Как язык тела может привести к неприятностям

Новое исследование о вербально-невербальном несоответствии

Ключевые моменты:

- Неосознанно язык тела может передавать противоположное тому, что мы хотим сказать.
- Новое исследование показывает, как «строительные блоки» эмоциональной коммуникации могут работать на вас или против вас.
- Понимание того, как привести язык тела в соответствие с намерениями, поможет улучшить общение.

Язык тела - это часто игнорируемый, но ключевой элемент общения. То, как двигается тело, когда вы говорите, может быть не менее, а то и более, важным, чем слова. Единственный случай, когда язык тела не учитывается, — это текстовые сообщения, сообщения в социальных сетях или по электронной почте. Кроме этих строго вербальных путей, именно тело помогает или вредит донесению своей точки зрения.

Учитывая, насколько язык тела важен во взаимодействии с другими людьми, стоит овладеть искусством синхронизации слов и тела. Вспомните сейчас те случаи, когда вы были не на высоте. Например, в магазине случайно сталкиваетесь со знакомым, который начинает рассказывать слишком длинную историю. Хочется казаться заинтересованным, поэтому время от времени произносите "О!" или "Понятно". К вашему большому удивлению, этот человек сердито останавливается и говорит: «Извини, если я тебе надоел!».

Как так вышло? Вы так старались казаться внимательным. Очевидно, что язык тела предательски вас выдал.

Идея о том, что вербальные и невербальные сообщения могут противоречить друг другу, послужила вдохновением для недавно опубликованной докторской диссертации Люсиль Александро Арментано (2021г.) из Йельского университета под руководством Маргарет Кларк. В рамках своего исследования коммуникации в близких, высокофункциональных отношениях, Арментано также изучила каналы коммуникации у людей, встречающихся впервые, и дала рекомендации по улучшению языка тела, чтобы близкие и не только отношения выиграли.

Строительные блоки невербальной коммуникации

Прежде чем перейти к конкретике исследования в Йельском университете, стоит углубиться в изучение роли языка тела в невербальной коммуникации в целом. По определению автора, невербальное эмоциональное выражение включает в себя «строительные блоки»: «мимику, жесты, паралингвистические сигналы [тон голоса], слезы и прикосновения».

Какой из кирпичиков передал вашему другу истинные чувства скуки во время монолога? Может быть, вы смотрели куда-то в сторону или переставляли ноги? Нахмурились непроизвольно или вздохнули с досадой? Если вы хотите избежать этой неловкости в будущем, что же нужно было сделать по-другому?

Как установил Арментано на основе предыдущих исследований, наиболее важными невербальными сигналами являются те, которые вы не можете контролировать. Те проблески незаинтересованности, которые демонстрирует тело и лицо, могут даже перевесить слова, которые вы произносите. Люди обращают больше внимания не на то, что вы говорите, а на то, что ваше лицо и тело передают без вашего осознания.

Язык тела в лаборатории

Чтобы проверить роль вербально-невербального несоответствия в эмоциональной коммуникации, Арментано в паре с аспирантом Чансом Адкинсом создал экспериментальные условия, имитирующие то, что происходит, когда кто-то просит помощи у другого человека. Исследовательская группа создала видеозаписи, на которых студент Йельского университета («конфедерат») выражал нервозность словами, телесными жестами или и тем, и другим. Телесные жесты включали в себя проведение руками по волосам, хватание за руку и выражение беспокойства на лице.

Главный вопрос заключался в том, поверят ли участники, 82 студента Йельского университета, и окажут ли ему помощь, о которой тот просил. Исследование не было полностью виртуальным, поскольку конфедерат также появлялся в лаборатории с каждым участником под предлогом того, что тот готовится к выступлению, а видеозапись была пробной.

Помимо оценки различных характеристик конфедерата, в том числе того, хотели бы они общаться с ним в будущем, участники могли выбрать, помогать ему или нет в исследованиях, которые он должен был провести относительно своей речи. Им был предоставлен компьютер, на котором они могли либо проверять свою электронную почту, либо проводить исследования для конфедерата, предоставляя исследовательской группе поведенческие данные о фактическом помогающем поведении.

Как видите, это был хорошо контролируемый эксперимент, и, хотя он проводился на студентах старших курсов, похоже, что он повторяет то, что может происходить в реальной жизни за пределами лаборатории. Сколько раз кто-то просил вас о помощи? Какие эмоциональные сигналы вы использовали, чтобы решить, делать это или нет? Проводили ли вы свой невербальный тест на соответствие невербальным сигналам, чтобы понять, стоит ли им верить?

Согласно полученным результатам, невербальные сигналы о нервозности оказали большее влияние на поведение при оказании помощи, чем вербальные сигналы. К удивлению автора, помогающее поведение было самым высоким в условиях, когда вербальные проявления нервозности были низкими, а невербальные сигналы - высокими. Аналогичная картина

наблюдалась и в вопросе о том, нравился ли участникам конфедерат. Как заключил Арментано, «есть что-то отличительное в том, что человек, выражающий нервозность невербально, без сопутствующего словесного заявления, делает его более симпатичным и заслуживающим/нуждающимся в помощи».

Чтобы язык тела не подвел

Исследование Йельского университета показывает, что эмоциональные сигналы тела могут полностью обходить слова. Важно помнить, что в данном исследовании Арментано и соавторы рассматривали выражения негативных эмоций. Вы не всегда можете оказаться в ситуации, когда хотите передать именно эту эмоцию, если только вы не ищете чьей-то помощи (в этом случае вам следует постараться выглядеть нервным). Кроме того, люди в этом исследовании не были знакомы друг с другом. С хорошо знакомым человеком или даже со скучным другом может быть важнее привести слова и действия в соответствие друг с другом.

Разбирая составляющие языка тела, вы понимаете, какие жесты соответствуют тем или иным эмоциям. Обычно, когда кто-то говорит с вами, вы хотите выглядеть заинтересованным. Стоит не только поддерживать зрительный контакт, но и держать свое тело неподвижным, повернувшись лицом к собеседнику. Если вы не пытаетесь выглядеть заинтересованным, вежливее будет сказать, что вам нужно быть в другом месте.

Опять же, осознание того, что язык тела может - и будет - обманывать вас, означает, что необходимо обращать пристальное внимание на то, что делает ваше тело в каждый конкретный момент, когда вы общаетесь с другими людьми. Если вы не уверены, как это сделать самостоятельно, создайте собственные экспериментальные сценарии, подобные тем, которые Арментано и Адкинс использовали в своем исследовании, и посмотрите, как реагирует ваш близкий друг. Правильно ли они считывают ваши сигналы? Какие из них нуждаются в улучшении? Возможно, потребуется лишь несколько незначительных изменений, чтобы взять язык вашего тела под контроль.

Итак, поскольку «эмоциональные проявления вездесущи», стоит приложить усилия, чтобы слова и язык тела гармонично сочетались.

Оригинальная статья: Susan Krauss Whitbourne - How Your Body Language Can Get You Into Trouble, March 2022

Перевод: Остренко Анна Александровна
Редакторы: Симонов Вячеслав Михайлович, Шипилина Елена Ивановна
Источник изображения: pixabay.com
Ключевые слова: психология, язык жестов, язык тела, вербально, невербально, общение, коммуникация.

