

НЕВЕРБАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ: ЯК РОЗПІЗНАТИ ОЗНАКИ БРЕХНІ

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

В статті досліджується проблема невербального спілкування, зокрема розпізнавання ознак брехні людини.

Ключові слова: невербальне спілкування, підсвідоме, фізіологія, ознаки брехні, жестикуляція.

Abstract

The problem of non-verbal communication is researched in the article, including recognition of signs man's lying.

Key words: non-verbal communication, subconscious, physiology, signs lies, gestures.

Вступ

Стрімкий розвиток суспільства, випереджаючий розвиток технологій провокує ускладнення взаєморозуміння, поведінки, звичок, стилю побудови комунікацій людей. Часто визначальним фактором подібних явищ є недосказаність чи брехня, розпізнати яку нам може допомогти вивчення невербального спілкування, мови тіла.

Метою дослідження є розгляд сучасних механізмів розпізнавання ознак брехні людини завдяки фізіологічній поведінці цієї людини. Використання таких механізмів зчитування інформації з тіла людини може уберегти від обману, адже не завжди слова людини збігаються з її намірами та вчинками.

Основна частина

Досить часто ми не те що брешемо, а говоримо не зовсім те, що думаємо, або недоговорюємо. Вчені й досі не можуть дійти до спільного висновку, як же саме диференціювати та означити дане явище. Хоча в один голос стверджують, що брешуть всі. В залежності від того, як саме трактувати поняття брехні, цифра неправдоговоріння коливається між 2 – 200 разів на день. Так, брехня може бути на благо, для спасіння чи захисту, з почуття тактовності чи небажання конфлікту, вимог дипломатії. Правда не завжди є приємною чи бажаною. І знову ж таки, це все залежить від дифініціювання термінів правда та брехня. Вважається, що, якщо завжди говорити правду, не буде ні друзів, ні роботи, ні відносин. Частенько буває і так, що у кожного своя правда. Ще в ХІХ столітті фон Нейман запропонував відмовитися від чорно-білого мислення, де є тільки «так» чи «ні», тільки брехня або тільки істина. Існують ще проміжні стани. Такий тип мислення називається тризначною логікою, коли одна і та ж ситуація в різних площинах виглядає по-різному. Не варто про це забувати. Наприклад, автор книги «Психологія брехні» професор Пол Екман стверджує, що якогось одного стовідсоткового показника брехні практично немає. Тому аналізувати потрібно комплексно, виходячи з конкретної ситуації та людини. Але все-таки якісь об'єктивні сигнали нещирості існують. Як їх розпізнати?

На сучасному етапі розвитку науки основна частина досліджень представляє собою експериментальні розробки, які спрямовані на виявлення конкретних поведінкових ознак брехні (П. Екман, М. Ю. Коноваленко, А. Піз, С. І. Симоненко, О.Фрай). Інший теж популярний напрямок – це дослідження філософсько-моральних аспектів брехні (Д. І. Дубровський, В. В. Знаков, Н. Г. Любимова, В. Ю. Щербатих) [1].

Розгляд такої складної тематики неможливий без систематизованого аналізу окремих аспектів цього явища. Такими аспектами ми вважаємо види брехні. Без урахування цього критерію неможливо адекватно аналізувати проблему психологічного дослідження брехні та розробляти стратегії її розпізнання і запобігання їй.

У сучасній науці існує декілька відомих класифікацій брехні. Найбільш відомою є, наприклад,

класифікація Ж. Дюпра, який спирався на критерій усвідомлення, виділяючи свідому брехню і несвідому, тобто таку, де людина не має наміру казати неправду. Цей розділ є занадто простим.

В. В. Знаков виділяє види брехні залежно від мотивів того, хто говорить неправду:

- відверта – базується на хибному знанні про події і де відсутній попередній намір ввести в оману;
- егоцентрична – відображає егоцентричну позицію суб'єкта, у випадку коли він прагне задовольнити таким способом свої потреби, не враховуючи ні інтереси навколишніх, ні моральні норми;
- професійна – керується вимогами певної професії. Також до цієї категорії належить: а) дослідницька брехня, коли вона необхідна для проведення експерименту;
- б) добродійна – це випадки, коли, говорячи неправду, людина керується власними уявленнями про благо для інших і себе, не розуміє при цьому негативні наслідки;
- в) брехня заради спасіння – цей вид застосовується з метою запобігти втручанню в особисте життя і завдати шкоди близьким з боку зацікавлених навколишніх, найчастіше використовується публічними людьми, але так чи інакше буває в житті кожної людини [1].

Брехня – певний вид стресу. Він і створює фізіологічні реакції, які потім вчені класифікують як маркери брехні. Поки їх виділили не так багато, бо люди, що вже там говорити, вміють брехати. Найкраще це вміння, до речі, розвинене у тих, хто в школі користувався популярністю. Цікавим явищем розпізнавання брехні є спосіб, який використовують африканські аборигени. У них є свій детектор брехні – страусине яйце. Особа, яка відповідає на питання, тримає в руках яйце. Якщо вона бреше, то воно розтріскується. Опитувана людина це яйце мимоволі стискає трохи сильніше – і шкаралупа не витримує. А контролювати мікроскорочення м'язів рук людина не може.

У нас усе складніше. Відомо, що жінки краще розпізнають брехню, ніж чоловіки. Сканування мозку обох статей показало, що у жінок у середньому від 13 до 16 ключових зон в мозку в обох півкулях, які задіяні в спілкуванні і використовуються для аналізу слів, тону голосу, сигналів тіла. У чоловіків, хоч вони і брешуть більше, таких зон усього від 4 до 7. Як так вийшло? Чоловічий мозок призначений для вирішування просторових, стратегічних завдань. А жіночий існує для спілкування. І, до того ж, треба по найменших ознаках розуміти, що відбувається з оточуючими, близькими, дітьми.

Все ж фізіологія залишається практично без змін. Наприклад, можна легко визначити, коли людина щиро посміхається, а коли – ні: у першому випадку у неї скоріше за все з'являться зморшки біля очей, у другому – посмішку формують лише губи.

По очах справді можна дізнатися істину. Вчені довели цю народну мудрість, пояснивши її тим, що коли ми дивимося на предмет чи людину, які нам подобаються, наші зіниці збільшуються на 45%.

Спочатку подані невербальні ознаки щирості, тому що зі всієї інформації, яку ми отримуємо із навколишнього середовища, всього лиш 7% – це слова. Отож, коли людина говорить правду, вона:

- 1) може затинатися, говорити з неточностями, виправляти себе;
- 2) може кілька разів переповісти історію різними словами, коли в більшості випадків брехні використовуються одні і ті ж слова.

Людина починає брехати у віці 4 – 7 років. Як відомо, «до 5-ти років нас вчать ходити і говорити, після – сидіти і мовчати». Дитина, коли говорить брехню, намагається руками закрити свого рота, щоб звідти не вирвались неправильні слова. Також вона закриває очі, коли не хоче щось бачити, та вуха, коли, наприклад, на неї кричать батьки. Все це залишається у нашій підсвідомості до кінця життя.

Пам'ятаєте трьох мудрих мавп: Нічого-не-бачу, Нічого-не-чую, Нікому-не-скажу? Якщо дуже узагальнити, саме ці три жести найкраще вказують на те, що вам брешуть.

Насамперед людина торкається свого рота в той момент, коли говорить неправду. Його можна і прикривати долонею, і нібито торкатися носа, проте все це свідчить про єдине – вас намагаються ввести в оману. І після таких яскравих фактів спробуйте не повірити, що все йде з дитинства: і уподобання, і звички, і страхи, і комплекси (дану теорію започаткував Зігмунд Фройд).

Стосовно дотиків до носа хотілося б ще додати, що у людини насправді ніс абсолютно не свербить, адже скоріш за все він таки справді свербів, то його б просто почухали, а не акуратно торкалися. Пояснюється це тим, що ваш співрозмовник хоче сказати брехню, його мозок має намір приховати це і посилає сигнали, щоб рука автоматично прикрила рот. Сама ж людина встигає

усвідомити задуми головного думуючого органа і в свою чергу намагається завуалювати це тим, що торкається кінчика носа, хоча інколи й ямки над губою.

Другий вид жестів – дотик до очей – виражається потиранням верхньої повіки і відведенням вбік поглядом. Якщо до даної гримаси додати ще стиснуті зуби та натягнуту посмішку, то можна зрозуміти, як виглядає втілений в життя вираз «брехати крізь зуби».

Якщо людина потирає вухо, чухає його чи потягує мочку, це означає, що людина хоче ніби відгородитися від слів (як своїх, так і чужих; згадаймо дитину, яку сварять батьки). Цікавий факт: якщо хтось згинає вухо, намагаючись прикрити його, – співрозмовник вже наслухався достатньо і, можливо, хоче висловитися сам.

Коли людина нещира, вона намагається себе контролювати, в тому числі і голос, але не завжди виходить. Мимоволі змінюються тембр, інтонація, темп мови, з'являються тремтіння, паузи, демонстративне підкреслення інформації, ці ознаки є своєрідним маскуванням брехні [2].

Характерна і найвідоміша ознака брехні – блукаючий погляд або очі, відведені в сторону під час прямого запитання. Але таке цілком можливо, якщо суб'єкт потрапив в незнайоме оточення, спілкується з тим, кого бачить вперше, або просто хвилюється. Нюанси необхідно враховувати завжди.

Аллан Піз, один з найвідоміших фахівців у сфері невербалики, запропонував власний набір жестів, що означають, що людина бреше або щось приховує. Цей список перекликається з уже дослідженими ознаками підміченими іншими вченими. Отже, що може робити брехун?

- 1) Прикривати рот рукою. Підсвідомо людина це робить, щоб не сказати зайвого. Причому жест може мати різні варіанти: відкрите прикривання рота рукою, пальці лише злегка обводять лінію губ, особа доторкається до рота лише злегка помітним рухом.
- 2) Торкатися до носа. Як правило, це дуже швидкий і легкий рух, в чомусь більш витончений варіант прикривання рота рукою. Безумовно, людина може й просто почухати ніс, але якщо цей жест повторюється, слід задуматися.
- 3) Смикати вухо. Відтягувати мочку вуха кілька разів, погладжувати за вухом, потирати вушну раковину кінчиком пальця. На думку Аллана Піза, всі ці варіанти – еквіваленти дитячого жесту: дитина закриває обидва вуха, щоб не слухати, як його лають за брехню.
- 4) Сильно зчепити руки. Це давній жест, що означає закритість людини до навколишнього світу. Той, кому приховувати нічого, весь відкривається, той, хто приховує, навпаки, перехрещує руки на грудях або з силою зчіплює руки, що лежать на столі.
- 5) Потискує руку мляво, тільки кінчиками пальців. Це жест, який вказує на невпевненість у собі. Якщо він проявився під час співбесіди, можливо, варто поставити питання, в чому співбесідник відчуває себе невпевнено – чи то у своїх здібностях, чи в пропонуваній роботі.
- 6) Потирати віко. Чоловіки зазвичай потирають повіку енергійно, а якщо брехня серйозна, то дивляться убік чи в підлогу. Жінки дуже акуратно проводять пальцем під оком, напевно, намагаючись при цьому не стерти макіяж.
- 7) Відводити очі вбік. Коли людина щось придумує чи уявляє, вона переводить погляд вліво (від неї). Це зумовлено тим, що такий жест активізує певні ділянки мозку, які відповідають за абстрактне мислення. Коли ж людина пригадує якісь факти, дивиться вправо (в залежності, якого виду інформація пригадується; наприклад, вверху-вправо – картинкі-спогади, те, що бачили на власні очі, вправо-вбік – звукові спогади).
- 8) Розмовляти крізь зуби. Крім брехні, в цьому жесті простежується і агресивність.
- 9) «Одягати» натягнуту посмішку. Така усмішка виникає на обличчі або занадто швидко, або занадто повільно. А ще часто вона буває асиметричною.
- 10) Ніби задихаючись, відтягувати комірці і потирати шию. Один з дослідників Десмонд Морріс зауважив, що «брехня викликає свербляче відчуття в нижніх м'язових тканинах обличчя і шиї, і потрібне чухання, щоб заспокоїти це відчуття».
- 11) Нервово крутити в руках ручку, сигарету, запальничку або інший дрібний предмет. Це не завжди говорить про брехню, але точно - про сильне хвилювання і знервований стан, на які варто звернути увагу. У курців варто звернути увагу на те, як вони видихають струмінь диму: якщо постійно вниз, це говорить про негативний настрій, скритне і підозріле ставлення [3].

Однак, приймати лише жести як основне джерело інформації про стан і ставлення людини, є невірною. Висновок повинен бути комплексним. Особливо важливо пам'ятати, що зовнішні знаки повинні поєднуватися з внутрішніми їх проявами.

Вважається, що чим ретельніше ховається неправда, тим яскравіше вона виявляється. Це можна пояснити ще й тим, що брехню важко продумати до дрібниць, часто вона має ланцюговий характер – одна породжує іншу.

Вербальні сигнали, що видають брехню:

- 1) ухилення від пояснення якихось конкретних фактів, посилання на відсутність інформації;
- 2) надзвичайна наполегливість і завзятість у підкресленні своєї чесності;
- 3) спроба викликати симпатію, довіру, жалість;
- 4) необґрунтована грубість;
- 5) вживання ухильних відповідей.

Найпомітнішою ознакою уже з точки зору вербального спілкування – виступає суперечливість інформації, її явна нереальність. Недбалість у викладенні інформації або інша крайність – навмисна, надмірна точність, постійне повторення одного і того ж твердження, щоб нав'язати його.

На Сході кажуть: «Ти сказав у перший раз – я повірив. Ти повторив – я засумнівався. Коли ж ти сказав в третій раз – я зрозумів, що ти брешеш».

Нетипова для освітнього рівня даної людини термінологія також може слугувати індикатором завченої інформації. Неадекватність емоційного фону, навмисне перебільшення почуттів – теж показники.

До власне мовних ознак брехні можна зарахувати різноманітні обмовки (посилаючись на того ж таки Фрейда). Саме з їх допомогою наша підсвідомість намагається видати справжню інформацію, яку ми так намагаємось свідомо приховати.

У давні часи, щоб визначити, чи говорить людина правду, використовували рисову муку, яка має тенденцію викликати сухість у роті. Підозрюваний у брехні під час допиту тримав у роті рисову муку і потім випльовував її. Якщо борошно залишалось сухим, значить допитуваний брехав, якщо вологим – він говорив правду. Цей спосіб ґрунтується також на знанні фізіології: коли людина хвилюється – слиновиділення припиняється і ротова порожнина пересихає.

Висновки

Пол Екман впевнений, що середньостатистична людина бреше тричі за 10 хвилин розмови. Для чого – це вже інше питання. Проте завдяки певним знанням із психології можна розкрити брехню інших людей та зробити для себе певні висновки.

Отже, ключовим чинником розпізнавання ознак брехні людини являється фізіологічна поведінка цієї людини, мова її тіла, яку частіше за все неможливо контролювати, адже в організмі людини під дією тих чи інших факторів-подразників відбуваються підсвідомі реакції, що не піддаються умисному керуванню за бажанням, а натомість спричиняють зміни в тілі чи поведінці людини. Уміти бачити такі реакції та фізіологічні зміни в тілі особи стане у пригоді, адже не завжди слова людини збігаються з її намірами та вчинками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Знаков В. В. Макиавеллізм и феномен вранья / В. В. Знаков // Вопросы психологии, 1999. – № 6. – С. 59 – 70.
2. Хомуленко Б. В. Модель калібрування аудіальних невербальних повідомлень в контексті верифікації брехні / Хомуленко Б. В. // Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди : Психологія, 2013. – № 45. – С. 1 – 6.
3. Пиз А. Язык телодвижений: как читать мысли окружающих по их жестам : [пер. с англ.] / А. Пиз, Б. Пиз. – М. : Эксмо, 2012. – 444 с.

Ревенко Вероніка Сергіївна — студентка групи МОф-12, факультет менеджменту, Вінницький національний технічний університет, Вінниця, e-mail: nika.vesna2012@yandex.ua.

Науковий керівник: **Прищак Микола Дем'янович** — кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри філософії та гуманітарних наук, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

Revenko Veronica S. - student group MOF-12, Department of Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: nika.vesna2012@yandex.ua.

Supervisor: **Pryschak Nicholas D.** - Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of Philosophy and Humanities, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa.