Komunikacja niewerbalna w polityce i sztuka wykrywania kłamstw

na przykładzie debat Hilary Clinton i Donalda Trampa

Wstęp

Co kilka lat każdy z nas, po ukończeniu osiemnastu lat doświadcza, jak działa podstawowy mechanizm demokracji. Tak, mówię o wyborach. Samorządowych, parlamentarnych, bądź prezydenckich. Ogromna machina wyborcza zaczyna działać tuż od momentu ogłoszenia prezydenta o zarządzeniu wyborów. Widzimy uśmiechniętych lub dystyngowanych kandydatów na bilbordach, w telewizji i prasie, słyszymy ich na radio. Zaczynają się spotkania z wyborcami, charytatywne akcje i odbudowa całego miasta. Na przykład w Rosji niezbędnym elementem kampanii wyborczej jest odnowienie dróg. Nie konieczna jest jakość, tylko wrażenie, że „kandydat działa”.

Takie sposoby przekonania wyborcy do podejmowania decyzji są oczywiste i dla każdego przeciętnego człowieka zbyt jasne. Jednak generalną opinię kształtujemy podczas oglądania debat, gdzie w grę wchodzą narzędzia komunikacji niewerbalnej.

Albert Mehrabian, psycholog i profesor emerytowany Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles, ustanowił, że za pomocą werbalnej komunikacji informacja przekazywana tylko na 7%, na 38% przez środki dźwiękowe (ton i intonacja głosu) i aż na 55% przez komunikację niewerbalną. Mając tą informację i nie brać to pod uwagę było by drogą do porażki w wyścigach wyborczych. Więc stąd mamy literaturę o komunikacji niewerbalnej w polityce, o tym, jak się zachowywać kandydatowi przed kamerą i również mamy specjalistów, którzy odnaleźli się w tej sferze i budują na tym karierę.

Jeden z polskich kreatorów wizerunku politycznego (Piotr Tymochowicz) uczestniczył w dokumentalnym filmie Marcela Łozińskiego „Jak to się robi”. W 2006 roku Gazeta Wyborcza okrzyknęła ten film największym wydarzeniem dokumentalnym od 1989 roku. W filmie najwyraźniej pokazana moc przekazu niewerbalnego. Jak łatwo za pomocą tego narzędzia przeprowadzić człowieka, który nie ma pojęcia o tym, jak rządzić, do władzy.

Szczegółowo te tematy będę omawiać w pierwszym i drugim rozdziale pracy, zaczynając od podstawowej terminologii, wprowadzającej w temat pracy, kończąc na detalizowanym opisaniu postaw i gestów, czyli przekazów politycznych.

Mówiąc o komunikacji niewerbalnej, opisując znaczenia gestów, wyrazów twarzy i postaw bohaterów mojej pracy, niezbędne spotkanie z tym, że język ciała i słowa, które w ten moment wymawiają rozchodzą się różnymi drogami. Więc trzeci rozdział poświęcę mojej ulubionej problematyce. Jak zauważyć, że ktoś kłamie? Wybitny i lubiany przeze mnie amerykański psycholog Paul Ekman zajmował się tym przez wielu lat, napisał kilka książek o tym, jak rozpoznać prawdziwe emocje i wykrywać kłamstwo. Na podstawie jego osoby został stworzony serial „Lie to me”, gdzie głównym tematem jest ujawnienie kłamstwa za pomocą komunikacji niewerbalnej i mimiki.