

**ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО
ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ ХОЧЕТ БЫТЬ
ОБМАНУТЫМ**

КАК РАСПОЗНАТЬ ЛЖЕЦА ПО ЯЗЫКУ ЖЕСТОВ



Мария Викторовна Малышкина Как распознать лжеца по языку жестов. Практическое руководство для тех, кто не хочет быть обманутым

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6002810

*Как распознать лжеца по языку жестов. Практическое руководство
для тех, кто не хочет быть обманутым: АСТ, Сова; М.: СПб.: 2012*

ISBN 978-5-17-074991-1

Аннотация

Никто не хочет быть обманутым. Однако в жизни мы часто сталкиваемся с ложью и лицемерием. Как понять, что ваш собеседник говорит совсем не то, что думает? Обратите внимание на его жесты и мимику. Эта книга поможет вам изучить язык жестов и откроет тайный смысл произвольных сигналов человеческого тела. Вы научитесь распознавать истинные намерения людей и никогда не станете жертвой обмана.

Содержание

Введение	5
Глава 1	9
Звуковые невербальные сигналы	16
Зрительный контакт	18
Мимика	19
Жесты	20
Микромимика	21
Глава 2	22
Физиологические проявления эмоций	27
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Мария Малышкина
Как распознать лжеца
по языку жестов.

Практическое руководство
для тех, кто не хочет
быть обманутым



Введение

Что такое рукопожатие на самом деле? Обычный жест приветствия или жест, передающий определенную информацию?

Задумывались ли вы когда-нибудь, почему, беседуя с некоторыми людьми, вы испытываете такое ощущение, будто вам чего-то не договорили, будто собеседник говорит одно, а думает другое? Возникало ли у вас когда-нибудь неконтролируемое и необъяснимое недоверие к словам того, с кем вы общаетесь? На уровне ощущений... Просто вам что-то показалось, но разумных объяснений своим чувствам вы не смогли придумать. Вы, скорее всего, либо не придали значения мимике и жестам собеседника, а все внимание сосредоточили на его словах, либо не сумели правильно интерпретировать его невербальные сигналы.

Почему порой возникает ощущение, будто собеседник довлеет над вами? Бывает ведь так, что человек говорит и говорит, не предоставляя возможности вставить ни слова. Зачастую в подобных ситуациях люди, берущие верх над собеседником, – это те, кто научился использовать язык тела в своих интересах. Это те, кто умеет переложить свою работу на другого человека, которого они считают способным справиться с малоприятным для них самих заданием. Это те, кто преподносит свою просьбу так, что отказать не получа-

ется. Противостоять напору таких людей можно, лишь обладая познаниями в области невербальной коммуникации.

Зная механизмы и приемы невербальной коммуникации, можно научиться прогнозировать реакции собеседника, догадываться о его мыслях и намерениях, понимать, что он чувствует на самом деле, замечать едва уловимые знаки, которые помогли бы вам узнать больше о нем. Зная, чего ожидать, вы будете иметь огромное преимущество, которое придаст вам уверенности в себе. Также можно научиться противостоять эмоциям собеседника, менять полярность его отношения с негативного на позитивное?

Зачастую мы не можем учесть второстепенные сигналы языка тела, поскольку или недостаточно внимательны к человеку, с которым общаемся, или просто-напросто не знаем, как понимать замеченные сигналы. Успешные люди при взаимодействии с другими анализируют язык жестов на 50% и речь – на 50%.

Если вам известен язык тела, вы можете владеть любой ситуацией. Язык тела – очень мощный инструмент. Используя это знание, можно с блеском пройти интервью при устройстве на работу. Вы будете знать, как в конкретной ситуации и с конкретным человеком здороваться, прощаться, как отвечать на вопросы и вести себя в ходе собеседования. От того, как вы себя преподнесете, будет зависеть, как отнесутся к вашей кандидатуре.

Представьте, насколько вы станете уверенным в собствен-

ных возможностях, если будете знать, какие эмоции испытывает человек, с которым вы общаетесь. Не услышав ни слова, вы поймете, какое впечатление производите.

Каждый человек уникален. Уникален и язык тела каждого человека. И даже несмотря на то, что сигналы двух разных людей на одну и ту же информацию будут различными, зная обо всех возможных вариантах реагирования, вы не ошибетесь. Вам не придется ломать голову над тем, что чувствует другой человек. Вам не придется гадать, подходящий ли сегодня день для того, чтобы просить начальника о повышении или говорить с супругом о покупке для вас новой машины. Вы больше не будете находиться в неведении о настроениях других людей, если знаете язык тела! Знание языка тела – это путь к эффективной коммуникации.

Наблюдая за языком тела, вы научитесь быть хорошим слушателем и собеседником. Если вы способны понять с помощью языка жестов, какие чувства испытывает ваш собеседник, независимо от того, что он при этом говорит, какие слова произносит, то вы можете понять, в чем на самом деле заключается проблема, и остановить ее дальнейшее развитие.

Если вы провалили уже много интервью при устройстве на работу, если вы никак не можете понять, что чувствует ваш любимый человек, как относится к вам начальник или друг, знания языка тела для вас бесценны. Даже если вы просто интересуетесь тем, как люди ведут себя в различных си-

туациях, то знание языка тела может пролить свет на многое в человеческом поведении. Вы научитесь понимать истинные причины происходящего, интерпретировать неосознанно используемые людьми жесты защиты и закрытия, сможете уберечь себя от многих неприятностей.

Если вы устали пребывать в неведении и вам кажется, что вы всегда обращаетесь к людям с важными для вас вопросами не вовремя, и у вас все получается невпопад, то сейчас появилась возможность узнать, когда подходящее время и как добиваться своего. Не пришло ли время стать тем, кто держит все под контролем?

Оттачивание своих навыков понимания, чтения и расшифровывания сигналов человеческого тела улучшит вашу жизнь. Наблюдая за неосознаваемыми телесными проявлениями других людей, как мы уже сказали, вы будете знать, что они чувствуют, иногда, возможно, даже лучше их самих. Знание языка тела дает вам преимущество над другими.

Откройте для себя заново этот удивительный, сложный и в то же время интересный и доступный пониманию мир межличностной коммуникации, мир человеческого общения. Взгляните на него через призму новых знаний – и перед вашими глазами предстанут грани, о существовании которых вы раньше и не подозревали.

Глава 1

О невербальной коммуникации

Общение вербальное и невербальное является неотъемлемой частью взаимодействия людей. Коммуникация призвана способствовать взаимопониманию. Ни один человек не может представить свою жизнь вне общения. При общении друг с другом все люди без исключения используют два способа коммуникации: вербальный и невербальный. Причем и тот, и другой одновременно. Трудно себе представить двух людей, разговаривающих друг с другом неподвижно. Любой человек в процессе общения не только что-то говорит, но и сопровождает свою речь какими-то телодвижениями, мимикой.



Информация, выражаемая при помощи слов, письменно или устно, – относится к области вербального общения. Все остальное, воспринимаемое другими людьми как дополнение к сказанному, выражаемое при помощи языка тела или жестов, относится к сфере невербальной коммуникации. Невербальная коммуникация – это те сигналы, которые по-

сылают люди друг другу в ходе общения. Это бессловесное общение.

Каждый из видов коммуникации включает в себя три компонента: 1) тот, кто создает и передает сообщение; 2) сам процесс общения; 3) тот, кому адресовано сообщение. При передаче информации посредством речи этими компонентами являются: 1) тот, кто говорит; 2) слова, которые он использует; 3) тот, кто слушает. В невербальной части коммуникационного процесса тремя компонентами могут выступать, например: 1) тот, кто улыбается; 2) сама по себе улыбка; 3) тот, кто видит улыбку.

При межличностном общении оба вида коммуникации – и вербальная, и невербальная – тесно переплетены и дополняют друг друга. Мы ведь не только слушаем слова, которые говорит нам собеседник, мы обращаем внимание и на его манеру произнесения сообщения. Складывая одно с другим, мы лучше понимаем ту информацию, которую нам сообщает собеседник. Например, фраза «Я тебя люблю» невербально может быть подкреплена при помощи поцелуя. В такой ситуации в искренности чувств сомневаются редко.

Проанализировав соответствие вербального и невербального способов передачи информации, можно понять, следует ли верить тому, что человек говорит. Например, насколько по-разному может продемонстрировать именинник свое отношение к преподнесенному подарку! Одна и та же фраза: «Какая прелесть! Спасибо!» – может сопровождаться ли-

бо искренней радостью, выраженной лучезарной улыбкой и хлопанием в ладоши, либо натянутой улыбкой и сдержанной, буквально сквозь зубы произнесенной благодарностью.



В тех ситуациях, когда вербальный и невербальный способы передачи сообщений не соответствуют друг другу, возник-

кает ощущение дискомфорта, недоверия и разочарования.

Например, вы сказали своему супругу о том, что хотели бы проводить с ним вместе больше времени, но в действительности так и не смогли уделить ему больше внимания. Стоит ли удивляться тому, что у супруга появится ощущение внутреннего напряжения и возникнет сомнение в неизменности вашего к нему отношения? То, что сказано, всегда должно подкрепляться конкретными действиями.

Каждое малейшее движение тела является источником информации: как собеседник стоит, каким образом сложены его руки и в каком направлении при этом устремлен его взгляд. Зная язык тела, несложно определить, какие чувства испытывает человек, с которым вы общаетесь. Доверяет ли он вам полностью или же боится сказать лишнее? Заинтересован ли он в том, что вы говорите, или же ему скучно, и он не знает, как бы скорей перевести разговор в другое русло? Доброжелательно ли он настроен по отношению к вам или враждебно? Невербальный способ общения намного древнее вербального. С помощью невербального общения люди обменивались информацией в те далекие времена, когда язык как способ обмена информацией еще не был сформирован и, тем более, не существовало письменности.

Все способы невербальной коммуникации сводятся к звуковым невербальным сигналам, зрительному контакту, мимике, жестам, микродвижениям и физиологическим проявлениям эмоций. Однако следует знать, что полагаться на сиг-

налы, исходящие из какого-то одного неречевого источника информации, все же не стоит. Правильное толкование душевных переживаний человека возможно только при комплексном подходе, то есть на основании анализа всей совокупности невербальных сигналов.

Звуковые невербальные сигналы

В самом деле, ведь если вдуматься, каждый из нас обращает внимание в первую очередь не на то, что говорится, а на то, каким образом человек, с которым мы общаемся в настоящий момент, доносит до нас свою мысль. Невербальная звуковая коммуникация включает множество составляющих: это и тон речи, и тембр голоса, и изменения интонации во время разговора, и определенный ритм, и паузы между предложениями, и всевозможные звуки, сопровождающие речь. Когда человек, с которым мы общаемся, говорит мягко, спокойно, у нас возникает ощущение комфорта. Резкий тон собеседника при разговоре свидетельствует об агрессивном настрое человека, с которым мы общаемся.

В подобной ситуации мы на чувственном уровне ощущаем негативный настрой своего оппонента, и у нас возникает неконтролируемое подсознательное желание занять оборонительную позицию.

Наверняка вы много раз слышали, как во время разговора человек как бы похрюкивает, вставляет в произносимую фразу что-то типа «гм-м-м», «хм-м-м». Это свидетельство того, что он чувствует определенную неуверенность или скованность. Неконтролируемо вырывающиеся стоны типа «о-о-ох», «а-а-ах» и «у-у-ух» говорят о том, что собеседник испытывает определенный дискомфорт, боль или печаль, и так

далее.

Зрительный контакт

Мы обычно с улыбкой встречаем фразу «Глаза – зеркало души», поскольку всем известна поговорка «Чужая душа – потемки». Тем не менее зрительный контакт является чрезвычайно важной составляющей процесса общения. Если собеседник при разговоре не отводит глаз, а смотрит открыто, мы воспринимаем его слова с большим доверием. Если же человек избегает прямого взгляда, у нас появляются подозрения в его неискренности.

Если взгляд собеседника излучает тепло, мы, в свою очередь, начинаем ему доверять, говорим открыто и ничего не утаивая. Холодный взгляд побуждает сохранять известную дистанцию и контролировать каждое произнесенное слово. Еще одна интересная деталь: когда люди, являющиеся объектами нашей любви, бывают чем-то огорчены или обеспокоены, они, как правило, избегают зрительного контакта с нами.

Мимика

Мимика является необходимой составляющей невербального общения. При помощи различных выражений лица может быть передано бесконечное множество эмоций.

В отличие от языка, мимика является универсальным средством передачи информации. Даже у слепых, никогда в жизни не видевших улыбок других людей, ощущение счастья выражается теми же мимическими средствами, что и у зрячих.

Жесты

Жестикуляция занимает очень большую часть невербального общения. Жесты помогают понять, приветствует вас человек или прощается с вами, соглашается он с изложенными вами мыслями или нет, что именно означает кивание головой или мотание ею из стороны в сторону.

В отличие от мимики, жесты не являются универсальными средствами передачи информации: в разных культурах значение одного и того же жеста может быть совершенно разным. Именно поэтому, прежде чем отправляться в путешествие в другие страны, следует разузнать о значении жестов в них. Эти знания позволят вам избежать возможных неприятных ситуаций при использовании жестов.

Микромимика

Во время разговора человеческое лицо очень подвижно, и наряду с обычной, доступной наблюдению мимикой, возникают также сверхбыстрые движения, которые за какие-то доли секунды появляются на лице человека и исчезают с него. Их едва можно заметить. Эти движения лицевых мышц произвольные и открывают истинные эмоции, которые человек, возможно, не желает показывать. Для того чтобы научиться их видеть, нужен навык.

* * *

Обладая определенными знаниями, можно понять, честен ли ваш собеседник, не прибегая к мучительным расспросам. Достаточно повнимательнее приглядеться к человеку, чтобы определить, искренен ли он.

Глава 2

Эмоции, которые испытывают люди

Каким образом в процессе общения вы можете понять состояние собеседника? Как понять, что он переживает, когда рассказывает о чем-либо? Как догадаться о его отношении к тому, что вы говорите?

Судить о состоянии собеседника, лучше понимать его переживания во время беседы мы можем благодаря эмоциям.

Эмоции (от латинского *emoveo* – потрясаю, волнуя) – это реакции человека на воздействие раздражителей (внешних и внутренних), имеющие ярко выраженную субъективную окраску и охватывающие все виды чувствительности и переживаний. В процессе общения люди переживают те или иные эмоции, которые, по сути, являются выражением оценки происходящего. Именно эмоции служат для отражения субъективного отношения человека к самому себе и к окружающему миру.

Положительные эмоции связаны с удовлетворением различных потребностей, а отрицательные эмоции возникают, когда потребности оказываются неудовлетворенными.

Понять, что собеседник находится в определенном эмоциональном состоянии, можно, наблюдая за его движениями-

ми, мимикой, телесными проявлениями. Все это – сигналы, свидетельствующие о переживании определенных эмоций.

Проявления эмоций частично являются врожденными, частично – социально развитыми. О врожденном характере эмоций свидетельствует установленный учеными факт, что у маленьких детей, слепых и зрячих мимика одинакова. Все без исключения дети инстинктивно при удивлении поднимают брови. Но с возрастом у зрячих людей мимика становится более выразительной, а у слепых, наоборот, сглаживается. Большое влияние на выражение эмоций у взрослых людей оказывает окружающая социальная среда.

В каждом обществе существуют свои нормы выражения эмоций. Избыток или недостаток мимической и жестовой выразительности может оказаться не соответствующим определенной социальной среде и поставить человека вне ее круга. Как следует эмоции проявлять и когда их подавлять, каждый человек усваивает в процессе воспитания.

Несмотря на то что все люди разные, и каждому человеку свойственно проявлять эмоции по-своему, существует набор универсальных эмоций, которые практически одинаково выглядят у всех людей. Исследователи выяснили, что даже люди, принадлежащие к разным культурам, способны безошибочно воспринимать и оценивать друг у друга такие эмоциональные состояния, как радость, гнев, печаль, страх, отвращение, удивление.

Эмоции имеют различную длительность. Они могут воз-

никать как реакции на конкретную, сиюминутную ситуацию общения, а могут быть и пролонгированной реакцией на длящуюся во времени ситуацию, которая началась не вчера и может не скоро закончиться. Эмоции – это переживания человеком своих собственных состояний. Это психологические реакции на различные события, как на свершившиеся, так и на вероятные. Какие только эмоции не испытывают люди!

Удовольствие, радость, счастье – это **положительные эмоции**.

Удовольствие возникает как результат уже происходящего действия.

Радость связана с ожиданием удовольствия при растущей вероятности достижения ожидаемого результата.

Счастье человек испытывает, когда наступает совпадение задуманного и достигнутого или когда этот момент приближается.

Пример. Супруг последнее время приходит с работы сам не свой, молчит, ничего не рассказывает, в ответ на ваши расспросы говорит, что все нормально. Вы обеспокоены, постоянно прокручиваете в голове сложившуюся ситуацию, пытаясь со свойственной вам любовью к самокопанию найти причину беспокоящего вас поведения дражайшей половины. Находите миллион возможных причин, и все они, думаете вы, кроются в вашем поведении. Вы измучились сами, замучили мужа эпизодическими расспросами и слезами. И

вот в один прекрасный вечер вам удастся сесть и спокойно поговорить с супругом. Он как ни в чем не бывало начинает отвечать на один ваш вопрос, потом на другой.

Лед тронутся! Вы испытываете удовольствие. А он все продолжает рассказывать вам о том, что его беспокоило все это время. Оказалось, что дело не в вас, а в кое-каких проблемах на работе. У вас радость, вы предвкушаете, что сейчас он вам все-все расскажет и снимет камень с вашей души. И вот он говорит, что очень вас любит, что просто не хотел вас расстраивать, но думал рассказать о произошедшем, когда ему удастся разрешить рабочую ситуацию наилучшим образом, и ему все удалось.

Вы хотели узнать правду, и это получилось. Все вернулось на круги своя. В семье опять царят любовь, гармония и взаимопонимание. Вы счастливы.

Интересно, что удовольствие способны испытывать и животные, но радость и счастье возникают только у людей в ситуациях межличностных отношений.

Отрицательные эмоции возникают в условиях дефицита информации, необходимой для организации действий.

Страх – самая сильная отрицательная эмоция. Она возникает при недостатке сведений, необходимых для защиты. Это ожидание неудачи при совершении действия, которое должно быть выполнено в конкретной ситуации.

Например, в ситуации, когда человек говорит неправду, он может испытывать страх от того, что его обман окажется

неубедительным для собеседника и может быть разоблачен.

Своеобразной формой страха считается *удивление*. Реакция удивления возникает в условиях, когда есть несоответствие ожидаемой информации и фактической. Например, вы ожидали услышать от подруги подробный рассказ о ее встрече с дальней родственницей, которая, по ее же словам, является особой пренеприятнейшей, но подруга вам рассказывает о том, как они мило «прощебетали» три часа в кафе за рюмкой чая. Вы испытаете удивление.

В ситуации неискреннего общения люди могут переживать также:

- *тревожность* – это эмоциональное проявление неуверенности в будущем; реакция на неопределенную ситуацию, потенциально несущую в себе угрозу, опасность;

- *отчаяние* – это эмоциональное проявление уверенности в неуспехе действия, которое необходимо совершить.

По определенным признакам можно увидеть, что собеседник испытывает некоторую эмоцию. Вы сможете понять, на самом ли деле он переживает радость, которую пытается выразить при помощи слов и жестов. Физиологические реакции, не поддающиеся сознательному контролю, помогут вам увидеть истинное положение вещей. Эмоции проявляются на вегетативном уровне, в мимике, в телодвижениях.

Физиологические проявления эмоций

Каждый человек в процессе общения переживает те или иные эмоции. Пытаясь скрыть свои переживания или говоря заведомую ложь, люди, как правило, испытывают эмоциональное возбуждение. Возникновение эмоций сопровождается определенными произвольными физиологическими реакциями, которые невозможно проконтролировать, очень трудно подавить. Эти реакции можно увидеть у собеседника, внимательно наблюдая за ним. Изменяются частота и глубина дыхания, частота сглатывания, интенсивность потоотделения, меняется уровень напряженности мышц, лицо заливаается краской или, наоборот, бледнеет, зрачки расширяются или сужаются и т. д. Ученые выяснили, что даже уровень сахара в крови становится другим!

Все физиологические изменения, сопровождающие возникновение эмоций, являются очень надежными признаками обмана. Когда человек эмоционально возбужден, его состояние сопровождается физиологическими реакциями, которые можно увидеть, внимательно наблюдая за человеком. Никакой специальной аппаратуры типа детектора лжи вам не потребуется.

Как мы уже говорили выше, эмоциональные реакции могут сопровождаться целым рядом физиологических изменений: частоты и глубины дыхания, частоты сглатывания, ин-

тенсивности потоотделения, меняются кровяное давление, частота пульса, мышечная напряженность, лицо заливается краской или, наоборот, бледнеет, зрачки расширяются или сужаются и пр. Если дыхание собеседника стало более учащенным, он начал интенсивно и глубоко дышать, часто сглатывать, на лбу у него появилась испарина, и вы начали слышать исходящий от него запах пота, то он испытывает какую-либо из следующих эмоций: страх, гнев, возбуждение, огорчение, вину или стыд.

Еще И. П. Павлов отмечал, что эмоции обязательно имеют физиологические проявления. И эта особенность является врожденной, поскольку еще у наших предков, животных, все эмоциональные переживания находили и находят до сих пор отражение в движениях тела. «Нельзя себе представить какого-нибудь зверя, лежащего часами и гневающегося безо всяких мышечных проявлений своего гнева. У наших предков каждое чувство переходило в работу мышц...» Когда гневается, например, лев, то это выливается у него в драку, испуг зайца сейчас же выражается бегством...

Р. Левинсон в результате исследования обнаружил, что такие отрицательные эмоции, как гнев, страх и печаль, вызывают более сильные физиологические реакции, чем положительные эмоции. И это свойство, как показали исследования, не зависит от пола, возраста и культурной принадлежности человека.

П. Экман полагает, что при возникновении каждой эмо-

ции происходят свои специфические изменения в вегетативной нервной системе организма. А это очень важно при попытке определить, правду ли говорит собеседник, – не только понимать, что человек испытывает эмоцию, но и точно знать, какую именно.

Что происходит с людьми на физиологическом уровне, когда они испытывают различные эмоции?

Гнев проявляется учащенным сердцебиением, поскольку повышается уровень норадреналина и адреналина в крови, кожа становится горячей, перераспределяется кровоток в пользу мышц и головного мозга, расширяются зрачки.



Кстати, у животных происходят подобные физиологические изменения, благодаря которым организм подготавливается к интенсивной физической деятельности, необходимой для выживания. Лицо в приступе неконтролируемого гнева заливается краской, поскольку происходит расширение периферических кровеносных сосудов на коже лица.

Страх также проявляется учащенным сердцебиением, однако кровоток перераспределяется иначе, кожа становится холодной, лицо бледнеет.

Об эмоциональном возбуждении свидетельствуют частое моргание и расширение зрачков. Эти признаки могут быть свидетельством того, что собеседник испытывает восторг, гнев или страх. Расширенные зрачки и частое моргание могут быть верными признаками того, что человек лжет, но только при условии, что все его поведение в процессе общения имеет повышенный эмоциональный фон. Только в этом случае вы можете быть уверены в том, что имеете дело с лжецом.

Если эмоциональный накал в речи отсутствует, хотя вы наблюдаете частое моргание и расширение зрачков, то, скорее всего, ваш собеседник – честный человек, который панически боится несправедливого обвинения.

Радость сопровождается усилением активности в мышцах, увеличением внешних движений, мелкие артерии расширяются, усиливается приток крови к коже, которая краснеет и горячит, ускоренное кровообращение облегчает питание тканей. Жестикуляция и мимика становятся более активными.

Достаточно вспомнить, как ребенок испытывает эмоцию радости. Он прыгает и хлопает в ладоши, смеется и поет. Некоторые ученые даже считают, что радость молодит, потому что человек довольный, находящийся в хорошем настро-

ении, создает оптимальные условия для питания всех тканей тела.

Хороший, научно подкрепленный совет для тех, кто хочет продлить молодость: не выходите из душевного равновесия, чаще радуйтесь и стремитесь удержать хорошее настроение.

Печаль на физиологическом уровне оказывает парализующее действие на мышцы. У человека, переживающего печаль, возникает чувство усталости, движения становятся медленными и слабыми. Даже мышцы глазной впадины расслабляются, и из-за этого глаза печального человека кажутся такими большими. Но одновременно с расслаблением мышц происходит сужение сосудов, вследствие чего ткани обескровливаются. Печальный человек постоянно ощущает холод и озноб, с большим трудом согревается и очень чувствителен к холоду. При этом мелкие сосуды легких сокращаются, происходит отток крови от легких.

Начинают ощущаться недостаток воздуха, стеснение и тяжесть в груди, он старается облегчить свое состояние продолжительными и глубокими вздохами. Увидеть, что человек испытывает печаль, нетрудно: он ходит медленно, руки его болтаются, голос слабый и беззвучный. Такой человек охотно остается неподвижным. Более того, огорчения сопровождаются изменениями кожи, волос, ногтей, зубов, организм становится ослабленным и подверженным различным заболеваниям.

Горе и печаль, но иногда и чрезмерная радость, выража-

ются слезами. Когда появляются слезы, то эмоциональное состояние становится слишком очевидным.

Переживание *смущения, стыда, вины* проявляется возникновением румянца на лице. Румянец может быть признаком либо того, что собеседник смущен и пристыжен своим обманом, либо того, что он пытается скрыть сам факт своего смущения.

К сожалению, еще не все эмоции «обзавелись» своими перечнями характерных признаков. Было бы здорово, если бы, наблюдая за деятельностью вегетативной нервной системы, которую сознательно подавить практически невозможно, можно было с точностью определять чувства собеседника. Это существенно сократило бы количество ошибок при обнаружении обмана.

Иногда люди, пытаясь скрыть свои истинные чувства, пытаются имитировать те или иные эмоции, используя соответствующие физиологические проявления. Например, пытаясь создать впечатление переживания негативной эмоции, обманщик начинает чаще дышать и сглатывать. Однако неискренность собеседника можно установить, повнимательнее приглядевшись: правильно совместить «иллюстрации» со словами очень сложно. Все эти учащенные сглатывания и вдохи имеют тенденцию опережать слова, или запаздывать.

Поэтому, пытаясь определить эмоциональное состояние собеседника, не следует полагаться на наблюдение лишь за признаками вегетативной нервной системы, нужно также об-

ратить внимание и на мимику, и на жесты, и на позу. Только совокупность признаков, полученных из различных источников, даст вам полноценную картину состояния того, с кем вы общаетесь.

Отдельно следует выделить такое особое эмоциональное состояние, как **стресс**. Стресс вызывается неожиданной и напряженной обстановкой. Бывает, что подобное эмоциональное состояние возникает у человека, который усиленно пытается обмануть собеседника, не будучи «профессионалом» в искусстве обмана. Он боится быть разоблаченным, при этом пытается выглядеть очень убедительно и сформулировать свою версию «истины» наиболее правдоподобно и не запутаться в собственной лжи. Каких психологических, умственных и физических усилий это стоит, какое напряжение он испытывает!

Стресс – это комплексная физиологическая реакция, вызванная мощным проявлением эмоций. Стресс возникает как ответная защитная реакция организма на какое-либо мощное неблагоприятное воздействие, являющееся значимым для человека. Слабые воздействия не приводят к стрессу. Он возникает только тогда, когда влияние стрессора превосходит приспособительные возможности человека, то есть выходит за рамки того, к чему организм мог бы приспособиться. Считается, что стресс чаще всего возникает из-за страха или гнева, однако его причиной может быть и слишком сильная радость.

В физиологии человека: при стрессовых воздействиях в кровь начинают выделяться определенные гормоны, под воздействием которых изменяется режим работы многих органов и систем организма. Например, усиливается кровообращение в мышцах, возрастают частота и глубина дыхания, повышается артериальное давление, ритм работы сердца учащается, увеличивается количество адреналина в крови, повышается свертываемость крови, изменяются защитные свойства организма. Организм переходит на режим самозащиты, готов к борьбе, готов справиться с опасностью.

В качестве психического стрессора может выступить и необходимость принятия особо ответственного решения, и ситуация, которая требует быстро перестроиться при резкой перемене стратегии поведения, а также не удовлетворяющие темпы продвижения по службе, различные тяжелые конфликты.

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.