

DOI: 10.33184/dokbsu-2024.1.8

Невербальные средства выражения концепта «Обман»

Л. Ф. Сальвадор

Уфимский университет науки и технологий

Россия, Республика Башкортостан, 450076 г. Уфа, ул. Заки Валиди, 32.

Email:lilia.salvador@yandex.ru

Данная статья посвящена анализу концепта «ложь» с невербальной стороны. Безусловно, исследуемый концепт является одним из основных в жизни каждого человека и общества в целом. Обманывают по разным причинам, в зависимости от ситуации, от определенного социума, в который попадает человек, в зависимости от норм и правил, требуемых от человека. Несомненно, лгут не только сознательно и спланированно, но зачастую бессознательно и неумышленно. Многие люди лгут из страха, во благо. Большинство коммуникативных актов сопровождаются невербальными признаками, которые играют огромную роль в распознавании лжи.

Ключевые слова: концепт ложь, коммуникация, невербальные признаки, мимика.

На сегодняшний день невербальная коммуникация является неотъемлемой частью общения. Она позволяет не просто получать информацию, но и воспринимать ее целостно. Такая наука, как паралингвистика, занимается изучением звуковых средств, заполняющих речь, но не относящихся к языку, в более широком смысле изучает особенности мимики и жестикуляции в процессе общения [2, с. 503–504].

Для большинства людей выражение эмоций является показателем того, что собеседник не обманывает или, наоборот, вводит в заблуждение, поэтому они доверяют невербальным средствам коммуникации больше, чем словам.

Каждый человек в своей жизни сталкивался с тем, что ему удавалось распознать лжеца по невербальным средствам коммуникации, но так ли это на самом деле? Многих могут ввести в заблуждение разного вида эмоции на лице, человек даже сам может ввести себя в заблуждение, додумывая, представляя, о чем могут свидетельствовать те или иные эмоции. Много лет назад ученые начали задаваться вопросом: можно ли определить, врет ли человек, по языку тела? Данный вопрос, безусловно, не потерял свою актуальность и на сегодняшний день, поскольку никто не хочет быть обманутым.

Прежде всего необходимо дать определение концепту «ложь». Данное понятие представляет сложную совокупность преднамеренных аспектов как когнитивной, так и нравственной сфер жизни человека. Обман является неотъемлемой частью личности. Обычно ложь относят и ассоциируют с негативным явлением действительности, неодобряемым действием. Исследователи стараются рассматривать понятие лжи многогранно, т.к. и человек представляет собой многомерную панораму противоречий, со

своей историей, культурой, религией, традициями, нормами и правилами жизни. Из этого следует, что невозможно рассматривать обман категорично и узко. Мировой опыт человечества свидетельствует «о существовании и неустранимости во все века, у всех народов не только злонамеренного, злодейственного обмана, но и «лжи из человеколюбия», добродетельного обмана, всегда игравшего незаменимую роль в человеческих отношениях». [3, с. 73–76].

В том, что ложь является действием умышленным, сходятся большая часть исследователей. К примеру, согласно определению Пола Экмана, с помощью лжи один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды. [6, с. 181–183].

В. В. Знаков трактует ложь как умышленно не соответствующую действительности информацию, передаваемую с помощью вербальных или невербальных средств коммуникации. Существует две основные формы лжи. Первая подразумевает умолчание [4, с. 9–11]. В данном случае наблюдается скрывание истины, но при этом не сообщается ложная информация. Умолчание нельзя назвать ложью, если существует предварительная договоренность. Например, пациент просит врача не сообщать ему плохих новостей. Умолчание – пассивная форма лжи. При умолчании легче скрыть невербальную реакцию организма, т.к., не говоря непосредственно лжи, организм человека не противится и не выдает невербальные признаки несогласия с собственными словами. Умолчание верифицируется прямым вопросом и уличением в умалчивании информации. Вторая форма лжи – искажение. Она заключается не только в умалчивании истины, но и в сообщении ложной информации. Это активная и более совершенная форма лжи. Разоблачение такой лжи требует определенных теоретических знаний и навыков. И если у лжеца хорошо продумана и выстроена линия его лжи (легенда), то остается надеяться только на невербальные признаки лжи [5].

Как уже отмечалось выше, и к невербальным признакам следует относиться с подозрением. Существуют характерные черты обмана в переговорах, на которые стоит обращать внимание, чтобы не быть обманутым. Однако мнения на этот счет расходятся и нельзя точно определить какая из данных характеристик более точно поможет вывести лгущего на чистую воду, т.к. для каждого человека в той или иной ситуации присущи разные движения, мимика и ряд других невербальных указателей обмана. Рассмотрим некоторые из самых частотных:

1. *Большое количество информации.* Лжецов часто выдает слишком большое количество информации, сообщаемое за короткий промежуток времени. Говоря много и не по существу обманщик изо всех сил старается ввести в заблуждение собеседника, в надежде, что он поверит ему.

2. *Повтор слов и фраз.* Данный признак рассматривается в совокупности с первым, также дает преимущество и дополнительное время для того, чтобы ложь звучала убедительно. Более того, повтор происходит из-за того, что лжец старается убедить не только собеседника, но и самого себя в чем-либо.

3. *Частые и быстрые моргания или холодный и твердый взгляд.* Всем известно, что когда человек лжет, он отводит взгляд. Однако, если лжец изо всех сил старается добиться вашего доверия, он попытается сохранить зрительный контакт, сам того не замечая выдавая себя в равной степени также, как и при отсутствии любого зрительного контакта. Хотелось бы отметить, что тяжелее всего удается распознать лжеца с холодным и твердым взглядом, в отличие от часто моргающего.

4. *Движение губ, бровей, рук.* Наиболее распространенными подсказками для определения лжи во время коммуникации являются также лишние движения или, наоборот, их отсутствие. Каждый человек, будь он красноречив или нет, непроизвольно использует в своей речи такие невербальные средства как мимику и жесты, например, прямые неподвижные брови в большинстве случаев свидетельствуют об обмане, поджатые или напряженные губы также могут подавать сигнал о том, что человек нервничает, потому что старается ввести вас в заблуждение [1, с. 102–103].

В заключение хотелось бы отметить безусловную значимость невербальных средств коммуникации, особенно в связи с выбранной темой – обманом. Данная проблема имеет огромную актуальность на сегодняшний день, и, занимаясь анализом невербальных средств общения, в первую очередь следует рассматривать их в совокупности друг с другом, так как отдельно рассмотренный жест, выражение лица, движение может вовсе не быть сигналом того, что вас пытаются ввести в заблуждение, в данном случае информативность невербальных средств сходит на нет.

Литература

1. Бердяев Н. А. Парадокс лжи // Человек. 1999. №2. С. 102–108.
2. Газизов Р. А. Особенности невербального коммуникативного поведения немцев в ситуациях «Приветствие» и «Прощание» (результаты экспериментального исследования) // Доклады Башкирского университета. 2017. Т. 2. №3. С. 503–508.
3. Дубровский Д. И. Проблема добродетельного обмана // Философские науки. 1989. №6. С. 73–84.
4. Знаков В. В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // Вопросы психологии. 1993. №2. С. 9–16.
5. Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь // СПб.: Питер, 2010. 459 с.
6. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица / пер. с англ. // СПб.: Питер, 2015. 272 с.

Статья рекомендована к печати кафедрой немецкой и французской филологии УУНиТ (докт. филол. наук, проф. Р. А. Газизов).

Non-verbal means of expressing deception

L. F. Salvador

Ufa University of Science and Technology

32 Zaki Validi Street, 450076 Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia.

Email: lilia.salvador@yandex.ru

This article is devoted to the analysis of the concept of “deception” from the non-verbal side. The concept being studied is one of the fundamental in the life of every person and society as a whole. People deceive for various reasons, depending on the situation, on the specific society in which a person finds himself, depending on the norms and rules a person has to comply. Undoubtedly, people lie not only consciously and intentionally, but often unconsciously and unintentionally. Many people lie out of fear, or by telling a white lie. Most acts of communication are accompanied by non-verbal patterns, which play a significant role in recognition of deception.

Keywords: concept of “deception”, communication, non-verbal patterns, facial expressions.