Автор: Delagas
12.07.2009 18:38 -

Искажение информации. Проницательность

Мы часто говорим о проницательных людях. Посмотрел - увидел - проанализировал - понял. Они умеют не только понимать человека, но и предвидеть основные направления его дальнейшего поведения в той или иной ситуации, его эмоциональные реакции. Умеют быстро и точно разобраться в людях далеко не все. Зачастую такие люди схватывают сущность другого человека интуитивно, они могут высказать безошибочное суждение о почти незнакомом человеке. Они уверенно чувствуют себя в различных сложных ситуациях, так как легко прогнозируют действия своих собеседников. Их трудно обмануть. Именно с помощью проницательности решается широкий круг профессиональных задач, особенно у людей, чьи профессии так или иначе связаны с взаимодействием с людьми. Эти навыки нужны и журналистам, и политикам, и юристам, и учителям, и работникам кадровых служб и многим другим. Особенно эти знания нужны руководителям разного ранга, потому что управление - это, прежде всего взаимодействие между людьми. И в бизнесе успешно работает тот, кто успешно работает с людьми. Но у одних эта способность - врожденный дар, у других - результат постоянной внутренней работы.

Для умения выявлять искажение информации в межличностном общении такое качество личности, как проницательность, незаменимо. Оно помогает лучше понять человека, мотивы его поступков, а, значит, выявить с большей долей вероятности, когда собеседник говорит истинную, а когда неистинную информацию. А, поняв, уже можно планировать свои дальнейшие поступки и поведение. Ведь предупрежден - это наполовину защищен. И тогда можно либо поступить так, как предлагает А. Шопенгауэр: "Если подозреваешь кого-либо во лжи, - притворись, что веришь ему; тогда он лжет грубее и попадается. Если же в его словах проскользнула истина, которую он хотел бы скрыть, - притворись неверящим; он выскажет и остальную часть истины". Либо можно избрать какую-то иную тактику поведения, но в любом случае вы будете осознанно владеть ситуацией, что уже немало.

Что же такое проницательность? Это качество личности, зависящее от умения наблюдать, многое замечать, а главное - предвидеть. Уже из этого определения видно, какие именно качества человека нужно развивать.

Важной психологической составляющей проницательности, которая помогает определить обман в общении, является наблюдательность.

Наблюдательность - это способность человека, проявляющая в умении подмечать существенные, характерные (в том числе и мало заметные) свойства людей, предметов и явлений. Наблюдательность предполагает любознательность, пытливость и обычно

приобретается с жизненным опытом или в профессиональной деятельности. Наблюдательность зависит и от природных особенностей человека, влияющих на развитость его внимания (1).

Наблюдательность - качество, которое можно постоянно развивать без каких-либо ограничений, что очень важно с практической точки зрения. В то же время следует иметь в виду, что умение подмечать является всего лишь необходимым условием развития проницательности. Не менее важным является умение перерабатывать отмеченную информацию, оценивать ее содержания, причины, следствия, значимость, а это связано с еще одной составляющей проницательности - умением анализировать.

Самым же ценным качеством для определения истинности или неистинности получаемого сообщения является умение анализировать. Можно наблюдать массу оттенков поведения и настроения другого человека, но не уметь увязать полученные наблюдения в единую, логически выверенную систему. Дело в том, что детерминант поведения человека очень много - это факторы воспитания, пол, возраст, наследственность, интересы, социальные роли, нравственные нормы, принципы, национальные особенности и многое другое. Среди этого множества факторов надо выяснить - какие из них главные, а какие второстепенные, каковы связи между ними и т.п. В то же время данный анализ, чтобы был точным и обоснованным, должен осуществляться с опорой на состоятельные теоретические схемы и концепции.

Таким образом, если обобщая все сказанное о проницательности В.Г. Зазыкин вывел следующую зависимость (2).

Проницательность = Наблюдательность + Умение анализировать.

Правда сам факт выведения данной зависимости не есть решение проблемы, ведь необходимо ответить на многие вопросы "Как?". Но также необходимо определить какие признаки в поведении человека являются главными, а какие второстепенными? На что нужно обращать внимание в первую очередь, когда общаешься с незнакомым человеком? Есть ли определенные методы анализа, приемы и правила и. если есть, то какие? Важно обратить внимание на то, какие типичные ошибки допускаются в процессе познания людьми друг друга? И многие другие.

Для определения неправды, лжи и обмана как категорий психологии понимания, исследование содержания этих феноменов необходимо осуществлять одновременно в двух взаимопересекающихся плоскостях анализа. Одно направление - анализ установок, отношений, намерений передающего сообщения субъекта, другое - выявление степени соответствия сообщений действительности. Российский психолог В.В. Знаков предлагает характеризовать различия по трем основным признакам:

- фактическая истинность или ложность утверждения
- вера говорящего в истинность или ложность утверждения

о наличие или отсутствие у говорящего намерения ввести в заблуждение слушающего.

Если свести классификацию В.В. Знакова в отдельную таблицу, то мы получим таблицу 1.

1. Правда – субъект говорит то, что соответствует фактам, он верит в истинность утверждения и не имеет намерения обмануть собеседника.

2. Правда или "случайная правда" – субъект сомневается в истинности своего суждения, но по тем или иным причинам делает его.

3. Неправда или заблуждение – человек верит в реальность существования чего-то, но ошибается – в результате он говорит неправду, считая ее правдой.

4.Неправда – человек в шутку сознательно искажает правду. Это метафоры, ирония, аллегории

5. Вранье – не рассчитано на веру и не ставит целью обмануть собеседника, не ставит целью получения личной выгоды. Фантазии.

Говорящий имеет намерение обмануть партнера

6. Обман – основан на желании создать у собеседника ложное представление о предмете обсуждения без искажения реальных фактов. Обычно основывается на эффекте обманутого ожидания.

7. Мнимая ложь – человек может думать, что он лжет, сообщая собеседнику истину. Это мнимая, кажущаяся ложь.

8. Самообман – человек, получая какое-то знание не верит в его правдоподобие или отрицает его. Субъект знает, что отрицаемое суждение является ложным и в то же

время убеждает себя в его истинности.

9. Ложь – умышленная передача сведений, не соответствующих действительности

Как было отмечено, главными задачами проницательности являются те, которые связаны с формированием образа другого человека - партнера по общению или взаимодействию. Причем, образа адекватного данному человеку, позволяющего точно прогнозировать его эмоциональные реакции, возможные формы поведения и принятия решений, направленность активности и пр. Построение данного образа основано на наблюдении и анализе полученной в процессе наблюдения информации. Что можно узнать о человеке только посредством простого наблюдения? Либо все, либо ничего. Практически все, потому что личность многогранна, и она проявляет себя во вне своим поведением, эмоциями, формами общения, отношениями. Все это несет огромную информацию. Существуют определенные базисные свойства, которые влияют на многие личностные проявления. Человек амбивалентен - с одной стороны это то, чем он стремится казаться и с другой стороны это то, что он есть на самом деле. При этом не обязательно речь идет о каком-то преднамеренном лицемерии. Чаще всего человек следует какому-то идеалу, подражает ему, стремится соответствовать требованиям и ожиданиям своей социальной среды. Но, сталкиваясь с незапланированными ситуациями, вызывающими стресс, человек может утратить (частично или полностью) контроль рассудка над чувствами и непосредственными реакциями. Особенно ярко человек раскрывается в конфликтных, субъективно значимых для себя ситуациях. И тогда наносное слетает как шелуха и обнажает человеческую натуру подчас с неожиданной для окружающих (а иногда и для самого человека) стороны. В разные периоды своей жизни человек также неодинаков: он избыточно активен и эмоционален в юности, более сдержан и ориентирован на социальную значимость в зрелые годы, менее устойчив и социально более пассивен в старости.

Физиология и психология человека неразрывно связаны и взаимно влияют друг на друга. Биологический фактор определенным образом преломляется не только в поведении и способе переживания человека, но и в его социальных установках. Т.е. физиология человека является базой, условием формирования и проявления личности на всех этапах человеческой жизни. Природные качества человека в основном проявляются в его темпераменте. Следовательно, зная темперамент того или иного человека, можно точно не только понимать его поведение, но и предвосхищать его, особенно в ситуациях сложных, таких, каковыми являются ситуации искажения информации собеседником.