

Процесс образования - это процесс последовательного изменения отношений между субъектами образовательного пространства. Поэтому предметом проектной деятельности являются отношения, их изменение, развитие, эволюция.

Е. И. Мурашова, И.А. Курочкина,
Екатеринбург

Феномен лжи в аспекте сформированности социального интеллекта

Различные проявления лжи постоянно обнаруживаются в актах межличностного общения, в социальных отношениях и в государственных механизмах.

С развитием практики социального обучения, социально-психологического тренинга, подготовки личности к различным видам деятельности особенно возрос интерес к вопросам доверительного поведения. Это обусловлено тем, что человек опасается обмана, постоянно контролирует сознательно или бессознательно поступающие сообщения с точки зрения их правдивости, правильности, истинности. Недоверие и подозрительность постоянно сопровождают любые коммуникативные процессы, выполняя роль необходимых реципиенту информационных фильтров. Однако именно эти фильтры зачастую срываются в ущерб самому индивиду, пропуская в его сознание ложную информацию в качестве истинной или, наоборот, блокируя, или провоцируя подвергать сомнению правдивую информацию. Естественно, что эти особенности восприятия человеком разного рода сообщений существенно затрудняют процессы обучения и становятся причиной конфликтов в межличностных отношениях.

Изучение характеристик коммуникативного поведения человека, влияющих на формирование к нему доверия очень важно для руководителей, учителей, лекторов, политических лидеров. Знания об особенностях вербального и невербального поведения коммуникатора при передаче им ложных сообщений могут быть использованы в специальных обучающих программах для бизнесменов, по роду своей деятельности участвующих в переговорах с высокой степенью риска, а также могут быть успешно применены в судебной практике.

Цель представляемого в настоящей работе экспериментального исследования заключается в изучении процесса восприятия и оценки лжи и искренности в невербальной коммуникации, как показателя социального интеллекта.

Объектом исследования является невербальное поведение, как социально-психологический феномен.

Предмет исследования – специфика проявления лжи и искренности у мужчин и женщин в невербальном поведении, как показателе социального интеллекта.

Проводя представляемое в этой работе исследование, мы поставили перед собой следующие задачи:

1. Рассмотреть проблему искренности человеческого поведения через призму теоретических изысканий по данной теме, а также знаний, накопленных психологией в рамках изучения человеческого общения, межличностного восприятия и возрастной психологии.

2. Выделить и классифицировать характеристики поведения коммуникатора в процессе передачи им ложной и правдивой информации, имеющие особое значение при восприятии его слушателями.

3. Выделить основные характеристики поведения коммуникатора, влияющие на оценку его сообщений как ложных или истинных.

4. Определить степень эффективности ориентации человека на те, или иные характеристики поведения коммуникатора при распознавании ложных и правдивых сообщений.

5. Построить описательную схему процесса восприятия и оценки человеком лжи и искренности в процессе коммуникации.

Для получения объективных результатов были использованы следующие методы исследования:

- ψ анализ психолого-педагогической литературы;
- ψ тестирование;
- ψ методы математической статистики.

В исследовании применялись методики: Тест Гилфорда «Социальный интеллект»; экспериментальные схемы

В результате теоретического изучения невербального поведения как показателя социального интеллекта нами было выявлено следующее. Невербальными средствами общения являются жесты, позы, мимика и другие двигательные действия. Невербальным средствам общения придавали большое значение еще в Древней Греции. В XVII–XVIII вв. в западных странах издавались книги, посвященные правилам хорошего тона. Например, в 1735 г. вышла в свет книга С. Ван Пара «Большая церемониальная книга о добронравии» объемом 500 страниц. Результатом исследования моторной невербальной коммуникации на Западе явилось формулирование Р. Бердвистлом (R. Birdwhistell, 1952) новой научной дисциплины – кинесики, которая изучает поведение человека в его невербальных проявлениях, к которым относятся мимика (движение мышц лица), пантомимика (движения всего тела), «вокальная мимика» (интонация, тембр,

ритм, вибрато голоса), пространственный рисунок (выразительность, сила проявления чувств, переживаний).

Психологические исследования распознавания лжи – искренности ведутся вот уже добрую сотню лет. Уже в начале двадцатого столетия в переводе на русский язык вышло несколько сочинений, посвященной этой проблеме (Дюпра, 1905, Мелитан, 1903). Не обошли вниманием эту проблему и известные исследователи, достаточно назвать имена К. Юнга, А.Р. Лурия, С.Аша, Э. Гоффмана, М. Аргайла. Интерес к этой теме не ослаб и по сей день. Накоплен солидный эмпирический материал (Ekman, 1985, Mehrabian, 1971, Симоненко, 1998), сделан ряд плодотворных теоретических обобщений (Satir, 1991, Знаков, 1993).

В данной работе социальный интеллект нами рассматривается как «способность понимать других людей и действовать или поступать мудро в отношении других» (Э. Торндайк).

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о существовании взаимосвязи между уровнем развития социального интеллекта и способностью лгать. Были получены значимые различия между уровнем развития социального интеллекта у девушек и юношей. Для обнаружения статистической достоверности различий между выборками мужчин и женщин использовался t-критерий Стьюдента. Основание для выбора именно этого критерия послужило соответствие распределения нормальному закону. В подгруппе девушек общий уровень развития социального интеллекта выше среднего и высокий. И большое количество невербальных признаков при лжи, что говорит о низкой способности к обману. В подгруппе юношей показатели обратно противоположны: уровень социального интеллекта ниже среднего, а способность ко лжи больше развита.

Таким образом, можно предположить, что чем выше уровень развития социального интеллекта, тем ниже уровень способности ко лжи. Общение девушек характеризуется чувствительностью к эмоциональным состояниям других, открытостью и проявлением дружелюбия в общении, сенситивностью к обратной связи в общении, восприимчивостью к критике, совестливостью. Женщины чувствуют себя более дискомфортно во время лжи, чем мужчины. Они сильнее переживают чувство вины, тревоги, страха, чем мужчины (исследования Б. Де Пауло, О. Фрая). Девушкам в большей степени характерна точность понимания того, каким образом собственное эмоциональное состояние человека воспринимается его партнерами по общению, что является показателем конгруэнтности коммуникативного поведения, предпосылкой успешной самопрезентации. Также для них свойственна эмпатия и невербальная чувствительность.

Юноши, обладая уровнем развития социального интеллекта ниже среднего, имеют более развитую способность ко лжи. Это объясняется тем, что они владеют языком телодвижений, взглядов и жестов, но при этом у них не развита невербальная чувствительность, эмпатия и чувствительность к характеру и оттенкам человеческих взаимоотношений. Такие люди могут часто совершать ошибки (в том числе и противоправные действия), попадать в конфликтные, а возможно, и в опасные ситуации потому, что неверно не представляют себе результаты своих действий или поступков других. Они плохо ориентируются в общепринятых нормах и правилах поведения.

В.В. Знаков (1993) отмечает, что у женщин первоисточником лжи может выступать «маленькая неправда», обеспечивающая естественную потребность наилучшим образом представить себя в глазах собеседника. Затем в результате срабатывания защитных механизмов, переходит в привычку, когда сознательный обман и даже ложь становятся компонентом нравственного сознания личности. У мужчин ложь чаще бывает ситуативной, они, точнее могут описать ситуации, в которых лгут и отчетливее осознают, с какой целью это делают.

Современному человеку важно знать об особенностях проявления невербальных признаков лжи в процессе общения. Следует отметить, что интерпретация невербального поведения у мужчин и женщин тоже различается, что создает трудности во взаимопонимании между ними.

Изучение характеристик коммуникативного поведения человека, влияющих на формирование к нему доверия очень важно не только для руководителей, учителей, лекторов, политических лидеров, но и в простом человеческом общении.

Библиографический список

1. *Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А.* Социальная психология: Хрестоматия: учебное пособие для студентов вузов / сост. Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. Москва: Аспект Пресс, 1999. С. 146-152.
2. *Знаков В.В.* Макиавеллизм и феномен вранья / В.В. Знаков // Вопросы психологии, 1999. №6. С. 59-70.
3. *Кружкова О.В., Шахматова О.Н.* Социально-психологическое взаимодействие: учебное пособие / О.В. Кружкова., О.Н. Шахматова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. Проф.-пед. Ун-та, 2003. 169 с.