

ВЕРИФІКАЦІЯ БРЕХНІ ЧЕРЕЗ ІНТЕРПРЕТАЦІЮ НЕВЕРБАЛЬНИХ ВІЗУАЛЬНИХ МАРКЕРІВ В КОНТЕКСТІ КОМУНІКАЦІЇ

У даній статті розглядається проблематика вивчення інтерпретації невербальної інформації, як важливої частини повсякденної комунікації та психотерапевтичної діяльності.

Ключові слова: спілкування; невербальна комунікація; неправда; маркери неправди.

Б.В. Хомуленко

ВЕРИФИКАЦИЯ ЛЖИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРПРЕТАЦИЮ НЕВЕРБАЛЬНЫХ ВИЗУАЛЬНЫХ МАРКЕРОВ В КОНТЕКСТЕ КОММУНИКАЦИИ

В данной статье рассматривается проблематика изучения интерпретации невербальной информации, как важной части повседневной коммуникации и психотерапевтической деятельности.

Ключевые слова: общение; невербальная коммуникация; ложь; маркеры лжи.

B.V. Khomulenko

LIE VERIFICATION THROUGH INTERPRETATION OF NON-VERBAL VISUAL MARKERS IN COMMUNICATION CONTEXT

This article discusses the problems of studying the interpretation of non-verbal information as an important aspect of everyday communication and psychotherapy work.

Key words: communication; nonverbal communication; lie; lie markers.

Актуальність проблеми. Процес верифікації брехні співрозмовника є багатофакторним процесом, що зачіпає безліч аспектів комунікації, як вербальних так і не вербальних. У даній статті ми розглянемо невербальний візуальний аспект цього процесу – верифікацію брехні через ідентифікацію візуальних маркерів комунікації – жестів і міміки, розглядаючи їх через призму створеної нами структурної моделі візуальних маркерів. Також розглянемо тему того, як використовуючи дані маркери у своїй комунікації можна змінювати стани співрозмовника, створюючи комплексні невербальні посилення своїми жестами та мімікою.

Комунікація людини складається з безлічі різних факторів. Ми підбираємо слова, щоб щось сказати нашому співрозмовнику, висловити свої почуття, емоції стани й наміри.

З раннього дитинства ми засвоюємо правила синтаксису мови, якою розмовляємо, і з кожним роком життя вдосконалюємо даний навик, який існує в нашій свідомості вже на несвідомому рівні. Як і синтаксис, ми засвоюємо семантику мови, постійно поповнюючи свій словниковий запас, продовжуючи засвоювати нові словесні обороти своєї рідної мови, або вивчаючи іноземну.

Знання мови дозволяє нам вести швидку та ефективну комунікацію з іншими людьми, володіючи інструментом, що дозволяє виражати свої емоції, бажання і наміри, так і розуміти їх в інших людях.

Але мовна комунікація є лише частиною наших здібностей спілкування. Коли людина щось каже іншому, висловлюючи свою думку, його співрозмовник сприймає не лише значення сказаних слів – вербальну частину комунікації. В особистісному спілкуванні, на думку багатьох психологів, набагато більш значущу частину комунікації займає її невербальна частина. Наші пози, жести, міміка, тон нашого голосу, інтонація і т.п.

Причому набагато важливішою для людини буде саме невербальна частина комунікації. Чи повіримо ми людині, що говорить про впевненість і відкритість, сидячи у скутій напруженій позі і говорячи тихим голосом. Або як ми сприймемо людину, яка скаржитися на свою невпевненість і скромність, при цьому сидячи в «розваленій позі», розкинувши руки в боки, і говорячи про це твердим різким голосом? Значна частина комунікації в цих випадках буде саме невербальною. У першому випадку ми скоріше подумаємо, що людина говорить швидше про бажане, ніж про дійсне, а в другому, напевно прийдемо до висновку, що людина просто жартує.

Здатність бачити, розуміти і порівнювати вербальну і невербальну частини комунікації становить значну частину емоційного інтелекту людини, роблячи його більш адаптивним в соціальних групах, до яких він належить, і здатним

більш ефективно шукати і знаходити вирішення тих проблем, які виникають під час спілкування.

Аналіз досліджень и публікацій з цієї теми. Одними з основних аспектів невербальної комунікації є пози, жести і міміка нашого співрозмовника. Якщо ми не утримуємо їх у фокусі уваги або просто не інтерпретуємо, семантика, яка також властива даному аспекту комунікації все одно зачіпає наш стан, створюючи вплив на несвідому сферу нашої психіки.

Будь-який образ, який ми можемо уявляти, або бачити в зовнішньому світі може бути пов'язаний з яким-небудь почуттям, емоцією чи станом. І в процесі комунікації, поява даного способу може служити стимулом, або, кажучи по-іншому, візуальним якорем для зміни стану співрозмовника. На прикладі це може бути певний вираз обличчя або жести, які пов'язані у вашого співрозмовника з певною емоцією. Це може бути просто футболка, з яким-небудь малюнком, або капелюх певної форми. У будь-якому разі, якщо ваш співрозмовник колись сприймав дані образи, перебуваючи в будь-яких станах, то повторна поява даних образів призведе до повторного їх відновлення.

Виділимо такі типи візуальних маркерів.

1. Ілюструючи візуальні маркери. Жести руками, що ілюструють мову. Це можуть бути помаху, кругові рухи, зведення або розведення рук і т.п. Дані жести помітні співрозмовникові, є емоційним невербальним доповненням мови. Чим більше даних маркерів в комунікації співрозмовника, тим більш імовірно, що його мова правдива.

2. Маніпулюючи візуальні маркери. Будь-які рухи руками, які здійснюють будь-які маніпуляції з тілом – чухання потилиці, прогладжування щоки, поплескування пальців по передпліччю, і т.п. Збільшення кількості даних маркерів в невербальній комунікації може говорити про збільшення ймовірності брехливості мови співрозмовника або, мінімум про те, що співрозмовник відчуває негативні емоції, які може хотіти приховати.

3. Регулюючі візуальні маркери. Жести, рухи руками, ногами, головою, або просто поглядом, що вказують співрозмовнику на будь-яку частину простору, тим самим пов'язуючи його з актуальною емоцією. Можуть бути двох типів:

а) просторові; жести, що вказують на певну точку в просторі; невідповідність погляду і напрямку регулюючого маркера може говорити про брехливість мови співрозмовника.

б) ключі очного доступу; вони вказують на необхідний для вас напрямок погляду у співрозмовника. Наприклад, запитання співрозмовнику: «і що ти можеш при цьому відчувати?» Можна створити регулюючий візуальний якір, який би вниз і вправо вашого співрозмовника, регулюючи його погляд на несвідомо невербальному рівні і створюючи візуальну прив'язку на актуальну емоцію. Погляд вниз, вниз і вправо або вниз і вліво у вашого співрозмовника, може говорити про почуття сорому чи провини, які він починає відчувати під час своєї промови.

4. Шкалюючі візуальні маркери. Рухи рук, у символічній формі позначають міру чого-небудь. Це можуть бути великий і вказівний пальці правої або лівої руки, утримані в сантиметрі один від одного, або дві руки, що знаходяться за півметра одна від одної зі зверненими одна до одної долонями, ніби утримуючи кулю. Шкалюючі візуальні якорі можуть невербально акцентувати «міру» емоцій, почуттів або станів, актуальних на даний момент у мові. Після фіксації невербальною шкалою якої-небудь емоції, змінюючи шкалу, можна задавати бажаний напрям зміни емоційного стану. Реалізація даної техніки на практиці може виглядати наступним чином:

«Я розумію що ви на даний момент можете відчувати не дуже багато радості (демонструється шкалюючий візуальний якір – долоню правої руки навпроти долоні лівої руки на відстані 10-20 сантиметрів), але може пройти зовсім небагато часу, можливо, пару секунд, і ви можете відчувати як ваш стан починає змінюватися (при цьому починаєте розводити долоні рук у боки, розширюючи простір між ними, тим самим, показуючи в символічній формі збільшення початкового почуття, про який йшла мова) ».

Невідповідність між позначеною візуальною невербальною шкалою та семантикою мовного повідомлення може свідчити про його брехливість. Приміром, людина описує «великі перспективи спілкування з вами» при цьому утримуючи долоні на відстані 4-5 сантиметрів одна від одної.

5. Візуальні маркери, які переривають паттерн. Будь-які суперечливі жести, які збивають з пантелику вашого співрозмовника, що створюють у свідомості замішання, яке виникає або через невідповідність вербального послання з невербальним, або є просто демонстрацією декількох взаємосуперечючих невербальних сигналів. Приміром, ви можете порахувати від одного до п'яти, при цьому демонструючи своєю рукою спочатку чотири пальці, потім два, три, п'ять, один. Або ж, наприклад, сказати співрозмовнику «Давай підемо, вип'ємо кави», при цьому вказуючи пальцями двох рук в різних напрямках. Стан замішання, викликаний даними жестами, буде пов'язаний з ними, і при потребі може бути відновлений повторною дією.

Поява даних візуальних маркерів в комунікації вашого співрозмовника буде ознакою непродуманої брехні, за умови, що даний маркер проявляється спонтанно, несвідомо. Його застосування на свідомому рівні найчастіше буде застосовується в контексті гіпнотичної індукції, тому, якщо контекст спілкування не передбачає використання будь-яких форм гіпно-сугестії, то даний жест може бути елементом навмисного прагнення вашого співрозмовника ввести вас в оману через створення у вашій свідомості стану замішання.

6. Колапсуючі візуальні маркери. Жести руками, що об'єднують і змінюють тим самим два або більше станів, марковані ними у вашій мові або в мові вашого співрозмовника. Наприклад, ваша мова і ваші дії можуть бути такими: «я розумію, що ви можете відчувати почуття депресії (в цей момент, права рука робить ілюструючий жест, висуваючись вперед долонею вгору), але я впевнений, в кожній людині живе неабияка частка оптимізму (робіть лівою рукою той же жест що і правою. Тепер перед вами дві руки, зібрані в жмені), яка може з'явитися несподівано, і допомогти депресії перетворитися на розуміння і усвідомлення важливих сфер вашого життя (у цей момент жмені правої і лівої руки

об'єднуються , і долоню до долоні утримуються разом). Верифікація елементів конгруентності між колапсуючими маркерами і вербальною частиною комунікації буде підтверджувати правдивість повідомлення.

7. Марковані візуальні маркери. Відразу наведемо приклад використання даного типу візуального якоря: «Не хотіли б ви що-небудь випити? У мене є чай (демонструєте долоню правої руки) і кава (потім лівої), що ви віддасте перевагу? (У момент вибору злегка маркіруєте потрібний вам вибір, легким рухом правої або лівої руки) ». Візуальне маркування в мові співрозмовника буде розкривати невербальний емоційний шар комунікації. Конгруентність візуальних маркерів з вербальними аспектами комунікації буде підтверджувати її правдивість.

8. Символічні візуальні маркери. До даного типу якорів відносяться будь-які жести, які мають у суспільстві фіксоване значення. Це може бути великий палець, піднятий вгору зі складеними пальцями кисті, в більшості країн позначає позитивну, або жест позначає бажання зупинити машину для подорожі автостопом, знак «о'кей» зі складеними вказівним і великим пальцями руки, настільки улюблений в Америці і багатьох країнах Європи, або просте махання рукою, що означає вітання або прощання. Як і в попередніх випадках, конгруентність даного візуального маркера з вербальною частиною комунікації буде свідчити на користь правдивості повідомлення.

9. Мімічні візуальні маркери. Будь-яка наша емоція відбивається у специфічному напруженні м'язів обличчя, яке в тій чи іншій мірі видно людям, з якими ми спілкуємося. Коли ми радіємо, куточки наших губ піднімаються вгору і з бічних сторін наших очей з'являються зморшки, коли сумуємо, куточки губ йдуть вниз і внутрішні куточки брів піднімати вгору. Коли б відчуваємо презирство, ми злегка підводимо один куточок наших губ вгору, або ж коли ми дивуємося – наші брови та повіки підіймаються, наші розслаблені губи розмикаються. Всі емоції проявляються у людей будь-яких культур однаково, правда, можуть мати дещо різне значення. Під час формування нашої особистості, соціалізації і дорослішання ми привчаємося реагувати на емоції наших співрозмовників, оточуючих нас людей. Наша поведінка, вчинки часом можуть

бути безпосередньо пов'язані не стільки з логічним, раціональним мисленням, але з тим емоційним зворотнім зв'язком, який ми отримуємо від наших співрозмовників.

Будь-яка зміна виразу обличчя людини, з якою ми спілкуємося, буде для нас зміною образу – мімічного візуального якорю – не тільки таке, що демонструє стан нашого співрозмовника, а й впливає на наші почуття і емоції.

Розглянемо два типи мімічних візуальних якорів – зміни напруги м'язів обличчя, та зміни напрямків ключів очного доступу. Напрямок нашого погляду під час бесіди також може бути значущим фактором, що впливає на стан співрозмовника. Якщо хочете запитати вашого співрозмовника про його почуття, спрямуйте свій погляд в його нижню праву сторону. Якщо ж ви прохаєте згадати вашого співрозмовника будь-які образи, подивіться в його верхню ліву сторону і т.д. Підтримка бесіди подібними візуальними якорями не буде носити вирішального значення, але буде тим елементом спілкування, яке буде створювати несвідому довіру у співрозмовника. Наведемо приклад: в одному вузі студенти змовилися певним чином «пожартувати» над викладачем, який під час лекції ходив по аудиторії то вліво, то вправо. Вони вирішили, що, коли він буде перебувати в правій частині аудиторії, вони своїми особами будуть всіляко висловлювати увагу та інтерес до того, що він говорить. Але коли він буде заходити на ліву частину аудиторії вони будуть проявляти нудьгу і незацікавленість. Під час реалізації студентами даного експерименту, виявилось, що через якийсь час викладач повністю влаштувався в правій частині аудиторії, і більше не виявляв бажання ходити по аудиторії з боку в бік. У невербальній частині комунікації відображення мікро-мімічних візуальних маркерів почуття радості, страху, провини або сорому буде говорити про високу ймовірність брехливості повідомлення.

10. Просторові візуальні маркери. Коли ми спілкуємося з ким-небудь, ми автоматично пов'язуємо точку в просторі, в якій знаходиться образ, зі станом, який він у нас викликає. У майбутньому повторне приміщення будь-якого образу

в дану точку простору призведе до відновлення стану, який був прив'язаний до неї раніше.

Наведемо приклад. Скажімо, ви спілкуєтеся з групою людей, і, перебуваючи в певній точці простору перед ними, починаєте розповідати про те, як ви чудово провели літо, купалися в морі, загоряли на сонці і т.п. Потім завершуєте дану тему, відходите у бік і говорите на інші теми. Продовжуючи їх, перейдіть в початкову точку простору знову. Для ваших співрозмовників ваша мова з цієї позиції, незалежно від обраної тематики, на емоційному рівні буде сприйматися як розмова про прохолодне море і спекотне сонце. Даний візуальний маркер вкрай рідко буде свідчити про правдивість і брехливість повідомлення, але, як і раніше, має велике значення конгруентність змісту даного маркера з вербальною частиною комунікації.

Перспектива подальших досліджень. В наступних роботах ми плануємо розглянути вербальні та семантичні аспекти верифікації брехні в мові і в тексті.

Список літератури

1. Боденхамер Б., Холл М. НЛП-практик: полный сертифицированный курс. Учебник магии НЛП. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009. – 448 с.
2. Бэндлер Р., Гриндер Д. Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевых стратегий / Пер. с англ. – Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995. – 256 с.
3. Дарвин Ч. О выражении эмоций у человека и животных. – СПб.: Питер, – 2001. – 384 с.
4. Изард К. Психология эмоций/Перев. с англ. . – СПб.: Питер, 2002. – 464 с.
5. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
6. Экман П. Психология лжи. – СПб.: Питер, – 2009. – 272 с.
7. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь. 2-е изд./ Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2010. – 334 с.
8. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица. Пер. с англ. – СПб.: Питер. – 2010. – 272 с.