IV Международный конкурс
исследовательских работ школьников

**Читайте людей как книгу**

Исследование

Направление «Психология»

Автор работы: Мацукова Владислава, 10А

Руководитель: Тюхова С.Н

Москва, 2022

Содержание:

Введение 3

Глава 1.

1.1 Мимика: эмоций и чувств 5

1.2 Обман 7

1.3 Движения экспрессивно-выразительные 9

Глава 2.

Исследование по теме

2.1 Тестирование, эксперимент и их результаты 14

Заключение 16

Список использованных материалов и источников 17

Приложение А 18

Приложение Б 19

**Введение**

Мы не можем представить нашу жизнь без общения. Мы не всегда можем понять, что именно нужно собеседнику или коллеге, что приносит большие проблемы. Мы теряем общение из-за неправильного подхода, не знание что именно чувствует и думает человек. Любое движение, жест, любое неосторожное слово могут выдать правду человека. Надо лишь уметь это увидеть. Действительность можно определить с помощью микро мимики, которую человек не имеет возможности сознательно контролировать. Это может быть любой жест или случайное слово. По ряду причин это достаточно важный и полезный навык для жизни. Во-первых, невербальные сигналы осуществляют функции совершенного взаимопонимания. Во-вторых, нередко из-за сложности восприятия мы не можем показать или передать чувства, которые испытываем, невербальные сигналы демонстрируют функции более точного выражения чувств и эмоций.

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью читать невербальные сигналы другого человека и сравнивать эти сигналы с вербальными сигналами. Другими словами, когда мы говорим, что у нас предчувствие, или что «шестое чувство» подсказывает нам, что кто-то сказал неправду, мы в действительности имеем в виду, что заметили разногласие между языком тела и сказанными этим человеком словами. Лекторы называют это чувством аудитории. Например, если слушающие сидят глубоко в креслах с опущенными подбородками и скрещенными на груди руками, у восприимчивого человека появится предчувствие, что его сообщение не имеет успеха. Он поймет, что нужно что-то изменить, чтобы заинтересовать аудиторию. А невосприимчивый человек, соответственно, не обратит на это внимания и усугубит свою ошибку.

Женщины обычно более чувствительны, чем мужчины и этим объясняется существование такого понятия, как женская интуиция. Женщины обладают врожденной способностью замечать и расшифровывать невербальные сигналы, фиксировать самые мельчайшие подробности. Поэтому мало кто из мужей может обмануть своих жен, и, соответственно, большинство женщин могут узнать тайну мужчины по его глазам, о чем он даже не подозревает. Эта женская интуиция особенно хорошо развита у женщин, занимающихся воспитанием маленьких детей. Первые несколько лет мать полагается только на невербальные каналы коммуникации со своим ребенком, и считается, что, благодаря своей интуиции, женщины больше подходят для ведения переговоров, чем мужчины чем он даже не подозревает.

Таким образом актуальность моей работы заключается в том, что знание основных способов невербального общения, и их классификация могут оказать нам хорошую услугу и пригодиться в разных ситуациях, где необходимо лучше понять своего собеседника. Искусство понимания мимики, умение «читать» лица людей очень важно для любого человека, живущего в наше время.

**Проблема**: невербальные средства являются важным составным элементом общения.

**Методы исследования**: психологическое тестирование, опрос, самонаблюдение.

**Цель работы:** можно ли, изучив основные средства невербального общения; по мимике, жестам и другим экспрессивно- выразительным движениям выявить истинные чувства человека.

Для достижения моей цели необходимо решить следующие задачи:

- Выбрать подходящие теоретический материал по теме и изучить их.

- исследовать наиболее часто употребляемые экспрессивно-выразительные движения при обмане.

- изучить одну из групп невербального общения

- провести два эксперимента, посредством, которого сделаем заключение

**Глава 1**

**1.1 Мимика: эмоций и чувств**

**Мимика** — это сокращение различных мышц лица для выражения своих переживаний и отношения к чему— или кому-либо. Для понимания состояния и намерений собеседника важно следить за его мимикой. Мимика является одним из средств экспрессивного проявления эмоций.

Пол Экман — культовая фигура в мире психологии, известнейший специалист по невербальному поведению и эмоциям. Еще в 60-х годах он отправился изучать выражения эмоций и способность к их распознаванию у туземцев племени форе в Новой Гвинее. Результатом стал неожиданный для ученых-антропологов того времени факт: гвинейцы, которые жили совершенно изолированно от цивилизации и других племен, ничем не отличались от американцев в способности распознавать эмоции и выражать их. Потом эксперименты Экмана были воспроизведены во многих странах мира и в других племенах и подтвердили точку зрения Ч. Дарвина об универсальности мимического выражения эмоций. Благодаря своей деятельности, он выделил 3 зону на которые нужно обращать внимание:

Зона 1: Брови - лоб

Зона 2: Глаза – веки - переносица

Зона 3: Нижняя часть лица

А также, Экман выделил 7 базовых эмоций: печаль, удивление, радость, отвращение, гнев, страх, презрение.

**Печаль**

Заметным и надежным симптомом печали являются изогнутые углом вверх внутренние уголки бровей. Этот симптом надежен потому, что немногие люди способны выполнить это движение намеренно и поэтому оно редко имитируется сознательно. (Но этого нельзя сказать о некоторых других выражениях лица, описанных ниже.) Даже когда люди пытаются не показывать, что они чувствуют, эти изогнутые брови часто выдают скрываемую печаль. Взгляните на пространство между бровями. У большинства людей между бровями появляется вертикальная морщина, когда брови приподнимаются и сводятся вместе. У некоторых людей эта морщина запечатлевается на лице навсегда, и в этом случае она будет углубляться и становиться более заметной, когда внутренние уголки бровей станут сводиться вместе и подтягиваться кверху. В результате такого движения бровей верхние веки приобрели треугольную форму. Губы вытянуты по горизонтали, верхняя губа приподнята кверху, а нижняя губа, слегка дрожит. Другой важный признак печали — это приподнятые щеки. Уголки губ, возможно, оттягиваются вниз, но это движение бывает слишком слабым, чтобы его можно было увидеть, когда губы так явно вытянуты по горизонтали, а щеки приподняты кверху.

**Удивление**

Следует отметить основные проявления реакции удивления: брови вздернуты вверх, на лбу широкие морщины; глаза широко, расслабленно открыты, над радужной оболочкой видна белая склера; соответственно, рот открыт.

**Радость**

Основные проявления реакции радости: брови и лоб почти не принимают участия в формировании экспрессии, глаза часто сужаются и блестят; рот растягивается, уголки губ поднимаются кверху. Эту эмоцию радости можно передать словами; «Как я рад(а)!», «Как мне приятно!», «Как я счастлив(а)!»

**Отвращение**

Как проявляется на лице: чувство отвращения искажает лицо, превращает его в гримасу. При отвращении задействовано наибольшее количество лицевых мышц. Наморщенный нос, открытый искривленный рот, поднятые щеки и сильно суженные глаза – все лицо буквально сморщивается.

**Гнев**

Как проявляется на лице: у разгневанного человека брови нахмурены, над переносицей образуется глубокая складка. Напряжение в скулах, играющие желваки и стиснутые зубы, плотно сжатые губы – верный признак гнева. Взгляд исподлобья, «страшные» округленные глаза из-под опущенных бровей, наклоненное лицо присущи выражению крайней злобы и ярости.

**Страх**

Как проявляется на лице: брови подняты, между ними образуется морщинка на переносице, верхние веки приподняты, глаза широко распахнуты, рот слегка приоткрыт, как если бы мы вслух восклицали «Ах!» Лицо напряжено, губы напряжены и слегка растянуты.

**Презрение**

Презрение — единственная эмоция с односторонним несимметричным выражением лица. В целом выражение презрения на лице имеет следующие отличительные черты: подбородок приподнят, что позволяет смотреть на человека сверху вниз, угол губы подтянут к носу и немного приподнят. Такое выражение лица часто называют насмешкой.

Мы должны помнить от том, что не все люди честны с другими людьми. Это означает, что они могут лгать об истинных чувствах. Как можно это предвидеть? Просто знать несколько поведенческих признаков, которые представлены в таблице. (Приложение А, Таблица А.1)

**1.2 Обман**

Люди лгали бы меньше, если бы думали, что существуют верные признаки обмана. Но признаков обмана как таковых не существует - нет ни одного жеста, выражения лица или непроизвольного сокращения мышц, которые единственно и сами по себе означали бы, что человек лжет. Существуют только признаки, по которым можно заключить, что слова плохо продуманы или испытываемые эмоции не соответствуют словам. Эти признаки обеспечивают утечку информации. Чтобы научиться распознавать ложь на лицах, нужно обращать внимание на пять аспектов:

— морфологию лица (конкретную конфигурацию черт);

— временные характеристики эмоции (как быстро возникает и как долго держится);

— место проявление эмоции на лице;

— микро выражения (они прерывают основное выражение);

— социальный контекст (если на рассерженном лице виден страх, нужно подумать, есть ли для этого объективные причины).

А по каким критериям можно понять, что человек лжет?

Приведем пример несколько типичных признаков лжи:

**Слова**

Как это ни удивительно, многих лжецов выдают неосторожные высказывания. Не то чтобы они были не в состоянии выразить свою мысль как-то иначе или пытались, но не сумели, нет, они просто не сочли нужным тщательно подобрать слова.

**Голос**

Голос для характеристики человеческой речи даже более важен, чем слова. Здесь наиболее распространенными признаками обмана являются паузы. Паузы могут быть слишком продолжительными или слишком частыми. Заминки перед словами, особенно если это происходит при ответе на вопрос, всегда наводят на подозрения. Подозрительны и короткие паузы в процессе самой речи, если они встречаются слишком часто. Признаками обмана также могут быть и речевые ошибки: междометия, например, «гм», «ну» и «э-э»; повторы, например, «я, я, я имею в виду, что я…». Сильная боязнь разоблачения может заставить и подготовившегося лжеца запинаться и даже забывать уже продуманную линию поведения. Боязнь разоблачения усугубляет ошибки и у плохо подготовившегося лжеца. Когда он слышит, как неправдоподобно звучит его ложь, он начинает еще больше бояться быть пойманным, в результате чего возрастает количество пауз и речевых ошибок.

**Глаза**

Так, лжеца очень часто выдают его глаза. О том, что «бегающие» глаза – это практически прямой сигнал о лжи, знают, наверное, даже школьники. Но вот о том, что на ложь по-особому реагируют зрачки глаз, известно не столь широкому кругу людей. Управлять своими зрачками невозможно, а потому их расширение или сужение, в зависимости от испытываемых эмоций, с головой выдает лжеца. Например, если человек испытывает радость, положительные эмоции - его зрачки расширяются, а при негативных эмоциях зрачки, наоборот, сужаются.

**Жесты**

Обнаружить признаки лжи можно и по жестикуляции собеседника. Человек, который лжет, непроизвольно подносит руку ко рту, как бы пытаясь сдержать неправдивые слова. Если собеседник прикрывает рукой рот, большой палец прижат к щеке – это один из наиболее явных признаков лжи. Менее заметный признак – почесывание или поглаживание своего носа. О лжи может свидетельствовать и потирание века. Ложь способна вызывать легкие зудящие ощущения в мышцах лица и шеи. Этим и объясняется зачастую настойчивое желание лжеца почесать нос, оттянуть воротничок рубашки или ослабить галстук. Человек, говорящий неправду, не может усидеть на одном месте. Он пытается «умоститься» на стуле или диване, теребит пуговицы, перебирает мелкие предметы в руках. Определяя вышеназванные признаки лжи в каждом конкретном случае, следует помнить, что некоторые жесты, движения глаз, позы могут быть всего лишь индивидуальными особенностями каждого конкретного человека. Более того, результат определения лжи будет точнее, если оценивать не отдельные ее признаки, а их совокупность.  Поэтому специалисты по психологии лжи советуют обращать внимание: характерно ли столь подозрительное поведение для собеседника? Одно дело, если собеседник – левша и жесты левой рукой для него привычны. Совсем иначе выглядит ситуация, когда человек-правша вдруг начинает активно жестикулировать левой рукой – это повод задуматься.

**1.3 Движения экспрессивно-выразительные**

**Жесты-** это выразительные движения головой, рукой или кистью, которые совершают с целью общения и которые могут сопровождать размышление или состояние. Жесты, в отличии от мимики лица, проявляются не реже чем мимические признаки. Любое несоответствие слов и жестов может говорить о неискренности.

**Открытые жесты и позы тела:**

**Открытость**

Руки собеседника повернуты ладонями вверх и широко раскинуты в стороны. Посадка головы прямая, плечи расправлены. Взгляд прямой. Выражение лица естественное, без напряжения и скованности. Эта поза дружелюбия, как средство невербального общения говорит об открытости, искренности. О ней также говорит пожатие руки с обхватом ее двумя своими руками. Мужчины могут в разговоре расстегнуть рубашку или пиджак. Общаясь с таким человеком, невольно расслабляешься и испытываешь к нему доверие. Этот прием рекомендуется применять при общении со значимыми для вас людьми. В сочетании с искренним тоном вы быстро завоюете к себе расположение.

**Симпатия**

В невербальном общении существует понятие ментального контакта, которое выражается в непроизвольном копировании жестов друг друга или всего поведения. Друг другу посылается сигнал: «Я тебя прекрасно понимаю». И действительно, если бросить взгляд на мирно беседующую пару за столиком, увидим схожие позы, одинаковое расположение рук вплоть до зеркальности. Если вы хотите убедить другого человека в безоговорочном разделении его мнения, просто скопируйте его положение тела. Если понаблюдать за походкой счастливого влюбленного человека, отметим летящую походку, которая сильно бросается в глаза. Она также характерна для уверенных в себе, энергичных людей. Создается впечатление, что все проблемы им нипочем.

**Закрытые жесты и позы (защита, подозрительность, скрытность):**

**Оборона**

Руки, скрещенные на груди, перекрещенные ноги в положениях стоя и сидя – классический жест закрытости, недоступности. Частое моргание является признаком защиты, растерянности. Эмоциональный статус человека не позволяет чувствовать себя свободно и непринужденно. Если вы попробуете договориться о чем-то с таким собеседником, вполне вероятно, что получите отказ. Чтобы «растопить лед», лучше всего использовать уже описанное выше средство невербального общения, попытаться принять открытую позу с ладонями вверх.

**Жесты сомнения и неуверенности:**

**Недоверие**

Вы могли замечать, как некоторые студенты, слушая говорящего, прикрывают рот ладонью. Этот жест говорит о несогласии с мнением лектора. Они как бы сдерживают свои высказывания, подавляют истинные чувства и переживания. Если в беседе ваш друг неожиданно сделал жест недоверия, остановитесь и подумайте, какие слова вызвали такую его реакцию? Наблюдая за поведением начальника, подчиненный поймет, что нужно сказать, а о чем лучше промолчать. Недоверие быстро переходит в непринятие, а затем в отказ.

**Неуверенность**

Такой невербальный жест как почесывание или потирание сзади уха, или шеи может свидетельствовать о том, что человек не вполне понимает, что от него хотят или что в беседе вы имеете в виду. Как интерпретировать такой жест, если вам сказали о полном понимании? Здесь предпочтение следует отдать невербальному сигналу тела. В данном случае человек ничего не понял. Рука, обхватывающая другую за локоть сзади, также говорит о неуверенности, вероятно, ее хозяин находится в малознакомом обществе.

**Жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать:**

**Неодобрение**

Стряхивание с себя несуществующих ворсинок, расправление складок одежды, одергивание юбки в невербальном общении признак несогласия вашего оппонента с излагаемой точкой зрения. Вы быстро поймете необходимость перейти на нейтральные темы. Однако если к рукаву пиджака действительно прилипла ниточка, помялась одежда, не стоит расценивать подобное как жест неодобрения.

**Жесты доминирования:**

**Превосходство**

Так называемая «директорская поза» или «поза босса» в сидячем положении. Руки лежат за головой, одна нога на другой. Если веки едва прикрыты или уголки глаз чуть прищурены, взгляд направлен вниз – перед вами высокомерие, пренебрежение. Это положение тела как средство невербального общения часто принимают начальники, люди руководящих должностей. Они уверены в себе, демонстративно выражают свою значимость перед другими. Попытка скопировать данный жест грозит скорым увольнением с работы.

**Равенство**

Подобный жест употребляют практически все мужчины, женщины намного меньше. Характер рукопожатия может о многом сказать, в первую очередь раскроет намерения другого человека. Если в момент соединения двух рук одна оказывается выше тыльной стороной, ее владелец демонстрирует свое ведущее положение. Можно проверить, насколько прочно тот отстаивает свой статус лидера простым способом: повернуть свою руку вверх. Если почувствовали сопротивление, значит, вам не удастся убедить его занять равенство между вами.

**Рукопожатие**

В современном и процветающем мире, мире бизнеса и мировых отношений, рукопожатия имеют большую и важную роль. Рукопожатие также делиться на виды и под разряды, и каждое из них имеет собственное значение.

**Рукопожатие рука снизу.**

Если человек протягивает руку ладонью в верх, то это говорит о том, что он отдает инициативу по принятию решений своему собеседнику. Так же возможно, что у такого человека низкая самооценка.

**Рукопожатие рука сверху.**

Протягивают руку, направив ладонью вниз. Этот жест указывает, что человек привык руководить ситуацией, и в данной ситуации он доминирует. Как правило, для рукопожатия собеседник автоматически направит руку ладонью вверх, тем самым непроизвольно признавая первенство собеседника. Чтобы избежать такого приветствия, рекомендуется первым протянуть руку вертикально, а при пожатии немного наклонить ладонь собеседника в сторону, указывая на свою инициативу.

**Вертикальное расположение ладоней.**

Этот вариант рукопожатия самый распространенный. Ладони держат вертикально, что указывает на равенство и взаимоуважение. Так чаще здороваются знакомые и коллеги.

**Рукопожатие рука сверху.**

Протягивают руку, направив ладонью вниз. Этот жест указывает, что человек привык руководить ситуацией, и в данной ситуации он доминирует. Как правило, для рукопожатия собеседник автоматически направит руку ладонью вверх, тем самым непроизвольно признавая первенство собеседника. Чтобы избежать такого приветствия, рекомендуется первым протянуть руку вертикально, а при пожатии немного наклонить ладонь собеседника в сторону, указывая на свою инициативу.

**Рукопожатие накладывают поверх второй рукой.**

Такой вид рукопожатий можно встретить, если собеседники рады встречи. Часто подобное воспринимается как признак радушия. По факту такое рукопожатие располагает к себе собеседника. Вспомним первый вид рукопожатий. Когда собеседник понимает, что его волю подавляют и пытается убрать руку, то вот замечательный момент придержать собеседника, накрыв рукопожатие ладонью. Так с одной стороны сглаживается конфликт, говоря о радушие, а вот с другой стороны, сохраняется право первенства.

**Рукопожатие и обхват локтя.**

Если вас приветствуют не только рукопожатием, но и второй рукой обхватывают локоть, то стоит обрадоваться или напрячься. Ведь это говорит о том, что собеседник дружелюбен по отношению к вам и стремиться к тесному контакту с вами и интенсивному общению. Помимо рукопожатия собеседник кладет свободную руку вам на плечо. Это так же признак хорошего отношения и желания наладить близкий контакт.

**Рукопожатие и сжимание кончиков пальцев.**

Можно отметить такой вид рукопожатия, как сжимание кончиков пальцев. Чаще такой вид наблюдается при встрече мужчины и женщины. Так мужчина показывает, что не признает женщину равной, и не готов сближаться в общении. Для утверждения своего положения, женщине необходимо сделать дополнительный шаг навстречу. Так нарушается зона комфорта и появляется шанс перехватить руку в вертикальное рукопожатие, тем самым показывая рабочий настрой.

**Рукопожатие и обхват запястья.**

Если во время рукопожатия собеседник обхватывает ваше запястье, то это признак радости от встречи и стремление наладить близкую дружбу.

**Интенсивное рукопожатие**.

Когда человек энергичен и уверен в себе, то его рукопожатие крепкое и уверенное. Руки не расцепляют несколько секунд, при этом несколько раз встряхнув их. Такое рукопожатие говорит о положительном настрое к работе и общению в целом.

**Вялое рукопожатие**, наоборот, указывает на неуверенность человека и отсутствие амбиций. Чаще подобное наблюдается, если человек нервничает или находится в депрессии, возможно имеются проблемы.

**Быстрое рукопожатие.**

Бывает два вида. Первый вид — человек задерживает руки на несколько секунд, тем самым показываю положительный настрой и свою уверенность. Второй — человек слишком быстро одергивает руку, показывая нежелание общаться. Стоит обратить внимание на мимику собеседника. Так как неприязнь очень сложно скрыть на уровне невербального общения.

**Согнутая рука при рукопожатии**.

Рука согнута и прижата к телу, руку тянут вниз — это признаки неуверенности и лжи. Так же человек может пытаться скрыть ладони, а взгляд направлять в пол. Собеседник будет избегать взгляда в глаза.

**Исследование по теме**

Я провела тестирование среди 32 человек и получила ответы и результаты на волнующую меня тему. Первые четыре вопроса были теоретическими. Такими как: "Как часто вы используете невербальные средства общения?" ответ "часто" дали 24 человека, "не часто" - 6 человек, "не обращаю на это внимание"-2. Этим вопросом я проверила на сколько люди не только внимательны к своим действиям и поведению их тела, но и зависимы ли они от жестов. "Всегда ли вы знаете значение жеста или мимического воздействия?" на что положительно ответили всего лишь 2, что может означать о возможных большом недопонимании или проблем среди людей, которые ответили отрицательно (30 человек). "Часто ли вы понимаете чувства и намерения собеседника?" из 32 человек, только 4 ответили "на мой взгляд, я очень хорошо понимаю людей", "я не уверен" и "очень плохо понимаю чувства людей "- составили равное количество ответов по 14 человек. И последний вопрос: "Были ли у вас проблемы из-за того, что вы не поняли настрой вашего оппонента?" 4 человека ответили "таких моментов либо не было, либо случались очень-очень редко», 10-"пару раз случалось и мне сильно досталось". Из этих ответов мы понимаем, что респонденты из-за незнания поведения человека, могли попасть не просто в неловкое положение, но и в большие трудности.

А также я задала 5 практических вопросов, которые подразумевают фотографию одной из эмоций или чувств с выбором вариантом ответа. Эти результаты представлялись в процентном соотношении, то есть 100%- точно сделаны все 5 ответов. 4- 80%, 3 правильных- 60%, 2- 40% и 1 верный ответ- 20%. Таким образом, из 32 респондентов на 100% прошел только 1 человек, 24 человека прошли тест на 40%, 2 испытуемых ответили на- 60%, на 80% прошли 0 человек и 5 обследуемых ответили правильно лишь на один вопрос.

Наглядно тест показан в Приложении Б.

Я решила провести такой эксперимент: "На сколько точно работает или работают ли вообще техника невербального общения." Я попросила двух человек поучаствовать в этом:

1- знакомый человек с которым мы очень редко пересекаемся, о котором я мало что знаю.

2- знакомый, с которым знакомы уже давно, но не так близко. Я не стала первой протягивать руку для приветствия, чтобы проанализировать приветствие каждого. С не знакомым мне близко человеком, расположение ладоней было вертикальное, что означало равенство и уважение. А вот с знакомым, с которым у нас хорошие отношения, рукопожатие было с обхватом запястья, что значило признак радости от встречи. Когда мы присели, исследуемый скрестил руки на груди, перекрестил ноги, что давало понять, что он закрылся и принял оборонительную позу. После сделанного мною комплимента его плечи расправились. Взгляд стал прямым. Выражение лица естественное, без напряжения и скованности- человек открылся для свободного разговора, тем самым в процессе нашего разговора, у нас уже не было напряжения или недоверия. Когда я говорила и показывала фотографии о страхах таких как: темнота, высота, собаки и т.д., всё было спокойно, но как только мы заговорили о змеях, на лице его лице внезапно появился страх: рот приоткрылся, глаза напряглись, брови слегка сведены и приподняты. После чего мы перешли на тему жизни. Я расспрашивала о семье, увлечениях, домашних животных. Затрагивая тему о домашних животных, на его лице появилось другое чувство: уголки губ опустились, верхние веки слегка опущены- печаль. Я также зафиксировала эти данные, но не стала продолжать эту тему. Человек почувствовал облегчение: грудная клетка опустилась, рот произвел непроизвольный слегка слышный выдох, лицо расслабилось. Когда заговорили о сладостях, появилось сокращение мышц вокруг глаз, мышцы щек напряглись, что значит человек испытывает счастье, говоря об этом. Что касается, моего близкого знакомого наш разговор состоялся практически таким же образом, но есть одно исключение. Когда мы говорили о страхах, можно было подумать, что он испытывает его, однако в области лба не было никаких верных признаков того. Во время того, как мы говорили о чем-то хорошем, подопытный действительно улыбался, и казалось чувствовал радость, но мышцы глаз никак не участвовали. Когда мы начали спорить, у человека расширились ноздри, взгляд стал пристальным, и, казалось бы, это гнев, но человек кричит, а брови подняты, индивид не в гневе, он просто пытается переубедить меня. Рассказывая историю, его глаза хаотично бегали из стороны в сторону, а речь прерывалась звуками "вот", "мм" и т.д. Тестируемый лгал на мои вопросы, и я это понимала. Знания невербальных средств не дало мне повестись на эту ложь и поверить ей. А мы должны понимать сейчас это знакомый, а в другой раз может быть мошенник. После диалога, мы поговорили о исследовании мои наблюдения все совпали, подтверждая том что мы не контролируем эмоции, и много можно прочитать с помощью невербальных средств.

**Заключение**

Так, о чем говорит человек, когда молчит?! О любви, о ненависти, о своих скрытых желаниях, о неуверенности в себе. Человек руками, глазами и лицом рассказывает нам историю своей жизни, человек совсем не хочет врать, когда молчит. Мы строим свою жизнь и мир вокруг нас своими руками, своими жестами, как дирижер управляет оркестрам, так и мы создаем мелодию своей жизни, и только от нас зависит какая это будет мелодия. Как часто мы слышим только то, что хотим услышать. как часто мы обижаемся «ты же говорил», «ты же обещал», «я сам это слышал». Мы внимательно вслушиваемся в слова, стараясь понять и узнать, а на самом деле для того чтобы понять и узнать надо всего лишь смотреть и понимать: глаза собеседника, его мимику, его жесты, руки, глаза, лицо. Именно они разговаривают с нами, только они нас раздражают, только они говорят нам правду. Язык мимики и жестов, его почти невозможно подделать, но ему можно научиться и научить.

«Лицо человека всегда отражает его внутренний мир, и ошибочно думать, будто мысль лишена окраски.»

Виктор Гюго.

**Список используемых ресурсов**

1. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2007. – 363 с.

Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник / Г.В. Бороздина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 295 с.

Дубина Л.В. Исследование невербальных средств коммуникации. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 175 с.

Журавлев А.Л. Социальная психология: Учебное пособие / А.Л. Журавлев, В.А. Соснин, М.А. Красников. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.

Кибанов А.Я. Этика деловых отношений: Учебник / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, В.Г. Коновалова / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 368 с.

Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения: Учебник для студентов вузов / В.Н. Лавриненко. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 415 с.

Морозов В.П. Невербальная коммуникация: Экспериментально-психологические исследования / В.П. Морозов. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2011. – 528 с.

Психология общения: Энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.А. Бодалева. – М.: Изд-во «Когито-центр», 2011. – 600 с.

Слива М.Е. К вопросу о невербальных средствах передачи информации / М.Е. Слива // Вестник КрасГау. – 2013. - № 11. – С. 311 - 314.

Чернышова Л.И. Деловое общение: Учеб. пособие для студентов вузов / Л.И. Чернышова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 415 с.

Аллан Пиз. Язык Телодвижений, 1978. – 272 с.

Биркенбил В.: Язык интонации, мимики, жестов. — С.-П.: «Питер», 1997. — 176 c.

Лабунская В. А.: Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). — Ростов-на-Дону: «Феникс», 1988. — 246 с.

Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А.: Социальная психология. Хрестоматия: Учебное пособие для студентов вузов. М: Аспект Пресс, 2003. — 475 с.

Морозов В. П.: Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. — М.: ИП РАН, Центр «Искусство и наука», 1998. — 189 с.

**Приложение А:**

 **Таблица 1**

|  |  |
| --- | --- |
| Фальшивая эмоция  | Признак  |
| Страх  | Отсутствие верных признаков в области лба  |
| Печаль | Отсутствие верных признаков в области лба |
| Радость  | Не учувствуют мышцы глаз |
| Энтузиазм или интерес к теме разговора  | Не возрастает количество иллюстраций, или их появление несвоевременно  |
| Негативные эмоции | Отсутствие потовыделений, изменений в дыхании или возрастания манипуляций  |
| Любая эмоция  | Асимметрия, слишком внезапное появление или исчезновение, несвоевременное появление  |

**Приложение Б:**

**Снимок 1**

Расстройство, несчастье, огорчение, затруднение… Все эти ответы возможны, и все они имеют отношение к теме гнева, вызываемого возникновением препятствий на пути к цели. Это может быть даже сильно контролируемый гнев. О гневе сигнализируют опущенные брови и напряженные нижние веки.



**Снимок 2**

Замаскированное выражение гнева. Человек выглядит счастливым благодаря своим улыбающимся губам, но его брови не соответствуют эмоции удовольствия. Это может быть либо попытка замаскировать гнев (эмоция, выражаемая бровями) с помощью счастливой улыбки, смеси гнева и удовольствия, либо веселья по поводу недоумения или замешательства. Брови здесь такие же, как на снимке 8, но их движение показано отчетливее.



**Снимок 3**

Обеспокоенность, опасение или контролируемый страх. Такая конфигурация бровей является одним из самых надежных признаков этих чувств.



**Снимок 4**

Легкий или сильно контролируемый страх. Наиболее типичной ошибкой является интерпретация этого выражения как выражение отвращения. Указание на испытываемый страх дают слегка растянутые губы. Иногда, когда человек описывает или вспоминает то время, когда он был испуган, но не испытывал фактического страха, он может показывать такое слабое выражение страха на лице.



**Снимок 5**

Отвращение. И вновь допустимыми окажутся родственные слова, но не те, которые имеют отношение к гневу, например, такие как досада или раздражение. Подсказку дает слабое сокращение мышцы, сморщивающей нос и сужающей глаза. В главе 8 подробно объясняется, как отличить гнев от отвращения.

