

## NEVERBĀLĀS KOMUNIKĀCIJAS ANALĪZE

### Atsevišķas vārdiskās un nevārdiskās izpausmes, kas var norādīt uz maldināšanas mēģinājumu

**Uldis Miķelsons**

*«Psihologi pierādījuši, ka verbāli sarunas partnerim tiek nodota mazākā informācijas daļa, daudz lielāka informācijas daļa – nepazīstamu vai mazpazīstamu cilvēku saskarsmes pirmajās 10 minūtēs pat 60% līdz 80% informācijas – tiek nodota ar visdažādāko neverbālās komunikācijas zīmju palīdzību. Verbālo komunikāciju gandrīz pilnībā kontrolē cilvēka apziņa, kas ir cilvēka psihs ļoti maza daļa. Neverbālā komunikācija pakļauta cilvēka psihs neapzinātajiem procesiem, un tāpēc tā ir patiesāka, atklātāka. Daudz vieglāk ir samelot ar vārdiem, nekā ar acu skatienu vai pozu. Ja mēs gribam pilnībā saprast partneri, viņa patiesos nolūkus un emocijas, ja paši vēlamies būt pareizi saprasti, mums jāseko neverbālās komunikācijas izpausmēm un tās saistībai ar vārdiski pateikto.»<sup>1</sup>*

Lielākoties visi speciālisti ir vienprātis, ka *«meli ir būtisks cilvēku mijiedarbības elements; tiem ir svarīga loma cilvēku izdzīvošanai sabiedrībā»*.<sup>2</sup> Speciālisti norāda, ka *«patiesīgums ir reta parādība, to var uzskatīt par vairāk it kā dievišķas dabas iezīmi, kamēr meliem ir pat ļoti cilvēciska daba. Lielākā daļa cilvēku ne tikai bieži melo, bet bieži ir arī spiesti mijiedarbības laikā censties noteikt, vai cits cilvēks melo. [...] Var izveidot ļoti garu sarakstu situācijām, kad pareizi izdarītam secinājumam par liecības patiesīgumu ir svarīga nozīme. Tāpēc padziļināta izpratne par maldināšanas un tās diagnosticēšanas būtību ir ļoti vērtīga»*.<sup>3</sup>

Nereti pamats personas aizturēšanai bijis tās aizdomīgs satraukums un nervozitāte, kas policijai licis šai personai pievērst lielāku vērību. Kaut arī intuīcija bieži palīdz konstatēt maldināšanu, nolasot gan vārdiskus, gan nevārdiskus indikatorus, tomēr jāņem arī vērā kļūdu iespēja, kas nebūt nav reta.

Ar neverbālo komunikāciju cilvēks izpauž savu attieksmi. Bet meli nav attieksme. Meli ir cilvēka noteikta uzvedība, psiholoģisks aizsardzības līdzeklis, ar ko cilvēks cenšas slēpt savu patieso attieksmi. Tas nozīmē, ka prasmīgs iztaujātājs var iemācīties efektīvi noteikt cilvēka attieksmi, bet tas vēl nenodrošina prasmi vienlīdz efektīvi noteikt to, vai cilvēks melo vai nē.

1 Omārova S. Cilvēks runā ar cilvēku : Saskarsmes psiholoģija. – Rīga: Kamene, 1994. – 110 lpp.: il.

2 The Detection of Deception in Forensic Contexts / Edited by Pär Anders Granhag, associate professor, and Leif A.Strömwall, researcher in the Department of Psychology at Göteborg University, Sweden. – Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2004. – 358 p.: tab.

3 Turpat

Bez tam, jāuzsver, ka arī attieksme sarunas laikā var būt ar ļoti dažādu emocionālu ievirzi, tajā skaitā:

- cilvēks var melot un vienlaikus baidīties, ka viņu pieķers melos;
- cilvēks var nemelot un vienlaikus baidīties, ka viņam var neticēt;
- cilvēks var melot un vienlaikus izjust nepatiku (bet ne bailes) pret iztaujas situāciju un sarunas partneri dēļ notiekošās izmeklēšanas;
- cilvēks var nemelot un vienlaikus izjust nepatiku (bet ne bailes) pret iztaujas situāciju un sarunas partneri par to, ka pret viņu izrāda neticību;
- cilvēks var melot un vienlaikus gūt gandarījumu no sajūtas, ka viņam veikli izdodas maldināt otru;
- cilvēks var nemelot un vienlaikus gūt gandarījumu no sajūtas, ka viņš tiek uzmanīgi uzklauss un sarunas partneris iedziļinās viņa problēmās;
- cilvēks var būt emocionāli piesaistījies pavisam citiem apstākļiem, kas nekādi nav saistīti ar apspriežamo jautājumu, līdz ar ko viņa neverbālo komunikāciju lielā mērā ietekmē nevis tas, vai viņš melo vai nemelo, bet gan pavisam citi apstākļi, artefakti;
- cilvēkam var būt vienaldzīgs sarunas iznākums, līdz ar ko viņa neverbālo komunikāciju vispār neietekmē tas, vai viņš melo vai nemelo;
- cilvēks var emocionāli reaģēt uz sarunas partnera izturēšanos un neapzināti sajusto iztaujātāja attieksmi;
- cilvēka neverbālo komunikāciju var dažādi ietekmēt rakstura akcentuācijas vai pat personības novirzes, turklāt tās var būt dažādas, sākot ar psihopātiskiem meļiem, beidzot ar kaut kādu psihisku slimību – *Nulla regula sine exptione*.<sup>4</sup>

Cilvēkam, kurš analizē neverbālo komunikāciju, jāpievērš uzmanība gan psiholoģiskajai, gan arī psihofizioloģiskajai komponentei cilvēku uzvedībā, ievērojot arī reakcijas uz pašreizējās situācijas dažādiem apstākļiem.

Neverbālās komunikācijas signālu pamatavoti:

- 1) Skatiena virzība
- 2) Mīmika, sejas muskulatūras funkcionālā ekspresija
- 3) Žestikulācija un pozas
- 4) Izvietojums telpā, t.sk. savstarpējais attālums, kā arī izvietojums attiecībā pret apkārtējiem priekšmetiem; barjeras
- 5) Laika faktori – norises secība, temps, ilgums

---

4 Lat.: Nav likumu bez izņēmuma

- 6) Balss
- 7) Specifiski izteicieni, pauzes
- 8) Āriene, t.sk. sakoptība, kopējā uzvedība (arī vide, ja tā speciāli izvēlēta saskarsmei)
- 9) Psihofizioloģisko procesu / stāvokļu izpausmes

Neverbālās komunikācijas analīzes pamatā ir viedoklis, ka, cilvēkam melojot, viņā pieaug spriedze (jeb, citiem vārdiem, rodas stress). Tā ietekmē pastiprinās sirds darbība un nervu sistēmas tonuss, izmainās elpošanas ritms un notiek virkne citas organisma funkcionālo procesu izmaiņas. Vienlaicīgi ar šīm norisēm parādās vairākas ārējas pazīmes, kas norāda uz stresa stāvokli.

Taču stress pats par sevi nav neapšaubāma melu pazīme, jo stress var būt arī daudzu citu iemeslu dēļ. Būtībā psihoemocionāls stress ir adaptācijas reakcija pret kaut kādiem ārējiem vai iekšējiem asociatīvajiem kairinātājiem, bet šie kairinātāji citam cilvēkam parasti nav pilnībā skaidri zināmi vai pat vispār nav zināmi (dažkārt pat citam cilvēkam ir maldīgs viedoklis par to, tieši kas konkrētajam cilvēkam ir būtiskākais konkrētajā situācijā).

Turklāt ne vienmēr melojot cilvēkam rodas stress.

Dažkārt pat drošāk konstatēt melus cilvēkam, kurš izjūt nevis stresu (t.sk. astēniskās emocijas – *žņaudzošas* bailes, vai stēniskās emocijas – uzbudinājums dēļ vēlmes aizbēgt no šīs situācijas vai uzbrukt jautātājam), bet gan izjūt t.s. “melošanas sajūsmu” jeb eforisku pašpārliecinātību un viltību noskaņojumā no sava priekšstata, cik labi viņam izdodās samelot (kas, protams, tiek slēpts).

Analizējot izturēšanos, svarīgs faktors ir ne tikai kaut kādu atsevišķu pazīmju, bet arī vairāk vai mazāk pamanāmu pretrunu un noviržu no normas ievērošana cilvēka uzvedībā.

Tas notiek, ja cilvēks kaut ko pārāk uzsver, cenšas notušēt, vai arī noteiktā situācijā rīkojas neadekvāti, piemēram, cenšas parādīt kaut kādu emocionālu attieksmi, kura atšķirās no viņa faktiskās attieksmes.

Pārbaudes situācijā pretrunīgums biežāk atklājas, kad nopratinātājs uzdod dažādus it kā nebūtiskus jautājumus, uz kuriem personai nav iemesls neatbildēt patiesīgi, kā arī tiešus jautājumus par izmeklējamās lietas apstākļiem, uz kuriem šī persona, iespējams, melo.

### **Acu kontakts / skatiens**

Tas, vai personai ir vai arī nav acu kontakts ar nopratinātāju, pats par sevi nenorāda uz situācijas aizdomīgumu. Daudzi cilvēki pierod neskatīties acīs sociālajā hierarhijā augstākā rangā esošiem cilvēkiem, tajā skaitā valsts institūciju amatpersonām. Par indikatoru var gan kalpot izmaiņas acu kontaktēšanās laikā – brīdī, kad tiek sniegta maldinoša atbilde uz uzdoto jautājumu.

Taču izmaiņas acu kontaktā notiek arī dabiski, ja jautājums ir par kaut kādu specifisku lietu, notikumu. Tāpēc šīs izmaiņas ne vienmēr var vērtēt kā aizdomīgas.

Melojot, bieži cilvēks ir stresa situācijā, bet stresa sākotnējā stadijā raksturīga acu zīlīšu paplašināšanās. Tas ir diezgan labs, taču grūti novērojams indikators.

Citas pazīme, kas norāda uz stresu, spriedzi, ir nervoza acu mirkšķināšana, asaras acīs vai šaudīgs skatiens. Asaras acīs var parādīties ne tikai skumju, saviļņojošu pārdzīvojumu vai nepārvaramu smieklu laikā, bet arī bieži tās ir psihoemocionālas spriedzes laikā, tajā skaitā gan sociālo hierarhisko attiecību veidošanas brīdī, gan arī tad, ja cilvēks melo.

Vēl uzmanību var pievērst tam, vai iztaujātā persona savu atbilžu laikā vēro iztaujātāju. Tas var norādīt uz to, ka persona cenšas pēc iespējas labāk pieskaņot savas atbildes iztaujātāja viedokļa ietekmēšanai, nevis atbild pilnīgi brīvi un patiesīgi.

## **Mīmika**

Seja, kas gan ir visizteiksmīgākā no visām ķermeņa daļām, tiek arī biežāk kontrolēta. Turklāt izmaiņas mīmikā var notikt ļoti pēkšņi un izpausties pavisam īsu brīdī (piemēram, sejas muskuļa vai plakstiņa noraustīšanās, vai naidīgi saviebta izteiksme mutes rajonā vai cita mikroizteiksme var būt pavisam īslaicīgi). Bez tam, tās ir grūti apzināti lasīt tāpēc, ka sejas muskuļu veidojums ir ļoti sarežģīts, spējīgs rādīt vairākas emocijas uzreiz, spējīgs ļoti ātri pielāgoties un rādīt citas, izdomātas emocijas. Piemēram, smaids var būt īsts vai maldinošs, bet tas jāskatās kontekstā ar citiem indikatoriem. Samākslota sejas izteiksme var tikt atklāta, ja tā neatbilst apstākļiem, ir par ilgu, biežu vai arī ir pārspīlēta.

Citi sejas izteiksmes indikatori novērojami, ja ir saspringtas lūpas vai tās tiek laizītas. Svarīga ir arī sejas krāsa. Bālums var norādīt uz bailēm vai dusmām, arī piesarkšana – gan uz kaunu (kas var būt arī vainas apziņas dēļ), gan uz dusmām. Uzacu pacelšana var norādīt uz stresu vai pārsteigumu. Stipras spriedzes gadījumos novērojama redzami pulsējoša kakla artērija vai gāmura cilāšanās no pastiprinātas rīšanas. Uz maldināšanu var norādīt arī galvas kustība un novietojums. Ja galva ir pacelta un pagriezta uz vienu pusi – tas norāda uz sadarbošanos un ticību teiktajam. Galvas vieglas kustības no viena sāna uz otru parasti norāda uz nepiekrišanu, tāpat kā galvas pakratīšana uz augšu un leju parasti nozīmē piekrišanu. Galvas ievilkšana, ievilkot zodu var norādīt uz vēlmi izkļūt no it kā bīstamas situācijas. Žāvāšanos izraisa ne tikai nogurums vai garlaicība, bet arī psihoemocionāla spriedze. Redzama pieres vai citu sejas daļu svīšana norāda uz nervozitāti un stresu.

Ļoti lietderīgi pamanīt sejas muskulatūras stīvumu. Ja tas ir brīdī, kad persona cenšas ar vārdiem un kopējo uzvedību demonstrēt kaut kādas emocijas, stīvums var norādīt uz maldināšanu.

Šāds stīvums var izpausties arī tikai daļā sejas vaibstu (piemēram, pieres daļā, pie acīm vai arī sejas apakšējā daļā; var būt arī gadījumi, kad tas asimetriski<sup>5</sup> izpaužas vienā sejas pusē), kamēr citur cilvēks cenšas noturēt kaut kādu emociju izpausmi, parasti – smaidu.

## **Ķermeņa kustības**

Bieži cilvēki runā vienu, bet vienlaikus domā pavisam citu. Tad ķermeņa kustības un žesti var precīzi atspoguļot cilvēka attieksmi, vēlmes un jūtas, kas var norādīt uz atšķirīgu cilvēka iekšējo stāvokli, nekā būtu gaidāms saistībā ar to, ko cilvēks runā. Vienīgi jāņem vērā, ka bieži cilvēki papildus tam vēl apzināti rada kaut kādas pazīmes ķermeņa valodā, nolūkā noslēpt savu patieso attieksmi vai ietekmēt otru personu. Tāpēc maldināšanas analīze jābalsta uz likumsakarību, ka ķermeņa valodai jābūt saskaņā jeb līdzsvarā ar cilvēka psihisko un psihofizioloģisko stāvokli. Ja cilvēks mēģina maldināt noprotināšanas laikā, viņam palielinās psihoemocionālā spriedze, līdz ar ko viņa ķermeņa valoda kopumā vai nu kļūst mazāk saskaņota vai arī kļūst stīvāka, jo cilvēks to apzināti slāpē, lai tā viņu nenodotu.

Tāpat cilvēks melojot var arī samazināt ilustrējošo rokas kustību daudzumu, salīdzinoši ar iepriekš teikto. Lai gan dažkārt tieši pretēji – cilvēki melojot cenšas pārliecināt otru arī ar ilustrējošām kustībām, vienlaikus pašiem ar to arī noreāģējot ar psihosomatisko nervu sistēmu savu iekšējo spriedzi.

Melojot cilvēkam var pastiprināties vēlme kustēties, jo melojot nereti rodas spriedze, bet tā izraisa vēlmi cīnīties vai bēgt, lai samazinātu spriedzi (pārmērīga stresa apstākļos cilvēks var pat nonākt afektīvā stāvoklī un sastingt (*fight, flight, freeze*)). Nereti iekšēja spriedze tiek slāpēta ar fiziskām kustībām un skaļāku balsi. Tomēr šādas kustības var būt arī neliela sejas izteiksmes maiņa vai atsevišķa izteiktāka fiziska kustība ar rokām, kājām, ķermeni. Dažos gadījumos stress izraisa kustību koordinācijas trūkumu, līdz ar ko parādās atsevišķas nenoteiktas kustības.

## **Ķermeņa novietojums**

Arī ķermeņa novietojums dažkārt var būt labs indikators. Ja tas noliecies uz priekšu, persona ir saspringusi un gatava darbībai. Noliekšanās uz priekšu, ja tas saistīts ar nelielu galvas pagriešanu, lai pret sarunas biedru būtu nedaudz pavērsta viena sejas puse, norāda uz ieinteresētu klausīšanos.

Ja persona no sarunu biedra aizgriezusies, tā grib izbeigt kontaktu. Tas var būt gan tāpēc, ka

---

5 Kad cilvēks apzināti vai daļēji apzināti cenšas izveidot maldinošu neverbālo komunikāciju, lai no iztaujātāja noslēptu patieso attieksmi, tās veidošanā iesaistīta galvas smadzeņu garozas atsevišķi centri, kamēr citi galvas smadzeņu rajoni limbiskajā sistēmā, kuri formē neverbālo komunikāciju, tajā pašā laikā nodrošina dabiskus ķermeņa valodas signālus, kas jau ir adekvāti personas patiesajai attieksmei. Līdz ar to, gadījumos, kad persona cenšas veidot maldinošu ķermeņa valodu, veidojas it kā divas atšķirīgas informācijas plūsmas, kuras izraisa neverbālās komunikācijas pretrunīgas izpausmes. Turklāt šīs pretrunas izpaužas ne tikai neverbālās komunikācijas signālos, bet arī to saistībā ar kopējo uzvedību un ar personas stāstījumu un atbildēm uz jautājumiem.

šis cilvēks nevēlas, lai viņu iztaujātu par attiecīgo tematu, gan arī tāpēc, ka viņš neuzticās sarunas partnerim vai arī tas viņam nepatīk.

Arī ķermeņa kopējā novietojumā var izpausties stīvums kā saspringuma pazīme.

Skatiens no augšas (ķermenis, galva nedaudz atgāzts atpakaļ) var būt arī tad, kad cilvēks ir noskaņots manipulēt ar otru, t.sk. melot. Taču tas var būt arī tad, ja cilvēks neuzticās otram.

Ja cilvēks nokāris galvu, sakņupis, tad ir pakļāvies situācijas apstākļiem, nav noskaņots cīnīties, t.sk. melot. Tomēr ja cilvēks nav sakņupis, bet vienkārši pavērsis galvu uz leju, tas nereti norāda to pašu, ko aizgriešanos – nevēlēšanos kontaktēties kaut kādu iemeslu dēļ. Tas gan var arī norādīt uz vēlmi pārtraukt sarunas partneri, lai izteiktu savu viedokli par attiecīgo jautājumu.

## **Rokas**

Roku novietojums var būt labs spriedzes un maldināšanas mēģinājuma indikators. Daudzos gadījumos personai ir gluži vienalga, ko tā dara ar rokām vai uz ko tas norāda. Plātīšanās ar rokām ir mēģinājums novirzīt uzmanību no sevis un esošās diskusijas (tomēr var būt arī mēģinājums “uzzīmēt” situāciju, darbības vai priekšmetus, par kuriem cilvēks runā, ilustrēt savu runu).

Ja sarunas laikā cilvēks sāk bieži ar rokām pieskarties savai pieri, ausīm, lūpām, degunam (t.s. manipulācijas), tad ir skaidrs, ka viņš izjūt iekšēju spriedzi, dēļ kā viņš var censties novirzīties no jautājuma turpmākas apspriešanas. Ar manipulācijām cilvēks zināmā mērā sagatavo sevi pretestībai, kad viņam rodas negatīvas emocijas. Persona, kas ar kaut ko spēlējas, piemēram, rotaslietām, vai rausta savu apģērbu, ir saspringta un vēlas izvairīties no sarunas, dažreiz arī, iespējams, melo. Citas līdzīgas kustības ir matu tīstīšana, kasīšanās, auss raustīšana vai bungāšana ar pirkstiem.

Rokas neapzināta tuvināšana mutei runājot (tā var būt arī pārtraukta kustība vai arī pārvirzīta citā virzienā) nereti ir pazīme tam, ka cilvēks var nepateikt taisnību (tomēr dažreiz tā ir pazīme par nevēlēšanos runāt). Deguna aizskaršana ir līdzīga mutes aizklāšanai, un var būt arī pazīme, ka runātājs netic paša teiktajam un mēģina apmānīt sarunu biedru.

Roku sakrustošana norāda uz lielāku vai mazāku pretošanos vai spriedzi. Ja plaukostas ir atklātas un vērstas pret sarunu biedru, tad cilvēki parasti runā taisnību. Tomēr nereti cilvēki apzināti cenšas manipulēt ar otru tādā veidā, ka vēš pret viņu atvērtas plaukostas.

## **Kājas un pēdas**

Kā indikatori kāju un pēdu kustības tiek apzinātas daudz retāk. Šīs kustības ir lēnākas un mazāk redzamas, tomēr tie ir labi indikatori, jo cilvēki bieži nevar paredzēt, ka tiek novēroti. Tāda var būt smaguma centra pārnešana no vienas kājas uz otru, nervozu kustību izdarīšana ar kājām.

## **Balss augstums / tonis**

Balss augstums un tonis nereti ir uzticamāki indikatori, nekā ķermeņa valoda. Tas, iespējams, ir tāpēc, ka cilvēki nedzird paši savu balsi tā, kā to dzird citi, turklāt cilvēks pats savā balsī nedzird<sup>6</sup> visas izmaiņas, kādas dzird cits cilvēks. Tāpēc cilvēki neuztraucas par to, kā viņu balss izmainās atkarībā no informācijas, kuru tie runā. Viņi ir mazāk spējīgi to kontrolēt.

Personai, kura cenšas maldināt un ir stresa situācijā, vai arī palielinās psihoemocionālā spriedze dēļ dusmām vai bailēm, balss parasti kļūst spalģāka, augstāka. Arī balss tonis var mainīties. Balss var kļūt aizsmakusi, vai arī iegūt klusāku, maigāku tembru, kad persona cenšas izpatikt, lai maldinātu savu sarunas partneri. Abos gadījumos izmaiņas balss tonī ir indikatori izmaiņām cilvēka fizioloģiskajā un psihoemocionālajā noskaņojumā.

## **Runas skaļums / ātrums**

Līdzīgi stresa indikatori ir arī runas skaļums un ātrums. Lai gan tos cilvēkam vieglāk kontrolēt nekā balss augstumu, taču arī šajā gadījumā maldināšanas diagnosticēšana ir iespējama, jo cilvēki nedzird savu balsi tā, kā to dzird citi. Stresa situācijā balss parasti kļūst skaļāka, it sevišķi, ja cilvēks grib parādīt savam sarunu biedram, cik ļoti pašpārliecināts viņš jūtas. Un pretēji – baidoties no pārāk pārliecināšanās uzvešanās, cilvēks tā var pieklusināt balsi, ka sarunas biedram ir grūti saklausīt atbildes uz jautājumiem. Var piebilst – daudzi speciālisti norāda, aizdomas, kas radušās, dzirdot klusākas atbildes uz atsevišķiem jautājumiem (ja kopumā cilvēks nerunā tik klusu), bieži ir arī apstiprinājušās.

Stresa situācija var ietekmēt arī runas ātrumu. Piemēram, mēģinot ātrāk izbeigt kontaktu ar sarunas partneri, persona var sākt runāt ļoti ātri. Tam gan cēlonis var būt arī nervozitāte – tās ārēja izpausme. Citos gadījumos cilvēka runa var palikt lēnāka, iekļaujot arī vairākas pauzes vai pat vilcināšanos atbildēt. Tas var notikt gadījumos, kad cilvēkam jāpārdomā atbildes uz jautājumiem vai kad viņš nevēlas teikt taisnību. Piemēram, ja cilvēkam jāatceras iepriekšējās atbildes, lai iepriekš teiktais nebūtu pretrunīgs pašreiz sacītajam.

Cilvēka runā vispār ļoti svarīga pazīme ir pauzes. Tās var būt pārāk ilgas vai pārāk biežas. Minstināšanās pirms atbildes vienmēr rada aizdomas. Melu pazīmes var būt arī runas kļūdas, iestarpinājumi («mm...», «nu», «e-ee»), vārdu vai frāzes atkārtošana, liekas zilbes. Pauzes un runas kļūdas parasti rodas, ja cilvēks nav bijis gatavs atbildēt, vai arī, ja viņš ir sagatavojies, taču viņam ir bailes no melu atklāšanās un tāpēc viņš nav pārliecināts par sagatavoto uzvedības līniju. Bailes no

---

6 Fizioloģiski jau, protams, dzird savu balsi, taču smadzenes neapstrādā informāciju par sava paša balsi tā, kā tiek apstrādāta informācija par apkārtējiem apstākļiem (jo nav vajadzības to darīt), līdz ar ko cilvēks neapzinās šīs izmaiņas, proti – nedzird tās psihisku apstākļu dēļ.

maldināšanas atklāšanas var pastiprināties, ja melojošs cilvēks sāk apzināties, cik nepatiesīgi skan viņa stāstījums. Tādā gadījumā paužu un runas kļūdu skaits palielinās.

Šie indikatori var pastiprināties vai pavājināties, taču tie uzskatāmi parāda, vai cilvēks ir novirzījies no normālā runas veida, vai nē. Dažkārt daudz svarīgāk ir klausīties kā cilvēks atbild, nevis pašas atbildes.

## **Verbālās pazīmes**

Līdzās dažādiem nevārdiskiem indikatoriem, kas attiecās uz sejas izteiksmi vai dažādu ķermeņa daļu kustībām, ir arī vārdiskie indikatori, kuri norāda uz stresu un / vai nodomiem maldināt, tajā skaitā arī melus iespējams atklāt arī pēc vārdiem, kurus cilvēks lieto un kā viņš tos lieto. Piemēram, cilvēks var ar neuzmanīgu izteicienu parādīt savu informētību vai nonākt pretrunās vai arī norādīt uz kādu nozīmīgu apstākli, kas ļauj atklāt melus.

Cilvēks var arī pārteikties, ja apzināti vai neapzināti cenšas izspiest no apziņas kādu nozīmīgu apstākli. Tas gan var būt arī nejauši, taču dažkārt tā ir slēptas informācijas noplūde, kam iemesls var būt personas neapzinātā emocionālā vēlme pateikt kaut ko, ko apzināti slēpj.

Stresa indikatori un mēģinājumi maldināt, novirzīties no temata vai arī pateikt kaut ko svarīgi var būt arī vārdos, ko cilvēks pasaka. Jābūt uzmanīgam, ja viņa teiktajā parādās tādi izteicieni kā, piemēram: “starp citu”, “goda vārds”, “ticiet man”, “esmu pilnīgi atklāts”. Tamlīdzīgi vārdi dažreiz tiek lietoti, lai it kā parādītu personas atklātību pret sarunu biedru, bet dažreiz tie ir mēģinājumi ietekmēt sarunas partnera viedokli un rīcību.

Vārdisko indikatoru otru daļu var nosaukt par maskēšanos. Tas notiek, kad cilvēks mēģina dot nevajadzīgo informāciju vai arī pārspīlē savas atbildes un izteicienus. Kaut gan sākotnēji šķiet, ka pārbaudāmais vēlas sadarboties un būt pretimnākošs sarunu biedrs, īstenībā viņš mēģina nostāties aizsargpozīcijā, maldināt pārbaudītāju un / vai novirzīt tā uzmanību. Šādā gadījumā kontrolei var būt lietderīgi tieši un konkrēti jautājumi, uz kuriem nopratinātā persona var kļūt “aizmāršīga”, “nezinoša” vai arī sniedz ļoti vispārīgas atbildes, proti – kad nopratinātājs pietuvojas kritiskiem jautājumiem, tad šī persona var sākt atbildēt tā, it kā būtu šos apstākļus aizmirsusi. Iepriekš būdams ļoti precīzs un atsaucīgs, tas pēkšņi var pat sākt atbildēt ar “es nezinu”, “es neatceros” vai arī dot aplinkus vispārējas atbildes. Tam gan iemesls var būt arī tas, ka personai rodas negatīvas emocijas (dusmas vai bailes) pret jautātāju, un tā vairs nevēlas runāt par attiecīgo tematu.

Tāpat kā iespējams maldināšanas indikators var būt tas, ka persona iztaujāšanas laikā savu stāstu mēģina mainīt un vērst to pret citu personu. Taču arī šī pazīme – izvairīga runa – nevar būt vienmēr vērtēta nešaubīgi. Pirmkārt, daudzi cilvēki ir pārāk viltīgi, lai mēģinātu izvairīties no



atbildēm. Otrkārt, ir cilvēki, kam izvairīga runa ir ieradums, kas nav saistīts ar atbildes patiesīgumu.

Šeit minētie indikatori nebūt nav vienīgie. To ir ļoti daudz, taču visi tie norāda uz svarīgākajiem aspektiem, kas var vedināt uz domām par maldināšanas mēģinājumu.

Jāatcerās, ka ikviena izpausme var rasties **dažādu cēloņu** dēļ, tāpēc jāizprot situācija un neverbālā komunikācija jāvērtē kontekstā ar to.

### **Cilvēka izturēšanās analizē svarīgākais**

- Jāievēro pretrunas un nesaskaņas uzvedībā – vai personas darbība un āriene saskan ar vārdiem?
- Jāņem vērā situācijas konteksts, tajā skaitā paša nopratinātāja izturēšanās, kas var ietekmēt nopratināmās personas izturēšanos un attieksmi; bez tam, personas izturēšanās veida novērtēšanā jāņem vērā tā kultūras līmenis un sociālā pieredze.

Viena no problēmām melu konstatēšanā pēc neverbālās komunikācijas signāliem ir informācijas pārāk lielais daudzums, kuru nepieciešams vērtēt uzreiz, turklāt no daudziem avotiem vienlaikus – skatiena virzība, izteiktie vārdi, pauzes, balss izmaiņas, sejas izteiksme, galvas kustības, žesti, poza, elpošana, svīšana, sejas muskulatūras ietrīcēšanās, ķermeņa stīvums utt., u.tjpr. Jebkura pazīme var vienādā mērā piesaistīt nopratinātāja uzmanību. Turklāt nevar paļauties uz atsevišķām pazīmēm.

Tajā pašā laikā ievērojama priekšrocība ir tā, ka melojošs cilvēks nespēj pilnībā kontrolēt visu savu uzvedību un neverbālās komunikācijas signālus, lai kā arī viņš to gribētu. Tāpēc viņš cenšas kontrolēt tikai to, kam, saskaņā ar viņa viedokli, tiks pievērsta vislielākā vērība. Melojoši cilvēki īpaši cenšas sagatavot stāstījumu, jo lielākā daļa cilvēku cenšas ieklausīties tieši vārdos, turklāt tieši par saviem izteikumiem viņam nāksies uzņemties atbildību, izskaidrot tos, kamēr parasti netiek prasīts paskaidrojums par toni, sejas izteiksmi vai pozu. Ar vārdiem arī visvieglāk var samelot.

Rūpīgi sagatavot visu uzvedību un neverbālos signālus spējīgs tikai profesionāls aktieris, speciāli apmācīts izlūkdienesta darbinieks vai ļoti talantīgs cilvēks. Bez tam, runājot tiek izmantota arī atgriezeniskā saikne, kamēr savus neverbālos signālus, intonāciju, kustību plastiku cilvēks sarunas laikā parasti nevar pats novērot.

Reti kurš pēc savām sajūtām parastos apstākļos spēj pietiekami pilnīgi noteikt savu sejas izteiksmi. Neurofiziologi nav noskaidrojuši, kādā veidā cilvēks iegūst informāciju par savas sejas izteiksmes izmaiņām un kā šīs izmaiņas reģistrējas muskuļos un ādas receptoros. Psihologi,

savukārt, nav nonākuši pie vienota priekšstata par to, cik labi cilvēki spēj sajūst savas sejas izteiksmes rašanās procesu.

Galvenais uzdevums, vērtējot neverbālās komunikācijas signālus, ir – pamanīt melus, atšķirt patiesīgumu no meliem, tajā pašā laikā skaidri saprotot, kad ne vienu ne otru nav vispār iespējams neapšaubāmi konstatēt. Vēlreiz jāuzsver, ka konstatēt melus tika pēc viena veida pazīmēm (piemēram, noteikta sejas izteiksme, balss intonācija vai ķermeņa kustība) nav iespējams (izņemot atsevišķus īpašus gadījumus). Šādu uzdevumu var mēģināt sekmīgi paveikt tikai vērtējot visas pazīmes kopumā.

Tomēr, lielākā daļa cilvēku, tajā skaitā arī tie, kuri ilggadīgi strādā tiesībsargājošās iestādēs un veic noplatināšanu, nav pieraduši pastāvīgi rūpīgi pievērst uzmanību dažāda veida pazīmēm neverbālajā komunikācijā. Var piebilst, ka daudzi psihologi pētījumos mēģinājuši noteikt, tieši kas padara cilvēkus spējīgus kvalitatīvi vērtēt citus cilvēkus, taču nozīmīgi rezultāti šajā jautājumā vēl nav iegūti.

Tomēr ikviens cilvēks ar normālu sociālo pieredzi var iemācīties pareizi novērtēt cilvēkus, it sevišķi, ja cilvēks, kurš melo, ir emocionāli uzbudināts, nav pieredzējis melot, vai nav psihopātisks melis.

Plašāk<sup>7</sup> par melu diagnosticēšanas psiholoģiskajiem un psihofizioloģiskajiem aspektiem sk.:

[http://eksperts.gold.lv/polygraph\\_lv/Melu\\_diagnosticesana.pdf](http://eksperts.gold.lv/polygraph_lv/Melu_diagnosticesana.pdf)

---

7 Sk. arī:

Экман П. профессор. Психология лжи. / Пер.с англ. – Санктпетербург: Питер, 2000. – 272 с.: ил. – [Серия: «Мастера психологии»]

Kavalieris A., Konovālovs J., Mašošins J., Makans L., Miķelsons U. Kriminālistika. II daļa. Kriminālistiskā taktika. Māc. grām. / Papild. un paplaš. ceturtais izd. – Rīga: LPA, 2003. – 353 lpp. – [Noplatināšanas taktika]