

УДК: 159.923

© Хомуленко Б.В., 2013 р.

Б.В. Хомуленко

Національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди, м. Харків

МОДЕЛЬ КАЛІБРУВАННЯ АУДІАЛЬНИХ НЕВЕРБАЛЬНИХ ПОВІДОМЛЕНЬ В КОНТЕКСТІ ВЕРИФІКАЦІЇ БРЕХНІ

У даній статті розглядається модель калібрування аудіальних невербальних повідомлень в контексті верифікації брехні, наводиться інтерпретація та значення кожного патерну моделі.

Ключові слова: калібрування, верифікації, аудіальні невербальні повідомлення, брехня.

Б.В. Хомуленко

МОДЕЛЬ КАЛИБРОВКИ АУДИАЛЬНЫХ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СООБЩЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ВЕРИФИКАЦИИ ЛЖИ

В данной статье рассматривается модель калибровки аудіальних невербальних сообщений в контексте верифікації лжи, приводится інтерпретація и значения каждого паттерна модели.

Ключевые слова: калибровка, верифікації, аудіальні невербальні сообщения, ложь.

B.V. Khomulenko

MODEL OF NONVERBAL AUDITORY COMMUNICATION CALIBRATIONS IN THE CONTEXT OF LIE VERIFICATION

This article presents a model of nonverbal auditory communication calibrations in the context of lie verification, also in this work we show the interpretation and meaning of each model pattern.

Key words: calibration, verification, auditory nonverbal messages, lies.

Актуальність проблеми. В даний час все більшу важливість у дослідженні комунікації особистості все більшу важливість починає відігравати модель емоційного інтелекту, основними критеріями якого є:

1. Розуміння своїх емоцій і станів.
2. Розуміння емоцій і станів інших людей.
3. Уміння змінювати свої емоції і стани.
4. Уміння змінювати емоції і стани інших людей.

Розуміння емоцій і станів свого співрозмовника є одним із самих значимих елементів комунікативного процесу. Але найчастіше, емоційний

інтелект знаходиться у людей в сфері несвідомої компетенції. Людина може розуміти стани інших людей, вміти змінювати їх, але критеріально пояснити те, як він це робить, не може. Дана стаття пропонує модель розпізнавання невербальних характеристик мовлення людини, і фіксації за допомогою них рівня правдивості або брехливості повідомлення.

На нашу думку, навик верифікації брехні в комунікації є одним з інструментальних навичок, що відносяться до категорії емоційного інтелекту. Від уміння розпізнавати брехню і правду в комунікації з іншими, залежить здатності зберігати приналежність до групи, і здатність просуватися по соціальній ієрархії. Від здатності визнаватися в брехні самому собі, залежить рівень невротизації особистості. Але в суспільстві, на жаль, людина дуже рідко навмисно навчається науці і мистецтву верифікації брехні, хоча, на нашу думку, даний навик є одним з ключових в соціальній взаємодії і комунікації [7; 8].

Аналіз досліджень і публікацій по цій темі

Тематикою зміна невербальних характеристик мовлення в свій час цікавився М. Еріксон. Він проводив дослідження з аналізу аудіального аналогового маркування мовлення у психічно хворих. У його дослідженні, мова психічно хворих записувалася на аудіо плівку. Потім, проводився аналіз маркування наголосом у промові. Всі слова, які були відмічені наголосом, записувалися, і з них формувалось цілісне повідомлення.

М. Еріксон виявив, що сформований текст містить безліч важливої інформації про емоційно значущі фактори життя пацієнта, яка могла зовсім не проявлятися в його вербальному повідомленні [4 – 6].

На значущість аналізу аудіального аналогового повідомлення промові також звертали увагу Р. Бендлер, Д.Гріндер, П. Екман, У. Фрізен, проводячи дослідження та спостереження в різних соціальних контекстах: звичайному спілкуванні, навчанні, психотерапевтичної і психіатричній практиці [1 – 3].

Модель калібрування брехні за аудіально-аналоговим повідомленням.

1. Аналогове маркування наголосом.

Сильні наголоси на певних словах в повідомленні, будуть найчастіше говорити про впевненість мовця, і правдивості даних фрагментів комунікації. У разі брехливості повідомлення, кількість і якість наголосів значно падає. Дане маркування відбувається швидше на несвідомому рівні, і якщо людина не готувався заздалегідь до мови, даний патерн буде достатньо чітко повідомляти про впевненість комунікатора в своїй промові.

2. Аналогове маркування підвищенням тону мови.

Підвищення тону мови в окремих фрагментах комунікації, буде говорити про виникнення занепокоєння, тривоги, страху у комунікатора, і буде мати на увазі збільшення ймовірності брехливості даного фрагмента повідомлення. Перехід на більш низькі, глибокі тони мовлення, буде скоріше говорити про правдивість фрагмента повідомлення. Але варто згадати, що основним критерієм фіксації правди чи омані у повідомленні буде критерій зміни, переходу на інші невербальні характеристики мови. Таке правило застосовується і зберігається також в інших патернах даної моделі.

3. Аналогове маркування підвищенням темпу мови.

Збільшення темпу мови буде говорити про явне прояві емоцій неспокою і тривоги. Це є одним із значущих можливих критеріїв брехні в повідомленні. Приміром, якщо людина, в певній частині своєї комунікації, збільшує темп мови, промовляючи фрагмент занадто швидко, то це буде говорити про його небажання приєднання до емоцій, пов'язаних з цим фрагментом.

4. Повторення слів.

У разі брехливості повідомлення в структурі мовлення спостерігається дублювання певних фрагментів. На несвідомому рівні людина як-би відчуває нестачу правдивості аналогових характеристик повідомлення, і прагне доповнити сказане повторенням.

5. Несинхронність аудіального сигналу з жестами, мімікою або семантикою.

Аналогові та семантичні характеристики конгруентний один одному, за умови того, що повідомлення правдиво. Коли людина бреше, дані аспекти комунікації починають не співпадати, або суперечити один одному. Наприклад, спочатку людина виражає гнівну промову, і тільки потім висловлює гнів на рівні тілесної невербальної комунікації, або, спочатку людина висловлює здивування інтонацією свого голосу, і лише потім відображає здивування на всьому обличчі.

6. Швидка відповідь.

Перерва між питанням і відповіддю менше секунди, означає те, що відповідь був заздалегідь підготовлений, і швидше за все, відрепетирувати. І якщо відповідь проходить не у форматі публічної прес-конференції, то ймовірність брехливості повідомлення є вкрай високою.

7. Втрата мелодійного аспекту голосу.

Виникнення в мові співрозмовника монотонного аспекту, буде говорити про прагнення до відсторонення та дисоціації мовця від емоційного аспекту вмісту повідомлення. Виникнення даного патерну буде говорити про сильних емоційних переживаннях мовця з одного боку, і з іншого, наявності потужного навику придушення даної емоційної складової.

8. Запинки в мові.

Даний патерн найчастіше буде проявлятися в разі непідготовленою, спонтанної брехні, коли швидкість свідомості неіснуючого події відбувається повільніше ніж звичайна швидкість мовлення. Запинки говорить про триваюче процесі створення вигаданого образу, або, ментальної конструкції.

9. Втрата голосу (хрипкий голос).

Поява хриплості в голосі, або втрата голосу, іноді буде свідченням про брехливість повідомлення. Досить часто, моральні інстанції, суперего людини, витісняється при намірі збрехати, або, безпосередньо під час брехні, і в цей же момент, іноді трохи пізніше, проявляється як психосоматичний фактор, що знаходить відображення у спотворенні голосу, або в його повної втрати.

10. Зміна тембру голосу.

Фактор зміни тембрової характеристики голосової складової буде свідчити про різку зміну станів і емоцій у свідомості співрозмовника. Значущим критерієм виникнення даного процесу є прояв потужних емоційних процесів, і різке несвідоме прагнення відходу від них. Дане буде дійсним за умови мимовільної зміни тембру, і буде значущим підтвердженням великої ймовірності брехливості повідомлення. Якщо ж зміна тембру навмисне, то ми швидше за все зіткнемося просто з обігранням ролі, і не більше того. Дана інформація буде швидше повідомляти нам про комунікативні здібності співрозмовника, і не буде значущим ознакою брехливості повідомлення.

11. Тихий голос.

Періоди мови співрозмовника, де його голос спонтанно втрачає гучність, з великою ймовірністю можуть бути визнані неправдивими. Або такими повідомленнями, в які сам мовець сам не дуже вірить.

12. Дисоційований голос (розмова через ніс).

Прояв у промові дисоційованого голосу, який проявляється як «носове говоріння», буде підтверджувати про появу сильних емоцій, і одночасно з цим, присутності сильного прагнення до їх придушення, яке буде проявлятися в даному типі спотворення аналогової характеристики голосового повідомлення.

Висновки. Всі патерни даної моделі є системними елементами інтерпретації, і не є жорсткими критеріями правдивості або брехливості повідомлення. Вони говорять лише про більш високу ймовірнісної характеристиці прояву тих чи інших критеріїв. Аналіз структури аудіального аналогового повідомлення є одним з найменш опрацьованих факторів комунікативної практики. Набагато частіше можна побачити роботи, засновані на аналізі поз, жестів, міміки, семантики повідомлення. В той самий час, аудіальна аналогова характеристика нашої мови включає структуру, яку можна розглядати, створювати картографію значень і смислів

окремих її критеріїв. Варто зауважити, що реакції людини на аудіальні повідомлення в першу чергу виникають, ґрунтуючись на аналогових критеріях, створюючи стимуляцію більш глибоких архаїчних областей мозку, зокрема архекортекса і лімбічної системи, цим повідомляючи, що більша частина емоційного та інстинктивного життя людини пов'язана саме з тим елементом комунікації, якому часто приділяють не так багато уваги.

Перспектива подальших досліджень

У подальших дослідженнях ми плануємо розглянути модель верифікації брехні через аналіз аудіальних семантичних повідомлень, визначити їх специфіку та особливість інтерпретації.

Список літератури

1. Бэндлер Р. Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевых стратегий / Р. Бэндлер, Дж Гриндер; пер. с англ. — Воронеж: НПО «МОДЭК», 1995. — 256 с.
2. Экман П. Психология лжи / П. Экман; пер. с англ. — СПб.: Питер, 2009. — 272 с.
3. Экман П. Узнай лжеца по выражению лица / П. Экман, У. Фризен; пер. с англ. — СПб.: Питер, 2010. — 272 с.
4. Эриксон М. Стратегия психотерапии / М. Эриксон; пер. с англ. — СПб.: Издательский Дом «Ювента», М.: КСП+, 2000. — 512 с.
5. Эриксон М., Росси Э., Роси Ш. Гипнотические реальности: Наведение клинического гипноза и формы косвенного внушения / М. Эриксон, Э. Росси, Ш. Росси; пер. с англ. — М.: Независимая фирма «Класс», 1999. — 352 с.
6. Семинар с доктором медицины Милтоном Г. Эриксоном (Уроки гипноза) / Ред. и коммент. Дж.К. Зейга; пер. с англ. — М.: Независимая фирма «Класс», 2003. — 336 с.