

## Діагностика нещирості особистості за допомогою невербальних засобів спілкування

В сучасній науці особливої гостроти набуває тема нещирості, брехливості та її діагностики за допомогою невербальних засобів спілкування. Великої популярності ця проблема набула після виходу на телеэкрани багатосерійного американського фільму «Теорія брехні/Lie to Me». Персонаж Доктора Лайтмана створено на матеріалі роботи Пола Екмана, визначного психолога і експерта з мови тіла і виразів обличчя.

Сьогодні також спостерігається підвищений інтерес до різних сторін невербального спілкування, але найбільше увага людей звернена до невербальної, експресивної "мови". Це показник індивідуально-особистісних характеристик людини, його відносин і взаємин, як засобу впливу на іншу людину. Відкриваються центри фізіономічної діагностики, працюють різні тренінгові групи, мета яких навчити "читати людину як книгу". Стає поганим тоном, якщо в проспектах різних психологічних семінарів, шкіл відсутні обіцянки навчити володіти "мовою тіла" і розуміти його. Але, у більшості випадків, люди вивчають «мову тіла» для того, щоб розпізнати ступінь щирості свого співбесідника. Існує відповідна статистика, яка свідчить:

- 81 % людства обманюють «заради блага» щодня;
- Більшість людей вводять інших в оману як мінімум 3 рази за 10 хвилин розмови;
- 65 % людей переконані, що часто або хоч іноді корисно бути нещирим, щоб не образити чиїсь відчуття;
- 75 % студентів визнають, що неминуче обманюють, коли справа стосується грошей або влаштування на роботу;
- 62 % людей свідомо обманюють, щоб прикрасити розповідь або представити себе у вигіднішому світлі[7].

Уперше серйозним дослідженням цієї теми зайнявся у кінці 70-х років Аллан Піз, який є визнаним знавцем психології людського спілкування і автором методики навчання основам комунікації[1]. Австралійський спеціаліст "з мови рухів тіла" А.Піз стверджує, що за допомогою слів передається лише 7 % інформації, зате за допомогою звукових засобів (включаючи тон голосу, інтонацію тощо) — 38 %, міміки, жестів, пози — 55 %. У своїй роботі «Мова жестів: як читати думки оточуючих по їхнім жестах» він стверджує: «Коли ми говоримо, що людина чутлива і має інтуїцію, ми маємо на увазі, що він (чи вона) має здатність читати невербальні сигнали іншої людини і порівнювати ці сигнали з вербальними сигналами. Іншими словами, коли ми говоримо, що у нас передчуття, або що "шосте почуття" підказує нам, що хтось сказав неправду, ми насправді маємо на увазі, що помітили розбіжність між мовою тіла і сказаними цією людиною словами». Дослідник вважає, що підробити власну мову тіла неможливо. Навіть досвідчені фахівці можуть імітувати

потрібні рухи тільки впродовж короткого періоду часу, оскільки незабаром організм мимоволі передасть сигнали, що суперечать його свідомим діям[5].

Деякі люди, чії професії безпосередньо пов'язані з нещирістю (актори, політики) тренують свої жести двома шляхами. По-перше, відпрацьовують ті жести, які надають правдоподібність сказаному, але це можливо лише у тому випадку, якщо практикуватися в цьому впродовж довгого періоду часу. По-друге, вони майже повністю усувають у себе жестикуляцію, щоб не були присутніми ні позитивні, ні негативні жести у той момент, коли вони обманюють, але це теж дуже важко зробити[3].

Пол Екман у своїй книзі «Узнай лжеца по выражению лица» стверджує: «...ми можемо сміливо заявити, що обличчя - головний показник емоцій, але ніхто не навчив вас читати ці показники. Ми можемо також стверджувати, що це уміння не є природженим. Йому необхідно навчитися». Екман описує тільки обличчя, оскільки, на його думку, обличчя - не лише система знаків (швидких, повільних, статичних), але і система повідомлень. Обличчя передає інформацію про емоції, настрій, відношення, характер, інтелект, привабливість, вік, поле, расу і так далі. Проблеми в розумінні виразів обличчя виникають здебільшого тому, що люди не дивляться на обличчя один одного. А оскільки більшість лицьових виразів емоцій нетривалі, то часто люди упускають важливу інформацію. Більшість людей не помічають їх або просто не усвідомлюють їх важливості. Екман визначає обман як «рішення ввести в оману того, кому адресована інформація, без якого-небудь попередження про свій намір зробити це» [4].

А Олдерт Фрай у своїй роботі «Ложь. Три способа выявления» вважає за краще визначати обман як "успішну або безуспішну спробу, що здійснюється без попередження, сформувати у іншої людини переконання, яке комунікатор вважає невірним». Усі люди під час обману підвищують тон голосу або рухаються менше, ніж коли говорять правду. Зокрема, в ході власного експерименту Фраєм було встановлено, що 64% з 181 учасника під час брехні менше рухали кистями, пальцями і руками в цілому; в той же час у 35% відзначалося підвищення інтенсивності таких рухів. Тому психолог наголошує на тому, що єдиної поведінки людей, що вводять в оману інших, не існує. Також він зауважує, що здатність людей до розпізнавання брехні залежить від обставин. У випадках, коли негативні наслідки викриття незначні і брехня не вимагає серйозних розумових зусиль, часто неможливо розпізнати обман, спостерігаючи за поведінкою людини. Люди повинні досягати найбільшого успіху при обмані інших, коли використовується канал виразу обличчя (оскільки це найлегший з точки зору контролю канал), і найменшого успіху, коли використовуються поведінкові сигнали рухів тіла і тону голосу (оскільки ці канали менш контрольовані)[6].

В.П.Морозов у книзі «Искусство и наука общения» стверджує, що щирість висловлювання характеризується гармонійною єдністю вербальних смислів і невербальних форм мовної поведінки (інтонація голосу, жест, міміка та ін.). У разі ж нещирості і, тим більше, - явного обману обов'язково проявиться в тій або іншій мірі дисгармонія невербальних смислів по

відношенню до вербальних; вони соромливо мовчатимуть або зрадницьки суперечитимуть, наприклад, фальшивим запевненням в любові і відданості. Нещирість проявляється не лише в дисгармонії невербальних виразних рухів по відношенню до слів, але і в протиріччях елементів невербальної поведінки. Так, фальшива посмішка видає себе тим, що не гармоніює з холодним, байдужим, а то і прямо негативним виразом очей. Бо при щирій посмішці передусім посміхаються очі, "світяться посмішкою". Крім того, фальшива посмішка, як "маска світської чемності" характеризується (за даними японських психологів) симетричним скороченням лицьових м'язів, а при нещирій – несиметричним. Таким чином, в психіці людини існує своєрідний, створений самою природою детектор брехні, заснований на виявленні дисгармонії вербально-невербальних смислів. Чутливість нашого психологічного "детектора брехні", природно, різна, залежно від індивідуальних і типологічних характеристик кожного конкретного суб'єкта сприйняття. Слід чекати (і це експериментально підтверджується!), що такого роду "детектор брехні" краще розвинений у людей з домінуванням правопівкульної активності мозку, тобто в цілому у представників "художнього" типу особи в порівнянні з "розумовим" типом, а також у представниць "слабкої статі" в порівнянні з "сильним", що до певної міри і компенсує чинник "слабкості" "слабкої статі"[2].

Людина отримує інформацію по усіх наявних у нього каналах. Але частина з них носить особливий характер для спілкування. Це, в першу чергу, візуальна і вербальна комунікації. Ще Ніцше у своїх афоризмах написав: "Люди вільно брешуть ротом, але пика, яку вони при цьому корчать, все-таки говорить правду". Ці слова досить точно передають як автономний характер передачі інформації по візуальному каналу, так і те, що ми не уміємо в рівній мірі контролювати візуальний канал, як це робиться з каналом вербальним[4].

Щодо проблеми діагностики нещирості у нашій роботі, ми спиралися на роботи А. Піза та П. Екмана. На думку Піза, проблема з неправдою полягає саме в тому, що наша підсвідомість працює автоматично і незалежно від нас. Саме тому наші несвідомі жести і рухи тіла можуть видати нас, коли ми намагаємося брехати. Під час обману наша підсвідомість викидає пучок нервової енергії, що виявляється в жестах, що суперечать тому, що ми говоримо[3]. Пол Екман у своїй книзі «Узнай лжеца по выражению лица» стверджує, що «...ми можемо сміливо заявити, що обличчя - головний показник емоцій, але ніхто не навчив вас читати ці показники. Ми можемо також стверджувати, що це уміння не є природженим. Йому необхідно навчитися» [5].

Для діагностики здатності людей виявляти нещирість співбесідників за допомогою невербальної комунікації нами було розроблено анкету, яка дала можливість побачити наскільки чітко досліджувані розуміють поняття «нещирість» і для чого її використовують. Анкету описано і узагальнено в таблиці 1.

## Результати анкетування ступеню ширості-нещирості

Питання анкети	Найбільш вдалі приклади відповідей
1. Яку людину, на Вашу думку, можна назвати брехуном?	1. «Людину, яка каже неправдиві речі»
2. Дайте визначення поняттям (у чому різниця між ними): неправда, фантазування, нещирість.	2. «Нещирість – недовомовка; фантазування – вигадкування неіснуючого або бажаного; неправда – не відкриття справжньої інформації».
3. Чи вважаєте Ви себе чесною людиною?	3. всі відповіли: «В більшості випадків так»
4. Як часто Вам доводиться обманювати?	4. абсолютно всі відповіли «рідко» або «іноді».
5. Вкажіть причини (підкресліть), чому саме Ви це робите: безпека, вигода, потреба здаватися кращим, потреба підвищити свій статус в очах оточуючих, потреба підвищити самооцінку, душевна слабкість, недоліки виховання, без причин, інші причини (вказати які)	5. здебільшого опитувані обирали однакові варіанти відповідей: безпека, вигода, потреба здаватися кращим, потреба підвищити самооцінку, душевна слабкість.
6. Як Ви розумієте вислів «Брехня на благо» («Ложь во благо»)	6. «Введення в оману інших з метою збереження миру у відносинах»
7. Як Ви вважаєте, чи необхідно викоренити брехню повністю? Чому?	7. так – 1 відповідь; ні – 9 відповідей. «Ні. Якщо не буде брехні, не буде і правди, виходячи із поняття про дуальність світу»

У дослідженні приймали участь 10 студентів третього курсу факультету іноземних мов КДПУ. За результатами дослідження:

- 1) 80% (8 осіб) - чітко розуміють поняття «нещирість» і можуть дати йому визначення;
- 2) 10% (1 особа) - не можуть чітко сформулювати поняття;
- 3) 10% (1 особа) - зовсім не можуть формулювати поняття.

Результати опитування представлені на рисунку 1:

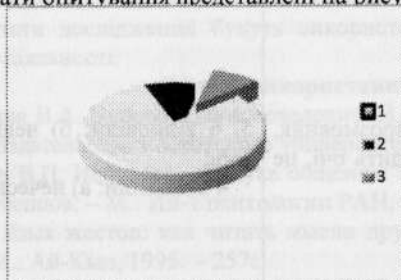


Рис. 1. Результати анкетування ширості-нещирості

Після цього ми провели тест з тими ж досліджуваними з метою визначити чи розуміють вони, на їх думку, інших людей, а саме їх невербальну мову. Зокрема: усмішку, види рухів очей, рук, лоба, пози та осанку. Опитуваним було запропоновано 20 питань з варіантами відповідей. Зразки питань тесту і відповідей на них досліджуваних подані у таблиці 2.

Таблиця 2

**Тест «Чи розумієте Ви мову міміки і жестів?»**

Питання	Відповіді
1. Ви вважаєте, що міміка і жести - це: а) спонтанне вираження душевного стану людини в цей конкретний момент; б) доповнення до мови; в) зрадницький прояв нашої підсвідомості.	1. 6 відповіли: а) спонтанне вираження душевного стану людини в цей конкретний момент; 4 відповіли: б) доповнення до мови.
2. Яка частина тіла є найбільш виразною? а) ступні; б) ноги; в) руки; г) кисті рук; д) плечі.	2. 7 відповіли: в) руки; 2 відповіли: г) кисті рук; 1 відповів: б) ноги.
3. Яка частина вашого власного лиця найбільш виразна, на вашу думку?: а) лоб; б) брови; в) очі; г) ніс; д) губи; е) кути рота.	3. 8 відповіли: в) очі; 2 відповіли: д) губи.
4. На що ви, передусім, звертаєте увагу у вашого співрозмовника? а) на очі; б) на губи; в) на руки; г) на позу.	4. 5 відповіли: а) на очі; 5 відповіли: б) на губи.
5. Якщо ваш співрозмовник, розмовляючи з вами, відводить очі, це для вас ознака: а) нечесності; б) невпевненості в собі; в) зібраності.	5. 6 відповіли: б) невпевненості в собі; 4 відповіли: а) нечесності.

По закінченні кожний підраховував свої результати і отримував розгорнутий опис своїх здібностей стосовно розпізнавання невербальної інформації. Ми отримали такі данні:

- 1) 70% (7 осіб) мають середні здібності, але проявляють спостережливість стосовно невербальних сигналів оточуючих;
- 2) 20% (2 особи) дуже добре розуміють міміку і жести інших;
- 3) 10% (1 особа) не розуміють мову жестів і міміки взагалі.

Результати опитування представлені на рисунку 2:

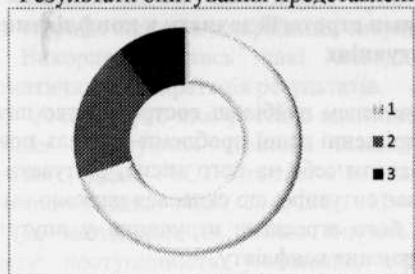


Рис.2. Результати тесту «Чи розумієте Ви мову міміки і жестів?»

Такі результати ми отримали тому, що вік досліджуваних 18-20 років, тобто вік зрілої юності. Зріла юність — період, коли закінчується перехід від дитинства до дорослості. Тобто формується самосвідомість. Саме через це опитувані можуть об'єктивно оцінити як себе, так і оточуючих. Але тут наявний ще один важливий аспект. Більшість досліджуваних були нещирими в цих самих тестах. Такий висновок ми зробили у ході спостережень за ними під час проходження діагностики. Багато хто довго вагався в обранні відповіді, дехто тримав ліву руку під столом, неприродно напружував м'язи обличчя, покусував губи та смикав одяг. Але це пояснюється тим, що нещирість — вид психологічного захисту, а так як студент — ще не дуже досвідчена доросла людина, він автоматично намагається захиститися від неприємностей, тим більше, що діагностика проводилася в університеті. Тобто не можна сказати, що результати діагностики повністю об'єктивні.

Результати дослідження будуть використовуватися нами у подальшій педагогічній діяльності.

#### Список використаних джерел

1. Лабунская В.А. Невербальное поведение/ В.А. Лабунская. — Ростов — на — Дону : Издательство Ростовского университета, 1986. — 135с.
2. Морозов В.П. Искусство и наука общения: Невербальная коммуникация / В.П. Почепцов. — М.: Ин-т психологии РАН, 1998. — 163 с.
3. Пиз А. Язык жестов: как читать мысли других людей по их жестам / А. Пиз. — М.: Ай-Кью, 1995. — 257с.
4. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов. — М.: "Рефл-бук", К.: "Ваклер", 2001. — 656с.

5. Экман П. Узнай лжеца по выражению лица / П. Экман. – Издательство: Питер, 2010. – 272с.
6. Фрай О. Ложь. Три способа выявления / О. Фрай. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. – 284с.
7. Институт Громадського Лідерства 2009 / [http://ihl.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=232&Itemid=2](http://ihl.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=232&Itemid=2)