

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ ИМЕНИ
ПАТРИСА ЛУМУМБЫ»

Филологический факультет

Кафедра теории и истории журналистики

Заведующий кафедрой
д.п.н., проф. Мартыненко Ел.В.

« » 2022 г.

Курсовая работа

бакалавр

42.03.02 Журналистика

**Тема: «Журналист и подтекст: манипуляторная невербальная
коммуникация на телевидении»**

Выполнил студент: Петренко Анастасия Николаевна

Группа: ФЖБ-21

Студенческий билет: №1032203986

Научный руководитель:

к.ф.н., асс. Попова Елена Олеговна

Москва

2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА I. МАНИПУЛЯТОРНАЯ НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ.....	5
Понятие «манипуляторной невербальной коммуникации»	5
Признаки обмана.....	9
ГЛАВА II. МАНИПУЛЯТОРНАЯ НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ НА ТЕЛЕВИДЕНИИ.....	18
Использование МНК на телевидении	18
Примеры применения МНК на телевидении	21
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	31
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	33
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	37

ВВЕДЕНИЕ

В данной исследовательской работе мы решили изучить своеобразие применяемых МНК в различных сферах СМИ и проблему воздействия МНК в телевизионной журналистике.

Актуальность исследования. Журналисты продолжают в процессе работы нередко сталкиваться с проблемой правильного понимания и интерпретации информации, получаемой в устной беседе. Понимание невербальных языковых средств, транслируемых в целях манипуляции (т.е. лжи), остается насущным вопросом для изучения, который поможет журналисту выстроить правдивую цепочку событий и информации, которую собеседник пытается скрыть, не выражая это в словесной форме.

Объектом исследования являются невербальные средства коммуникации, используемые в целях манипуляции в телевизионной журналистике.

Предмет исследования является манипуляторная невербальная коммуникация, использование МНК в телевизионных программах.

Цель исследования заключается в выявлении специфики использования манипуляторной невербальной коммуникации в средствах массовой информации на примере телевидения.

Теоретическую базу исследования составили научные работы Пола Экмана «Психология лжи», Чарльза Дарвина «О выражении эмоций у животного и человека», Чернова И.В. «Современная практика делового общения»¹, статьи Нугумановой Л.А. «Невербальная коммуникация в телевизионном общении» и другие исследования.

Задачи исследования:

¹ Чернов И. В. // Современная практика делового общения: ключевые моменты, 2008. - 136 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/42047707.pdf> (дата обращения: 10.03.2022)

- объяснить понятия МНК, структурировать его основные приемы и их особенности;

- обосновать значимость МНК и их применение в журналистике;

- выявить специфические особенности использования МНК в телевизионной журналистике;

- проанализировать примеры применения МНК на телевидении, с целью доказательства наличия данных приемов коммуникации.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемой литературы и приложения.

Во введении обосновывается актуальность исследования, цель и задачи.

В первой главе «Манипуляторная невербальная коммуникация» рассматривается понятие МНК, определяются его виды и особенности и объясняется его значимость применения в журналистике.

Во второй главе «Манипуляторная невербальная коммуникация на телевидении» мы рассматриваем специфику приемов МНК в телевизионной журналистике, воздействие данных приемов на зрителя. Чтобы обосновать наши утверждения, на примере телевизионных программ «Пусть говорят» с Дианой Шурыгиной на «Первом канале» и интервью Маргариты Симонян с Русланом Бошировым и Александром Петровым на канале «Russia Today», мы выявляем наличие исследуемых нами средств коммуникации.

В заключении содержатся выводы по данному исследованию.

Список использованной литературы содержит 21 источник.

ГЛАВА I. МАНИПУЛЯТОРНАЯ НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Понятие «манипуляторной невербальной коммуникации»

Невербальная коммуникация представляет собой обмен неязыковыми сообщениями между людьми и их интерпретацию.

По определению манипуляция – это деятельность, целью которой является изменение или поведения других людей при помощи скрытой, обманной и насильственной тактики в интересах манипулятора.² Её основные свойства: скрытый характер воздействия, т.е. жертва манипуляции не подозревает о воздействии на неё, и введение в заблуждение. Поэтому понятие манипуляции приравнивается к понятию лжи или обмана, и манипулятивное воздействие происходит с помощью вербальных и невербальных средств общения.

Манипуляторная невербальная коммуникация – это коммуникация, в которой происходит бессловесная передача информации и которая может совершаться сознательно или несознательно, но всегда будет нести скрытый характер. Это невербальное поведение человека, который вводит в заблуждение в целях искажения или сокрытия истины, изменения восприятия или поведения других людей в интересах манипулятора. Когда человек лжет, обманывает и манипулирует, язык его тела показывает либо правду, либо неправду. Задача верификатора – по поведению обнаружить этот обман в невербальном поведении манипулятора.

Рассмотрев определение понятия МНК, необходимо разобраться с типами умалчиваемой информации, а также их невербальным поведенческим

² Психологическая манипуляция // Википедия. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 14.04.22)

проявлением, чтобы применить эти знания в практической части нашей исследовательской работы.

Для начала структурируем основные приемы и проанализируем их особенности.

Существует много способов невербального поведенческого поведения: поза, взгляд, мимика, жесты, темп голоса и речи, дистанция. Но также существует большое количество признаков обмана, которое можно выявить, зная природу манипуляторной невербальной коммуникации.

Многие ученые экспериментировали и изучали природу невербального поведения человека. Опираясь на книгу «Психология лжи» американского психолога Пола Экмана, изучавшего распознавание лжи по мимике человека, рассмотрим основные признаки МНК, а также изучим взаимосвязь произвольных движений тела и мимики.

По мнению П. Экмана, существуют **базовые эмоции**, одинаковые для всех людей и имеющие специфические физиологические реакции, когда утверждается, что эмоции иного человека можно считать.³

П. Экман и его коллеги составили набор снимков, отображающих эмоции. Из 3000 отобрали те, где был выражен тот или иной аффект (См. Рисунок 1).

³ Базовые эмоции // Новое литературное обозрение. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.nlobooks.ru/books/nauchnaya_biblioteka/271/review/19210/#:~:text=%D0%9D%D0%B0%D0%B8%D0%B1%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D1%83%D1%8E%20%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%AD%D0%BA%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D1%83%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BB%D0%B0%20%D0%B5%D0%B3%D0%BE,%2C%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%2C%20%D0%B3%D1%80%D1%83%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%B8%20%D1%83%D0%B4%D0%B8%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения 14.04.22)

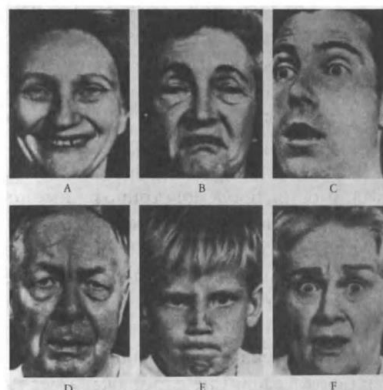


Рисунок №1

Подобные фотографии с разными выражениями лиц демонстрировались испытуемым подряд на протяжении 10 – 15 секунд. Каждый испытуемый, глядя на фотографию, должен был решить, какое из шести понятий: злость, страх, грусть, отвращение, удивление, радость, более всего к ней подходит. Был получен единый для разных культур результат: А – радость, В – отвращение, С – удивление, D – грусть, Е – злость и F – страх.

В дальнейшем эксперименте добавились еще несколько культур, в том числе бесписьменная из Новой Гвинеи. К. Хайдер и Э. Хайдер провели эксперимент по системе П. Экмана⁴ с людьми, которые были изолированными от мира. Только теперь зачитывался не вариант эмоции, а рассказывалась история, и испытуемый делал выражение лица ей соответствующее.

⁴ Карл и Элеонора // ВикиЧтение. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://psy.wikireading.ru/47001> (дата обращения: 17.04.22)



Рисунок №2

На рисунке №2 отражен эксперимент: испытуемым из Новой Гвинеи предлагалось сделать такое лицо, какое было бы у героя рассказываемой им истории. А = «Пришел твой друг, и ты рад», Б = «У тебя умер ребенок», В = «Ты разгневан и собираешься кого-то поколотить», Г = «Ты увидел дохлую свинью, которая уже смердит». Исключение: для племени «злость» и «отвращение» часто были идентичны.

Ч. Дарвин писал⁵, что выражения эмоций на лице являются универсальными, а не усваиваемыми по-разному в разных культурах, что они биологически детерминированы и являются результатом эволюции человека.⁶

Результаты научных исследований, приведенных выше, позволили окончательно разрешить этот вопрос, показав, что выражения на лице по крайней мере базовых эмоций являются безусловно универсальными, хотя и присутствуют некоторые культурные различия.

⁵ О выражении эмоций у человека и животного // MyWord.ru. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://tomsk.jagannath.ru/users_files/books/Darvin_4_-O_vyrazhenii_emotcii.pdf (дата обращения: 17.04.22)

⁶ Чарльз Дарвин // Theory&Practice. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://theoryandpractice.ru/posts/16474-myshtsy-grusti-i-ulybka-otvrashcheniya-pochemu-tak-trudno-raspoznat-i-izuchat-emotsii> (дата обращения: 17.04.22)

Таким образом, П. Экман с сотрудниками на основе изучения лицевой экспрессии первоначально выделили шесть базовых эмоций: гнев, страх, отвращение, удивление, печаль и радость, позднее добавив презрение.

В 2011 году в своей статье⁷ П. Экман с коллегами расширили этот список, предположив, что критерии базовости могут быть найдены и для следующих эмоций: сенсорное удовольствие, веселье, облегчение, возбуждение, изумление, экстаз, *paches* (идиш) – чувство, когда родители или учителя созерцают достижения своих отпрысков, *fiero* (итал.) – эмоция, когда вы справились с трудным заданием. Также еще две – торжество и *schadenfreude* (нем.) – переживаемая эмоция, когда вы узнаете, что ваш враг проиграл или пострадал.

Перед тем, как перейти к рассмотрению признаков обмана, нужно обозначить различие между понятиями «эмоция» и «чувство».

Многие ученые используют слова «эмоция» и «чувство» как синонимы, но это не совсем корректно.

Категории «чувство», «эмоция», а также «настроение» отличаются длительностью, степенью осознанности и контроля, предметностью. Отдельно стоит выделять «аффекты», которые отличаются от эмоций быстрым возникновением; очень большой интенсивностью переживания; кратковременностью; бурным выражением (экспрессией); безотчетностью; диффузностью.⁸ По степени осознанности для человека эти понятия можно расположить следующим образом – аффект, эмоция, чувство.

В приложении в таблице № 2 можно рассмотреть подробные различия между аффектами, эмоциями, чувствами, настроением.

Признаки обмана

Для начала стоит отметить, что П. Экман в своём исследовании выделяет две основные формы лжи: умолчание (сокрытие правды) и искажение

⁷ An Argument for Basic Emotions // Gruberpeplab. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://gruberpeplab.com/3131/Ekman_1992_Argumentbasicemotions.pdf (дата обращения: 17.04.22)

⁸ Психология эмоций и мотивации // Вспу. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://bspu.ru/tpl/sveden/files/education/RPD/FOS/metod_mat1_z37.03.01_p_sp_fgos3+.pdf (дата обращения: 17.04.22)

(сообщение ложной информации).⁹ Её разновидности: сокрытие истинной причины эмоции, сообщение правды в виде обмана, полуправда и сбивающая с толку увертка.

Также существуют два вида признаков обмана: утечка информации (лжец выдает себя нечаянно) и информация о наличии обмана (поведение лжеца выдает лишь то, что он говорит неправду).¹⁰ Они могут проявляться в телодвижениях, мимике, голосовых модуляциях, в поверхностном или же, наоборот, слишком глубоком дыхании, в оговорках, в длинных паузах между словами, микровыражениях лица, неточной жестикуляции.

В приложении в таблице №1 представлена схема лжи, ее форм и признаков по П. Экману.

Мы выяснили, что эмоции могут быть универсальными для всех – это значит, что есть возможность обнаружить признаки обмана. Об этом свидетельствуют **ошибки, которые допускают лжецы:**

1. Неудачная линия поведения: признаки обмана обнаруживаются, если не продумана заранее или не отрепетирована линия поведения. Если человек, который лжет, не подготовил удачную линию поведения, то он будет вынужден обдумывать и взвешивать каждое слово. В поведенческом проявлении будут возникать паузы или будут происходить изменения в более тонких признаках таких, как напряжение век и бровей, также изменения жестикуляции. Не всегда подбор слов является признаком обмана, но зачастую это так.

⁹ Психология лжи // Tomorrowslawyer. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://tomorrowslawyer.org/wp-content/uploads/2017/12/%D0%9F%D0%BE%D0%BB-%D0%AD%D0%BA%D0%BC%D0%B0%D0%BD_%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F-%D0%BB%D0%B6%D0%B8.-%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%8F-%D0%B5%D1%81%D0%BB%D0%B8-%D1%81%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D1%88%D1%8C..pdf (дата обращения: 17.04.22)

¹⁰ Психология лжи // Tomorrowslawyer. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://tomorrowslawyer.org/wp-content/uploads/2017/12/%D0%9F%D0%BE%D0%BB-%D0%AD%D0%BA%D0%BC%D0%B0%D0%BD_%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F-%D0%BB%D0%B6%D0%B8.-%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%8F-%D0%B5%D1%81%D0%BB%D0%B8-%D1%81%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D1%88%D1%8C..pdf (дата обращения: 17.04.22)

2. Соккрытие или фальсифицирование эмоций: когда скрываешь эмоциональное возбуждение, то возникают трудности в контроле эмоций. Из-за чего, даже в случае удачного сокрытия испытываемых действительных чувств, могут оказаться заметными направленные на это усилия, что и является в свою очередь признаком обмана. Фальсифицировать эмоции еще труднее, если цель скрыть действительно переживаемое чувство. Например, брови от страха невольно поднимаются вверх, а для того, чтобы скрыть гнев, человеку нужно их опустить. Борьба между испытываемыми и фальшивыми эмоциями и выдают зачастую обман.

3. Страх разоблачения наиболее высок, в случаях, когда:

- Лжец (манипулятор) имеет мало опыта в практике обмана, предрасположен к боязни разоблачения.
- Жертва манипуляции имеет репутацию человека, которого сложно обмануть, она подозревает и ложь ей невыгодна (например, муж знает об измене жены, но не реагирует на ее ложь, чтобы не потерять самоуважение).
- Чем выше ставка, тем больше страх разоблачения.
- Есть выбор между наградой и наказанием. Избежание наказания предпочтительнее.

4. Муки совести. Имеют непосредственное отношение к чувствам обманщика, и признаки усиливаются в случаях, когда:

- Жертву обманывают против её воли.
- Жертва теряет столько, а может и больше, чем манипулятор приобретает.
- Когда была предварительная договоренность не лгать друг другу.
- Лжец лично знаком с жертвой.
- Лжец сам не хотел бы быть обманщиком или, наоборот, у жертвы есть причина предполагать обман.

5. Восторг надувательства. Положительная эмоция манипулятора, которая повышается, когда:

- Жертва имеет репутацию человека, которого сложно обмануть.

- Ложь является вызовом.
- Есть ценители мастерства обманщика.

Все перечисленные ошибки, которые совершают лжецы, и их причины демонстрируют признаки обмана. Они могут испытываться человеком одновременно или по очереди.

Невербальное поведение человека подразделяется на:

- **Мимика** (верхний «этаж» лица – лоб, брови; средний – глаза, нос, щеки; нижний – губы, подбородок).
- **Пластика:** эмблемы, иллюстрации, манипуляции, адаптеры, регуляторы.
- **Позы:** дистанцирование/ приближение, смена позы.
- **Вегетативно-нервная система:** дыхание, потоотделение, изменение цвета кожных покровов, поведение глаз, слюноотделение.
- **Голос:** изменение голосовых характеристик, паузы, тон.
- **Паралингвистика:** паузы, покашливания, речевые ошибки. Но в рамках нашей работы мы не рассматриваем вербальную коммуникацию.¹¹

В таблице №3 приложения мы привели схему классификации невербального поведения.

Далее мы рассмотрим признаки обмана, которые проявляются в каждом виде невербального поведения.

Признаки обмана можно обнаружить в **мимических выражениях лица**¹²: скрытые эмоции прячутся в *микровыражениях* и *смазанных выражениях*. Микровыражения длятся не больше, чем четверть секунды, но

¹¹ Нугуманова Л.А. Невербальная коммуникация в телевизионном общении // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11818> (дата обращения: 10.05.2022).

¹² Психология лжи» // Tomorrowslawyer. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tomorrowslawyer.org/wp-content/uploads/2017/12/%D0%9F%D0%BE%D0%BB-%D0%AD%D0%BA%D0%BC%D0%B0%D0%BD-%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F-%D0%BB%D0%B6%D0%B8.-%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%8F-%D0%B5%D1%81%D0%BB%D0%B8-%D1%81%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D1%88%D1%8C..pdf> (дата обращения: 17.04.22)

полностью отражают скрываемые эмоции. Смазанные выражения длятся дольше и их пребывание на лице заметнее, но они не передают полную картину эмоций, как микровыражения. Их суть прикрывать и сменить истинное выражение лица на другое выражение (улыбка используется чаще всего).

П. Экман вывел две ошибки, которые затрудняют истолкование большинства признаков обмана, когда мы анализируем невербальное поведение.¹³

1. «Капкан Брокау» - игнорирование верификатором индивидуальных особенностей человека.

2. «Ошибка Оттело» - неспособность учесть, что человек, говорящий правду, будет испытывать стресс при подозрении его во лжи и проявлять те же реакции, что и манипулятор.

Таким образом, отсутствие микро- и смазанных выражений не говорит о честности, ведь у каждого человека умение держать лицо развито в различной степени, но также их наличие не говорит об обмане, например, честные люди волнуются тоже, когда их начинают подозревать во лжи.

Когда люди действительно испытывают эмоции, это вызывает движение лицевых мышц, неподдающиеся контролю, и имитации, возникающие сами собой в состоянии грусти, печали или горя. Движения этих мышц являются *верными признаками эмоций*.

Три признака свидетельствуют о фальсификации эмоций:

- *Асимметрия*: неравномерное движение мышц лица при возникновении эмоции. Если одна сторона лица искривляется сильнее, чем другая, это является верным признаком фальшивой эмоции.

- *Длительность*: общая протяженность мимического выражения во времени. Если выражения длятся более десяти, несомненно, а около пяти

¹³ Психология лжи // Tomorrowlawyer. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tomorrowlawyer.org/wp-content/uploads/2017/12/%D0%9F%D0%BE%D0%BB-%D0%AD%D0%BA%D0%BC%D0%B0%D0%BD-%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F-%D0%BB%D0%B6%D0%B8-%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%8F-%D0%B5%D1%81%D0%BB%D0%B8-%D1%81%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D1%88%D1%8C..pdf> (дата обращения: 11.05.22)

секунд – с большей долей вероятности, они являются фальшивыми. Искренние эмоции кратковременны.

- *Несвоевременность*: десинхронизация выражения лица, речи и телодвижений. Например, если человек, изображая гнев, говорит: «Меня достало такое поведение!», и при этом его гневное выражение появляется позже слов, то скорее всего, гнев является поддельным.

- *Притворная улыбка*: создает впечатление, что манипулятор испытывает положительные чувства. В отличие от искренней улыбки, притворная сопровождается движением мышц, расположенных вокруг глаз; менее асимметрична; исчезает несвоеременно, может исчезнуть резко или рассыпаться на серию фрагментов и, прежде чем исчезнуть окончательно, на секунду застыть на лице; распространяется только на нижнюю часть лица и нижние веки.

Признаки обмана обнаруживаются в **пластике**¹⁴:

- *Эмблемы*: жесты, имеющие очень конкретное значение, известное каждому, принадлежащему к определенной культурной группе. Фрагментарность действия (вместо двух плеч поднимают одно) и выполнение вне привычной позиции указывают на то, что эмблема является ненамеренной утечкой информации.

- *Иллюстрации*: жесты, дополняющие речь. Во время лжи количество иллюстраторов уменьшается по сравнению с обычной манерой речи говорящего. Встречаются только в процессе речи и в них используют самые разнообразные движения, а если их рассматривать отдельно от слов, то они не имеют особого значения.

- *Манипуляторы*: в основе жестов лежат манипуляции с предметами или частью тела. Это ненадежный признак обмана, но лжецы подавляют жесты-манипуляторы.

¹⁴ Пластика // Административно-управленческий портал. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m161/3_1.htm (дата обращения: 17.04.22)

- *Адаптеры*: помогают адаптироваться к окружающей среде. Также не говорят об обмане, но могут означать дискомфорт. Чем выше уровень прикосновений, тем сильнее уровень стресса.
- *Регуляторы*: это интерактивные жесты, способствующие регулированию диалога.

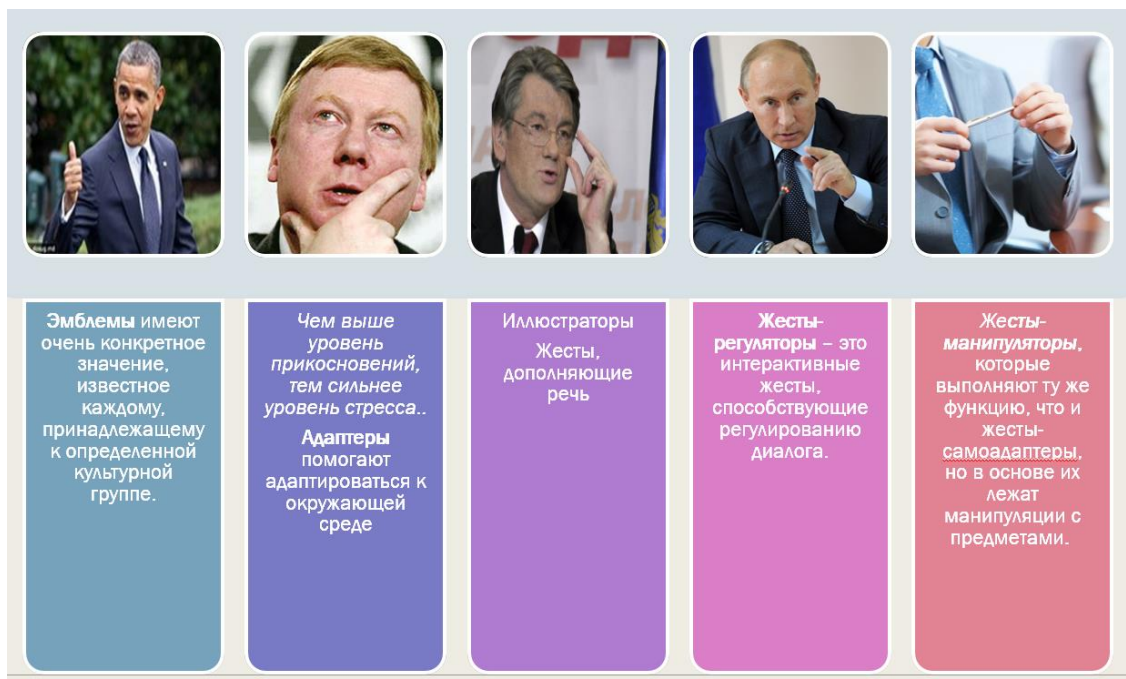


Рисунок №3

Сказанное выше подтверждает рисунок №3, где названия видов жестов подкреплены фотографиями с примерами.

Также одним из признаков обмана является дистанцирование/приближение или смена позы.¹⁵ Когда человек проявляет скрытность или нервозность, то тело посылает сигналы к защите, поэтому позы в этом случае закрытые, отдаляющиеся или меняющиеся (руки в карманах). Но позы и жесты нужно рассматривать в совокупности.

Признаками обмана являются изменения, вызываемые вегетативной нервной системой (ВНС). Они специфичны и ложь может являться причиной стресса, который проявляется в:

¹⁵ Позы // Redomm. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.redomm.ru/articles/neverbalnyie-sredstva-obscheniya_84/ (дата обращения: 17.04.22)

- *Дыхании*: гипервдох, гипервыход, учащенное или неровное дыхание. Изменение дыхания при внешнем спокойствии выдает сильный стресс.

- *Потоотделении*: от страха начинают потеть ладони, появляется испарина на лбу или верхней губой.

- *Изменение цвета кожных покровов*: страх – побледнение; стыд, гнев, смущение – покраснение; появление пятен на шее, груди, лице, ушных раковин.

- *Поведение глаз*: учащенное моргание – слизистая оболочка подсыхает во время стресса; пристальный взгляд; расширение зрачков;

- *Слюноотделение*: уменьшение слюнного секрета – пересыхает в горле; увеличение активности в области рта и губ – человек пытается активизировать выработку слюны; частота сглатывания – при стрессе увеличивается;

Голос также важен в выявлении признаков обмана:

- *Паузы*: слишком частые или слишком продолжительные. Примеры: заминки перед ответом на вопрос; короткие паузы во время речи;

- *Тон*: если целью лжи является сокрытие страха или гнева, голос будет выше и громче, а речь, возможно, быстрее, а при сокрытии печали речь, наоборот, будет тише и медленнее. Также при обмане высота голоса может возрасти.

- *Громкость*: понижение говорит о неуверенности в своих словах;

- *Высота*: у человека, испытывающего стресс, в том числе и у лжеца, голос будет становиться тоньше и выше.

Все перечисленные выше признаки обмана различных видов невербальной коммуникации составляют основу нашего дальнейшего исследования. Это карта с основными инструментами для выявления обмана. В приложении представлены таблицы №4 и №5, в которых содержится обобщенная информация по всем приведенным выше признакам обмана.

Таким образом, умение правильно интерпретировать визуальную информацию позволяет улучшить эффективность любой коммуникации и составить точное представление о собеседнике. А знание невербальных средств коммуникации помогает журналисту контролировать свое поведение и создавать собственные невербальные сообщения, руководствуясь своими целями.

В интервью, опросах, журналистском расследовании – везде, где происходит взаимодействие с людьми, применение навыков считывания невербального поведенческого проявления с целью манипуляции пригодятся в работе журналиста. Он сможет уличить человека во лжи и добраться до правды, что и является главной ценностью журналистского поприща.

ГЛАВА II. МАНИПУЛЯТОРНАЯ НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ НА ТЕЛЕВИДЕНИИ

Использование МНК на телевидении

Невербальное поведение, а также манипуляторные невербальные сигналы могут быть использованы в телевизионной журналистике: в новостных, аналитических, развлекательных программах и везде, где происходит телевизионное общение. Их применяют для передачи самостоятельного значения, для сопровождения и дополнения вербального сообщения, а также регулирования процесса коммуникативного взаимодействия.

Невербальные сигналы, сопровождая вербальные, могут их дублировать (обычно при выражении эмоций), уточнять (жестикуляция), заменять (попытка избежать словесного выражения) или противоречить им.

Мы говорили о том, что журналисту полезно знать о приемах МНК. Но зрителю, смотрящему телевизор, также могут пригодиться эти знания, ведь он видит только ту картинку, которую ему показывают, соответственно, он не в силах оценить полностью обстановку, в которой находится журналист в реальном времени на съемочной площадке. Поэтому говоря о воздействии МНК на зрителя, необходимо помнить, что ему может быть затруднительно рассмотреть поведение манипулятора. Например, он не сможет уловить все признаки обмана, вызываемые вегетативной нервной системой. Трудность возникнет в определении изменения потоотделения или слюноотделения. Если же на экране телевизора манипулятор будет снят крупным планом, то испарину на лбу будет легко заметить.

Сложность зрителя в наблюдении за обманщиком заключается в большей степени в том, что картинка перед его глазами находится не в его власти. Все зависит от цели монтажа авторов, которые меняют ракурсы, транслируют кадры, где фокус внимания обращен на определенные детали.

У тележурналиста во время интервью или общения с людьми такой проблемы нет, так как он может общаться с ними в жизни и наблюдать их

поведение, анализируя все возможные сигналы невербального поведения манипулятора.

К описанным в предыдущей главе каналам невербального поведения можно добавить следующие:

- Проксемика¹⁶: положение и перемещение в пространстве. Она определяет степень формальности коммуникации, психологической близости собеседников, а также является способом сохранения своего «образа». Расстояния, приемлемые в том или иной случае, являются в значительной мере культурно обусловленными.

- Тактильная коммуникация¹⁷: касания. Культурно обусловлены, с одной стороны, и контекстуально – с другой.

Стоит сказать, что у невербальных сообщений есть особенности:

- Ситуативность¹⁸: тон голоса указывает на нынешнее состояние говорящего и его отношение к предмету разговора и слушателям. Значит, обмен сообщениями происходит в рамках конкретной ситуации.

- Синкретичность (экспрессивное поведение трудно разложить на отдельные единицы).

- Непроизвольность, спонтанность: даже если люди пытаются скрыть свои намерения или эмоции, замаскировать свои подлинные переживания, у большинства они непременно заявят о себе через ускользающие из-под контроля «экспрессивные привычки».¹⁹

Таким образом, неотъемлемая часть при создании телепередачи и раскрытии темы программы или героя для тележурналиста - научиться

¹⁶ Проксемика // Коммуникация онлайн. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dankonoy.com/ege/ege9/archives/822> (дата обращения: 11.05.2022)

¹⁷ Тактильная коммуникация // Современные проблемы науки и образования. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11818> (дата обращения: 11.05.2022)

¹⁸ Ситуативность // Коммуникация онлайн. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dankonoy.com/ege/ege9/archives/3754> (дата обращения: 11.05.2022)

¹⁹ Синкретичность // Docplayer. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://docplayer.com/40020734-Neverbálnaya-kommunikaciya-v-televizionnom-obshchenii.html> (дата обращения: 11.05.2022)

распознавать сигналы МНК. Распознать возможно на трех уровнях: психофизиологическом, вербальном и невербальном.²⁰

Нужно отметить, что физиологические симптомы лжи собеседника определяют мимика, жестикуляция:

1. «Сухость во рту вызывает у человека желание пить.
2. Сухость губ ведет к их периодическому облизыванию.
3. Зрачки сужаются.
4. Дыхание становится тяжелым.
5. Изменяется цвет лица.
6. Рот кривится, губы напрягаются, человек их покусывает или жует.
7. Учащается моргание (мигание).
8. Начинается зевота.
9. Появляется нервный кашель, покашливание.
10. Теряется контроль над тембром голоса, его тоном».

Мимика и жестикуляция при неискренности собеседника:

1. «Не может спокойно усидеть на месте.
2. Теряет края своей одежды, стряхивает с нее пыль, снимает соринки (реальные, а порой и мнимые).
3. Потирает руки.
4. Трогает голову, поправляет волосы, касается различных частей лица.
5. Играет с какими-либо предметами.
6. Стремится как бы спрятать свое тело, вывести его из вашего поля зрения; разваливается на стуле и т.п.
7. Покусывает губы или ногти, почесывает разные части тела.
8. Оттягивает воротник рубашки и интенсивно трет шею под ним.

²⁰ Распознать возможно на трех уровнях // Современные проблемы науки и образования. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11818> (дата обращения: 11.05.2022)

9. Отводя взгляд вниз, сильно трет один глаз.
10. Избегает взгляда собеседника или, наоборот, постоянно смотрит ему прямо в глаза, явно при этом переигрывая.
11. Покачивает ногой или направляет ноги к выходу.
12. Тело повернуто в сторону от собеседника, голова опущена.
13. Брови хмурятся или поднимаются.
14. Руки прячутся, беспокойно движутся, ладони неосознанно скрываются.
15. Человек держится за какой-нибудь предмет или облокачивается на него.
16. Периодически почесывает или потирает нос, особенно в процессе разговора.
17. Улыбается чаще, чем требует ситуация.
18. Прикрывает рот рукой в процессе разговора, руки держит близко ко рту или горлу».²¹

Мы рассмотрели специфичность распознавания обмана на телевидении: трудности, возникающие у зрителя, и воздействие этих трудностей на него, особенности невербального поведения и роли знаний приемов МНК и невербальных сигналов для тележурналиста. Далее мы разберем, собранные нами знания и данные, на анализе двух телевизионных программ в практической части исследования.

Примеры применения МНК на телевидении

В этом параграфе мы рассмотрим среднестатистические приёмы манипуляторной невербальной коммуникации, которые используются в телевизионной журналистике и в большинстве случаев могут говорить о фальшивости действий или манипуляции над сознанием зрителей.

²¹ Мимика и жесты // Международная ассоциация ученых, преподавателей и специалистов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11818> (дата обращения 18.04.22)

Для начала рассмотрим, как проявляется манипуляторная невербалика в поведении героя или участника программы. В качестве примера возьмем Эмбер Херд, так как на телевидении, в частности, на телеканале «Fox News»²², в режиме реального времени показывают её судебный процесс с Джонни Деппом. Мы рассмотрим эпизод, который произошел на 15-ом дне суда (рисунок №4). Эмбер нарочито позирует с салфеткой фотографам. Почему же мы утверждаем фальшивость её действий?



Рисунок №4

Происходит вспышка нервных морганий. В то время пока судья разговаривает на фоне, Эмбер отвлеченно смотрит в сторону, где находятся фотографы. В этот момент она нервно моргает (приблизительно 4 раза), т.е. она готовится либо к чему-то очень нервному, либо к вспышке фотоаппарата. Далее она склоняется, опускает голову вниз, достает салфетку и подносит к носу, делая вдох. (См. рис. №5).



²² Суд Джонни Деппа и Эмбер Хёрд // Fox News. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.foxnews.com/> (дата обращения: 11.04.2022; 4.05.2022)

Рисунок №5

Потом она косит взгляд налево, в сторону фотографов, как будто резко обратила на кого-то внимание и зафиксировала позу. Снова происходит вспышка нервных морганий за 3/10 секунды, возможно, Эмбер ощущает, что сейчас будет происходить вспышка фотоаппарата. И в этот момент ее начинают фотографировать. От первой вспышки зрачки у нее интуитивно прячутся от сильного света. На дальнейших вспышках она продолжает держать позу (руки прикрывают салфеткой нос), и в этом неподвижном состоянии она провела 3,5 секунды. (См. рис. №6). Похоже ли это на искреннее вытирание слёз или соплей?



Рисунок №6

Далее Эмбер закрывается, вытирая рукой нос, выражение лица жестковатое. После того, как она опускает салфетку, эмоции на лице обнуляются, и она дотирает нос голым кулаком. Эмбер старается проконтролировать презрительную улыбку, так как сначала поднимается правый уголок рта и тут же исчезает, а потом левый.

Примечателен другой короткий эпизод с противоречием языка тела Эмбер Херд. В первый день суда, когда актриса давала показания суду, то говорила о насилии со стороны Деппа: «И он дает мне пощечину еще раз. Сильно». Во-первых, выражение лица Эмбер демонстрирует больше наигранный стыд, так как опущенные уголки губ и сжатый подбородок отражают именно эту эмоцию. (См. рис. №7).

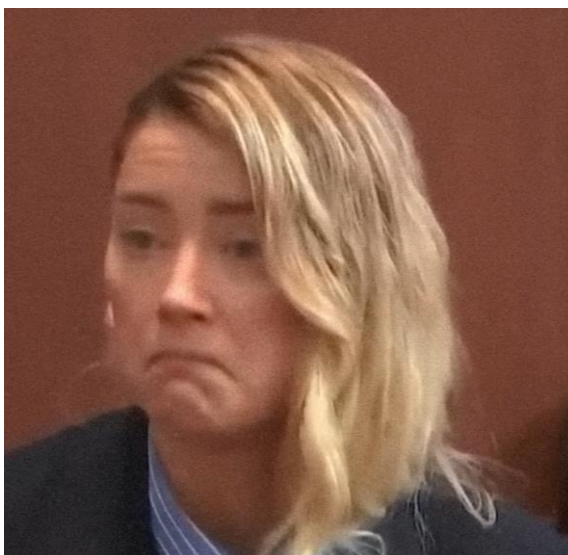


Рисунок №7

К тому же выражение появляется только после сказанных слов. Если бы человек рассказывал о совершенном над ним насилии, то он бы мог выразить печаль, испуг или гнев. Уголки его бровей были бы сведены, либо сильно приподняты. У Эмбер верхний этаж лица почти не задействован. Но показательное другое. Когда Эмбер говорит слово «сильно», после этого она отрицательно качает головой. Таким образом, утверждая, что Джонни давал ей пощечину, Эмбер своим невербальным поведением показала, что отрицает внутри, сказанные ей слова. Поэтому связь между невербальной и вербальной коммуникацией слишком тесна. Во время того, как верификатор исследует предполагаемого манипулятора, он должен обращать колоссальное внимание как на то, что говорит человек, так и на то, что показывает его язык тела.

Далее проанализируем использование МНК с точки зрения структуры политических ток-шоу, их воздействия на сознание зрителя и методов внушения ведущих.

Политические ток-шоу всегда носят дискуссионный характер. Тему дискуссии задает ведущий, в студии находятся участники дискуссии, а также присутствует зрительская аудитория. Ток-шоу соединяет программу

журналистики, когда ведущий задает новость, докладывая определенную информацию и сценические приемы, когда сама форма дискуссии выполнена в зрелищном ключе. Каждый из участников является персонажем с заданной ему авторами ролью. Авторы передачи приглашают в студию политологов, журналистов, иностранных экспертов для формирования авторитетной позиции с их стороны, тем самым зритель доверяет их мнению, считая его надежным источником.

В организации ток-шоу важен полилог, т.е. полемика между ведущими и гостями. При просмотре ток-шоу у зрителя должно сформироваться два состояния общения: «эффект присутствия» и «эффект диалога». «Эффект присутствия» обеспечивается обращением ведущего в камеру, а также системой голосования через смс. Это делается для того, чтобы зритель ощущал себя участником передачи. Таким образом, создается иллюзия того, что зритель может на что-то повлиять. «Эффект диалога» достигается путем полемики между участниками, где сходятся противоборствующие точки зрения на острую политическую тему, которая обязательно резонирует со зрителем, не смотря на то, как он относится к подобным шоу в целом – положительно или отрицательно.

Телеведущий играет важную роль в процессе создания ток-шоу и является одним из психологических факторов, которые действуют подсознательно. Он задает атмосферу общения с аудиторией и вектор обсуждения среди участников.

За основу риторики ведущих в большинстве своем взят агрессивный тип. Они изначально в приветствии задают настроение беседы в агрессивно-субъективном ключе. В рамках передачи они не занимают роль наблюдателя, а являются полноправными участниками обсуждения, так как находятся в его эпицентре. Ведущий одобрительно относится к тем участникам дискуссии, которые подсаживаются на такой же агрессивный тон к какому-либо событию, связанному с мнением ведущего, который был задан в начале

передачи. То есть основная функция ведущих в таких шоу подсказывать зрителю позицию, характер, который установлен заранее, а также уводить объективный взгляд зрителя в сторону. Подтверждением данному факту мы найдем в ситуациях, когда в дискуссию включается человек с диаметрально противоположными взглядами.

Давайте рассмотрим отрывок из шоу «60 минут» на телеканале «Россия 1» с гостем Дмитрием Гордоном²³.

Ведущие Евгений Попов и Ольга Скабеева вместе с участниками дискуссии показательно слушают украинского журналиста с иронической пренебрежительной позицией. На их лице проглядывается ироническая и пренебрежительная улыбка (приподнятый уголок рта с одной стороны (см. рис.№8) и сморщенное выражение лица с сжатыми уголками губ (см. №9). Изображая определенную эмоцию, выражающую их отношение к гостю, они тем самым воздействуют на подсознание зрителей.



Рисунок №8

²³ Ток-шоу «60 минут» // Ютуб. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=Nx9zve6gRpQ> (20.04.2022)



Рисунок №9

Смеясь и иронизируя, они показывают то, как зритель должен воспринимать слова говорящего, т.е. несерьёзно. Причем эта позиция сохраняется как у участников дискуссии, так и у ведущих. Таким образом, они не стремятся выслушать чужое мнение, демонстрируя субъективность к обсуждаемым вопросам, противоречащим их мнению. И заранее нивелируют серьезность его слов на глазах телезрителей.

В дополнение к манипуляторным эмоциям в особо острых моментах участники и ведущие перебивают Гордона и тем самым пытаются дать понять зрителям, что его мнение абсурдно. Данное воздействие дополняет эффект толпы, когда мнение большинства гораздо весомее мнения одного человека. И такое воздействие для зрителя, лишённого развитого критического мышления особенно заразительно. В главе ранее мы говорили уже о том, что картинка перед глазами зрителя зависит от цели автора. Поэтому также стоит обратить внимание на то, как смонтирован этот момент. На протяжении разговора с гостем мы видим кадры, где ведущие и участники находятся с пренебрежительным выражением лица.



Рис. №10

Например, Ольга Скабеева опускает голову вниз и иронически смеется над Гордоном, тем самым показывая, что ей не интересно его слушать и его слова для неё смешны. (См. рис. №10). А рядом стоящий участник дискуссии косо поглядывает на него с ухмылкой: один уголок рта приподнят. Когда мы общаемся с человеком которого уважаем, то наше тело повернуто прямо к собеседнику, чтобы показать свою открытость и интерес к диалогу, но участник дискуссии такого поведения не демонстрирует. Данный фрагмент еще раз доказывает, что невербальная реакция участников дискуссии четко дает понять отношение к гостю телемоста.

Вид подобных манипуляций внедрения мнений в сознание открывает много возможностей в работе журналиста. Умение контролировать эмоции, свою невербальную коммуникацию позволяет эффективнее добиваться своих целей в диалоге. Так, например, если понаблюдать за Владимиром Соловьевым в ток-шоу «Вечер с Владимиром Соловьевым», то можно отметить то, что он занимает ведущую позицию в плане формирования вектора обсуждения и выступает как полноправный участник дискуссии, на любое противоположное мнение, не устраивающий его факт, он отвечает самостоятельно, приводит набор аргументов, включается в спор ярко, эмоционально, переходя на повышенные тона. Он активно контролирует

коммуникацию в рамках своей передачи и не позволяет кому-то взять это в свои руки. В его поведении вербальной и невербальной риторики можно усмотреть множество провокационных действий. Ему также на руку, если один из участников дискуссии начинает кричать и не может справиться с эмоциями, как, например, Владимир Жириновский²⁴. (См. рис №11)



Рис. №11. Ток-шоу «Вечер с Владимиром Соловьевым»



Рис. №12. Ток-шоу «Вечер с Владимиром Соловьевым»

²⁴ Ток-шоу «Вечер с Владимиром Соловьевым» // Ютуб. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=C1q_VdqB4dg (дата обращения: 20.04.2022)



Рис. №13. Ток-шоу «Вечер с Владимиром Соловьевым»

Соловьев показывает, что он крайне иронично настроен. (См. рис. №12, 13). И эта ирония в том числе провоцирует Жириновского. Он не может спокойно сдерживать эмоции, как Гордон, когда он оказался в ситуации, где его мнение тоже ставили под сомнение.

Обратим внимание, что человек, который не может брать под контроль свои эмоции не только напрасно тратит психологические ресурсы, но и не может аргументировано обосновать свою позицию из-за возникшего стресса. Умение контролировать возникающие эмоции и переживания критически необходимо для получения максимального самоконтроля.

Проанализировав структуру и психологическое воздействие на зрителей, мы пришли к выводу, что выбранные авторами политических ток-шоу методы воздействия получают доступ к подсознанию зрителя. Влияние успешно срабатывает, потому что ведущий и участники дискуссии не дают возможность зрителю критически оценить ситуацию, и воздействие усиливается за счет тщательно продуманных реакций ведущих и участников, помогающих сформировать определенное мнение на счет тем шоу.

Формат объективного повествования отсутствует, и программа строится на субъективных точках зрения ведущего и участников дискуссии, что способствует облегчению восприятия информации телезрителем. Ведь если бы информация подавалась бы объективно, то зрителю приходилось бы делать самостоятельные выводы.

Таким образом, на конкретных примерах мы убедились в том, что манипуляторная невербальная коммуникация в телевизионной журналистике играет большую роль в общении. С ее помощью можно как скрыть настоящие эмоции, так и создать искусственные. В любом случае, они направлены на манипулирование сознанием.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Д. Оруэлл в своем произведении «1984» писал: «Твой злейший враг, подумал он, - это твоя нервная система. В любую минуту внутреннее напряжение может отразиться на твоей наружности».²⁵ Изучая науку о языке тела, мы убеждаемся в том, что невербальное поведение человека, неосознанное или осознанное в целях манипуляции, является нескончаемым источником правды для верификатора и наблюдателя.

Опираясь на научные исследования ученых, таких как американский психолог П. Экман, Ч. Дарвин, а также на работы наших современников, мы провели собственное исследование, призванное доказать подлинность науки о невербальной коммуникации, попытались обосновать существование такого термина как «манипуляторная невербальная коммуникация» и рассмотреть, каким образом МНК применяется в тележурналистике.

Обосновав понятие МНК, рассмотрев базовые эмоции, проанализировав основные виды МНК и признаки обмана, мы изучили специфику применения манипуляторной невербальной коммуникации на телевидении, обратив внимание на трудности выявления признаков обмана зрителем, а также проанализировали и выявили на существующих примерах телепрограмм, где и как манипуляторы выдавали себя.

Наше исследование нацелено на то, чтобы принести пользу и повысить эффективность работы журналиста, а также расширить кругозор обычного зрителя. Главная цель журналиста не только доносить правду до людей, но и распознавать эту правду. Без навыков верификатора журналист может осложнить свой путь в поисках истины, а доверчивый зритель рискует быть обманутым манипуляторами с экрана телевизора.

²⁵ Твой злейший враг // Читалка. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.4italka.ru/fantastika/sotsialnaya_fantastika/76207/fulltext.htm (дата обращения: 21.04.22)

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. An Argument for Basic Emotions // Gruberpeplab. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://gruberpeplab.com/3131/Ekman_1992_Argumentbasicemotions.pdf (дата обращения: 17.04.22)
2. Базовые эмоции // Новое литературное обозрение. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.nlobooks.ru/books/nauchnaya_biblioteka/271/review/19210/#:~:text=%D0%9D%D0%B0%D0%B8%D0%B1%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D1%83%D1%8E%20%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%AD%D0%BA%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D1%83%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%BB%D0%B0%20%D0%B5%D0%B3%D0%BE,%2C%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%2C%20%D0%B3%D1%80%D1%83%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%B8%20%D1%83%D0%B4%D0%B8%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5 (дата обращения 14.04.22)
3. Карл и Элеонора // ВикиЧтение. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://psy.wikireading.ru/47001> (дата обращения: 17.04.22)
4. Мимика и жесты // Международная ассоциация ученых, преподавателей и специалистов. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11818> (дата обращения 18.04.22)
5. Нугуманова Л.А. Невербальная коммуникация в телевизионном общении // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11818> (дата обращения: 10.05.2022).

6. О выражении эмоций у человека и животного // MyWord.ru. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://tomsk.jagannath.ru/users_files/books/Darvin_4._O_vyrazhenii_emotcii.pdf (дата обращения: 17.04.22)
7. Психологическая манипуляция // Википедия. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F (дата обращения: 14.04.22)
8. Психология эмоций и мотивации // Вспу. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://bspu.ru/tpl/sveden/files/education/RPD/FOS/metod_mat1_z37.03.01_p_sp_fgos3+.pdf (дата обращения: 17.04.22)
9. Психология лжи // Tomorrowslawyer. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://tomorrowslawyer.org/wp-content/uploads/2017/12/%D0%9F%D0%BE%D0%BB-%D0%AD%D0%BA%D0%BC%D0%B0%D0%BD_%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F-%D0%BB%D0%B6%D0%B8-%D0%9E%D0%B1%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8-%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%8F-%D0%B5%D1%81%D0%BB%D0%B8-%D1%81%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D1%88%D1%8C..pdf (дата обращения: 17.04.22)
10. Пластика // Административно-управленческий портал. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m161/3_1.htm (дата обращения: 17.04.22)

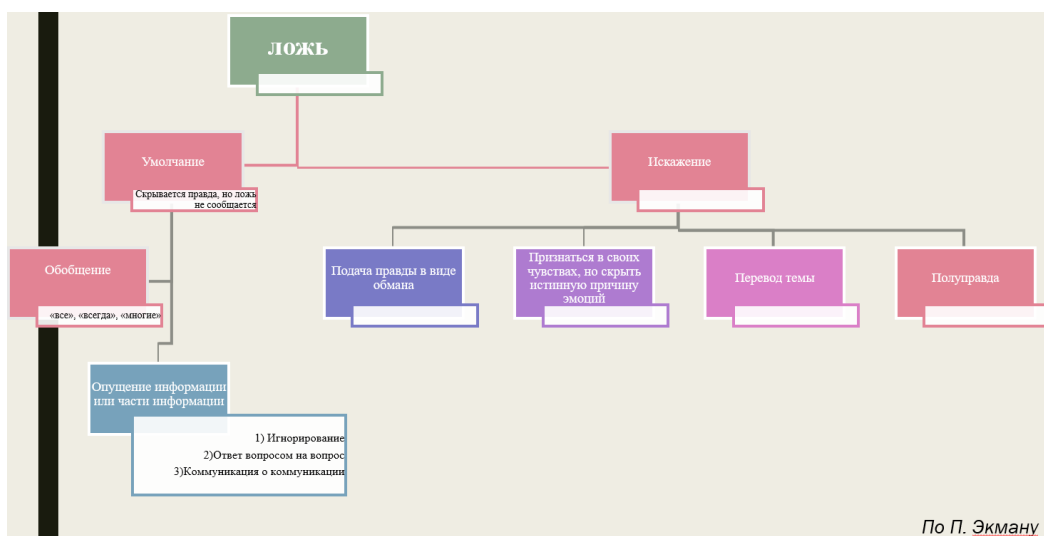
11. Позы // Redomm. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.redomm.ru/articles/neverbalnyie-sredstva-obscheniya_84/ (дата обращения: 17.04.22)
12. Проксемика // Коммуникация онлайн. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dankonoy.com/ege/ege9/archives/822> (дата обращения: 11.05.2022)
13. Распознать возможно на трех уровнях // Современные проблемы науки и образования. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11818> (дата обращения: 11.05.2022)
14. Ситуативность // Коммуникация онлайн. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dankonoy.com/ege/ege9/archives/3754> (дата обращения: 11.05.2022)
15. Синкретичность // Docplayer. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://docplayer.com/40020734-Neverbalnaya-kommunikaciya-v-televizionnom-obshchenii.html> (дата обращения: 11.05.2022)
16. Суд Джонни Деппа и Эмбер Хёрд // Fox News. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.foxnews.com/> (дата обращения: 11.04.2022; 4.05.2022)
17. Тактильная коммуникация // Современные проблемы науки и образования. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11818> (дата обращения: 11.05.2022)
18. Твой злейший враг // Читалка. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.4italka.ru/fantastika/sotsialnaya_fantastika/76207/fulltext.htm (дата обращения: 21.04.22)

19. Ток-шоу «60 минут» // Ютуб. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=Nx9zve6gRpQ> (20.04.2022)
20. Ток-шоу «Вечер с Владимиром Соловьевым» // Ютуб. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=C1q_VdqB4dg (дата обращения: 20.04.2022)
21. Чернов И. В. // Современная практика делового общения: ключевые моменты, 2008. - 136 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://core.ac.uk/download/pdf/42047707.pdf> (дата обращения: 10.03.2022)

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Таблица №1 демонстрирует схему понятия лжи, ее основных форм и признаков по П. Экману.

Таблица №1



По П. Экману

2. В таблице №2 представлены различия между понятиями «аффект», «эмоция», «настроение», «чувство».

Таблица №2

Аффект	Эмоции	Чувства	Настроение
1. Стремительное, бурное протекание	1. Более длительные, чем аффекты, состояния.	Более длительные, чем эмоции, психические состояния. Отражают отношение к каким-либо конкретным объектам или являются над предметными	1. В отличие от эмоций, не предметны, а личностные
2. Взрывной характер	2. Представляют собой реакцию не только на текущие события, но и на вспоминаемые или вероятные.		2. Менее интенсивное, разлитое общее состояние
3. Неподчинение сознательному, волевому контролю	3. Амбивалентность – один и тот же объект может вызывать противоречивые эмоциональные отношения, т.е. эмоциональные переживания носят неоднозначный характер		3. Отражает бессознательную оценку того, как на данный момент складываются обстоятельства
4. Преимущественная связь с шоком, потрясением			
5. Дезорганизация деятельности			
6. Появление произвольных, органически детерминированных реакций			

3. Таблица №3: «Классификация невербального поведения человека»

Таблица №3

Невербальное поведение человека: классификация



4. Таблица №4 составлена на основе невербальных поведенческих признаков и демонстрирует, какую информацию можно извлечь из конкретного поведенческого признака.

Таблица №4

Соответствие типов умалчиваемой информации невербальным поведенческим проявлениям

Невербальные поведенческие проявления	Умалчиваемая информация
Паузы	Неподготовленный ответ или негативные эмоции (вероятнее всего, страх)
Повышение тона	Негативные эмоции; скорее всего, гнев и/ или страх
Понижение тона	Негативные эмоции; вероятно, печаль

Более громкая и быстрая речь	Вероятно, гнев, страх и/или возбуждение
Более медленная и тихая речь	Вероятно, печаль и/или скука
Эмблемы	Связаны с определенным типом эмоций; возможны как утечка информации, не связанной с эмоциями
Снижение количества иллюстраций	Скука; неподготовленный ответ; или взвешивается каждое слово
Возрастание кол-ва манипуляций	Негативные эмоции
Учащенное или замедленное дыхание	Неопределенная эмоция
Потение	Неопределенная эмоция
Учащенное сглатывание	Неопределенная эмоция
Микровыражения	Любая из определенных эмоций
Смазанные выражения	Определенная эмоция; может указывать на подавленную эмоцию, но неизвестно какую
Учащенное моргание	Неопределенная эмоция

Расширение зрачков	Неопределенная эмоция
Слезы	Печаль, расстройство, безудержный смех
Румянец	Смущение, стыд или гнев, вина
Бледность	Гнев или страх

5. Таблица №5 составлена на основе информации, на которую эти признаки указывают и демонстрирует какое именно невербальное поведение указывает на определенный тип информации.

Таблица №5

Соответствие типов умалчиваемой информации невербальным поведенческим проявлениям

Умалчиваемая информация	Невербальные поведенческие проявления
Ответ не подготовлен	Паузы, снижение кол-ва иллюстраций
Неэмоциональная информация	Эмблемы (факты, планы, фантазии)
Эмоции (радость, удивление, утомление)	Микро-, смазанные выражения
Страх	Паузы, повышение тона, более громкая и быстрая речь, бледность

Гнев	Повышение тона, более громкая и быстрая речь, румянец, бледность
Печаль (возможно вина и стыд)	Понижение тона, более медленная и тихая речь, слезы, опущенный взгляд, румянец
Смушение	Румянец, взгляд вниз или в сторону
Возбуждение	Возрастание кол-ва иллюстраций, повышение тона, более громкая и быстрая речь
Скука	Снижение кол-ва иллюстраций, более медленная и тихая речь
Негативная эмоция	Паузы, повышение/понижение тона, возрастание кол-ва манипуляций
Возникновение любой эмоции	Изменение дыхания, потоотделение, сглатывание, смазанные выражения, учащенное моргание, расширение зрачков