

В И К Т О Р Ш Е Й Н О В

# ЛОЖЬ И ПРИЕМЫ ЗАЩИТЫ ОТ НЕЕ



Сам себе психолог (Питер)

Виктор Шейнов

**Ложь и приемы защиты от нее**

«Питер»

2017

УДК 316.6  
ББК 88.5

**Шейнов В. П.**

Ложь и приемы защиты от нее / В. П. Шейнов — «Питер»,  
2017 — (Сам себе психолог (Питер))

ISBN 978-5-496-02500-3

Все люди лгут! Абсолютно все – такова человеческая природа. Ложь давно проникла во все сферы человеческой жизни. Согласно исследованиям, за десять минут разговора человек успевает соврать трижды (приукрасить, польстить, утаить факты). Обман с самыми благими (и не очень) намерениями часто направлен на детей, пожилых людей, коллег. При этом мы обижаемся, если оказывается, что нас кто-то обвел вокруг пальца. Ложь скрывается в деталях. Мимика, позы, жесты, взгляд, интонации – все это может указывать на то, что человек говорит неправду. Какими приемами пользуются обманщики? Как защитить себя от обмана и не стать марионеткой в их руках? О самых распространенных методах вы узнаете из многочисленных примеров и рекомендаций, которые приводит автор. Эта книга для всех, кто не хочет становиться жертвой профессиональных манипуляторов и врунов-любителей.

УДК 316.6  
ББК 88.5

ISBN 978-5-496-02500-3

© Шейнов В. П., 2017  
© Питер, 2017

## Содержание

Автор – читателю:	6
Часть I. Что такое ложь и как ее распознать	7
Глава 1	8
1.1. Любим ли мы врать?	8
1.2. Сущность, виды и издержки лжи	9
1.3. Сущность скрытого управления и его виды	12
1.4. Ложь как разновидность скрытого управления	14
Глава 2	15
2.1. Первые признаки обмана	15
2.2. Вербальные признаки намеренной лжи	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

# **Виктор Шейнов**

## **Ложь и приемы защиты от нее**

Серия «Сам себе психолог»

© ООО Издательство «Питер», 2017

© Серия «Сам себе психолог», 2017

\* \* \*

## **Автор – читателю: Почему написана эта книга. Что в ней нового о лжи**

*Тот, кто не управляет собой, становится объектом управления со стороны других.*

*М. Икбал*

Для того чтобы книга заинтересовала читателя, необходим новый взгляд на проблему, которой книга посвящена.

Ложь сопровождает человека повсюду, она известна ему с детства. Что нового можно сказать о ней сегодня?

Психология как наука о человеке не стоит на месте, и новое в ней дало возможность за последнее время узнать о лжи больше.

Мне посчастливилось ввести в научный оборот несколько понятий, способствовавших этому. Первое из них – «скрытое управление человеком» [14]. Второе – «модель психологического воздействия» [12]. Рассмотрев ложь как одну из разновидностей скрытого управления, разложив ее на составляющие по модели психологического воздействия, автор получил возможность понять психологические механизмы, действующие в процессе лжи.

Понимание, за счет чего происходит обман, помогает защититься от него. Именно помощь читателю в этом и является главной целью данной книги.

С этой же целью привожу и разбираю множество типичных приемов лжи, жертвами которой может стать каждый: во взаимоотношениях с руководителями и подчиненными, мужчинами и женщинами, родителями и детьми, учителями и учениками, преподавателями и студентами.

Знание наиболее часто встречающихся приемов лжи также должно помочь защите от лжецов. Тем более что на страницах книги даны разнообразные приемы защиты от наиболее опасных и часто встречающихся приемов злонамеренной лжи.

Я заинтересован в откликах читателей на книгу, в предложениях, замечаниях и оценочных суждениях. Их можно направлять по адресу: sheinov1@mail.ru. На письма я отвечаю.

А пока – желаю успеха! Успеха в освоении и применении знаний, практическая польза которых подтверждена опытом их применения.

*С наилучшими пожеланиями,*

*В. П. Шейнов*

[www.sheinov.com](http://www.sheinov.com)

## **Часть I. Что такое ложь и как ее распознать**

*Мы потому клеймим ложь наибольшим позором, что из всех дурных поступков этот легче всего скрыть и проще всего совершить.*  
**Вольтер**

## Глава 1

### Ложь как скрытое управление

*Величайшее искусство управления заключается в том, чтобы сделать свою власть незаметной.*

**Ж.-Ж. Руссо**

Введенное мной [14] понятие «скрытое управление человеком» дало возможность по-новому взглянуть на проблему лжи и благодаря этому узнать о лжи больше. В этой главе мы познакомимся с обоими понятиями – ложью и скрытым управлением – и узнаем, как они связаны между собой.

#### 1.1. Любим ли мы врать?

*Люди так простодушны и так поглощены близкими нуждами, что обманывающий всегда найдет того, кто даст себя одурачить.*

**Н. Макиавелли**

Говорят, что без лжи нет ни брака, ни близких, ни иных успешных отношений. Как установлено в различных исследованиях, мы все ежедневно лжем от 50 до 200 раз.

У вас спросили: «Как дела?» Что вы ответили? «У меня все хорошо!» (Что почти никогда не соответствует действительности.) «Платье на тебе сегодня превосходно сидит!» (Нам просто жалко эту женщину.) «Спасибо, все было очень вкусно!» (Не обижать же хозяйку дома – она старалась, готовила угощение.) Это может быть ложь во спасение. Или чтобы не обидеть другого. Но нередко – для достижения меркантильных целей.

«Мы врем в среднем по 200 раз в день, и без этого жизнь была бы сплошным кошмаром», – заявил профессор психологии Университета Южной Калифорнии Джеральд Джилиссон. Он прикрепил к одежде 20 добровольцев микрофоны и потом проанализировал все, что они говорили в обычной жизни.

Оказалось, что в среднем каждые восемь минут они говорили что-либо, не соответствующее действительности. Больше других врут те, кто постоянно контактирует с людьми (продавцы, врачи, политические деятели, журналисты, адвокаты, торговые агенты и даже психологи).

Очень часто люди оправдывают свои промахи и ошибки невинной ложью. Опоздавшие часто ссылаются на дорожные пробки. Человек, отказывающийся от приглашения, врет, что неважно себя чувствует или что у него завал на работе. Психолог Ричард Вайзман из Университета графства Хартфордшир в Англии провел простой опыт: разослал чеки на 12 фунтов стерлингов (каждый якобы по ошибке) 25 священникам и такому же числу продавцов автомобилей. Одинаковое число тех и других (60 %) присвоили эти деньги и только 40 % вернули чеки.

Доктор Вайзман считает, что современное общество не смогло бы функционировать, если бы все говорили только правду. Особенно часто ложь содержится в резюме, которые люди рассылают при поиске работы.

Итак, все люди лгут! Абсолютно все – больше или меньше, лучше или хуже, с корыстными или благими целями, но лгут. Такова человеческая природа. Поэтому есть повод для изучения этого феномена. Особенно учитывая то, что от злонамеренной лжи несть числа пострадавших – в прошлом, настоящем и будущем...

## 1.2. Сущность, виды и издержки лжи

*Ложь подобна тяжкому удару: если рана и заживет, рубец останется.*

*Саади*

Ложь давно проникла во все сферы человеческой жизни. Согласно исследованиям, за десять минут разговора человек успеваешь соврать трижды (приукрасить, польстить, утаить факты). Обман с самыми благими (и не очень) намерениями часто направлен на детей, пожилых людей, коллег. При этом мы обижаемся, если оказывается, что нас кто-то обвел вокруг пальца. Часто распознать обман удается благодаря интуиции, поэтому женщины нередко проницательнее в этом вопросе. Но не одним подсознанием жив человек – всем, кто не хочет становиться жертвой профессиональных манипуляторов и врунов-любителей, стоит знать основные факты о психологии лжи.

### Что такое ложь

**Ложь** – это утверждение, заведомо не соответствующее истине и высказанное в таком виде сознательно. В повседневной жизни ложью называют умышленную передачу фактической и эмоциональной информации (вербально или невербально) с целью создания или поддержания в другом человеке убеждения, которое сам передающий считает не соответствующим истине.

Я исхожу из следующего определения: **ложь (обман) – это действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды** [15].

Ложь – весьма распространенный феномен, который включает в себя разнообразие ситуаций и тактик. Содержанием лжи могут выступать эмоция, действие, оправдание, достижение и факт. Различают следующие типы лжи: прямая (неправда в чистом виде), преувеличение и изошренная ложь (опускание или искажение важных деталей). Адресат лжи – это тот, о ком (или чем) говорится ложь (сам человек или кто-то другой) [16, 17].

### Виды лжи

Ложь – это манипулирование информацией [19]. Маккорнак выделил общие типы лжи:

- 1) манипулирование качеством информации (осознанное манипулирование качеством передаваемой информации объясняет ложь или фальсификацию);
- 2) манипулирование количеством информации (осознанное манипулирование количеством передаваемой информации объясняет обман или укрывательство);
- 3) передача двусмысленной, размытой информации;
- 4) неуместная информация (нарушение этого принципа подходит под термин «диверсионный ответ», когда собеседник перенаправляет беседу, отклоняя ее от опасных для него фактов);
- 5) искажение – сообщение ложной информации (фабрикация, фальсификация).

Исследования показали:

- социально активным людям врать приходится чаще;
- к обману более склонны экстраверты, чем интроверты;

- женщины склонны врать по поводу бытовых моментов (стоимость вещей и т. п.), а мужчины – насчет того, что касается отношений (например, мужчина из лучших побуждений может соврать, утверждая, что его все устраивает, но недовольство все равно прорвется со временем наружу и станет неприятным сюрпризом для пары).

### **Издержки лжи**

К издержкам лжи относятся боязнь разоблачения и угрызения совести.

Боязнь разоблачения наиболее высока в случаях, если:

- у жертвы репутация человека, которого сложно обмануть;
- жертва начинает что-то подозревать;
- у лжеца мало опыта в практике обмана;
- лжец боится разоблачения;
- ставки очень высоки;
- на карту поставлены и награда, и наказание (или если имеет место только что-то одно из них, ставкой является избежание наказания);
- наказание за ложь или поступок настолько велико, что признаваться нет смысла;
- жертве ложь совершенно невыгодна.

Нередко, принимая решение солгать, люди не предполагают, как сильно будут страдать от угрызений совести. Порой они не способны предугадать, как будет мучить их благодарность жертвы за кажущуюся помощь, или предвидеть свои переживания, когда за их проступок накажут кого-то другого. Обычно подобные ситуации вызывают угрызения совести, хотя для некоторых это всего лишь приправа, добавляющая лжи остроты.

Другая причина, по которой лжецы недооценивают значение угрызений совести, заключается в том, что недостаточность однократного обмана становится очевидной только по прошествии времени, когда вдруг приходит осознание, что теперь ложь должна повторяться снова и снова, обрастать новыми подробностями, чтобы не раскрылся первоначальный обман.

Также тесно смыкается с виной и чувство стыда за содеянное.

Угрызения совести усиливаются в случаях, когда:

- жертву обманывают против ее воли;
- обман очень эгоистичен;
- жертва теряет больше, чем лжец приобретает;
- обман не дозволен и ситуация предполагает честность;
- лжец давно не практиковался в обмане;
- лжец и жертва придерживаются одних и тех же социальных ценностей;
- лжец лично знаком с жертвой;
- жертву трудно обвинить в негативных качествах или излишней доверчивости;
- у жертвы есть причина предполагать обман или, наоборот, лжец сам не хотел бы быть обманщиком.

Можно найти оправдания, ослабляющие угрызения совести: благородная цель, так называемая производственная необходимость, своеобразное желание оградить жертву обмана от неприятностей (ложь во спасение). Иногда лжец может зайти так далеко, что станет заявлять, будто жертва сама хотела быть обманутой. Например, мужчина, соблазвивший девушку, будет с упорством утверждать, что «она сама этого хотела», и приводить «доказательства».

### **Когда ложь дозволена**

Когда ложь дозволена, даже эгоистичный обман не вызывает угрызений совести (игроки в покер не раскаиваются от того, что блефуют). Это утверждение верно и относительно торговли,

где бы она ни проходила – на восточном базаре или при заключении сделок между солидными деловыми партнерами.

Возможно, самой популярной формулой лжи является фраза: «Это мое окончательное предложение». Такие тактики не только допускаются в мире бизнеса, но и ожидаемы. Во время публичных торгов никто и не предполагает, что все карты будут выложены на стол с самого начала.

Владелец, который просит за свой дом больше, чем его реальная стоимость, не будет чувствовать никакой вины, получив от покупателя эту сумму. Его ложь дозволена, потому что участники сделки ожидают друг от друга дезинформации. Так что в торгах и в покере нет лжи. Эти ситуации изначально предполагают, что ни один из участников не будет честным. Открывают свои карты и называют минимальную цену только простаки.

### **Когда обманщики считают, что ложь дозволена**

Подросток, скрывающий от родителей, что курит, может не чувствовать вины, если видит в них только глупцов, твердящих о вреде курения, в то время как ему «прекрасно известно», что они не правы. Если он к тому же считает их лицемерами, потому что они выпивают, а ему не позволяют даже пиво, то шансов, что его будет мучить совесть, еще меньше.

Хотя подросток и не согласен с родителями насчет курения, но если он действительно привязан к ним и беспокоится о них, то в случае разоблачения лжи может ощутить стыд (ведь для возникновения стыда все же требуется наличие минимального уважения к тем, кто тебя не одобряет; в противном случае такое неодобрение вызовет лишь гнев).

Лжецы гораздо чаще считают, что ложь дозволена, когда объекты их обмана безличны или незнакомы им. Покупатель, обманывая, чувствует себя не таким виноватым, если видит продавца впервые. Если же этот продавец – собственник магазина или член его семьи, то, обманывая его, покупатель будет чувствовать себя более виноватым, чем если бы это происходило в каком-нибудь супермаркете.

Когда жертва обмана анонимна, гораздо легче потворствовать всякого рода фантазиям, уменьшающим собственную вину, например представлять, что ей это совсем не повредит и, возможно, никто даже ничего и не обнаружит. Или того лучше – она это заслужила.

### **Ложь как победа**

У лжеца возникают не только отрицательные чувства – боязнь разоблачения и угрызения совести. Ложь может вызывать положительные эмоции, она может считаться победой, что уже само по себе приятно. Лжец может испытывать *радостное возбуждение* от процесса психологической борьбы на пути к победе. В случае успеха могут возникнуть *удовольствие, гордость* за результат или чувство *превосходства* над жертвой. Если вран не особо старается скрыть эти чувства, они могут выдать обман. Простой пример – когда ребенок одурачил доверчивого приятеля.

Люди могут признаться в обмане, если желают поделиться своим восторгом с другими. Известно, что преступники рассказывают о своих преступлениях друзьям, незнакомым людям и даже полицейским, ожидая признания и высокой оценки способностей, благодаря которым они так ловко обводят других вокруг пальца.

Положительные эмоции победы возрастают, когда:

- жертва ведет себя вызывающе;
- жертва имеет репутацию человека, которого трудно обмануть;
- сама ложь является вызовом;
- есть понимающие зрители и ценители мастерства лжеца.

### 1.3. Сущность скрытого управления и его виды

*Тайная гармония лучше явной.*  
*Гераклит*

Идея скрытого управления возникла и развилась в ситуациях, когда необходимо было внедрить в сознание другого человека некую мысль, намерение, но известно, что если прямо об этом сказать, то он и слушать не станет.

**Скрытым управлением я назвал такое управляющее воздействие инициатора на адресата, при котором цель управления от него скрывается, а подается информация, под влиянием которой адресат сам принимает решение (выполняет действие), запланированное инициатором.**

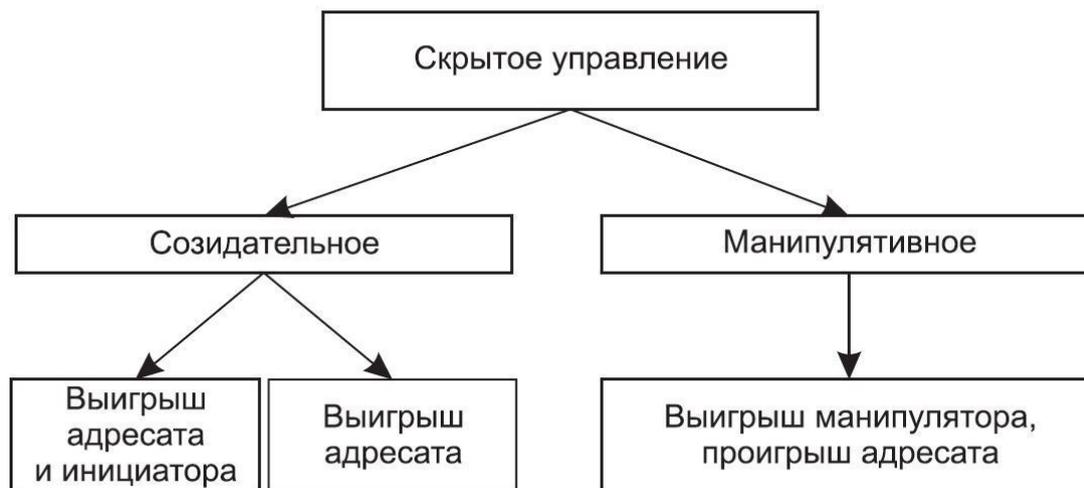
Скрытое управление помогает обойти «очаг сопротивления» в сознании человека. Термин «скрытое управление» я первоначально ввел для обозначения достижения социально одобряемых целей: в процессе воспитания, в психотерапевтической и психокоррекционной работе. Например, родителю вместо приказов следует незаметно и безболезненно управлять ребенком, ненавязчиво побуждая к полезным для него действиям, касающимся здоровья, отношения к учебе, труду, общению с окружающими. Нередко женщина с помощью хитростей скрыто управляет мужчиной, помогая ему избавиться от вредных привычек (злоупотребления спиртным, курения, уклонения от занятий с детьми и от выполнения домашних дел). Практика показывает, что подчиненные положительно воспринимают ненасильственные методы скрытого управления со стороны руководителей. В подобных случаях скрытое управление можно только приветствовать.

При скрытом управлении адресат воздействия сохраняет свое достоинство и ощущение собственной свободы. Такое скрытое управление можно назвать **созидательным** (в выигрыше оказывается адресат или обе взаимодействующие стороны).

Однако инициатором скрытого управления могут двигать отнюдь не благородные мотивы. **Скрытое управление адресатом против его воли, наносящее ему ущерб, является манипуляцией.** Инициатора, управляющего воздействием, будем называть *манипулятором*, а адресата – *жертвой* манипуляции.

Таким образом, манипулирование выступает как частный случай общего скрытого управления, характеризующийся эгоистическими, неблагоприятными целями манипулятора, наносящего ущерб (материальный или психологический) своей жертве.

Итак, скрытое управление делится на два вида (рис. 1.1).



**Рис. 1.1.** Виды и результаты скрытого управления

Различие между созидательным и манипулятивным скрытым управлением лежит в моральной плоскости: первое – социально одобряемое, второе (как проявление эгоизма) – социально неодобряемое.

### Модель скрытого управления

Использовать скрытое управление для преодоления сопротивления убеждаемого в чем-то человека (а с помощью лжи именно это и осуществляют) помогает знание механизма воздействия при скрытом управлении. Этот механизм описывается моделью, приведенной на рис. 1.2.

Эту модель я впервые предложил в книге «Скрытое управление человеком» (Минск, 2000), затем теоретически обосновал и обобщил для любого психологического воздействия в книге «Психологическое влияние» (Минск, 2007). Поясню содержание каждого блока модели.



**Рис. 1.2.** Модель скрытого управления [12]

**Сбор информации об адресате** нацелен на получение сведений, помогающих наполнить остальные блоки модели продуктивным содержанием, способствующим скрытому управлению адресатом.

**Вовлечение в контакт** – предъявление адресату информации с целью активизации его определенной направленности в соответствии с намерениями инициатора.

**Фоновые факторы (фон)** – использование состояния сознания и функционального состояния адресата и присущих ему автоматизмов, привычных сценариев поведения; создание благоприятного внешнего фона (доверие к инициатору, его высокий статус, привлекательность и т. п.).

**Мишени воздействия** — источники мотивации адресата: его актуальные потребности и их проявления – интересы, склонности, желания, влечения, убеждения, идеалы, чувства, эмоции.

**Побуждение к активности** — это то, что стимулирует, подталкивает адресата к активности в заданном инициатором направлении (принятие решения, совершение действия). Побуждение может явиться суммарным результатом вовлечения, фоновых факторов и воздействия на мишени или стимулироваться специальными приемами – подталкиванием к включению нужного психологического механизма у адресата (внутреннее побуждение), а также внешним побуждением: прямой актуализацией желаемого мотива, подходящим распределением ролей (позиций), заданием сценариев, включением адресата в соответствующую деятельность или референтную для него группу, подпороговым воздействием.

В ряде случаев отдельные блоки модели могут присутствовать априори и срабатывать в интересах инициатора неявно.

Более подробно содержание блоков раскрыто в моей книге «Психологическое влияние» (Минск, 2007).

## 1.4. Ложь как разновидность скрытого управления

*Нет ничего практичнее хорошей теории.*

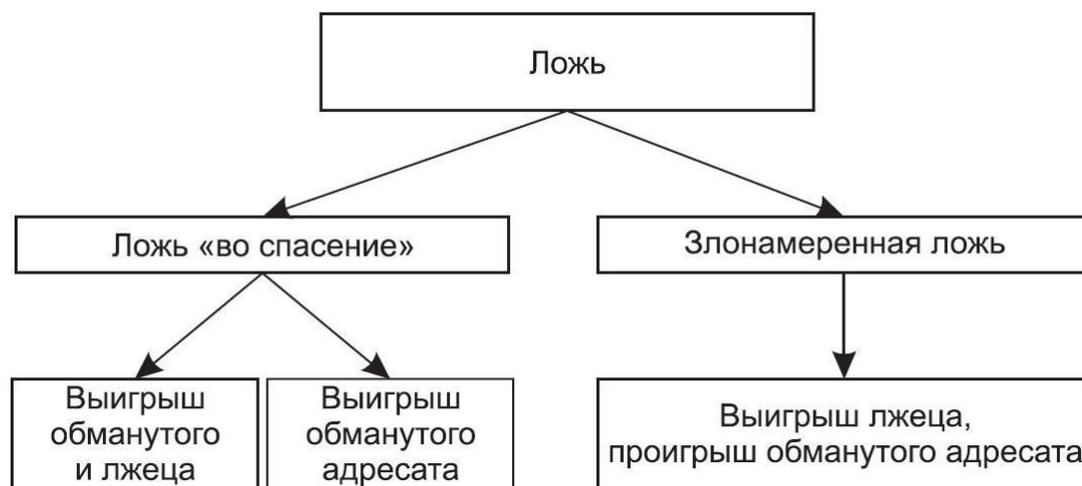
*Р. Кирхофф*

Проиллюстрирую, как понятие «скрытое управление человеком» дало возможность расширить наши знания о лжи. Начнем с того, что лжец скрывает от человека, которого обманывает, свою истинную цель. То есть осуществляет скрытое управление.

Самая простая классификация лжи – ложь злонамеренная и ложь «во спасение». Первая является *манипуляцией*, вторая – *созидательным скрытым управлением*. Таким образом, имеет место схема, приведенная на рис. 1.3.

Ложь реализуется по той же модели, что и всякое скрытое управление. То есть по схеме рис. 1.2.

Итак, ложь является способом скрытого управления другим человеком. Но всякое скрытое управление осуществляется по модели, представленной на рис. 1.2. Поэтому владение этой моделью облегчает понимание сущности лжи и способствует обнаружению обмана.



**Рис. 1.3.** Виды и результаты лжи как скрытого управления

Чтобы вскрыть механизмы воздействия ложью в каждом конкретном случае, я буду указывать те блоки *модели скрытого управления*, которые помогают понять сущность соответствующего приема обмана.

## Глава 2

### Как распознать обман

*Бди!*  
*Козьма Прутков*

Ложь выступает средством манипулирования людьми. У человека, которого обманывают, создают впечатление, будто он принимает решение для своего блага, а на самом деле он – марионетка и жертва обманщика.

Защитой от манипулирования служит умение распознать обман. Поэтому вполне естественно изучить признаки всякого обмана. Этому и посвящена данная глава.

Забегаю вперед, скажу, что нужно сделать, когда вы не только поймали на обмане, но даже чуть усомнились в полученных сведениях.

Необходимо получить интересующую информацию из другого (незаинтересованного) независимого источника. Следуйте этому правилу неукоснительно!

#### 2.1. Первые признаки обмана

*Нет, у него не лживый взгляд,  
Его глаза не лгут.  
Они правдиво говорят,  
что их хозяин – плут.*  
*Р. Бернс*

Человек – единственное живое существо, способное лгать. Бывает, конечно, ложь во спасение. Но очень важно уметь распознать ложь злонамеренную, в результате которой вы можете серьезно пострадать. Как вычислить обман? В этом поможет знание пантомимики, то есть значений жестов, поз, движений.

Во время общения большинство людей неплохо управляют своим голосом, интонацией и мимикой, потому как они контролируются сознанием. И практически не управляют своей пантомимикой, поскольку пантомимические проявления спонтанны, подсознательны, неподконтрольны рассудку. Из языка телодвижений можно почерпнуть больше правдивой информации, чем из слов. Когда человек идет на обман, его поведение помимо воли меняется. Причем меняется не только внешне, но и на физиологическом уровне, что и позволяет оценить широко используемый на Западе детектор лжи.

Можно выделить основные каналы, по которым происходит утечка информации об обмане. Поэтому человек, понимающий язык пантомимики, в состоянии узнать о собеседнике больше, чем тот говорит, в частности – что тот скрывает. Главное – понять, когда вас обманывают. Приведу факты, установленные психологами.

**Вас, вероятно, обманывают, если:**

- на словах человек декларирует свою честность и откровенность, но при этом его ладони повернуты вниз (смотрят в пол);
- собеседник говорит, что уступает вам пальму первенства в общении, но при рукопожатии его ладонь повернута вниз;
- ваш партнер говорит о доверительных отношениях, вроде делится секретами, но садится рядом с вами не ближе 40–50 сантиметров (более половины длины вытянутой руки);

- говорит о том, как интересно с вами общаться, а носки его обуви смотрят в сторону от вас;
- подчеркивает, что как сексуальным объектом вами не интересуется, а ноги держит при этом расставленными;
- говорит, что вы ему интересны, но, здороваясь, не посмотрел вам в глаза.

**Вас, возможно, обманывают**, если говорят об искренности и деле, требующем доверия, но при этом:

- руки держат скрещенными на груди;
- пальцы сжаты в кулаки;
- руки скрещены, а пальцы плотно сжимают предплечья;
- одной рукой человек делает жест, будто поправляет пуговицу, браслет часов, манжет или прическу;
- человек двумя руками держит предмет в руках: сумочку, карандаш, блокнот, букет цветов, чашку с чаем или кофе;
- пальцы рук переплетены или сцеплены.

Оценки «вероятно», «возможно» призваны обратить внимание читателя на то, что наличие только одного из названных признаков может оказаться проявлением какой-то привычки собеседника. Но чем больше таких проявлений, тем выше вероятность обмана.

По *наклону головы* можно определить, правду говорит человек или лжет. Когда он говорит искренне – голова обычно наклонена вправо или влево. Но как только начинает давать ложную информацию – голову держит прямо, можно даже сказать – напряженно.

*Закрытая поза* часто указывает если не на вранье, то как минимум на скрытность или утаивание информации. Некоторым людям это свойственно всегда, но если человек вам знаком – вы сразу заметите нехарактерно скрещенные на груди руки, закинутую одну на другую ногу, прижатые к телу предплечья, сжатые в «замок» руки и другие признаки скованности.

Всяческое *избегание интересующей вас темы*, отказ от ответов на вопросы – это защитная реакция, возникающая вследствие необходимости что-то от вас скрыть. Если человек лжет, он может вести себя нервно и суетливо, а может, наоборот, быть веселым и непринужденным, бурно жестикулировать. Это должно вызвать у вас настороженность.

## Серьезные предупреждения

Обычно состояние человека можно понять не по одному какому-то проявлению, а по их серии. Поэтому первое проявление должно вас насторожить и только несколько следующих – вызвать опасения относительно истинных намерений собеседника.

Дело в том, что отдельное телодвижение может указать на нечто другое. Например, человеку холодно и он скрестил руки на груди, чтобы согреться. Если собеседник расстегивает пуговицы пиджака или снимает его, то это означает, что он открыт по отношению к вам, если только ему... не жарко. Поэтому (для верности) нужно «поймать» два-три проявления состояния человека, чтобы поставить верный «диагноз» его намерениям. Данное предупреждение относится ко всем возможным признакам обмана.

Второе предупреждение – о серьезной ответственности за вывод о том, что человек лжет. Ведь ошибки при выявлении обмана приведут не только к тому, что человек поверит обманщику, но и к тому, что он не поверит говорящему правду.

**Несправедливое обвинение во лжи может нанести честному человеку тяжелую травму**, несмотря на все последующие извинения и попытки исправить положение. Неверие приносит немало бед – можно потерять супруга, друга, работу. Бывает, что человек, преси-

девший в тюрьме многие годы, вдруг оказывается невиновным, – это одна из веских причин, почему во многих странах отменена смертная казнь.

Словом, поскольку не существует возможности полностью избежать ошибок в обнаружении обмана, необходимо принимать меры предосторожности, чтобы снизить (насколько возможно) количество этих ошибок. И первая из таких мер заключается в том, чтобы толковать поведенческие признаки как можно более точно. **И не спешить с выводами: можно пообещать подумать... и перепроверить информацию по другим источникам.**

Обнаружить ложь не так-то просто: надо одновременно проанализировать слова, паузы, звучание голоса, выражение лица, движения головы, жесты, позу, дыхание, испарину, румянец, бледность и прочее. Поэтому стоит рассмотреть лжеца более детально, «под микроскопом».

## 2.2. Вербальные признаки намеренной лжи

*Можно быть хитрее другого, но нельзя быть хитрее всех.*

*Ф. Ларошфуко*

Приведу признаки намеренной лжи:

- люди, говорящие правду, стараются ответить на вопрос прямо; те же, кто ее скрывает, пытаются в своих ответах говорить о разных побочных обстоятельствах;
- собирающимся сказать неправду обычно требуется больше времени для ответа на вопрос, поскольку им нужно принять решение, что именно сказать;
- переспрашивание вопроса – обычный способ выгадать дополнительное время, чтобы продумать ответ;
- многие люди, говорящие неправду, говорят отрывисто, предложения часто остаются незаконченными;
- разного рода клятвы (включая «честно говоря») часто используются лгунами в попытке придать большую убедительность своей лжи. Правдивым людям нет нужды прибегать к клятвам и заверениям;
- лгуны часто бурчат ответы себе под нос или сбиваются в своих словах;
- люди, говорящие неправду, стараются использовать обтекаемые фразы, например «я не имел намерения сделать то, о чем вы говорите»;
- непоследовательность, хаотичность в утверждениях – яркие показатели лживости;
- правдивые люди стараются отвечать на поставленные вопросы прямо, лгуны же пытаются ответить на трудный вопрос косвенно [1];
- паузы могут быть слишком продолжительными или слишком частыми;
- колебание перед началом реплики, особенно при ответе на вопрос, должно вызвать подозрение, так же как и короткие паузы в речи, если они повторяются. Необходимость обдумывать каждое слово, прежде чем его произнести, взвешивать альтернативы, подыскивать слова или мысли проявляется в паузах. При ответах на неожиданные вопросы важна реакция человека: если он не владеет истинной информацией, то, как правило, делает паузу, собираясь с мыслями и выбирая наиболее удачный ответ. Такая пауза сама по себе является сигналом удвоить бдительность. Также следует обратить внимание на слишком быстрые ответы на вопросы, произвольное изменение интонации, темпа и тембра речи, появление дрожи в голосе.

Если вы внимательно изучите эти признаки лжи, то сумеете различить неискреннее отношение к себе. Это предостережет вас от нежелательных последствий и неприятных переживаний, связанных с разочарованием в людях.

## Вербальный контекст и содержание

- Лжец будет использовать ваши слова, чтобы ответить на вопрос. Если его спросить: «Вы съели последнее печенье?», лжец ответит: «Нет, я не ел последнее печенье». Заявление с сокращением чаще **бывает** правдивым: «Я этого не делал».

- Лжецы иногда избегают «обмана», не делая прямых заявлений. Они подразумевают ответы вместо того, чтобы отрицать нечто прямо.

- Виновный может говорить более чем естественно, добавлять ненужные подробности, чтобы убедить вас. Ему неловко, когда все молчат или возникают паузы в разговоре.

- Лжец может выкинуть из речи местоимения и говорить монотонным тоном. В правдивой фразе местоимение подчеркнуто так же или больше, чем остальные слова в предложении.

- Слова могут быть искажены и сказаны тихо, синтаксис и грамматика могут быть не соблюдены. Иными словами, предложения будут путаными.

- Если вы считаете, что кто-то лжет, быстро смените тему разговора – лжец охотно подстроится и станет спокойнее. Виновный хочет, чтобы тема беседы изменилась, невиновный может быть смущен внезапным изменением темы и захочет вернуться к предыдущему вопросу.

- Лжец использует юмор и сарказм, чтобы избежать неприятной темы.

Верным признаком обмана служат и безобидные *отвлечения на телефон или часы* сразу после прозвучавшего вопроса. Таким способом вран выигрывает время, чтобы выкрутиться.

Выстраивая систему распознавания лжи, нужно учитывать индивидуальные особенности «подозреваемого». Так, застенчивый и робкий человек, даже говоря искренне, может сбиваться с темы, повторяться и говорить с дрожью в голосе, а хладнокровный и уверенный в себе – врать ровным бесстрастным тоном без малейшей заминки.

## Ложка дегтя

Я отдал дань исследованиям вербальных проявлений лжи, потому что большинство людей в первую очередь обращают внимание на них. Подвох в том, что слова относятся к числу наименее достоверных источников – и таким образом, желающие избежать обмана могут легко ошибиться.

Лжецы обычно отслеживают, контролируют и скрывают не все аспекты своего поведения, поскольку не смогли бы этого сделать даже при всем желании. Маловероятно, чтобы кто-то мог контролировать все, что может выдать его, – от кончиков пальцев до макушки. Поэтому лжецы скрывают и фальсифицируют только то, за чем, по их мнению, другие будут наблюдать наиболее внимательно. Лжецы склонны особенно тщательно подбирать слова. Взрослея, человек узнает, что большинство людей прислушиваются именно к словам. Очевидно, словам уделяется такое внимание еще и потому, что это наиболее разнообразный и богатый способ общения. Словами можно передать многие сообщения гораздо быстрее, чем мимикой, голосом или языком тела.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.