЕМ

- Чаще всего люди врут во время разговоров по телефону (37%). На втором месте идут беседы тет-а-тет (27%). После этого интернет-переписка (21%), электронная почта (14%). При всем при этом большую ответственность лжецы испытывают именно при переписке.
- Замкнутые люди лгут очень редко. Общительные врут постоянно и при этом чувствуют себя довольно комфортно.
- Женщины и мужчины врут одинаково часто, однако, с разными целями. Мужчины – чтоб показать себя в лучшем свете. Женщины – чтоб собеседнику было комфортнее.
- Мужчины менее смущаются при вранье.
- Человек начинает говорить неправду с возраста в 3-4 года, когда мышление достигло определенного уровня развития.



Отвращение

- ① Сморщенное выражение лица
- ② Верхняя губа приподнята

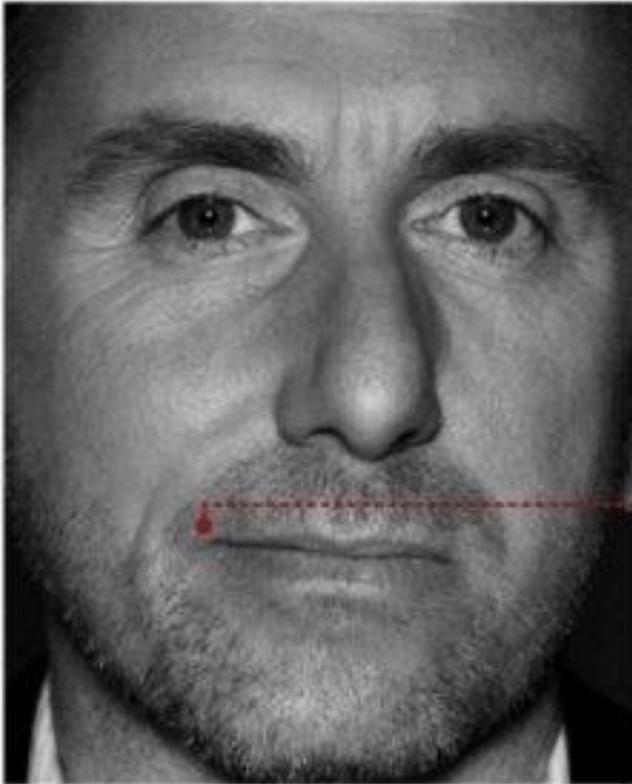


Радость

Морщины в уголках глаз

Щеки приподняты

Задействованы мышцы
вокруг глаз



Презрение

① Приподнятый уголок рта с одной стороны