**Что означает мимика лица**

Люди часто высказывают одно, а думают совсем другое. Поэтому важно научиться понимать их истинное состояние. При передаче информации лишь 7% сообщается словами, 30% выражается звучанием голоса и больше 60% идет по прочим невербальным каналам: взгляд, мимика и т. д.

Автор: эксперт Михаил Иванович Магура, руководитель сектора управленческого консультирования Школы кадрового менеджмента Академии народного хозяйства при Правительстве РФ; кандидат психологических наук.

Люди, как правило, высказывают одно, а думают совсем другое, поэтому очень важно понимать их истинное состояние. При передаче информации лишь 7% от нее сообщается посредством слов (вербально), процентов 30 выражается звучанием голоса (тональностями, интонацией) и больше 60% идет по прочим невербальным (взгляд, жесты, мимика и т. д.) каналам.

Для правильного понимания говорящего оценивать произносимое желательно в неразрывной связи слов, речи, пантомимики и других «сопроводителей» общения, доводя свое восприятие до некоторой завершенности.

Испытываемые в душе эмоции люди обычно выражают:

конвенциально (стандартно принятым в данной среде общения способом);

спонтанно (непроизвольно).

Когда партнер стремится не выдать то, как он относится к сообщаемому, все может ограничиться простым конвенциальным невербальным намеком, бывающим иной раз истинным, но чаще — дезориентирующим.

Люди нередко взвешивают свои слова и контролируют мимику, однако человек способен следить одновременно не более чем за двумя-тремя из всех рождаемых внутри реакций. Благодаря такой «утечке информации» при наличии у вас соответствующих знаний и опыта имеется возможность выявлять те чувства и стремления, которые объект предпочел бы утаить.

Непроизвольно возникающие у людей реакции сугубо индивидуальны и хорошо читаются лишь при отменном знании партнера. Непонимание этого момента способно привести к фатальному самообману в познании другого человека.

Оценивая персональную экспрессию, в учет берут не только врожденные различия, но и влияние традиций, воспитания, среды и общей жизненной культуры. Осознавать желательно как фоновое состояние (настроение) индивида, так и его реакцию на некий появляющийся стимул (зондаж, поступок, ситуацию).

Значительно отчетливее, чем у мужчин, просматриваются наличествующие эмоции у женщин, которые обычно (хотя и не всегда) легко читаемы. Успешность в сокрытии своих чувств зависит от натуры человека (холерику это труднее, чем флегматику), сопутствующих обстоятельств (затрагиваемости, неожиданности) и опыта воспринимающего.

При стимулировании личных чувств для большей убедительности все экспрессивные средства обычно применяют в избытке. Не забывайте этот факт, оценивая искренность других людей и пробуя изображать свои переживания.

Переживания, возникающие в душе какого либо человека, высвечиваются в его облике и движениях вполне определенным образом — это, вероятно, наиболее простая и наименее противоречивая зона. Мы обнаружили, что многие люди вообще не понимают того, что с помощью выражений лица может происходить общение. Они никогда не пытались понять, как же это происходит.

Во время деловых переговоров можно наблюдать самый широкий спектр выражений лица: на одном полюсе — агрессивно жесткий человек, который смотрит на переговоры как на место, где нужно «сделать или умереть». Такой обычно смотрит вам прямо в глаза, его глаза широко открыты, губы твердо сжаты, брови нахмурены, и даже говорит он иногда сквозь зубы, почти не двигая губами. На другом конце спектра — некто с непогрешимыми манерами, младенческим взглядом из под прикрытых век, легкой завуалированной улыбкой, миролюбиво изогнутыми бровями, без единой складки на лбу. Вероятно, он — способный и контактный человек, верящий в то, что сотрудничество — это динамичный процесс.

Под действием испытываемых индивидом чувств рождаются скоординированные сокращения и расслабления различных лицевых мышц, которые определяют выражение лица, прекрасно отражающее переживаемые эмоции. Поскольку состоянием лицевых мышц несложно научиться управлять, отображение эмоций на лице нередко пробуют маскировать, а то и имитировать.

Об искренности человеческой эмоции обычно говорит симметрия в отображении чувства на лице, тогда как чем сильнее фальшь, тем более разнятся мимикой его правая и левая половины. Даже легко распознаваемая мимика иной раз очень кратковременна (доли секунды) и зачастую остается незамеченной; чтобы суметь перехватить ее, нужна практика или специальная тренировка. При этом положительные эмоции (радость, удовольствие) узнаются легче, чем отрицательные (печаль, стыд, отвращение).

Особой эмоциональной выразительностью отличаются губы человека, читать которые совсем несложно (усиленная мимика рта или закусывание губ, к примеру, свидетельствуют о беспокойстве, ну а искривленный в одну сторону рот — о скепсисе или насмешке).

Улыбка на лице, как правило, выказывает дружелюбие или потребность в одобрении. Улыбка для мужчины — это хорошая возможность показать, что он во всякой ситуации владеет собой. Улыбка женщины значительно правдивее и чаще соответствует ее фактическому настроению. Так как улыбки отображают разные мотивы, желательно не слишком полагаться на их стандартное истолкование:

чрезмерная улыбчивость — потребность в одобрении;

кривая улыбка — знак контролируемой нервозности;

улыбка при приподнятых бровях — готовность подчиниться;

улыбка при опущенных бровях — выказывание превосходства;

улыбка без подъема нижних век — неискренность;

улыбка с постоянным расширением глаз без их закрывания — угроза.

Типичные выражения лица, сообщающие об испытываемых эмоциях, таковы:

радость: губы искривлены и их уголки оттянуты назад, вокруг глаз образовались мелкие морщинки;

интерес: брови немного приподняты или опущены, тогда как веки слегка расширены или сужены;

счастье: внешние уголки губ приподняты и обычно отведены назад, глаза спокойные;

удивление: поднятые брови образуют морщины на лбу, глаза при этом расширены, а приоткрытый рот имеет округлую форму;

отвращение: брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой, глаза как бы косят; человек словно подавился или сплевывает;

презрение: брови приподняты, лицо вы тянуто, голова возвышена, словно человек смотрит на кого-то сверху вниз; он как бы отстраняется от собеседника;

страх: брови немного подняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты, через лоб проходят горизонтальные морщины, глаза расширены, причем нижнее веко напряжено, а верхнее слегка приподнято, рот может быть открыт, а уголки его оттянуты назад (показатель интенсивности эмоции); когда в наличии лишь упомянутое положение бровей, то это — контролируемый страх;

гнев: мышцы лба сдвинуты внутрь и вниз, организуя угрожающее или нахмуренное выражение глаз, ноздри расширены, крылья носа приподняты, губы либо плотно сжаты, либо оттянуты назад, принимая прямоугольную форму и обнажая стиснутые зубы, лицо часто краснеет;

стыд: голова опущена, лицо отвернуто, взгляд отведен, глаза устремлены вниз или «бегают» из стороны в сторону, веки прикрыты, а иногда и сомкнуты; лицо покрасневшее, пульс учащенный, дыхание с перебоями;

скорбь: брови сведены, глаза тусклы, а внешние углы губ иной раз несколько опущены.

Знать выражения лица при различных эмоциях полезно не только для того, чтобы понимать других, но и для тщательнейшей отработки (обычно перед зеркалом) своих рабочих имитаций.

Таким образом, если мимика — это движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние партнера по общению, то владение мимикой необходимо, по сути, любому человеку, но особенно тому, кто по роду своей деятельности имеет многочисленные контакты с людьми.

**О чем говорят взгляд и глаза**

Особая роль в общении уделяется первому взгляду. То мгновение, когда партнеры встречаются и приветствуют друг друга, сопровождается первым взглядом глаза в глаза. Наше сознательное восприятие другого человека всегда происходит с помощью непосредственного зрительного контакта. Если ритуальный взгляд не соблюден, собеседник обычно чувствует себя проигнорированным или оскорбленным. Вряд ли он может противодействовать оскорбленному чувству: «Ты меня не принимаешь во внимание как подобает».

Опытный собеседник всегда стремится приветствовать своего партнера открытым взглядом в глаза. А позднее, в разговоре, часто смотрит в глаза собеседнику, чтобы подчеркнуть значение своих слов. Не следует также забывать, что:

взгляд способствует внушению так же, как и слова;

прерывание зрительного контакта при разговоре на длительное время может привести к прекращению разговора;

когда один партнер говорит, опытный слушающий не допускает поединка глазами, так как это может породить агрессивность.

Правильно пользуйтесь языком взгляда. Не случайно говорят, что глаза — зеркало человеческой души. Язык взгляда способен сказать о многом, а точнее — об истинных чувствах вашего собеседника.

Взгляд человека и связанные с ним сигналы глазами имеют непосредственное отношение к правдивости той информации, которая произносится вслух.

По своей специфике взгляд может быть:

деловой — когда он фиксируется в районе лба собеседника, что предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства;

светский — когда взгляд опускается ниже уровня глаз собеседника (до уровня губ), что способствует, как отмечают исследователи, созданию атмосферы светского, непринужденного общения;

интимный — когда взгляд направлен не прямо в глаза собеседника, а ниже лица — на тело до уровня груди. Специалисты утверждают, что такой взгляд говорит о несколько большей заинтересованности в общении;

взгляд искоса, который говорит, как правило, о подозрительном или критическом отношении к собеседнику.

Таким образом, язык взгляда имеет весьма важное значение для распознавания отношения человека к собеседнику или к ситуации, которая в данном случае обсуждается.

**Интонация голоса и особенности лексики**

Голос довольно точно сообщает окружающим о текущем состоянии человека (о его переживаниях, отношении к фактам, самочувствии, а нередко и о темпераменте, о чертах характера).

Уловить эмоции объекта (гнев и печаль — легче, ревность и нервозность — сложнее) позволяет тон его голоса.

В состоянии тревоги или нервного напряжения у партнера несколько меняется и голосовой тембр. Этот факт нашел достойное применение в бесконтактных (т. е. всецело незаметных для собеседника) образцах «детектора лжи».

Расшифровывая сообщение, обращайте внимание как на силу, так и на высоту голоса:

явно высокий — энтузиазм, радость, недоверие;

высокий, в широком диапазоне силы, тональности и высоты — гнев и страх;

чрезмерно высокий, пронзительный — беспокойство;

мягкий и приглушенный, с понижением интонации к концу каждой фразы — горечь, печаль, усталость;

форсирование звука — напряжение, обман.

Значительно информативны невербальные звуки:

свист (явно не художественный) — неуверенность или опасение;

несоответствующий моменту смех — напряжение;

неожиданные спазмы голоса — напряжение;

постоянное покашливание — лживость, неуверенность в себе, обеспокоенность.