

Postmodern Openings

ISSN: 2068 – 0236 (print), ISSN: 2069 – 9387 (electronic)

Coverd in: Index Copernicus, Ideas. RePeC, EconPapers, Socionet,
Ulrich Pro Quest, Cabel, SSRN, Appreciative Inquiry Commons,

Journalseek, Scipio

EBSCO

Features of Lie in Verbal and Nonverbal Communication

Elena UNGURU

Postmodern Openings, 2010, Year 1, VOL.2, JUNE, pp: 95-108

The online version of this article can be found at:

<http://postmodernopenings.com>

Published by:

Lumen Publishing House

On behalf of:

Lumen Research Center in Social and Humanistic Sciences

Features of Lie in Verbal and Nonverbal Communication

[Trăsături ale minciunii în comunicarea verbală și nonverbală]

Elena UNGURU⁹

Abstract

With the use of symbols, communication was possible both to know, to initiate, maintain and strengthen interpersonal relationships and the emergence of less constructive behaviors such as nagging, deception and even lying. One of the forms of simulation (or hide) is a lie when it is communicated orally. Words are the first to tempt him to lie man, language is the first human institution appeal - the lie - as stated C. Cucos (Cucos, 1997:20). Inextricably linked language document, purporting to be a lie concealed by a simple order information, language, that words themselves represent human infidelity to truth and the effort they are doing it to hide their feelings normal in view of P. Turchet (Turchet, 2005:25). Editing a lie requires a mature consciousness, symbolic thinking type, a subjective halving decentrare and development and clean language.

The lies of the human being are often driven by language, since they are most economical. It is easier to hide or to hide behind words. Betray you more easily through mimicry or gestures. Our hands or face are more sincere, more transparent (Cucos, 1997:20). There is the possibility that people focus too much on deciphering and understanding nonverbal behavior of the party, neglecting thus his speech.

Keywords:

verbal communication, non-verbal communication, lie, interpersonal communication

⁹ Elena UNGURU – Assistent Researcher at Lumen Research Center in Humanistic Sciences, Phone 0040 740 026 243, Email Address ely8519@yahoo.com

1. Aspecte generale ale conceptului de comunicare

Din punct de vedere cronologic, comunicarea este primul instrument spiritual al omului în procesul socializării sale. Cauza care a dus la apariția ei a fost necesitatea de relaționare între oameni, atât ca persoane individuale, cât și în grupuri sociale, atunci când se aflau la depărtare unii de alții. Ceea ce a determinat apoi dezvoltarea comunicării a fost necesitatea de relaționare între oameni și organizațiile lor, în condițiile dezvoltării relațiilor sociale. De aici, putem tragem concluzia că „procesul de comunicare reprezintă una dintre condițiile indispensabile pentru funcționarea și organizarea societății. Mai mult, individul se numește ființă socială și se raportează la celălalt ca atare în măsura în care comunică cu celălalt”(Chiru, 2003:7).

Nu există o definiție unanim acceptată a comunicării, acestea înscriindu-se pe o plajă largă, mărginită la un capat de înțelesul larg „transfer”, iar la celălalt capăt, de înțelesul restrâns „schimb verbal de gânduri sau idei”(Fârte, 2004:16). Alex Mucchielli dă următoarea definiție comunicării: „A comunica înseamnă să vorbești, să-ți modulezi intonația, să te porți într-un anumit fel, să adopți o mimică, gesturi și atitudini specifice, să alegi o atitudine, să pregătești acțiuni combinate, să elaborezi dispozitive fizice sau normative, să acționezi asupra elementelor mediului înconjurător [...] totul pentru a rezolva, cât mai bine cu putință, o problemă legată de un fapt de viață”(Mucchielli, 2002:197).

Comunicarea presupune doi agenți care emit și receptează alternativ mesaje, jucând, astfel, pe rând, rolurile de *emițător* și *receptor*. Schema completă a factorilor constitutivi ai comunicării include un *transmițător (emițător)*, care transmite un *mesaj*, acesta referindu-se la un *context (referent)*, lucru sau idee; mesajul e alcătuit din elementele unui *cod*, ele trebuind să fie comune celor doi parteneri, aflați direct, sau mijlocit, în contact. La fel ca în cazul comunicării și minciuna presupune un emițător (mincinosul), un receptor (mințitul) și un mesaj (minciuna propriu-zisă).

În ceea ce privește comunicarea deplin reușită, aceasta este un ideal imposibil de atins în practică pentru că nu putem și nu avem cum să cunoaștem tot ceea ce este în jurul nostru iar „imprecizia scopurilor asumate nu îngăduie realizarea în cea mai mare măsură posibilă a tuturor celor șase interacțiuni subsumate comunicării” (Fârte, 2004:165). Apare astfel posibilitatea ca dintr-o multitudine de informații pe care le deținem despre persoanele sau obiectele din jurul nostru să le reținem numai pe cele care ni se par potrivite situației și discuției în care suntem antrenați, ajungând la momentul în care putem avea păreri „inadecvate” situației de comunicare. Faptul că în aceste condiții nu suntem în măsură să ne exprimăm opinia sau să oferim un răspuns pe măsura așteptărilor nu constituie o dovadă a lipsei de sinceritate, ci doar o modalitate prin care evităm situații care ar putea deveni neplăcute.

Comunicarea parțial reușită are loc atunci când, spre exemplu, doi prieteni au aceleași obiective conversaționale, astfel că minciuna nu are ce căuta

Postmodern Openings

în timp ce ei comunică - fiecare dintre cei doi comunicatori impunându-și de la început să nu-și mintă interlocutorul -, sau, dimpotrivă, ea poate fi prezentă în cazul în care cei doi mai strecoară câte o minciună, astfel încât actul de comunicare să nu aibă de suferit.

Noncomunicarea nu survine atât de rar în viața socială pe cât s-ar putea crede, așa cum se poate întâmpla, de exemplu, în cazul în care două persoane aflate într-un context favorabil inițierii și menținerii unui proces de comunicare să se ignore reciproc (Fârte, 2004:166); altfel spus, elementul care subliniază tocmai această idee - de a minți - este reprezentat de comportamentul lor fizic, prin care ei ascund/evită, de fapt, o reacție care ar trebui să fie normală în situația respectivă: și anume aceea de a comunica.

Nu în ultimul rând, putem vorbi și despre anticomunicarea absolută care, la fel ca și comunicarea absolută, este un construct ideal, imposibil de întâlnit în viața socială întrucât ea ar presupune ca două persoane să se ignore în totalitate și, mai mult decât atât, una dintre ele să fie un mincinos „desăvârșit”, iar cealaltă să dea dovadă de o ignoranță totală față de acesta.

Comunicarea se realizează pe trei niveluri, astfel că Albert Mehrabian, în anul 1967, a stabilit că informațiile în comunicarea față-în-față se prezintă sub următorul raport: nivelul nonverbal (expresia facială, poziția, mișcarea, îmbrăcămintea etc.) reprezintă 55% din totalul actului de comunicare, nivelul paraverbal (ton, volum, viteza de rostire) reprezintă 38%, în timp ce nivelul logic (cel al cuvintelor) reprezintă doar 7% (Chelcea, 2005:32). Dacă între aceste niveluri nu sunt contradicții, comunicarea poate fi eficace, dar dacă între niveluri există contradicții, mesajul transmis nu va putea avea efectul scontat. În cel mai rău caz nu va fi receptat de către interlocutor. Dacă este să ne raportăm la această clasificare a modului în care informațiile se transmit în timpul comunicării și să facem o corelație cu modul în care minciuna poate fi identificată, putem constata că ne este mult mai ușor să-i identificăm pe cei care au intenția să ne mintă observând, mai întâi, limbajul nonverbal al acestora, cel paraverbal și, abia în ultimul rând, să credem în puterea cuvintelor.

Fenomenul extrem de vast și de complex al comunicării ne pune deseori în fața unei multitudini de experiențe concrete și își dezvăluie, prin aceste experiențe, un evantai adesea deconcertant de forme și dimensiuni (Grădinaru, 2004:1). În același timp, s-a încercat trasarea unor granițe între toate formele de comunicare în vederea înțelegerii și identificării unor căi de eficientizare a procesului de comunicare.

Noi considerăm că pentru a eficientiza procesul de comunicare trebuie să:

- utilizăm mesaje care să ajute interlocutorul în găsirea de alternative, posibilități noi de rezolvare a unei situații;
- evităm stereotipurile și prejudecățile deoarece duc la opinii negative despre ceilalți, sunt cauze ce duc la discriminare și violență;

- fim spontani în exprimarea opiniilor personale, să nu impunem punctul de vedere. Manipularea este și ea o forma de comunicare însă transmite un mesaj de non-acceptare și neîncredere în deciziile luate;
- nu dăm dovadă de superioritate pentru că aceasta determină formarea unei relații defectuoase de comunicare. Egalitatea înseamnă acceptarea necondiționată și respectarea fiecărei persoane, indiferent de nivelul său de cultură, sau pregătire profesională;

Acestea reprezintă doar câteva modalități pentru a eficientiza procesul de comunicare astfel încât acesta să devină complet.

Mariana Popa este de părere că o abordare mai exactă a multitudinii formelor sub care are loc comunicarea necesită utilizarea unor criterii de referință. Cel mai frecvent criteriu este cel al numărului de persoane care participă la actul comunicațional. În raport cu numărul de persoane se pot distinge: *comunicarea intrapersonală* (comunicare pe care o desfășurăm noi înșine în interiorul minții noastre); *comunicarea diadică/interpersonală* (comunicare ce are loc între două persoane); *comunicarea de grup* (care presupune mai mult de doi participanți); *comunicarea publică* (ce presupune existența unui emițător unic și a unei multitudini de receptori); *comunicarea de masă* (aceasta având un caracter public iar emițătorul neexcluzând pe nimeni de la decodarea mesajului). Luând în considerare criteriul formelor de comunicare, acestea se structurează în general în două mari categorii și anume *comunicarea verbală* și *comunicarea nonverbală* (Popa, 2006: 29-37).

Stanton identifică patru scopuri principale ale comunicării (1995 :1), astfel că, prin comunicare, urmărim să fim receptați (auziți sau citați) de către cei cărora ne adresăm, să fim înțeleși, adică să ne dăm silința ca ceea ce încercăm să comunicăm să nu fie în van, să fim acceptați și, nu în ultimul rând, să provocăm o reacție (o schimbare de comportament sau de atitudine) în rândul celor cu care comunicăm. N. Stanton este de părere că atunci când nu reușim să atingem nici măcar unul dintre aceste obiective, încercarea noastră de a comunica ceva celorlalți a eșuat, lucru ce ar putea avea urmări de genul frustrărilor și resentimentelor (1995 :2). În același timp, putem face o paralelă între cele patru scopuri ale comunicării și ceea ce un mincinos vrea să comunice sau modul în care încearcă el de fapt să-și convingă vitoarea „victimă”. Așa cum un simplu emițător încearcă prin actul de comunicare ca mesajul său să fie receptat de către cel căruia i se adresează, să se facă înțeles și acceptat, dar mai ales să provoace o reacție din partea receptorului, așa și un mincinos încearcă să convingă persoana din fața sa că ceea ce are de zis merită atenție și că mesajul său merită să fie acceptat ca atare. El are pretenția ca cine îl ascultă să creadă spusele sale și să se conformeze acestora, dar pentru ca acest lucru să se întâmple trebuie să-și construiască „discursul” în cel mai credibil mod cu putință.

După ce am văzut ce înseamnă procesul de comunicare și după ce am definit care sunt formele pe care aceasta le poate avea, voi încerca să prezint pe rând comunicarea interpersonală, verbală și nonverbală, precum și modul de manifestare a minciunii în cadrul acestor ultime două forme.

2. Comunicarea interpersonală

Comunicarea interpersonală este caracteristica de bază a omenirii și, în același timp, cea mai mare realizare a sa. Este cea mai importantă formă de comunicare și cel mai des folosită. Ea presupune trei lucruri extrem de importante și anume cum se realizează comunicarea, adică felul în care oamenii comunică între ei, între cine și cine are ea loc și frecvența cu care anumite grupuri de indivizi comunică între ele.

La fel ca și în cazul comunicării, nu există o singură definiție acceptată a comunicării interpersonale. O dificultate în a da o definiție acesteia survine din direcția faptului că această formă de comunicare este prezentă în multe studii, astfel încât ea preia uneori caracteristicile câmpurilor practice și teoretice în cadrul cărora este folosită. Din punctul de vedere al lui Eugen Burduș, comunicarea interpersonală poate fi definită ca „orice comportament verbal sau nonverbal care este perceput de o altă persoană” (2000:620). Aceasta este însă mult mai bine definită în sens restrâns ca „un mesaj transmis de o persoană către un receptor cu intenția conștientă de a influența comportamentul acestuia” (Burduș, 2000:621). Definiția dată de Mihai Coman este următoarea: „Comunicarea interpersonală, respectiv directă, se realizează între două sau mai multe persoane, care se află în poziții de proximitate (de regulă spațială) și care interacționează sau se influențează reciproc” (Coman, 1999:14). O altă definiție ar fi următoarea: „Comunicarea interpersonală este schimbul de informație care are loc când comunicatorii sunt dispuși și capabili să facă schimb de unele dintre propriile păreri și, în același timp sunt atenți și țin cont și de părerile celorlalți” (Stewart, 1977:24).

Comunicarea interpersonală este un proces global, care integrează cuvântul, mimica, privirea, gestul și raporturile spațiale. Interlocutorii nu numai că schimbă informații, dar ei se și angajează în relații de cooperare verbală și nonverbală, devenind inseparabili. O dată ce indivizii se angajează în astfel de relații, evident că pot surveni momente în care ei se mint unii pe ceilalți, din diversele motive pe care le-am enumerat în primul capitol al lucrării. În consecință, în comunicarea interpersonală enunțurile cuiva se construiesc prin raportarea la enunțurile altcuiva, iar Eu-l nu se poate descoperi decât prin intermediul unui Tu dialogal.

3. Comunicarea verbală

O altă formă sub care comunicarea poate fi prezentă este cea a comunicării verbale. Secvența verbală a oricărui proces de comunicare se realizează exclusiv prin intermediul cuvintelor și servește, cu precădere, la formularea, stocarea și transmiterea cunoștințelor” (Fărte, 2004:107). Comunicarea verbală este baza activității umane, fiind și cea mai avansată formă de comunicare umană, depinzând de o similaritate de limbaj între emițător și receptor. Această formă de comunicare face posibilă cooperarea între indivizi iar prin ea se acumulează, se generalizează experiența socială și se exprimă forme ale conștiinței sociale.

Formele de comunicare apar și se dezvoltă o dată cu mijlocul principal de comunicare între oameni - limba sau limbajul -, ele având două forme de întrebuințare: scrisă și orală. Conform estimărilor unor cercetători, individul trăiește în mijlocul unor comunicări multiple, care acoperă, în medie, 11 ore din 24, adică 70% din timpul activ zilnic, distribuite astfel: scris - 9%, citit - 16%, vorbit - 30%, ascultat - 45% (Chiru apud Timm, 2003:7). După cum putem constata din cercetările făcute de specialiștii în comunicare, oamenii comunică verbal mai ales în varianta orală și, de cel mai multe ori, ei sunt puși în ipostaza de ascultători. Întrucât comunicarea verbală are două forme - orală și scrisă - nu putem spune că minciuna se manifestă la nivelul amândurora, deși acest lucru nu este imposibil, existând situații când prin intermediul unei scrisori spre exemplu, se pot spune minciuni.

Cuvintele, sunt flexibile și variate, în funcție de contextul comunicării; acestea au un rol important în înțelegerea participanților, atunci când aceștia comunică, limba putând afecta felul în care ei percep ceea ce li se transmite. Așadar, cuvintele au o importanță deosebită în reducerea gradului de incertitudine și, poate cel mai important aspect al cuvintelor este puterea lor de a aduce oamenii împreună (Stewart 1977: 55).

3.1. Minciuna în comunicarea verbală

O dată cu utilizarea simbolurilor, comunicarea a făcut posibilă atât cunoașterea, inițierea, întreținerea și consolidarea relațiilor interpersonale, cât și apariția unor comportamente mai puțin constructive, cum ar fi cicălirea, înșelarea și chiar minciuna. Una dintre formele de simulare (sau disimulare) o constituie minciuna, atunci când ea este comunicată pe cale orală. Cuvintele sunt primele care-l ispitesc pe om să mintă, limbajul fiind prima instituție umană atacată - de minciună -, după cum afirmă C. Cucuș (Cucuș, 1997:20). Legată indisolubil de actul de limbaj, minciuna se prezintă ca un ordin disimulat printr-o simplă informare, limbajul, respectiv cuvintele în sine reprezentând infidelitatea oamenilor față de adevăr, iar efortul pe care-l fac aceștia de a-și ascunde sentimentele este normal în opinia lui P. Turchet (Turchet, 2005:25).

Postmodern Openings

Editarea unei minciuni presupune o maturitate a conștiinței, o gândire de tip simbolic, o decentrare și dedublare subiectivă cât și o dezvoltare minimală a limbajului.

Cele mai dese minciuni ale ființei umane sunt antrenate prin limbaj, întrucât acestea sunt cele mai economicoase. Este mai ușor să ascunzi sau să te ascunzi în spatele cuvintelor. Te trădezi mult mai ușor prin mimică sau gestică. Măinile sau fața noastră sunt mai sincere, mai transparente (Cucos, 1997:20). Există însă posibilitatea ca oamenii să se concentreze prea mult pe descifrarea și înțelegerea comportamentului nonverbal al interlocutorului, neglijând, astfel, discursul acestuia.

Câteva dintre trăsăturile verbale care-i dau de gol pe mincinoși sunt digresiunile -mincinoșii fac mai multe abateri de la subiect, dând explicații complicate și lungi; trasarea imaginii de ansamblu, care constă în neglijarea detaliilor și explicații fixate pe general; negarea, ce se regăsește în general în minciunile politice - mincinoșii din acest domeniu având tendința să folosească mult mai mult propozițiile negative; alegerea cuvintelor unde se poate observa că cei care mint vorbesc foarte puțin despre ei, folosind cuvinte ca „eu”, „mie” sau „al meu” mult mai rar decât persoanele care spun adevărul.

Irena Chiru (2003:100) ne propune următorul tabel cu indicatorii verbali ai minciunii:

Tip indicator	Studiile au probat corelarea indicilor cu minciuna?	Sunt indicatorii considerați a fi semn al minciunii? (pe baza simțului comun)
Indicator verbal:		
Tonalitatea vocii	Da, mincinoșii vorbesc pe tonalitate înaltă	Da
Greșeli în exprimare	Da, mincinoșii fac mai multe greșeli	Da
Latența în vorbire	Nu	Da, considerăm că mincinoșii fac mai multe pauze în vorbire
Viteza în vorbire	Nu	Da, considerăm că mincinoșii vorbesc mai repede
Ezitare	Da, mincinoșii ezită mult	Da
Lungimea răspunsului	Da, mincinoșii dau răspunsuri mai scurte	Nu

Tabel 2. Indicatori verbali ai minciunii

Așa cum am putut constata, este mult mai ușor să denaturăm adevărul prin intermediul limbajului sau să ne ascundem după cuvinte; dar pentru a minți, nu avem nevoie numai de cuvinte, întrucât minciuna spusă prin viu grai constituie doar o parte din mesajul înșelător pe care vrem să-l facem cunoscut celorlalți (Albu, 2008:240).

4. Comunicarea nonverbală

După cum bine știm, „comunicarea poate fi verbală, când informația este transmisă prin limbajul articulat (oral sau scris), sau nonverbală, când nu folosim acest limbaj”(Chelcea 2004:9). Uneori, în comunicarea interpersonală, cuvintele nu sunt de-ajuns, fiind inutil să apelăm la acestea, atunci când este zgomot, de exemplu, când distanța dintre locutori este mare, sau când nu cunoaștem limba vorbită de celălalt.

Cei mai mulți oameni cred că doar cuvintele sunt capabile să poarte un mesaj, când, de fapt, orice gest, mimică, stil vestimentar, culoare, contribuie la crearea dispoziției în care omul primește cuvintele. Mișcările corpului, expresiile faciale, variațiile de voce, sunt toate modalități de comunicare nonverbală prin care individul transmite mesaje altora. Prin aceasta înțelegem „interacțiunea umană bazată pe transmiterea de semnale prin prezența fizică și/sau prin comportamentele indivizilor într-o situație socio-culturală determinată”(Chelcea, 2004:25).

Comunicarea nonverbală diferă calitativ de cea verbală, în cel puțin trei moduri; în primul rând, comunicarea verbală este formată din elemente individuale, în timp ce comunicarea nonverbală este continuă; altfel spus, spre deosebire de prima, aceasta din urmă începe abia atunci când două persoane se află față în față și se termină atunci când acestea nu mai sunt împreună (Vederber, 1986:44). În al doilea rând, față de comunicarea verbală, cea nonverbală are mai multe canale prin care mesajele pot fi transmise (Vederber, 1986:49). Dacă, atunci când este utilizată comunicarea verbală, mesajul se transmite succesiv indiferent de forma pe care o are (spus, scris sau citit), atunci când se utilizează comunicarea nonverbală mesajul poate fi transmis sub mai multe forme în același timp. Spre exemplu, când rostim cuvintele „te rog”, acestea sunt însoțite de mesaje nonverbale precum expresia facială, sunetul vocii, mișcările mâinilor și chiar o potențială atingere a celuilalt. În ultimul rând, comunicarea nonverbală diferă de cea verbală prin prisma faptului că nu poate fi controlată, ea fiind involuntară (Vederber, 1986:49). De exemplu, atunci când ne simțim jenați, este posibil să roșim, atunci când suntem nervoși, este posibil să transpirăm, sau atunci când suntem bucuroși, să zâmbim.

Deși comunicarea nonverbală este mai subtilă și poate fi mai puțin controlată, ea are ca rezultat transmiterea unor informații despre stările emoționale pe care, uneori, oamenii doresc să le ascundă de ceilalți.

4.1. Manifestarea minciunii în comunicarea nonverbală

Omul care minte trișează, iar micile, sau marile minciuni necesare îi dezvăluie ambivalența. Minte, dar are conștiința clară a acestei minciuni și, în timp ce vorbește și denaturează sau transformă realitatea, o parte a sa, uitată și mai puțin disciplinată spune adevărul: este vorba despre corp sau, mai exact, despre microgesturile lui. Discursul disimulează minciuna, dar corpul vorbește și spune ceea ce cuvintele ascund (Turchet, 2005:22). Este posibil ca cel ce minte să se folosească, conștient sau nu de limbajul corpului, în încercarea de a reuși să-i inducă pe ceilalți în eroare, sporindu-și astfel șansele de a reuși, sau, dimpotrivă, poate fi dat de gol, în momentul în care nu stăpânește bine limbajul nonverbal (Albu, 2008:240).

Comunicarea nonverbală la oferă oamenilor pe lângă posibilitatea de a vedea dincolo de nivelul de control inerent din cadrul comunicării verbale și posibilitatea de a obține o imagine mai completă și mai precisă a celorlalte persoane. Toate acestea în măsura în care onestitatea și încrederea sunt două calități prețuite în relațiile interpersonale (Guerrero, Floyd, 2008:3).

Atunci când falsifică realitatea, omul nu se simte niciodată în largul lui. Mâinile sale, corpul său, în general, nu au trecut prin disciplina retorică a minciunii, fiind excluse foarte devreme din procesul educativ. Mâinile și corpul nu au susținut examenul de logică, dar rămân subtextul cuvintelor (Guerrero, Floyd, 2008:29). Un exemplu în acest sens ar fi acela că, atunci când spun minciuni, oamenii au tendința de a duce imediat mâna la gură (fig. 1), acest gest rafinându-se pe măsură ce înaintăm în vârstă, astfel că adulții fie duc mâna spre nas sau la ochi, frecându-se ca și cum i-ar mânca (fig. 2) fie se prefac că se scarpină pe gât (fig. 3) sau că îi mănâncă urechea (fig. 4).

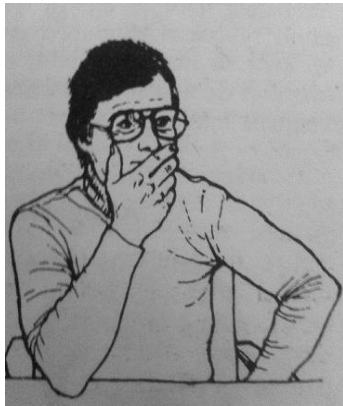


Fig. 1 Acoperirea gurii



Fig. 2 Frecarea la ochi

Sursa: Allan Pease, (1988), *Body Language, How to Read Other's Thoughts by Their Gestures*, University Printing House, Exford, UK.



Fig. 3 Scărpinatul gâtului



Fig. 4 Scărpinatul urechii

Sursa: Allan Pease, (1988), *Body Language, How to Read Other's Thoughts by Their Gestures*, University Printing House, Exford, UK.

Fața este folosită mai des decât orice altă parte a corpului pentru a camufla minciuna. Noi utilizăm zâmbetul, încuviințarea din cap și clipitul în încercarea de a masca minciuna, dar din nefericire pentru noi, semnalele trupului spun adevărul, lipsind astfel concordanța dintre gesturile trupului și semnalele noastre faciale. Două aspecte ale feței sunt deosebit de relevante în detectarea minciunii: zâmbetul și ochii. Se poate bănuși că nervozitatea asociată cu teama de detectare, ar putea determina oamenii să zâmbească mai mult, atunci când mint, spre deosebire de cei care spun adevărul, însă mincinoșii adoptă un comportament diametral opus celui pe care ne-am aștepta să-l aibă și doar mincinoșii de ocazie se comportă exact așa cum ne așteptăm (Collett, 2005:249). Ekman și Friesen în urma unui studiu efectuat, au ajuns la concluzia că zâmbetele false sunt „făcute în mod deliberat, pentru a convinge o altă persoană că a simțit o emoție pozitivă, în timp ce aceasta nu este așa” (Ekman, Friesen, 1982).

Oamenii petrec mult timp privind-și ochii, decât alte părți ale feței sau ale corpului și nu degeaba se spune că „ochii sunt oglinda sufletului”, fiind capabili să dezvăluie cele mai intime sentimente și motive. Chiar și cei care sunt instruiți pentru a detecta mincinoșii, cum ar fi polițiștii, cred că ochii sunt cea mai bună sursă de informații și dacă un vorbitor spune sau nu adevărul. Însă, contactul vizual este un lucru ușor de controlat și, de aceea, afirmația că un mincinos te privește mai mult sau mai puțin în ochi nu poate fi probată, mai ales că la fel ca o mare parte a limbajului trupului și gesturilor, durata privirii este determinată cultural (Pease, trad. Szabo, 1999:138). O altă sursă prin care pot fi detectați cei care mint ar fi dilatarea pupilei sau clipirea. În mod normal, oamenii clipesc de aproximativ 15-20 de ori pe minut, sau de aproximativ 15.000 de ori pe zi. Atunci când sunt angajați în activități care necesită o atenție sporită, cum

Postmodern Openings

ar fi cititul, rata clipirii poate să scadă mai jos de 3 ori pe minut. În schimb, rata clipitului crește în timpul perioadelor de nervozitate și stres (Guerrero, Floyd, 2008:176). De aici, am putea trage concluzia că cei care încearcă să mintă clipesc mai des datorită nervozității și stresului datorate de teama de a nu fi descoperiți.

În ceea ce privește dilatarea pupilei, s-a demonstrat că la adulți, poate atinge de la 8-9 milimetri la 15 milimetri. Dilatarea poate surveni în urma luminii prea puternice sau insuficiente, a atracției sexuale, a durerii etc. În mod specific, pupilele se dilată mai mult atunci când oamenii mint sau înșală, decât atunci când spun adevărul, acest lucru neputând fi controlat conștient, precum zâmbetul sau clipirea. Astfel contracția mușchiului facial, dilatarea sau contracția pupilei, transpirația frunții, sunt doar câteva gesturi mărunte care semnalează prefăcătoria.

De asemenea, o altă posibilitate prin care putem citi intențiile mincinoase ale cuiva este aceea de a-i urmări poziția picioarelor. Atunci când cineva minte va încerca să-și stăpânească gesturile concentrându-se doar pe partea superioară a corpului pentru că aceasta este cel mai des urmărită, neglijând astfel micile modificări de poziție ale picioarelor și ale tălpilelor. De aceea, mult mai ușor ar fi de spus o minciună dacă am sta așezați la o masă, unde trupul ne este parțial acoperit sau dacă am vorbi peste un gard spre exemplu, cea mai bună cale de a minți rămânând prin telefon.

Dificultatea în ceea ce privește stăpânirea minciunii constă în aceea că acțiunile subconștiente ale creierului sunt involuntare și independente de minciunile verbale, așa că limbajul trupului este cel care ne dă de gol în momentul în care avem intenția să-i mințim pe ceilalți. În timpul emiterii minciunii, creierul difuzează subconștient energie nervoasă și aceasta apare sub forma unui gest care contrazice cele spuse de individ (Turchet, 2005:29). Putem depune un mare efort în încercarea noastră de a ne stăpâni gesturile atunci când mințim persoana din fața noastră, însă numeroase microgesturi tot ne scapă de sub control și ne dau de gol.

Irena Chiru (2003:100) ne prezintă un tabel asemănător cu cel prezentat la manifestarea minciunii în comunicarea verbală, doar că de această dată sunt luați în considerare indicatorii nonverbal:

Tip indicator	Studiile au probat corelarea indicilor cu minciuna?	Sunt indicatorii considerați a fi semn al minciunii? (pe baza simțului comun)
Indicator nonverbal:		
Dilatarea pupilelor	Da, dilatarea mai intensă la mincinoși	Da/Nu
Adaptatori	Da, mincinoșii se ating mai mult	Nu
Clipit	Da, mincinoșii clipesc	Da/Nu

	mai mult	
Privire	Nu	Da, considerăm că mincinoșii stabilesc mai puține contacte vizuale
Zâmbet	Nu	Da, considerăm că mincinoșii zâmbesc mai puțin
Mișcări de poziție	Nu	Da, considerăm că mincinoșii fac mai multe mișcări

Tabel 3. Indicatori nonverbalii ai minciunii

Deși există semnificații general-umane ale unor expresii faciale sau ale unor gesturi, fiecare cultură își are propriile reguli de semnificare, ce sunt învățate de toți indivizii pe parcursul vieții. Grupurile organizaționale au și ele reguli particulare referitoare la semnificația elementelor de comunicare nonverbală care sunt la rândul lor învățate în cursul procesului de socializare organizațională. Adoptând normele de comunicare verbală și nonverbală, individul își precizează într-o manieră implicită poziția pe care o adoptă în interacțiunea socială și dorința sa de a fi tratat în conformitate cu această poziție de către ceilalți participanți la comunicare.

Cunoașterea particularităților de comunicare nonverbală ale unui grup este esențială pentru o persoană din exterior care dorește să comunice eficient cu membrii săi. Procesul comunicării trebuie privit ca un act interpersonal care ține seama tocmai de unicitatea individului prin diversele moduri în care el se manifestă. Comunicarea nonverbală poate spune despre un individ mai multe decât ar dori el să transmită celorlalți, iar interpretarea ei este un instrument real pentru cei ce doresc să ajute la rezolvarea problemelor apărute în viața acestuia. Se pare că în cele din urmă, nevoia de sinceritate în relațiile interpersonale își găsește expresia prin limbajul gesturilor, limbaj care a supraviețuit din cele mai vechi timpuri și probabil va supraviețui și de acum încolo (Barnes, 1998: 130).

Întrucât în cadrul relațiilor interpersonale iau naștere diferite momente care solicită indivizii la diverse schimbări - mai mult sau mai puțin importante - aceștia sunt adesea puși în ipostaza de a denatura sau de a ascunde adevărul, tocmai pentru a-și crea în fața celorlalți o imagine optimă, sau, cel puțin, una care să fie cât mai apropiată de cea considerată de ei ca fiind astfel. Prin urmare, oamenii mint mânași de interes, din teama de umilire sau din dorința de a avea o mai mare autoritate, minciuna fiind utilizată în vederea protejării sau retușării imaginii proprii în viața cotidiană.

După cum arată și studiile întreprinse în acest sens, raportul minciună - sinceritate diferă de la un domeniu profesional la altul, în funcție de dinamica

relațiilor interpersonale. Din cauza acestei oscilări, atunci când se transferă dintr-un domeniu profesional în altul, oamenii sunt constrânși să se adapteze în privința sincerității pe care o cer de la alții, precum și în privința propriului lor nivel de sinceritate. Așadar, societatea este un alt element ce contribuie la răspândirea minciunii și care influențează atât atitudinile noastre față de minciună, precum și frecvența afirmațiilor nesincere și conținutul în care ele apar. Prin urmare, în context social, minciuna se corelează cu necesitatea adaptării la diferite roluri, ipostaze sau situații în care performăm. După cum bine observă și Irena Chiru, minciuna corelează cu necesitatea adaptării individului la diverse valori, roluri, ipostaze și situații impuse de societate, iar concluzia ce reiese de aici este aceea că minciuna funcționează ca o adevărată „armă” a indivizilor, în încercarea lor de a se autoapăra, de a se adapta: „minciuna este o modalitate de codificare a comportamentelor, limbajului și atitudinilor, de la un minim la un maxim universal admis de societate” (Chiru, 2003:96). Altfel spus, indivizii apelează la minciună și datorită faptului că aceasta are și avantaje, unul dintre ele fiind acela că, mințind, ei pot evita rolul de victimă a celorlalți.

Observând indicatorii comportamentali ai altor persoane, învățăm să fim mai sensibili la propriul nostru comportament și ajungem să realizăm că, în timp ce îi analizăm pe cei din jurul nostru pentru a putea trage concluzii cu privire la sentimentele și intențiile lor, și aceștia fac același lucru cu noi. Cercetarea indicatorilor comportamentali ne ajută în depistarea acelor persoane care încearcă să ne înșele, deoarece putem fi foarte ușor manipulați și mințiți de cei din fața noastră prin intermediul cuvintelor, dar, bineînțeles că nu trebuie să scăpăm din vedere nici indicatorii verbali pentru că numai având o imagine în ansamblu putem trage concluzii cu privire la interlocutor. Oricât de mult am încerca să descoperim indicatorii verbali și nonverbali care pot da de gol o persoană cu intenții mincinoase, nu vom putea niciodată fi siguri că ceea ce interpretăm ca fiind o minciună este așa, pentru că, după cum am mai spus, nici cei mai experimentați în acest domeniu nu au reușite de 100%. Acest lucru se datorează faptului că, atât în comportamentul verbal cât și în cel nonverbal, semnele minciunii diferă de la femei la bărbați, de la o persoană la alta, și chiar de la o cultură la alta.

În concluzie, am putea spune că minciuna este socialmente necesară, începând să fie înțeleasă de la sine și să aparțină convențiilor sociale, pierzându-și, în cea mai mare măsură, caracterul malign. Sfatul cel mai indicat pe care l-am putea urma cu toții în ceea ce privește problema sincerității și a minciunii în comunicarea interpersonală ar fi să încercăm să evităm pe cât posibil extremele adevărului absolut precum și pe cele ale excesului de nesinceritate.

References

- Albu, G. (2004). *Comunicarea interpersonală*, Editura Institutul European, Iași,
- Barnes, J. A., (1998). *Sociologia minciunii (A Pack of Lies. Towards a Sociology of Lying)*, Editura Institutul European, Iași
- Burduș, E. (2000). *Managementul schimbării organizaționale*, Editura Economica, București
- Chelcea, S. (2004). *Comunicarea nonverbală în spațiul public*, Editura Tritonic, București
- Chelcea, S. (2005). *Comunicarea nonverbală: gesturile și postura*, Editura Comunicare.ro, București
- Chiru, I. (2003). *Comunicarea interpersonală*, Editura Tritonic, București
- Collett, P. (2005). *Cartea gesturilor, cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor*, Editura Trei, București
- Coman, M. (1999). *Introducere în sistemul mass-media*, Editura Polirom, Iași
- Ekman, P., Friesen, W. (1982). *Felt, fals and miserable smiles*, în: Journal of Nonverbal Behavior, No. 6
- Ekman, P. (1990). *Why don't we catch liars?*, în: "Social Research", vol. 63, No. 3
- Fârte, Gh. (2004). *Comunicarea o abordare praxiologică*, Editura Casa Editorială "Demiurg", Iași
- Grădinaru, I. A. (2004). *Comunicarea interpersonală*, curs ID, Comunicare și Relații Publice
- Guerrero, L. K., Kory, F. (2008). *Nonverbal communication in close relationships*, Taylor & Francis e-Library
- Mucchielli, A. (2002). *Arta de a înfluența – analiza tehnicilor de manipulare*, trad. Mihaela Calcan, Editura Polirom, Iași
- Pease, A. (1999). *Limbajul trupului*, trad. Alexandru Szabo, Editura Polimark, București
- Popa, M. (2006). *Comunicarea – aspecte generale și particulare*, Editura Paideia, București
- Stanton, N. (1995). *Comunicarea (Communication)*, trad. Cristina Anisescu, Editura SC "Știință & Tehnică" SA, București
- Steward, J. (1977). *Bridges not walls – A book about Interpersonal Communication*, Addison-Wesley Publishing Company, USA
- Turchet, P. (2005). *Sinergologia – De la limbajul trupului, la arta de a citi gândurile celuilalt*, trad. Luminița Botoșineanu, Editura Polirom, Iași
- Verderber, K. et al (1986). *Using Interpersonal Communication Skills*, Wadsworth Publishing Company, Belmont, California