

ФАКТИ И ФАКТОИДИ В НАУЧНИЯ ДИСКУРС

Антон Гецов

(Велико Търново, България)

Предмет на анализ в представения материал е спекулативното оповестяване и популяризиране в научния дискурс на формулата на Алберт Мехрабиян, според която невербалната част в общуването е 55%, паралингвистичната – 38%, а вербалната – само 7%.

Предмет на настоящите наблюдения е спекулативното оповестяване на факти (резултати от експерименти) в научния дискурс и тяхната креативна метаморфоза във вторични текстове. Дискурсните конвенции на тези текстове обуславят различния им статус – от чисто научни, дидактични и научнопопулярни до занимателни и дори куриозни.

Става въпрос за позоваването на авторитет (testimonial), което като практика е познато още от древността под наименованието „доказателство по силата на уважението, на нравствеността” (argumentum ad verecundiam). В по-ново време този механизъм е „реанимиран” от мощната и оптимално функционираща нацистка пропаганда. В края на 30-те години на ХХ век той става част от т.нар. азбука на пропагандата, която е един от най-ефективните продукти на Института за анализ на пропагандата в САЩ.

Под авторитет се имат предвид не само конкретни личности, които са признати специалисти в своята област, но и определени мнения, нагласи, предразсъдъци и стереотипи, които в определен момент от определен социум се приемат като абсолютни истини (Шопенхауер 2005: 41). Позоваването на числови стойности или на съотношения – особено в отвлечените, сухите и сложните научни текстове – е ефективно и ефектно средство, което улеснява и оптимизира възприемането на абстрактното съдържание.

В литературата, популяризираща научните достижения в областта на комуникацията, се използват опростени схеми, „очовечени“ термини, елементаризирани идеи и редуцирани академични концепции, за да може изложението да бъде рабираемо, атрактивно, познато и, не на последно място – комерсиално поднесено. Един от култовите аргументи, които се използват с натрапчива упоритост и с месианска патетика в множество книги, статии, студии, учебници, е мистичното съотношение между компоненти с различна семиотична природа – вербални, паралингвистични и невербални, които участват в процеса на комуникацията. Приема се, че вербалната част в общуването е 7%, паралингвистичната – 38%, а невербалната – 55%. За първи път това съотношение получава публичност през далечната 1967 г., а негов „баща“ е Алберт Мехрабиян (Albert Mehrabian). Той е арменец по националност, випускник на Масачузетския технологичен институт, професор в Калифорнийския университет. За 45 години формулата на А. Мехрабиян се е превърнала в неизменна отправна точка, която е актуална за научни трудове с широка проблематика.

Експериментът. Преди обаче да се премине към „творческите“ превъплъщения“ на научните факти във вторичните текстове, трябва да се проследи начинът, по който А. Мехрабиян и неговите колеги стигат до магическата триада. През 1967 г. в две специализирани научни списания по психология се публикуват две статии, чийто предмет на изследване, макар и на пръв поглед да изглежда близък, е коренно различен. Първата е със заглавие „Decoding of inconsistent communications“, в която съавтор на Мехрабиян е Мортън Вийнър. Втората е със заглавие „Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels“, в която съавтор на Мехрабиян е Сюзън Ферис.

Проучването на А. Мехрабиян и М. Вийнър има за цел да провери кое е по-важно в процеса на комуникация – смисълът на думите или начинът, по който те се произнасят. Експериментът се свежда до следното. Две жени трябва да изговорят 9 различни думи, от които 3 думи са с позитивен смисъл, 3 са с неутрален и 3 са с негативен. Думите предварително са записани на магнетофон. Целта е тонът, с който се произнасят думите, да бъде в противоречие с техния смисъл, напр. думата *благодаря* е произнесена с враждебен

тон, а думата *свиреп* е произнесена с положителен тон. Три групи от по 10 участници трябва да изслушат запис на думите една по една, като всяка от групите е инструктирана да фокусира вниманието си или само върху значението на думата, или само върху тона, с който се произнася думата, или върху двете едновременно.

Изводът, до който стигат учените на базата на резултатите от теста, е, че в процеса на рецепция (драстично ограничена от условията на експеримента) при инконсистенцията (противоречието между вербален и паралингвистичен компонент) решаващ е паралингвистичният източник на информация. Като се изразява самият А. Мехрабян: „...Ако вербалната информация е в противоречие с негативните интонационни характеристики, цялото съобщение се възприема като негативно.” (Mehrabian & Wiener 1967: 109).

Проучването на А. Мехрабян и С. Ферис има за цел да сравни тона на гласа с изражението на лицето (мимиката), като се игнорира вербалният компонент (който се състои от една-единствена неутрална дума стимул). В този експеримент се използват три жени, които изговарят избраната дума с различен тон, като аудиозаписите са комбинирани с черно-бели снимки на три женски лица (лицеви изражения). Участниците, т.е. тези, които слушат как се произнася думата, и наблюдават статичните мимики, са 37 студентки от Калифорнийския университет. Резултатите от теста показват, че в процеса на комуникация (макар че и тук е налице по-скоро псевдокомуникация) израженията на лицето (мимиките) са 1,5 пъти по-значими от тона на гласа.

В края на своето проучване А. Мехрабян и С. Ферис правят твърде неочакван, но амбициозен опит да интегрират резултатите от двата експеримента. Те постулират, че синкретичният ефект от общуването, което се състои от едновременно действащи вербален, гласов и мимически компонент, може да бъде представен като съотношение $0,07 - 0,38 - 0,55$. (Mehrabian & Ferris 1967: 252).

Въпросите. Начинът, по който А. Мехрабян и неговите колеги стигат до обвеляната с могъщ, но тайнствен ореол езотерична формула, предизвиква много недоумения, въпроси и несъгласия. Те могат да се групират в шест пункта:

1. Не е ясно как е конституирана самата формула, при положение че нито в първия, нито във втория експеримент трите източника на информация не се изследват едновременно. Това създава натрапчивото впечатление, че представените данни са резултат от еkleктично смесване и комбиниране на количествени характеристики, за чиято симбиоза липсва приемлива методология и непротиворечива научна аргументация. Остойносттаването по този начин на ролята на средства от различни семиотични системи (но не и на сетивни канали!) в процеса на общуването, което изглежда твърде примамливо и атрактивно, е неоправдан риск, който може да омаловажи или да редуцира научната тежест на проучването като цяло.

2. Много въпросителни предизвиква организацията и провеждането на самите експерименти.

Първо, авторът използва ограничен брой стимули – думи, гласови характеристики и лицеви изражения.

Второ, показателен е начинът, по който се използват тези стимули. Отделните словоформи, които в сравнение с изречението и с текста са носители на минимален смисъл, поради липсата на какъвто и да било контекст неестествено влияят върху възможните асоциации. Гласовете, които са само на жени (за това ще стане дума по-нататък), са записани с техническо средство, без да е описана консутиацията, свързана със самия запис. Лицевите изражения са „запечатани” на черно-бели фотографии, което логично ги превръща в статични и твърде икономични откъм информация иконични знаци. Безспорно е, че „живото” лице е много по-динамично и информативно, отколкото – неподвижно фиксираните изражения.

Трето, сходният социален, възрастов, полов, културен и образователен статус на участниците (при това твърде малко на брой!) в експеримента е безспорен фактор за естественото унифициране, за „изкриваването” и, в крайна сметка – за предрешаването на резултатите.

Четвърто, в реалността хората общуват, като естествено използват синхронно петте сетивни канала в определена консутиация, която има динамични, многопланови и сложно йерархизирани измерения, докато условията в експериментите на А. Мехрабиян поставят под въпрос житейския реализъм, без обаче недвусмислено да легитимират експерименталния реализъм.

3. Не е ясно по какъв начин и в каква степен А. Мехрабиян изследва гласовата част („вокален канал”, „вокален тон”, „тон на произношение”). Фокусирането върху единични гласови характеристики в тестовите на А. Мехрабиян означава, че той и колегите му изследват изборително компонентите на тази система, без да вземат предвид очевидни зависимости, като например различната актуалност на изброените компоненти за двата пола.

Двайсетина години по-късно М. Цукерман и Р. Драйвър – въз основа на сравнителен анализ относно впечатлението, което се създава чрез гласа и чрез мимиката – стигат до извода, че гласът в по-голяма степен изразява доминиране и сила, а мимиката оказва по-голямо влияние при изразяване на симпатия и на позитивност. Освен това, анализирайки комплексно паралингвистичната система, двамата автори установяват кои артикулационни, акустични и екстралингвистични характеристики поотделно или в различни комбинации способстват гласът да се възприема като привлекателен и въвеждат термина „стереотип на гласово привличане” (the vocal attractiveness stereotype). Те доказват категорично, че гласовите характеристики влияят в голяма степен върху междуличностните оценки и отношения, като на притежателите на привлекателни гласове се приписват личностни качества, като доминиране, компетентност, енергичност, сърдечност, отзивчивост. При това вокалното привличане е с по-ясно изразени параметри, когато оценяващите имат достъп само до гласа, отколкото когато имат възможност и да чуват, и да виждат говорителя. (Zuckerman & Driver 1989).

Наблюденията на двамата автори върху паралингвистичната система и върху взаимодействието ѝ с други значими за общуването знакови системи, както и начинът, по който достигат до своите заключения, са предпоставка за формулирането на по-адекватна и прецизна позиция в сравнение с гледната точка на А. Мехрабиян. Безспорно свързаната реч дава много повече възможности за наблюдение и за детайлно изучаване на паралингвистичната система, част от която са и свойствата на звуковете.

4. Що се отнася до лицевите изражения (мимиките), критическият поглед върху експериментите на А. Мехрабиян изисква да се направи следното уточнение. В съвременните сериозни проучва-

ния върху невербалната комуникация все по-категорично се застъпва тезата, че значението, което се извлича от изражението на лицето, няма универсален характер. Тази идея е подсказана още от Чарлз Дарвин, но успешно е развита като теория едва век по-късно.

Всяко сериозно научно изследване, чийто предмет е кинетиката или изобщо „езикът на тялото”, трябва да се осъществява задължително през призмата на социокултурните, расовите, религиозните, половите, възрастовите и пр. статусни характеристики. Това ще рече, че дори експериментът на А. Мехрабиян и С. Ферис да има някаква научна или практическа стойност, тя е силно редуцирана от условията на провеждането му. Тези условия не отчитат спецификата както на изконните, така и на придобитите характеристики на социалния статус на участниците в подобни експерименти.

5. В изследванията на А. Мехрабиян последователно се говори за вербално общуване, за вербален канал, за вербална комуникация, за вербална част от комуникацията, за вербалното (като субстантивирана част), за вербален компонент и т.н., без обаче изрично да се уточни, че става дума само за устна опосредствана псевдокомуникация*. Това е пределно ясно за тези, които познават детайлно научните търсения на американския учен. Интерпретирането на постигнатите от него резултати обаче (за което ще стане дума по-нататък) създава невярното, но твърдо впечатление, че А. Мехрабиян визира вербалното общуване във всичките му форми и разновидности.

За разлика от опитите на А. Мехрабиян, в които е твърде пресилено да се говори за вербално общуване и за реална комуникация, в действителността именно вербалните инструменти са с най-значим принос за осъзнатото – и особено за неосъзнатото – възприемане на разнообразната и многоаспектна информация. От гледна точка на прекия комуникативен контакт (събеседниците са на едно и също място по едно и също време) или на времево прекия, но пространствено

* Дефинирането на комуникацията като опосредствана е обусловено от факта, че тя се реализира с помощта на техническо средство. Определянето ѝ като псевдокомуникация произтича от това, че артикулирането на отделни думи и търсенето на смисъла приоритетно в невербалните средства не наподобява дори бегло реалното общуване.

вено непрекия комуникативен контакт определянето на съотношението между вербално, паралингвистично и кинетично (но не във варианта на А. Мехрабиян) може би има някаква научна стойност и практическа значимост. От гледище обаче на пълноценното, адекватното и оперативното комуникативното взаимодействие (и въздействие) по-важно е коя информация като обем и като характер се възприема критически, т.е. чрез съзнанието, и коя „се промъква” в дълбинната част от психиката, т.е. в подсъзнанието, откъдето до голяма степен определя „дневния ред на индивида”.

В крайна сметка за вербален компонент в тестовете на А. Мехрабиян може да се говори дотолкова, доколкото думите са езикови средства. Заместването на цялото (пълноценната вербална комуникация) с негова част (изолирани от естествения си контекст отделни думи) е класически случай на един от неслучайно предпочитаните инструменти с манипулативен потенциал – некоректната индукция. Семантичният и прагматичният потенциал на отделно взети думи, които взаимодействат с неравностойно представени неезикови средства за социално взаимодействие в лабораторни условия, не изчерпват потенциала на вербалния компонент като цяло в комуникацията. Напротив – той има водеща и практически незаменима роля в общуването, включително и в непосредствената устна (псевдо)комуникация.

б. За да се избегнат всякакви спекулации относно значимостта на изследванията на американския професор за изучаването на невербалната комуникация е резонно да се приведе мнението на самия А. Мехрабиян за фамозното съотношение: „Моите открития често са цитирани невярно. Моля, запомнете, че всичките ми резултати по отношение на инконсистентното или на редундантно общуване се отнасят до взаимната обмяна на чувства и нагласи*. Това е сферата, в която тези резултати са приложими. Несъмнено е абсурдно да се намеква или да се внушава, че вербалната част от цялата комуникация съставлява само 7% от съобщението. Нека предположим, че искам да ви кажа, че гумичката, която търсите, е във второто шкаф-

* Всъщност в своите експерименти А. Мехрабиян анализира само и единствено изразяването на отношението „харесване (like) – неутралитет (neutrality) – нехаресване (dislike)”.

че, от дясната страна на бюрото, в офиса на третия етаж. Как може някой да оспори, че вербалната част на това съобщение е само 7% от него? Напротив – вербалната част е почти 100% от съобщението. Винаги, когато предмет на комуникацията са абстрактни взаимоотношения, е пределно ясно, че 100% от цялата комуникация е вербална.” (Mehrabian 1995, цит. по: Larakko 1997).

Едва ли обяснението на създателя на прословутата формула, превърнала го в едно от най-известните имена в съвременната психология, се нуждае от коментар. То обаче идва 30 години след фойерверка, който предизвикват статиите, публикувани в края на 70-те години, и трудно може да коригира невярно създаденото впечатление за универсалността и за неограничените възможности на култовото съотношение.

„Творческите превъплъщения”. Вторият акцент в този материал са коментарите, които логично предизвикват странните интерпретации на това съотношение. То, няма да е пресилено да се каже, вече е със статус на магическо заклинание, присъстващо не само в педантичното и строго научно изложение, но и в популярните, в дидактическите и в занимателните текстове.

Ето няколко интересни вторични източника, които са красноречива, точна и симптоматична илюстрация на невероятните превъплъщения на въпросната формула.

3.3.1. *„Албърт Михръбиън* открива, че цялостното послание, предавано при **общуването**, е съставено от около 7% словесна част (само думи), 38% гласова част (включително тон на гласа, интонационни модуляции и други звуци) и 55% несловесна част (мимика, **жестове и пози**).”* (Пийз, Гарнър 2000: 14).

Неслучайно обзорът на цитатите започва с придобилата изключителна (и заслужена!) известност книга на Алън Пийз и Алън Гарнър „Езикът на тялото. Скритият смисъл на думите”. Нейната роля за популяризирането на потенциала както на „езика на тялото”,

* Името на американския професор във всички приведени тук примери се изписва в съответствие с цитираните източници. Отсъствието на единна и на общоприета форма на името е ярко доказателство за динамиката и за характера на центробежните сили, които притежава вторичният текст спрямо оригинала.

така и на метаезика е огромна. Първата неточност (меко казано) е, че А. Пийз не прецизира обема на понятието „общуване”. Както вече стана ясно, в изследванията на А. Мехрабян се визира междуличностната опосредствана псевдокомуникация, а не общуването изобщо. Това естествено създава условия за неправилно тълкуване на тясната област, за която формулата е актуална, както и на значимостта на числовото съотношение.

Втората съществена неточност е включването в т.нар. несловесна част на „жестовете” и на „позите”. Всъщност във втория експеримент на А. Мехрабян се има предвид съпоставката между гласовата част и изразенията на различни части на лицето. Понятието „лицеви изразения” (лицеви знаци, лицеви сигнали, лицеви движения) се отъждествява с понятието „мимики” или се обобщава в родовото понятие „мимика”, докато понятията „жестове” и „позии” се обобщават в родовото понятие „пантомимика”. Мимиката и пантомимиката, на свой ред, се обединяват в „кинетиката” (кинетична знакова система; кинетична модалност), с която се означава цялостната двигателна активност на различни части от човешкото тяло в процеса на комуникация. „Езикът на тялото” е понятие с най-висока степен на обобщеност, тъй като в него освен кинетиката се включват типовете тактилно поведение, проксемиката, обонятелните и цивилизационните кодове и пр.

Що се отнася до „гласовата част”, с оглед на популярния характер на книгата на А. Пийз и А. Гарнър, е допустимо тя да се представи вярно, но непълно. Цялата паралингвистична система включва доста повече компоненти (виж по-горе), отколкото „тон на гласа, интонационни модуляции и други (?) звуци”.

Единственото, което сравнително коректно е представено в този цитат, е словесната част, макар че уточнението „само думи” би могло да бъде още повече прецизирано.

3.3.2. „Албърт Мехрабян, професор по психология от Калифорнийския университет, Лос Анджелис, е изчислил, че едва 7% от разбраното произтича от реално казаното, 38% се подразбира по тона на гласа, а 55% се дължи на сигналите на мълчаливата реч.” (Люис 2001: 21).

Книгата на Дейвид Люис, безспорен бестселър в областта на приложната социална психология, има не по-малко значение за популяризирането на невербалното поведение от книгата на Пийз и Гарнър. Оригиналното заглавие на неговата книга е: „The secret language of success”, което въпреки своята комерсиална амбивалентност звучи достатъчно примамливо и атрактивно. Още по-въздействащо, но и некоректно е представена и въпросната формула. Тук изобщо не е посочено (нищо в непосредствения, нищо в широкия контекст) за какъв тип общуване става дума. Тази неопределеност закономерно провокира презумпцията, че се визира комуникацията по принцип. Вербалната част (или малкото на брой отделно артикулирани думи) е представена от витиеватата и доста обща формулировка „едва 7% от разбраното произтича от реално казаното”. Какво значи „реално казано” в експериментите на А. Мехрабиян? А „реално разбрано”? И как то се измерва? Въпроси без отговор. Но пък колко сензационно изглежда интерпретацията! Особено с наречието за логическо уточняване „едва”, което допълнително интензифицира внушаемостта.

„Сигналите на мълчаливата реч” е уникален израз, който е перфектен пример за „креативен превод” на научните факти в популярни „фактоиди” (измислени факти). „Мълчаливата реч” е метафорично словосъчетание, което освен кинетиката може да обедини в себе си проксемиката, метаграфемиката, тактилното поведение, т.нар. цивилизационни кодове (облекло, накити, автомобили, стил на живот и пр.), информацията, която се обменя чрез обонянето и чрез вкуса, и други знакови системи. Може и да се тълкува (доста спорно и трудно обосновано) като корелат на езиковата семиотична система. Изобщо тази, все още запазила свежестта си красива метафора, може да означава доста неща, за които човек, в съгласие с познавателния си репертоар, може да се сети.

За „тона на гласа” може да се повтори познатата вече поръчка – вярното може да се прецизира, за да стане и коректно.

3.3.3. „Изследванията показват, че в **ежедневното човешко общуване думите са 7%, звуковете и интонацията – 38%, неречевото взаимодействие – 55%** („Говорим с глас, беседваме с цялото си тяло” – Публиций).” (Скопилатов, Ефремов 2000).

В ориентираната към бизнес комуникацията монография на двамата руски автори, макар че на пръв поглед понятието „общуване“ е стеснено, при „превода“ отново е допусната груба грешка. „Ежедневното човешко общуване“ може да бъде и устно, и писмено, и интерперсонално, и масово, и пряко, и опосредствано и пр., и пр., а общуването, чийто предмет на изследване са трудовете на А. Мехрабян, е само една, при това твърде редуцирана и неестествена, разновидност на рутинната комуникация.

В тази иначе сериозна научна монография „мълчаливата реч“ е трансформирана от авторите в „неречево взаимодействие“, което едва ли може да се смята за особен напредък в изясняването на съдържанието на понятия, които са с изключителна важност за разбирането на цялостната концепция. Лицевите изражения (мимиките) са само част от неречевото взаимодействие. В определен момент те може да са носители на голяма по обем и/или на актуална информация, но дори в този случай си остават само едно от хетерогенните по своята природа средства за социално взаимодействие.

Що се отнася до „звуките и интонацията“, няма нужда да се привеждат аргументи, подкрепящи тезата, че подобно елементаризиране на системата от прозодични и от фонационни средства подвежда аудиторията и създава лъжливо усещане за лекота, за разбираемост и за удовлетвореност в процеса на рецепция. Всъщност практически е невъзможно на базата на откъснатите от първичния контекст данни, които освен това са неузнаваемо променени, читателят адекватно да интерпретира оригиналната идея или пък да се опита да я приложи.

Сентенцията на Публиций, чието използване вероятно цели да се засили въздействието върху аудиторията, няма нищо общо с тестовите на А. Мехрабян. Умелото и ефектното съчетаване на достоверно звучащи числови съотношения с мъдростта на вековете е успешна тактика, която често се прилага, за да се постигне ефектът на „информационния шум“. Интересното в случая е, че скритото манипулативно въздействие се постига не чрез имплицирание на (част от) информацията, а чрез нейното ударно подаване, като свръхобемът ѝ интензивно стимулира директната инвазия в подсъзнанието.

3.3.4. *„Думите са само незначителна част от комуникацията. В статията на М. Аргайл и негови колеги в „Британско*

списание за социална и клинична психология” (1970. Т. 9. С. 222–231) се твърди, че 55% от въздействието се определя от пантомимиката – езика на тялото (пози, жестове, мимики, очен контакт), 38% – от тона на гласа и само 7% – от съдържанието на речта.” (Шейнов 2007).

В своята научна монография Виктор Шейнов цитира друг корифей в областта на психологията, професора от Оксфорд Майкъл Аргайл (за съжаление оригиналният текст не бе открит), като е логично да се смята, че думите на английския изследовател са предадени коректно.

В сравнение с останалите извадки, които са предмет на анализ, в този цитат се говори не за общуване, не за комуникативно взаимодействие, а за въздействие. Независимо от спорната идея, че всяко взаимодействие е и въздействие, която се споделя от все повече учени, в експериментите на А. Мехрабиян се акцентува върху относителната тежест на различните по семиотичната си природа компоненти в експерименталните условия на редуцирано псевдообщуване. Вярно е, че степента на въздействие има изключителна прагматична натовареност, но също така е вярно, че нейното практическо установяване е трудно, тъй като перлокуцията, за разлика от илокуцията, не може да бъде еднозначно, сигурно и коректно формално регистрирана.

В тази версия на „триадата” твърде интересно е формулирано понятието „лицеви изражения”. То е модифицирано в „пантомимика” и в „език на тялото” (употребени като синоними?!), като нито едното, нито другото е вярно. Кинетиката е синкретична съвкупност от мимически (лицеви сигнали) и от пантомимически (жестове, пози) движения, докато понятието „език на тялото” има доста по-широк обем (виж по-горе). Така че би било резонно предпочетените от М. Аргайл термини „пантомимика” и „език на тялото” да се заменят с термините „мимики”, „лицеви изражения”, „лицеви сигнали”.

Словосъчетанието „съдържание на речта” звучи доста оптимистично с оглед на смисъла, който се влага в него. Да се говори за свързана реч, при положение че се артикулират отделни, несвързани с какъвто и да било реален контекст, думи, е наивно и неточно. В експериментите на А. Мехрабиян липсва съдържание на речта,

използват се само отделни думи стимули, чиято роля е чрез артикулирането им те да породят определени асоциации. Аксиоматична постановка е, че речта е естествена, линейна, ситуативно обусловена и целенасочена творческа дейност, чрез която „умението да се говори се превръща в говорене”. А не в просто произнасяне на словоформи.

Означаването на вокалния компонент само като „тон на гласа” в това изложение вече е достатъчно коментирано.

3.3.5. *„Известният чуждестранен психолог Алберт Мехрабиян и неговите колеги още през миналия век, в резултат на проведен експеримент, са открили, че ефективността на междудуличностната комуникация и степента на взаимно доверие между хората зависи от съгласуването или от съвпадението на три базови аспекта в общуването... Мехрабиян експериментално доказва, че много важна за деловото и за всяко друго общуване информация се предава по три различни комуникационни канала: визуален, аудиален и **вербален**. Психологът заключава, че 55% от информацията се предава чрез визуален канал (**основно чрез мимика и пантомимика**), 38% от информацията се предава чрез звуковия канал (интонация и тон на гласа) и само 7% от информацията се предава с помощта на **устната реч**.”* (Сухоруков 2011).

Най-същественото противоречие в така представената концепция е смесването на комуникативните (сетивните) канали – зрителен, слухов, обонятелен, вкусов и тактилен, със семиотичните системи – езикова и неезикова. Информацията, изразена чрез средствата на езиковата знакова система, т.е. вербалната информация, може да се предава както чрез зрителния и/или чрез слуховия канал, така и чрез тактилния канал (брайловата азбука). Между другото подобни смесвания (или недостатъчно коректни разграничавания) се срещат доста често и в сериозните научни изследванията, в които се обсъждат достойнствата, недостатъците, приносите и значението на работата на А. Мехрабиян. Част от причините за тази ненаучна компилация между важни и основни термини е и тяхното непоследователно използване в оригиналната версия на разглежданата концепция.

На второ място представянето на „лицевите изражения” и тук е прегърпяло странна метаморфоза. „Мимиката” и „пантомимиката”

се разглеждат като съставни части от „визуалния канал”, което е безкрайно неприемливо твърдение. Визуалният (или зрителният) канал може да бъде използван както за предаване на информация, изразена чрез средства на различни неезикови семиотични системи, напр. цветове, жестово-мимически, светлинни и пр., така и за предаване на вербално изразена информация. Всъщност вместо „визуален канал” авторът е трябвало да използва „кинетична система” („кинетична модалност”). Освен това тези 55% от информацията се възприемат само и единствено благодарение на „лицевите изражения (мимиките)”, а не благодарение на „мимика и пантомимика” едновременно.

Последният термин, който основателно предизвиква несъгласие, е „устната реч”. Отделно произнесените думи в експериментите на А. Мехрабиян не може и не трябва да се отъждествяват със свързаната реч, която, без значение дали е в устна, или е в писмена форма, е сложно и динамично организиран феномен с основна роля в човешкото общуване.

3.3.6. *„Според психолозите много зависи от това какво ще каже жената (7%), как ще го каже (38%) и какви сигнали ще изпрати езикът на тялото ѝ (55%). По този начин, без да каже много думи, една добра продавачка може да продаде стоката си (93%), без да е комуникирала пряко с клиента.”* (в. „Стандарт”, 23.07.2004 г.).

Последният цитат е от статия, чийто автор е синкретичният адресант, а текстът недвусмислено демонстрира йерархията на функциите, типични за т.нар средства за масова информация. В тази своеобразна класация информативната функция има твърде малки шансове за доминация спрямо манипулативната, рекреативната и интегративната функция. Както и може да се очаква след прегледа на научнопопулярните и на популярните източници, в таблойдните медии „еманципацията” на Мехрабияновата формула е доведена до своя логичен апогей. Оказва се, че откритието на американския професор има оптимално приложение в работата на продавачките (без значение какво продават), чийто „език на тялото” може да извършва чудеса. Включително и да прикрива тяхната спорна речева култура

и оскъдните им езикови познания, които често са причина вербалните им напъни да се увенчават с тотален комуникативен провал.

Изразът „*какво ще каже жената*” няма нищо общо с артикулирането на „отделни словоформи”, както изразът „*как ще го каже*” съдържа много по-различен смисъл от смисъла, който се влага в понятието „паралингвистична система”. Що се отнася до последния компонент, „езикът на тялото”, както вече стана ясно, е много по-широко понятие от „израженията на лицето”, „запечатани” на черно-бели фотографии. Най-интригуващото обаче е оставено за края на материала – продавачката използва езика на тялото си, гласовите си възможности, че и малко думи, „*без обаче да комуникира пряко с клиента си*” (!). Подобни абсурди за съжаление се превръщат в рутинна практика в средствата за масова информация. Публикуването на подобни наивни и парадоксални твърдения, поднесени като достоверни и сериозни научни факти, е една от причините, средствата за масова информация бързо, последователно и упорито да се трансформират в средства за масова профанация.

Разбира се, с оглед на изключително ниското ниво на културата на общуване в публичната сфера у нас – като се започне от Народното събрание и се стигне до увеселителните заведения, улицата и магазините – подобен сценарий, включващ редуцирана (но не изкуствено, а спонтанно) псевдокомуникация, е напълно възможен. Само че едва ли такъв тип общуване е имала предвид колективната анонимност, която е създала този шедьовър от „националното изложение на глупостта”.

3.3.7. Ясно е, че единственото, което неизменно и точно се повтаря в шестте вторични източника на информация, е процентното съотношение. То е и единственото, което е абсолютно вярно с оригинала. Относително коректно – с оглед на първичния текст – се представя и гласовият компонент. Най-драстичните разминавания се наблюдават при описанието на невербалния компонент, като тенденцията е изкуствено и ефектно да се мултиплицира значението му. Това става с помощта на последователното и агресивното заместване на вярното понятие „лицеви изражения (мимики)” с по-общия понятия, като „мълчалива реч”, „език на тялото”, „неречево взаимодействие” и пр. Не по-малко фрапиращо е и неточното дефиниране

на типа комуникация, което в някои от примерите (не само в представените в това изложение) изобщо липсва. И в този случай се използват по-обща, но по-комфортни от прагматична гледна точка, формулировки, като „междучелностната комуникация”, „ежедневното човешко общуване”, „общуването”, та дори и „въздействие”, вместо коректното понятие „междучелностна опосредствана (псевдо)комуникация”. Що се отнася до вербалния компонент, изборът на понятия, с които той се замества е впечатляващ – като се започне от „реално казаното”, та се стигне до „съдържанието на речта” и „какво ще каже”.

Причини за несъответствията при „превода”. В крайна сметка може да се заключи, че основните причини за странните несъответствия при „превода” на ключовия аргумент (числовото съотношение) на А. Мехрабян и за неговите „творчески” метафоризи, са две.

Първата е неясната методологическа база за експериментите, проведени през 1967 г., както и формулирането на резултатите от тях от американските психолози по начин, който ги прави удобни за спекулативни тълкувания. Дали това е направено съзнателно или не, може само да се гадае, но е факт, че автентичните текстове на статиите на А. Мехрабян и неговите колеги (и особено изводите във втората от тях!) създават предпоставки за фриволно използване на „сензационното” откритие.

Втората причина всъщност е част от огромен проблем, чието решаване все повече заприличва на химера. Става дума за транслирането на факти, идеи, хипотези, теории от тесни професионални области, чието лавинообразно увеличаване е пряк резултат от диверсификацията на научната парадигма, към хабиуталното, популярното, общодостъпното. В това свое непредвидимо и уникално, но задължително „пътешествие” голяма част от автентичните данни променят визията и значимостта си.

От една страна, е налице стремеж, който до известна степен е оправдан, неразбираемите и сложните академични достижения, представени чрез типичния за науката езотеричен език, да се поднесат по начин, който минимално би възпрепятствал тяхното разбиране и усвояване. В този смисъл популяризирането на научните факти има не по-малка стойност от самото им откриване.

От друга страна обаче, все по-системни и сполучливи стават опитите за комерсиализация на научни открития, въпреки че тяхната приложимост в ежедневието е спорна и недоказана. Тази комерсиализация се извършва под благовидния предлог, че на човечеството се прави огромна услуга, като се популяризират резултатите от дейността на учените в специализираните сфери на човешкото познание. Разбира се, това става не като се отчитат потребностите на обикновените хора, а като се вземат предвид възможностите на пазарно ориентираните субекти, да извлекат бърза и максимална полза от „пласирането” на привлекателното, на съблазнителното, на сензационното в благосклонно отвореното за подобни внушения съзнание на социума.

Един от начините, чрез които това обикновено се извършва, е некоректното позоваване на авторитет, което се използва като инструмент с манипулативен потенциал в комуникативната технология. Това е един от „интелигентните” механизми, с чиято помощ манипулативността се проектира и върху речевите тактики, и върху комуникативните стратегии.

БИБЛИОГРАФИЯ

Люис 2001: Д. Люис. Тайният език. Мълчаливите послания. Магията на успеха. С., 2001.

Пийз, Гарнър 2000: А. Пийз, А. Гарнър. Езикът на тялото. Скритият смисъл на думите. С., 2000.

Скопилатов, Ефремов 2000: И. А. Скопилатов, О. Ю. Ефремов. Управление персоналом. М., 2000. // <http://www.bibliotekar.ru/biznes-33/index.htm>

Сухоруков 2011: М. М. Сухоруков. Психология обучения продажам страховых услуг. // <http://allinsurance.ru/AllDocs/OMIN-8D39GV130111649>

Шейнов 2007: В. П. Шейнов. Скрытое управление человеком (психология манипулирования). М., 2007. // <http://shnurok14.narod.ru/Psih/Hidden/index.html>

Шопенхауер 2005: А. Шопенхауер. Искусството да бъдеш винаги прав. С., 2005.

Lapakko 1997: D. Lapakko. Three cheers for language: A closer examination of a widely cited study of nonverbal communication. // *Communication Education*, 46, 63–67.

Mehrabian 1995: A. Mehrabian. Intercultural encounters: The fundamentals of intercultural communication (3rd. ed.). Englewood, CO: Morton Publishing Company.

Mehrabian & Ferris 1967: A. Mehrabian, S. Ferris. Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. // *Journal of Consulting Psychology*, 31, 248–252.

Mehrabian & Wiener 1967: A. Mehrabian, M. Wiener. Decoding of inconsistent communications. // *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 109–114.

Zuckerman & Driver 1989: M. Zuckerman, R. E. Driver. What sounds beautiful is good: The vocal attractiveness stereotype. // *Journal of Nonverbal Behavior*, 13, 67–82.

FACTS AND FACTOIDS IN THE SCIENTIFIC DISCOURSE

Anton Getsov

(Veliko Tarnovo, Bulgaria)

Subject of analysis in the presented article is the speculative proclamation and promotion in the scientific discourse of the mythical formula of Albert Mehrabian, according to that the nonverbal part of the communication is 55%, the paralinguistic – 38% and the verbal – only 7%.