

18+

Юичи АРТУР



1
2
3
4
5
6
7
8
9

1
2
3
4
5
6
7
8
9

ВЛАСТЬ

БЕЗ ПРЕСТОЛА И КОРОНЫ

18+

Юичи Артур

Власть без престола и короны

<https://litres.ru/74225189>

ISBN 9785007038447

Аннотация

Эта книга о том, как устроены ложь, манипуляции и контроль в реальной жизни и в цифровой среде.

Вы узнаете, почему люди обманывают, как распознать лжеца, и почему точка в конце сообщения может оказаться скрытой агрессией. Отдельно: про эффект ореола — то, как внешнее впечатление управляет нашим восприятием людей, товаров и информации.

Содержание

Юции Артур	5
Глава 0. Проверка вашего мышления	7
Глава 0	9
Глава 1	12
Глава 2	23
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Власть без престола и короны

Юичи Артур

© Юичи Артур, 2026

ISBN 978-5-0070-3844-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Ючии Артур

Власть без престола и короны

Московская область 2026

Приветствую вас. Возможно, сейчас вы выбираете эту книгу для возможного прочтения, а возможно, уже взяли её себе и начали читать. Вполне возможно, что она не вызвала у вас должной симпатии, и эффект ореола пошёл не в ту сторону, но если вы читаете эту книгу, значит, вы на верном пути. Развитие — это то, для чего мы живём. Не все личности понимают, что в жизни есть множество дорог, которыми можно пойти, и обрести тот или иной опыт. Вообще, психология — это самое полезное, что можно изучать, ибо, пока люди будут думать, что они в тупике, и звонить знакомым, чтобы сделать хоть что-то, вы сохраняете хладнокровие и здравый смысл, чтобы после решить ту же проблему самостоятельно, которую кто-то не может решить даже с кем-то. Эта книга посвящена не только основам психологии и манипуляции, но и среде цифровых коммуникаций.

Это книга не просто «прикладная психология» с элементами философии из чужих произведений, это полноценная книга с материалами, с которыми вы, возможно, согласитесь.

Если вы хотите понять людей вокруг, защититься от манипулятивных техник и просто их знать — тут вас ждёт уйма полезной информации, чтобы вы могли приблизиться к этой цели. В будущем психология даст вам несчётное количество возможностей. Лично я начал изучать психологию, так как хотел приблизиться к пониманию других людей, ибо мне не было понятно их поведение, мотивы и тому подобное. В этой книге вы найдете не только прикладную психологию и подробно расписанные манипулятивные техники и узнаете как от них защититься, но и узнаете, что такое невербальные коммуникации, для чего нужно уметь понимать невербальное поведение и чем конкретно оно вам поможет. Также вы научитесь спектральному анализу людей в мессенджерах, ибо в наши дни обычное взаимодействие заменяется цифровой коммуникацией. Интернет для большинства стал как вторая жизнь, и не зря: в нём много хорошего и даже полезного. В зависимости от человека в интернете можно как деградировать, так и познавать что-то новое, что поможет вам в будущем. Собственно, знания психологии вам очень пригодятся. Эта книга подойдёт всем, кто хочет улучшить свои когнитивные функции и даже улучшить коммуникативные навыки в каком-то плане. Желаю приятного чтения. Надеюсь, эта книга поможет вам распознавать манипуляции и научит защищаться от них.

Глава 0. Проверка вашего мышления

1 глава: анатомия лжи

2 глава: Профайлинг влияния в разных сферах коммуникации

3 глава: о том, какую роль играет общество и причины буллинга

4 глава: Тёмный оркестр

5 глава: Пирамида построения споров

6 глава: Самообман

7 глава: Поддержка человека

8 глава: Уверенное поведение

9 глава: Манипуляции

10 глава: Кейс «эффект ореола»

11 глава: Возраст как нестабильный ресурс

Глава 0

Проверка вашего мышления

Это короткая глава-диагностика: в ней мы проверим ваш тип восприятия и подсветим ключевые ментальные уязвимости. Она небольшая, но именно здесь вы сможете по-настоящему взглянуть на себя со стороны. Давайте сначала посмотрим, с кем мы имеем дело. Ниже перед вами — обычное слово. Ваша задача — понять, что с ним не так. Это быстрый тест на ваш тип восприятия

красаТа

Если вы сразу сослались на орфографические ошибки или первым делом подумали о них — вы высоко цените правила, структуру и системность. У вас есть склонность к перфекционизму, и вы любите, когда всё разложено по полочкам, но избыточное внимание к регламентам может сыграть против вас — в реальной жизни порой нужно проявлять лояльность к окружающим. Кроме того, вы сильно подвержены эффекту ореола, ибо вы подсознательно склонны судить о человеке по эффекту ореола, то бишь судить о статусе в социуме и формальным признакам, а также первому впечатлению, основываясь на внешнем виде.

Если ваше внимание привлекла заглавная буква «Т» на фоне строчных — вы склонны к реактивному мышлению. Вы мгновенно реагируете на яркие внешние раздражители, бываете импульсивны и эмоциональны, из-за чего можете упустить скрытые детали, выбирая самый очевидный ответ. Ваша уязвимость в том, что в спешке вы можете принимать на веру непроверенную информацию, не углубляясь в суть. Вы можете легко поверить в обман, для манипулятора вы потенциальная жертва. Чтобы не попасться на крючок манипулятора, читайте дальше, ибо я дам вам инструменты воздействия. В моменты, когда вы слышите слух, сплетню и всё в этом роде, важно вовремя брать паузу и искать подтверждение или опровержение — это поможет избежать досадных ошибок.

Если же вы выстроили в голове примерно такую цепочку: «Так, автор проверяет мышление, это тест. Значит, обычно-го сбоя регистра тут быть не может... Может, эта надпись только выглядит русской? может тут все не так просто?» А на самом деле она написана латиницей — то у вас отлично развито критическое мышление. Вы не верите первому впечатлению, умеете сомневаться и способны раскладывать задачу на неочевидные факторы. Это сильный результат. Но бывает так, что пока вы ищете скрытый подвох, ситуация оказывается максимально простой. Из-за избыточного анализа вы

рискуете упустить удачный шанс, и к тому же окружающие могут уставать от вашего постоянного недоверия и подозрительности, что порой создаёт лишнее напряжение в отношениях.

Этот тест — приближённая оценка вашего восприятия, а не точный 100%-ный результат. Он лишь показывает, куда ваш мозг склонен прыгнуть в первую очередь. Дальше — выбор за вами.

Это демонстрация того, как наш мозг автоматизирует мышление. На следующих страницах вы найдете уйму полезной информации. Переворачивайте страницу, впереди много пользы. Желаю приятного прочтения.

Глава 1

Анатомия лжи

Пойдём к делу — рассмотрим манипуляторов. Манипуляторы — это не люди, создающие реальность, как говорят те авторы, которых я люблю читать. Манипуляторы — это люди, влияющие на восприятие реальности. Они контролируют всё, что им нужно. Они влияют на то, как ты увидишь их, как ты увидишь кого-либо, как ты видишь окружающий мир. Они направляют мысли в нужное им русло. Действуют они чаще всего по схеме:

[краткая схема действий манипулятора при получении выгоды]

Анализ
(определение
выгоды, выбор
жертвы, подготовка)

```
graph TD; A[Анализ<br/>(определение<br/>выгоды, выбор<br/>жертвы, подготовка )] --> B[Воздействие<br/>(манипулятор начинает<br/>взаимодействие с жертвой:<br/>например, входит в доверие<br/>жертвы или, наоборот, вызывает<br/>эмоции)]; B --> C[Получение<br/>выгоды]; B --> D[Разоблачение];
```

Воздействие
(манипулятор начинает
взаимодействие с жертвой:
например, входит в доверие
жертвы или, наоборот, вызывает
эмоции)

Получение
выгоды

Разоблачение

Вообще, подобных алгоритмов правильных нет — можно составить разные алгоритмы под разные ситуации, но основы есть.

Жертва — это человек, который поддаётся или же разоблачает манипулятора. Хотя чаще — поддаётся, сам того не подозревая. С детства каждый из нас неосознанно манипулировал своими соседями, друзьями, взрослыми и так далее. Но чем отличается манипулятор от такого человека, который неосознанно не манипулирует? Тем, что манипулятор осознанно и профессионально контролирует всё и планирует. А другие, поддаваясь эмоциям, пытаются что-то значить и что-то уметь, при этом не желая ни в кого стрелять, нажимают на курок. Наверняка было хоть раз, когда вы брали и дарили что-то кому-то или делали комплименты — включая систему вознаграждения, в частности был выброс дофамина, а потом выдвигали свою просьбу. Даже не осознавая, что это манипуляция, люди часто пользуются этим, чтобы получить выгоду.

Почему люди лгут? Ложь — это не что-то плохое, это искусство, обладать которым воистину трудно. Обман сам по себе — это что-то невероятное: мы убеждаем в том, чего не было, и люди верят. Мы разрабатываем эту сказку и вывеем её, заставляя других в это поверить. Сам по себе об-

ман — это как какой-то человеческий инстинкт. Чаще всего мы обманываем именно тогда, когда это необходимо нам или нашим близким, чтобы защитить родных от горькой правды, либо чтобы не вляпаться в какую-нибудь историю самим. Бывает такое, что мы лжём, чтобы получить выгоду — так же, как это делают большинство манипуляторов. Я сравниваю обман с инстинктом «бей или беги» — просто потому что этот инстинкт основан на том, чтобы уничтожить опасность либо сбежать от неё. А вот обман мы используем тогда, когда нужно уйти от опасности или напасть, чтобы получить собственную выгоду. Естественно, это не все функции лжи и обмана, но основы обмана зародились ещё при самом появлении человеческого рода. Без обмана нам не прожить. Мы можем обманывать, когда хотим снять с себя ответственность, а можем переложить её на другого. Даже с помощью обмана мы можем не только сеять хаос, но и помогать — просто взяв ответственность на себя. Соврать, как я уже говорил, — обман — это искусство. Вот каждый из нас умеет рисовать: у кого-то получается хорошо, у кого-то плохо. Ведь с обманом точно так же: кто-то в нём хорош, кто-то в этом просто эксперт, а кто-то не умеет врать или попросту не хочет. Как я и говорил, всё существование человечества сопровождалось обманом. При самом зарождении человечества, в эпоху палеолита, люди обманывали друг друга, пряча еду от своих социальных групп, демонстрировали доминантность, даже если её не было, просто чтобы запугать. В Сред-

ние века обман и интриги поднялись на значительно более высокий уровень по сравнению с эпохой палеолита. Там уже строились большие схемы и алгоритмы. Например, в 1097 году крестоносцы, идя в первый крестовый поход для взятия Антиохии, застряли под стенами этого города. Антиохия не поддавалась атакам крестоносцев, припасы кончались, силы у солдат тоже. Люди гибли — ещё чуть-чуть, и это был бы провальный поход. Но именно тогда глава Боэмунд Тарентский понял, что Антиохию силой взять не выйдет. Он решил действовать обманом. Тогда он узнал человека по имени Фируз — начальника башен, который считался слабым звеном Антиохии. Боэмунд Тарентский узнал, что Фируза унизили публично, а конкретно — комендант города Яги-Сиян унизил Фируза, обвинив его в спекуляции зерном. В свою очередь, Фируз злился на коменданта города Яги-Сиян, и этим воспользовался Боэмунд Тарентский. Пообещав Фирузу месть, богатство и власть — всего лишь за маленькую помощь в захвате Антиохии — он убедил его. Тогда Боэмунд Тарентский заявил соратникам: «Если мне удастся захватить Антиохию, то она станет моей». Соратники отказались, и тогда Боэмунд Тарентский попросил слуг распустить слух, что он вскоре уезжает домой, так как думает, что безнадежно пытаться захватить Антиохию. Соратники побоялись потерять одного из лучших стратегов — согласились на его условие. И тогда Боэмунд Тарентский симитировал отступление. Но ночью, пока Антиохия ликовала отступлению крестоносцев,

в наступлении сумерек Фируз спустил кожаную лестницу, и Боэмунд Тарентский вошёл по ней в Антиохию, которую в итоге они удачно захватили. Но даже в этой истории мы не можем быть уверены, ибо то, что это история известная, не делает её истиной.

Истина — что это такое вообще? Истина — это то, что было на самом деле, но всегда истину искажают или не доносят до конца.

Проведём эксперимент: если в безлюдном месте дать повод поссориться двум людям и всё это записать на диктофон. Зачем? Всё просто, чтобы вы точно знали, что было истиной в этот момент, но так, чтобы вас не воспринимали как участника стычки и вовсе не видели. И когда вы подойдёте к каждому из участников стычки по отдельности и спросите про стычку, каждый из них сделает что-то из списка ниже.

Первое, что может быть, — это на эмоциях, в частности выброс норадреналина и обработка информации с помощью ПФК и орбитофронтальной коры головного мозга, информация исказится.

Второе, что будет, — это умышленное искажение информации для приближения к своей цели.

Третье, но более маловероятное, — это то, что жертва эксперимента вам ничего не скажет.

Из этого выходит лишь то, что истина до вас не дойдёт, если лично вы её не будете наблюдать, как на записи диктофона.

Многие считают, что факты — это и есть истина, но всё в нашем мире относительно, ибо факты — это принятая обществом субъективная точка зрения одного или нескольких человек, которые вывели свою точку зрения в общепринятые факты, тезисы, понятия и термины.

Давайте приведём пример: в 1897 году некий сейсмолог Эмиль Вихерт открыл наличие ядра Земли — с аргументами. Позже наличие ядра Земли стало общепринятым фактом и так называемой истиной. Но даже если это истина, то только отчасти, ибо ещё никто не добрался до ядра с учётом критически опасных условий для жизни человека с почти гарантированным летальным исходом.

Давайте продолжим разбирать тему обмана. Ниже представлена схема, где я разделил обман на ветви и возможные его проявления.



Тут обман делается на четыре ветви.

Первая ветка — это самообман, — это в свою очередь обман самого себя для разных целей.

Самообман делается на две ветви, это на:

Умышленный — использование манипулятивных техник для самообмана, которые я описал в одной из глав.

Пример: вы крупно обманули близкого вам человека, вас грызет совесть, вы поменяете манипулятивную технику, чтобы сгладить углы, то бишь снизить дискомфорт, который вы-

зывает в первую очередь активность работы передней поясной коры и передней островковой доли

.

Подсознательный — человек понимает, что его могут обманывать, но игнорирует эти факты, чтобы не ломать свой шаблон воспитания и не выходить из зоны комфорта.

Пример: представьте: вы являетесь лучшим в какой-либо отрасли, но вдруг появляется человек, который вас затмевает. Естественно, ваш шаблон сломан, вам приходится выходить из зоны комфорта, но вы не хотите, продолжаете верить в то что вы все ещё лучший.

Вторая ветвь — это умалчивание, — намеренное или инстинктивное умалчивание любой информации для того чтобы не выдать себя или кого-либо. Эта ветвь делается на:

Намеренное умалчивание — это умалчивание, при котором собеседник намеренно не хочет выдавать какую-либо информацию.

Пример: дети, игравшие в мяч во дворе, разбили вам окно, но как только вы вышли разбираться, там осталось только два человека. Когда вы задаете им вопросы, они молчат и го-

ворят, что ничего не знают, лишь бы не выдать своих друзей.

Инстинктивное умалчивание — человек инстинктивно, боясь последствий, умалчивает о чем-либо, не разглашает информацию, дабы не заработать себе проблем.

Нейробиологическая основа: активация миндалевидного тела, активация инстинкта «бей или беги», в данном контексте — беги. Также идет процесс выработки кортиколиберина, который провоцирует выработку адренокортикотропного гормона, после чего надпочечники вырабатывают кортизол и адреналин.

Пример: на работе вы повредили машину начальника, когда парковались рядом. После этого вы перепарковались, и, боясь увольнения или долга перед начальником, вы просто утаили эту оплошность.

Следующая ветвь — дискредитация правды.

Это умышленная подача правды как сарказма, иронии, чтобы мозг собеседника самостоятельно исключил этот факт из возможных и воспринял это как шутку.

Пример: коллега замечает, что бухгалтер переводит крупные суммы на странные счета, и в шутку спрашивает: «Ты

что, воруете бюджет компании?»

Бухгалтер: «Да, именно! Скручиваю миллионы и пакую чемоданы на Мальдивы. Купить тебе квартиру на наворованные деньги?»

Последняя ветвь — фабрикация реальности.

Изменение истины под себя полностью, начиная с фундамента, изменение всего до малейших деталей. Грубо говоря — это ложь.

Пример: по вашей вине в компании утекли данные клиентов. Вместо того чтобы признать свою вину, вы выдумываете ложную историю, где вы жертва, таким образом сохраняя себе лицо.

Глава 2

Профайлинг влияния в разных сферах коммуникации

В этой главе мы разберём мир цифровых коммуникаций, где начнём систематизировать и разбирать разные значения слов-маркеров в разных контекстах.»» В первую очередь такой приём начали использовать люди, которые очень горды за прямолинейность. Ставя точку в конце, они показывали, что это выражение двусмысленно. Им надо было привлечь внимание, но при этом не высказывать истинные чувства. Ставя точку, они намекали на то, что это не правда, а пассивная агрессия или скрытая обида. Хочу упомянуть, что, по моей оценке, около 16% людей в общении используют.»» в конце каждого сообщения. Но если человек не ставил точку, а тут резко поставил, то лучше обратить внимание, перебрать диалог и найти то, что могло задеть собеседника.

Трактовка слова «Ясно».

Мои наблюдения показали, что чаще всего это пассивная агрессия. 48% случаев говорит о недовольстве и недоверии (в зависимости от контекста).

Пример:

Девушка: а кто тебе подарок подарил анонимно?

Вы: друг

Девушка: Ясно

Тут уже можно увидеть недоверие и недовольство.

Как утверждение, что человек что-то понял, это используют всего в 31% случаев.

Пример:

Знакомый: что сегодня делал?

Вы: гулял

Знакомый: ясно, как насчёт в следующий раз вместе пойти?

Тут можно наблюдать, что «Ясно» идёт как утверждение понимания.

21% — это безразличие.

Пример:

Вы: привет! Что делаешь?

Подруга: привет, нечего

Вы: понятно, а я вот только с работы

Подруга: Ясно

На данном примере хорошо видно безразличие: запомните, человек, которому нечего скрывать или который хочет общаться с вами в первую очередь, не ответит на вопрос «что делаешь?» — «ничего», он (а) скажет так, как есть.

Пример заинтересованности:

Вы: привет! Что делаешь?

Подруга: привет, сию книгу читаю. А ты чем занят?

Вы: ого, интересно. Я вот только с работы

Подруга: как день прошёл? И всё тому подобное.

Трактовка слова «Ага». 59% — это составляющая часть «ага» как согласия.

Пример:

Вы: представляешь, такая забавная ситуация вышла [ситуация], и вправду весёлая?

Подруга: хахахаха, ага.

Пример согласованности.

32% случаев — «ага» как стандартное недоверие к себе-

седнику.

Пример:

Девушка: Что это такое? Какая-то девушка написала и спросила, кто я тебе? Ещё и грубо на ответ «Мы пара» — она меня заблокировала! Кто это? Ты что-то скрываешь?

Вы: Нет, конечно, просто подруга, видимо.

Девушка: Ага.

На данном примере «ага» идёт как недоверие / подозрение. Тут «ага» = «ну да, ври дальше».

Представляют, что «ага» — это безразличие. Безусловно, оно таким может быть, но вряд ли это поймёт и примет ваш собеседник. Поэтому старайтесь выделять как-то.

Пример выделения безразличного «ага»: «Ага.» «Ага...»

Использование точки в диалоге многие считают знаком пассивной агрессии, но тут всё сложнее. Точку нужно считывать через интонацию, тон и, главное, контекст. В принципе, это несложно. Уже по наблюдению за диалогом можно сказать о человеке многое, собрать примерный его характер. И это работает не только в среде цифровых коммуникаций.

Если сравнивать профайлинг в разных средах, то ложь

можно распознавать следующим образом.

Среда цифровых коммуникаций. Использование знаков препинания в тексте по сравнению с предыдущими сообщениями. В мессенджерах люди ставят знаки по-разному. Кто-то правильно, кто-то как хотят, а кто-то вообще не ставит.

По моим наблюдениям.

Те, кто вообще не ставят знаки препинания, обычно делают это просто из-за бешеной скорости набора в чатах или по привычке к быстрому, неформальному общению.

Те, кто ставят как хотят, подстраивают знаки под свои эмоции прямо в моменте.

Те, кто ставят правильно. Тут уже всё зависит от человека: от образования, типа личности, окружения и других внешних факторов. О том, как общество влияет на человека, мы поговорим позже.

Дам максимально примитивный пример.

Точка в конце сообщения далеко не всегда является следствием пассивно-агрессивного поведения. Зачастую люди в мессенджерах используют точки в каждом отправленном со-

общении по привычке. Но если человек в каком-то сообщении ответил с точкой, а предыдущие пять сообщений были без неё, и при этом текст звучит напряжённо или негативно, то эта точка становится маркером. Либо умышленный намёк на пассивную агрессию, либо рефлекторное использование при негативе или дискомфорте.

Точка — это один из десятков маркеров, которые могут указывать на негатив, обиду или даже ложь. Вообще, профайлинг в среде цифровых коммуникаций — это слишком объёмная тема для одной главы.

Сейчас мы рассмотрим только основные маркеры для понимания.

Маркеры для профайлинга в цифровой среде.

Изменение тона и интонации в голосовых сообщениях или звонках. Человек начал говорить быстрее, медленнее, выше или ниже обычного — уже повод присмотреться.

Ещё изменение стилистики написания. Если человек всегда писал развёрнуто, а тут вдруг сухие «ок», «да», «ага» — что-то не так. Или наоборот, всегда писал коротко, а тут выдал простыню текста с оправданиями.

Используем также эмодзи и восклицательные знаки. Резкое исчезновение или, наоборот, внезапное появление там, где их никогда не было, — тоже маркер.

Ещё один важный момент — время ответа. Человек всегда отвечал через десять секунд, а тут завис на минуту и выдал что-то странное. Или ответил подозрительно быстро на сложный вопрос. Оба варианта могут быть признаками дискомфорта или обдумывания лжи.

Теперь про естественную речевую среду. Здесь инструменты другие, но принцип тот же.

Внимание на микровыражения лица. В основном они длятся до 1,5 секунды. Это может быть рефлекторное сокращение мышц или обычная реакция организма на бурные эмоции, которую человек пытается подавить.

Также жесты и позы. Человек, который врёт или испытывает дискомфорт, часто закрывается. Скрещивает руки, отводит корпус назад, прячет ладони — проще говоря, принимает закрытую позу. Но не каждый, кто скрестил руки, — лжец. Смотрите на изменение относительно обычного паттерна поведения этого человека.

Ещё обращаем внимание на дыхание и голос, например

учащённое дыхание, сглатывание слюны без причины, дрожь в голосе, изменение темпа речи. Всё это может быть следствием выброса адреналина и кортизола, о которых мы говорили.

Анализируйте визуальный контакт но не так, как в старых фильмах. «Не смотрит в глаза — значит, врёт» — это заблуждение. Некоторые лжецы, наоборот, смотрят в глаза слишком пристально, чтобы казаться честными. Просто смотрите на изменение. Человек отводит взгляд в напряжённые моменты — нормально.

Фиксирует его как вкопанный — тоже нормально. А вот резкая смена туда-сюда — уже маркер.

Искренние, бурные эмоции выражаются на лице человека естественно, но их очень тяжело долго симулировать искусственно. Всё, что выглядит застывшим, переигранным или слишком затянутым, может быть либо обманом, либо маской, либо намеренной театральностью. Человек просто не способен искренне выдавать одну и ту же фальшивую гримасу долгое время.

Также можете искать противоречия в переписке и смену смысла — это тоже маркер для распознавания лжеца.

Человек, который говорит правду, не путается в деталях.

Его история стабильна. Он ответит на один и тот же вопрос одинаково и через минуту, и через час, и через день просто потому что мозг берёт информацию из памяти напрямую, без дополнительной обработки.

Лжец же постоянно дитализирует лож и перестраивает реальность на ходу. Поэтому если вы перечитаете переписку через день, вы начнёте замечать нестыковки по типу: было «я пришёл в шесть», а тут «я пришёл в семь». Там был «один человек», а тут «двое». Там «я сам это сделал», а тут «мне помогли».

Префронтальная кора занимается обработкой лжи, и зачастую слишком много ресурсов по типу глюкозы уходит на поддержание лжи, и АФК не успевает синхронизировать старые факты с новыми выдумками. В итоге модель реальности рассыпается.

Что делать? Просто напросно переспрашивайте. Через какой-то промежуток времени задайте тот же вопрос, но в другой формулировке. Если детали разъехались — перед вами возможно лжец.

Ещё хочу дать один маркер. В цифровой среде люди делятся в основном на три типа.

Те, кто пишет каждое слово или словосочетание отдельным сообщением. Это часто связано с нехваткой когнитивных способностей. Человек не может удержать мысль целиком, поэтому выдаёт его кусками.

Ещё те, кто пишет всё одним сплошным текстом. Одно сообщение — одна законченная мысль. Такие люди обычно держат структуру и контролируют свою речь.

И как без самого частого типа в среде цифровых коммуникаций? Да, это те, кто пишет несколькими сообщениями, где каждое дополняет предыдущее. Это нормальный, связный стиль. Человек просто разбивает текст для удобства чтения, но логика не рвётся.

А теперь важное. Если человек, который всегда писал одним сплошным текстом, вдруг начал писать отдельными словосочетаниями, как будто все его способности и связанный смысл пропал, — это маркер, это связано с включением миндалевидного тела. Соответственно, происходит выброс кортиколиберина, который стимулирует выработку адренокортикотропного гормона. Из-за этого надпочечники вырабатывают кортизол и адреналин. Тем же временем в голубом пятне вырабатывается норадреналин.

То есть либо у человека что-то случилось в жизни, и он

находится в стрессе. Либо он врёт. А ложь, собственно, какая — это уже решает ситуация. Это может быть либо утаивание, либо создание новой реальности.

Запомните. Смена паттерна написания — это всегда повод присмотреться. Особенно если человек перешёл от связного текста к разорванным фрагментам. Мозг перегружен. Лимбическая система взяла верх над корой.

В главе по манипуляциям, я дам вам инструменты воздействия чтобы выявить лжеца.

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.