

## **Невербальное проявление лжи как компонента социального интеллекта**

В настоящее время потребность в знаниях и практических навыках работы с невербальным поведением становится все более актуальной. 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 срабатывают в ущерб самому индивиду, пропуская в его сознание ложную информацию в качестве истиной 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 показателя 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.

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

В данной работе нами был рассмотрен теоретический аспект данной проблемы и проведено эмпирическое исследование.

В результате теоретического изучения невербального поведения как показателя социального интеллекта нами было выявлено следующее. Невербальными средствами общения являются жесты, позы, мимика и другие двига-

тельные 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 ним относятся мимика (движение мышц лица), пантомимика (движения всего тела), «вокальная мимика» (интонация, тембр, ритм, вибрация голоса), пространственный рисунок (выразительность, сила проявления чувств, переживаний).

Психологические исследования распознавания лжи-искренности ведутся более сотни 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 плодотворный 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 распределе-

ния 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 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 причиной трудности во взаимопонимании между мужчиной и женщиной является различная интерпретация невербального поведения.

Изучение характеристик коммуникативного поведения человека, влияющих на формирование к нему доверия очень важно не только для многих профессиональных сфер деятельности, таких как управление персоналом, преподавание, политика, но и в простом человеческом общении.

*А.С. Попова, С.С. Котова*  
РГППУ, г. Екатеринбург

### **Исследование самоорганизации и успеваемости в учебной деятельности подростков, занимающихся большим теннисом**

В современном обществе актуально вести здоровый образ жизни. По приказу Министерства образования РФ №889 от 30.08.2010, в школах внесли изменения в базисный учебный план и добавили третий час физкультуры из регионального компонента, так как очень важно приучать к активному образу жизни с детского возраста. Занятия спортом не только развивают человека физиологически, но и развивают его личность.

В подростковом возрасте активность личности проявляется всё больше: в общении, в увлечениях, учебной и вне учебной деятельности. Согласно Л.И. Божович, наиболее важным новообразованием подросткового возраста является самоопределение и потребность в нем,

рефлексивное самосознание (Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев), формирование мировоззрения (В.В. Давыдов). Социально-психологические проблемы подросткового возраста связаны с кризисным переходом к взрослой жизни. Представители подросткового возраста самостоятельны, ответственны и должны уметь правильно организовывать свою деятельность, соотносить способности и возможности. Поэтому для личностных успехов и успехов в учебной деятельности в подростковом возрасте очень важно формировать самоорганизацию.

Под самоорганизацией понимается процесс, в ходе которого силами самого субъекта создается, воспроизводится или совершенствуется организация сложной динамической системы. Способ самоорганизации проявляется в формировании субъекта как сложной, открытой, динамичной системы в соответствии не столько с внешним, средовым воздействием, сколько со своими собственными параметрами, со своей внутренней природой и логикой развития. Субъекту как самоорганизующейся системе присуща внутренняя активность, что раскрывается в качествах личностной устойчивости относительно внешних воздействий, самообновляемости, возможности к самоусложнению, согласованности всех составных частей (К.А. Абульханова-Славская, А.В. Брушлинский, В.Н. Дружинин, О.А. Конопкин, В.С. Мерлин, А.К. Осницкий, В.А. Петровский, А.И. Крупнов и др.).

Проблема самоорганизации субъекта находится в одном смысловом поле с субъектной активностью, являющейся специфическим для человека видом активности, выступающей выражением самодетерминации его развития. Субъектная активность направлена на соединение внешних и внутренних тенденций жизни, превращение их в движущие силы самоорганизации и проявляется в деятельности, а ее энергетической компонентой, имеющей побудительную силу, является мотивация. (А.Г. Асеев, Р.С. Вайсман, В.К. Вилюнас, В. Грабал, Б.И. Додонов, Е.П. Ильин, Ж. Нюттен, Р. Эммонс и др.).