Содержание:

Введение

1. Лжец. Виды лжи
2. Признаки лжи
3. Почему ложь иногда не удаётся?

а) неудачная линия поведения

б) ложь и чувство

в) чувство вины по поводу собственной лжи

г) боязнь оказаться разоблачённым

д) чувство восторга, иногда испытываемое в случае неудачи

1. Способы обнаружения лжи

а) слова

б) голос

в) пластика

г) мимика

1. Признаки, обусловленные вегетативной нервной системой
2. Психологическая защита

Заключение

# Введение

*Отличать правду от лжи – великое искусство.*

В книге Пола Экмана «Психология лжи» за 2001 год и в книге И. Вагина «Психология выживания в современной России» за 2004 год хорошо описаны какими бывают виды, признаки лжи, как отличить правду от обмана, а так же как можно научится ставить психологическую защиту, чтобы не попасть в ловушку лжеца. Из этих книг можно узнать, как по мельчайшим недочётам поведения людей можно не только распознать ложь, но и узнать скрываемые намерения или информацию.

Очень хорошее определение лжи и обмана даёт В.В. Знаков:

**Ложью** обычно называют умышленную передачу сведений, не соответствующих действительности. Наиболее распространено в европейской культуре определение Блаженного Августина: ложь – это сказанное с желанием сказать ложь. Основное отличие лжи от обмана заключается в том, что она всегда основана на вербальном или невербальном намеренно неистинном, лживом утверждении. Суть лжи всегда сводится к тому, что человек верит или думает одно, а в общении выражает другое. Цель лгущего – передавать ложное сообщение.

***Обман*** основан на сознательном стремлении одного из участников коммуникации создать у партнера ложное представление о предмете обсуждения, но обманывающий не искажает факты. Отличительный признак обмана – полное отсутствие в нем ложных сведений, прямых искажений истины. Цель обмана в том и состоит, чтобы направить мышление собеседника по пути актуализации знакомых ситуаций. Обманутый всегда является невольным соучастником обмана: он жертва собственных неадекватных представлений о действительности и неполноты информации. В XVI веке Папа Римский Павел IV так выразил эту мысль: «Мир хочет быть обманутым, так пусть же обманывается». Ястребов, 1994: «Если в обществе есть настоятельная потребность, чтобы его обманывали, надували, то обязательно возникает группа людей, которая на практике реализует это желание: будь то игра в карты, лотерея или продажа акций, дивиденды от которых покупатель никогда не получит. Главное – изъять у народа деньги и предоставить ему то, чего он жаждет, - быть обманутым».

Каждый человек врал хотя бы один раз в жизни. Иногда это происходит по необходимости, а иногда ложь бывает абсолютно неоправданной. В любом случае умение её распознавать – это очень полезный навык, который поможет избежать многих проблем.

1. **Лжец. Виды лжи**

В книге И. Вагина «Психология выживания в современной России» рассматриваются проблемы обмана и лжи. В ней говорится о том, что человек, как правило, лжет или для достижения собственных целей или для возвышения себя в глазах окружающих или для сокрытия информации, которая может скомпрометировать человека. Также нельзя забывать про так называемую «ложь во спасение».

Пол Экман в своей книге «Психология лжи» определяет ложь как 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.

Оба автора выделяют две основные формы лжи:

 Умолчание (сокрытие правды);

 Искажение (сообщение ложной информации).

Есть еще разновидности лжи, такие как:

 Сокрытие истинной причины эмоции;

 Сообщение правды в виде обмана;

Особая ложь;

 Полуправда;

 Сбивающая с толку увертка.

И, наконец, существуют два вида признаков обмана:

 Утечка информации (лжец выдает себя случайно);

 Информация о наличии обмана (поведение лжеца выдает лишь то, что он говорит неправду). Утечка информации и информация о наличии обмана являются ошибками. Но ошибки случаются не всегда; иногда лжец ведет себя безупречно.

Можно рассмотреть несколько форм лжи:

Умолчание или сокрытие реальной информации. По мнению И. Вагина: «Почему-то большинство людей не принимают этот вид лжи за, непосредственно, ложь. Человек не выдаёт искажённой информации, но и не говорит реальной. Однако, стоило бы присмотреться к такому виду обмана. Например, когда врач не сообщает пациенту, что тот смертельно болен, или муж не считает нужным говорить своей жене, что обеденные часы работы он проводит в квартире её подруги. Достаточно часто, освещается только часть информации, а не нужная остаётся за кадром. Такой метод умолчания принято называть «частичным освещением или избирательной подачей материала». Как пример такой ситуации можно привести следующий случай: производитель сока пишет на упаковках своего товара «100% натуральный апельсиновый сок», конечно, покупатель понимает это, как констатацию того, что это чистый сок, не разбавленный водой. Однако, производитель подразумевает, что это только апельсиновый сок, а не смесь различных соков, но преподносит эту информацию так, что это идёт в их пользу. И уже сзади мелким шрифтом прибавляют «восстановлен из концентрированного сока».[[1]](#footnote-1)

Искажение реальной информации, говорит И. Вагин, это то, что мы и привыкли называть ложью. Когда нам, вместо реальной информации преподносят обман, выдавая его за правду, и тем самым, вводя нас в заблуждение. С такой ложью мы встречаемся каждый день, и именно эта ложь является самой опасной и самой неоправданной.

Сообщение правды в виде обмана. Человек говорит правду так, что у собеседника складывается впечатление, что он лжет, и истинная информация не принимается. Пол Экман приводит такой пример:

Жена говорит с любовником по телефону и тут неожиданно входит муж. Жена кидает трубку и краснеет.

- С кем ты говорила?

Жена изображает на лице милую улыбку и говорит

- С любовником с кем же ещё?

Все посмеялись, и правда осталась скрытой. У мужа не возникло и тени подозрения, хотя жена, на самом деле, говорила с любовником.

И. Вагин также выделяет особую ложь. Очень часто человек, который лжет, не считает себя лжецом потому, что сам верит в то, что говорит, а по сему признаки лжи тут абсолютно не выражены. Он делает это подсознательно, не осознавая, зачем и почему. Обычно подобным образом лгут почти все, но эта ложь ни на что не влияет – она не серьёзна. Она направлена на то, что бы произвести впечатление на окружающих. Это бывает преувеличение реальных фактов, преподношение реальной истории, произошедшей с другими людьми за свою собственную и т.д. выдать такого лжеца очень часто может то, что он, по прошествии времени, забудет о сказанном и начнёт противоречить себе.

Автор книги «Психология выживания в современной России» советует: «когда вы понимаете, что эта ложь переходит всякие границы, не стоит выражать своего крайнего недовольства. Поверьте человеку, даже если знаете точно, что он лжет. Это обычно происходит от неуверенности в себе и комплекса неполноценности. Такого человека не переделать, просто сделайте для себя выводы».

Если вы не уверены, лжёт ли вам человек, то поинтересуйтесь какими-нибудь подр**обнос**тями или уточните что-нибудь по поводу сказанного. Тогда человек может вспомнить, что сказанное им не является правдой, и он начнёт осознанно лгать, со всеми вытекающими последствиями и уличить его будет проще.

1. **Признаки лжи**

«Если внимательно приглядеться к лжецу, то всегда можно заметить кое-какие недочёты в его поведении. Проблема состоит в том, что мы верим в то, во что хотим верить, и это убивает нашу бдительность. Для распознавания лжи нужно сохранять хладнокровие и откинуть эмоции. Признаки обмана:

***Утечка информации*** – лжец нечаянно выдаёт себя противоречий информацией. Можно привести пример такого признака обмана. Молодой человек пообещал своей девушке, что бросит курить, и когда она в очередной раз начала рассказывать ему о вреде курения он соврал ей, что уже бросил, ведь ради неё он готов на всё. Приблизительно через месяц, когда эта тема стала закрытой, парень, закашлявшись, пожаловался немного сквозь зубы на свои лёгкие и сказал, что пора ему бросать курить. Стоит ли говорить, что обман был моментально раскрыт.

***Информация о наличии обмана*** – лжец своим поведением выдаёт лишь то, что он говорит неправду, но истинная информация по-прежнему не известна. Зная, что нам лгут, мы не всегда можем сказать, что именно от нас пытаются скрыть. Я общалась с одной женщиной, которая говорила, что муж обманывает её. Она говорила: «Он что-то скрывает от меня, я это чувствую. Он приходит с работы угрюмым, плохо ест, он даже отказывается от своих любимых блюд! Но когда я спрашиваю его, что случилось, он говорит, что всё хорошо! Я же знаю его хорошо, я знаю, что он мне лжёт, но что именно он скрывает от меня?». Через несколько месяцев выяснилось, что у него нашли рак лёгких…»[[2]](#footnote-2)

**3. Почему ложь иногда не удаётся?**

В работе Пола Экмана «Психология лжи» это происходит по многим причинам. Жертва обмана может случайно наткнуться на улики, обнаружив спрятанные документы или предательское пятно от губной помады на носовом платке. Обманщика может кто-нибудь выдать. Завистливый коллега, покинутый супруг, платный информатор - все они способствуют раскрытию обмана. Однако нас интересуют только ошибки, происходящие непосредственно в процессе обмана, ошибки, совершаемые лжецом вопреки его желанию; нас интересует ложь, выдаваемая поведением обманщика.

«Признаки обмана могут проявляться в мимике, телодвижениях, голосовых модуляциях, глотательных движениях, в слишком глубоком или же, наоборот, поверхностном дыхании, в длинных паузах между словами, в оговорках, микровыражениях лица, неточной жестикуляции. Почему лжецы допускают такие промахи в поведении? Ведь так бывает не всегда. И тогда лжец выглядит безупречно; ничто не выдает его обмана. Но почему все-таки это происходит не всегда? В первую очередь, по двум причинам: одна из них касается разума, другая – чувств».[[3]](#footnote-3)

**а) неудачная линия поведения**

Лжец не всегда знает наперед, что и где придется солгать. У него также не всегда есть время для того, чтобы выработать линию поведения, отрепетировать и заучить ее.  
Но и в случае достаточно успешного обмана, когда линия поведения хорошо продумана, лжец может оказаться не настолько умен, чтобы предусмотреть все возможные вопросы и приготовить ответы на них.   
Бывает, что лжец меняет линию поведения даже и без всякого давления обстоятельств, а просто из-за собственного беспокойства, и затем не может быстро и последовательно отвечать на возникающие вопросы.  
Все эти промахи дают легко узнаваемые признаки обмана:

 Неумение предвидеть необходимость лжи;

 Неумение подготовить нужную линию поведения;

 Неумение адекватно реагировать на меняющиеся обстоятельства;

 Неумение придерживаться первоначально принятой линии поведения; NB: Порой слишком гладкая линия поведения может быть признаком мошенника, хорошо отрепетировавшего свою роль, и некоторые жулики специально совершают незначительные ошибки для того, чтобы обман выглядел достовернее.  
Отсутствие подготовки или неумение придерживаться первоначально избранной линии поведения, как правило, дают признаки обмана, заключающиеся не в том, что говорит обманщик, а в том, как он делает. Необходимость обдумывать каждое слово (взвешивать возможности и осторожно выбирать выражения) обнаруживает себя в паузах или в более тонких признаках, таких, например, как напряжение век и бровей, а также в изменениях жестикуляции. Тщательность подбора слов не всегда является признаком обмана, хотя порой это и так.

**б) ложь и чувство**

Сильные эмоции очень трудно контролировать. Кроме того, чтобы скрыть интонацию, мимику или специфические телодвижения, возникающие при эмоциональном возбуждении, требуется определенная борьба с самим собой, в результате чего даже в случае удачного сокрытия испытываемых в действительности чувств могут оказаться заметными направленные на это усилия, что и явится в свою очередь признаком обмана.   
Скрывать эмоции нелегко, но не менее трудно и фальсифицировать их, даже в том случае, когда это делается не по необходимости прикрыть ложной эмоцией настоящую. Для этого требуется несколько больше, чем просто заявить: я сержусь или я боюсь. Если обманщик хочет, чтобы ему поверили, он должен и выглядеть соответствующим образом, а его голос и в самом деле звучать испуганно или сердито. Подобрать же необходимые для успешной фальсификации эмоций жесты или интонации голоса не так-то просто. К тому же очень немногие люди могут управлять своей мимикой. А для успешной фальсификации горя, страха или гнева необходимо очень хорошее владение мимикой.

**в) чувство вины по поводу собственной лжи**

Муки совести имеют непосредственное отношение лишь к чувствам обманщика, а не к юридическому определению виновности или невиновности. Кроме того, их также нужно отличать от чувства вины по поводу содержания лжи.  
Как и боязнь разоблачения, угрызения совести могут быть различной интенсивности. Они могут быть весьма слабыми или же, наоборот, настолько сильными, что обман не удастся, потому что чувство вины спровоцирует утечку информации или даст какие-либо другие признаки обмана.  
Следует отметить, говорит Пол Экман, что угрызения совести усиливаются в тех случаях, когда:

 Жертву обманывают против ее воли;

 Обман очень эгоистичен; жертва не извлекает никакой выгоды из обмана, а теряет столько же или даже больше, чем лжец приобретает;

 Обман не дозволен, и ситуация предполагает честность;

 Лжец давно не практиковался в обмане;

 Лжец и жертва давно знакомы лично;

 Лжец и жертва придерживаются одних и тех же социальных ценностей;

 Жертву трудно обвинить в негативных качествах или излишней доверчивости;

 У жертвы есть причина предполагать обман или, наоборот, лжец сам не хотел бы быть обманщиком.

**г) боязнь оказаться разоблачённым**

Страх разоблачения в слабой форме не опасен, наоборот, не позволяя расслабиться, он может даже помочь лжецу избежать ошибок. Поведенческие признаки обмана, заметные опытному наблюдателю, начинают проявляться уже при среднем уровне страха. Информация о возможном наличии у лжеца боязни разоблачения может быть хорошим подспорьем для верификатора.  
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 предрасположен к боязни 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 саму ложь или за поступок настолько велико, что признаваться нет смысла;

 Жертве ложь совершенно невыгодна.

**д) чувство восторга, иногда испытываемое в случае неудачи**

Кроме, возникающих у лжеца отрицательных чувств, таки как боязнь разоблачения и угрызения совести, у лжеца могут возникнуть и положительные эмоции. Ложь может считаться и достижением, что уже само по себе приятно. Лжец может испытывать радостное возбуждение либо от вызова, либо непосредственно в процессе обмана, когда успех еще не совсем ясен. В случае же успеха может возникнуть удовольствие от облегчения, гордость за достигнутое или чувство самодовольного презрения к жертве.  
Восторг надувательства также может быть различной интенсивности. Он может полностью отсутствовать; быть незначительным по сравнению с боязнью разоблачения; или же настолько сильным, что выразится в определенных поведенческих признаках.   
Восторг надувательства возрастает когда:

 Жертва ведет себя вызывающе, имея репутацию человека, которого трудно обмануть;

 Сама ложь является вызовом;

 Есть понимающие зрители и ценители мастерства лжеца.  
Сущность заключается в том, что угрызения совести, боязнь разоблачения, восторг надувательства могут проявиться в мимике, голосе или пластике, даже когда лжец пытается скрыть их. Если же их все-таки удается скрыть, то внутренняя борьба, необходимая для того, чтобы скрыть их, может также дать поведенческие признаки обмана. Таким образом, существуют способы определения обмана по словам, голосу телодвижениям и мимике.

1. **Способы обнаружения лжи**

В книге И. Вагина описана техника обнаружения лжи, которая позволит человеку, заподозрившему обман, оценить, насколько обоснованы или безосновательны его подозрения. В книге приведены основные поведенческие ошибки, которые совершает лжец и с помощью которых он может быть разоблачён:

**а) слова**

«Иногда стоит прислушиваться к оговоркам человека. В них, он может сказать то, что очень боится сказать. Перепутывания слов может быть не простой ошибкой речи. Это обуславливается тем, что при лжи человек волнуется (чаще всего) и слегка теряет бдительность. По средствам этого правда может вырваться наружу. Когда человек сознательно лжёт у него часто, в построенных им фразах, присутствуют междометия, лишние слоги, слова… например: « Ну… ну я это… м-мне мне… нравится т-твоя новая стрижка!»[[4]](#footnote-4)

**б) голос**

Частые паузы – это основной признак обмана. Лжец тянет время для того, что бы продумать линию поведения, особенно, если лжец не знал, что ему придётся лгать. Тон голоса тоже резко изменяется. Обычно он становится намного выше, но нельзя пренебрегать людьми, которые, боясь быть разоблаченными, начинают насильственно играть своим голосом. Он становится слишком неестественно сдержанным, низким. Короткие покашливания также показывают взволнованность человека.

**в) пластика**

Руки обычно соприкасаются друг с другом. Начинается нервное подёргивание ногой или любые другие ритмичные движения. Прикосновение пальцем руки к носу или уху на несколько секунд. Только не перепутайте: у человека нос или ухо могут зачесаться! Как правило, нос чешут быстро и целеустремлённо, но если это движение длится достаточно долго, то знайте – человек говорит то, что ему говорить не хочется.

**г) мимика**

Часто можно наблюдать растерянное выражение лица, немного смущённое. И даже если человек хорошо держит себя в руках, любой заданный в лоб вопрос на тему, по поводу которой вам лгут, поставит собеседника в тупик, хотя бы на несколько секунд. Пока человек сочиняет уместный вариант ответа, вы можете легко увидеть на его лице потерянного ребёнка, разоблачив его тем самым.

Но все эти факторы выдают волнение человека, а есть люди, которые держат волнение в себе и тогда прикрываются смехом или наигранным и неестественным спокойствием.

1. **Признаки, обусловленные вегетативной нервной системой**

Вегетативная нервная система (ВНС) также производит в организме определенные изменения, заметные в случае изменения эмоций: изменения частоты и глубины дыхания, частоты сглатывания, интенсивности потоотделения и обусловленные ВНС изменения, отражающиеся на лице (такие как краска, заливающая лицо, бледность и расширение зрачков.)  
Изменения ВНС зависят от силы эмоции, а не от ее характера.  
Похоже, что большинство людей умеет достаточно хорошо обманывать окружающих, придавая своему голосу интонации, характерные для гнева, страха, горя, счастья, отвращения или удивления. Хотя скрыть характерные для этих эмоций изменения звука голоса очень трудно, изобразить их намного легче. Но дурачить людей проще всего при помощи голоса.  
Некоторые изменения, вызываемые вегетативной нервной системой, имитировать несложно. Учащенное дыхание или сглатывание трудно скрыть, но не нужно особого искусства, чтобы имитировать их: просто дышать быстрее или сглатывать чаще. Правда, потоотделение трудно как скрыть, так и изобразить. Я думаю, однако, немногие лжецы используют учащенное дыхание и сглатывание, чтобы создать впечатление переживаемой негативной эмоции.  
Несмотря на то, что обманщик может увеличить количество манипуляций, пытаясь продемонстрировать, что он "не в своей тарелке", большинство людей, по всей вероятности, не вспомнит вовремя об этой возможности. Эти действия, которые так легко выполнить, могут своим отсутствием выдать лживость убедительных во всех остальных отношениях уверений.  
Иллюстрации можно выполнять намеренно (хотя и с малой вероятностью успеха) для создания впечатления заинтересованности и энтузиазма, не испытываемых по отношению к предмету разговора на самом деле. Очень трудно правильно совместить иллюстрации со словами, когда делаешь это намеренно; они имеют тенденцию опережать слова, или запаздывать, или передерживаться.  
Изменения в дыхании и потоотделении, учащенное сглатывание вследствие сильной сухости во рту являются признаками сильных эмоций, и, вероятно, в будущем по характеру таких изменений удастся устанавливать, каких именно.

1. **Психологическая защита**

*Помни: в России первое апреля не праздник-однодневка, а стиль жизни.*

*Способным – мешают, талантливым – завидуют, гениальным – вредят.*

*Никколо Паганини*

В книге «Психология выживания в современной России» И. Вагин дает советы, как правильно ставить «психологическую защиту», чтобы не оказаться игрушкой в руках людей, которые преследуют свои цели и манипулируют нами с помощью обмана. Это называется «искусством психологической защиты». В конце концов «ваша душа не общественный туалет и нечего туда пускать каждого погадить», - как говорят звезды Голливуда.

И. Вагин дает два правила искусства психологической защиты:

1. Эмоциональная нейтральность.

Сохранять спокойствие даже в стрессовой ситуации, которую вам навязывают, поможет техника вентиляции эмоций.

При этом И. Вагин советует: «Представте, что ваша грудная клетка- это дверной проем. Вдох- сквозняк, выдох- сквозняк меняет направление. Ваша грудная клетка- проем для гуляющего сквозняка, который легко и быстро вентилирует ваши эмоции.

1. Рациональный, критичный подход к ситуации.

Здравый смысл подсказывает, что если вы ничего не сделали для того, чтобы вас не обвели вокруг пальца, ждите- вас обманут. Поэтому рациональнее изначально исходить из того, что вас могут обмануть. И чтобы этого не случилось, подстрахуйтесь заранее.

«Детектор лжи»

«Соберите информацию по возникшей проблеме, получите ее из трех источников одновременно. Сопоставьте факты между собой, тщательно проверьте и проанализируйте их», – советует И. Вагин.

Отличать правду от лжи – великое искусство. И поможет вам это сделать техника «детектора лжи».

Сколько хитроумных, сверхчувствительных приборов выдумано учёными, чтобы с их помощью установить истину: лжёт человек или говорит правду? Но лично вы можете ими воспользоваться при необходимости? А необходимость эта возникает каждый день, каждый час…

Когда-то в Китае и в Индии подозреваемому во лжи предлагали пожевать, а затем выплюнуть рисовую муку. Если он делал это без труда, то считался честным человеком. Сухость во рту означало волнение, а стало быть – ложь. Бедуины Аравии с той же целью заставляли лизнуть железо: если во рту была слюна, то ожога не случалось.

«Самый лучший детектор лжи - это вы сами!»- говорит И. Вагин в своей книге.

Слова придуманы для того, чтобы лгать. А вот глаза придуманы для того, чтобы говорить правду! Не случайно же говорят: «Да я по глазам вижу, что он лжет!»

Реакция глаз- мгновенна, и контролировать ее очень трудно.

Далее И. Вагин говорит о том, на чем основывается техника «детектора лжи».

Задайте вопрос вашему собеседнику и отметьте про себя движение его глаз. Если взгляд хоть на мгновение уйдет вверх будьте уверены: он вам лжет. Возможно, сначала он посмотрит как бы сквозь вас…

Продолжайте уточнять детали. Если он «вспоминает» чьи-то слова – то взгляд уйдёт вверх и вправо. Если придумывает место действие – взгляд уйдёт вверх и влево. А вот ежели он на какое-то время опустит глаза – значит, информация правдива.

Лжеца часто глаза либо бегают по сторонам, либо суживаются, и взгляд становится более жёстким, напряженно-пристальным, он как бы сверлит вас.

Отметьте изменение голоса. Когда человек начинает лгать – голос его меняется, становится напряженным. Лжеца выдаёт либо чрезмерное многословие, либо то, что он в какой-то момент слово из себя выдавить не может.

По наклону голову также можно определить, правду говорит человек или лжёт. Когда он ведёт честный разговор – голова обычно наклонена вправо или влево. Но как только начинает давать ложную информацию – посадка головы становится прямой, напряженной.

Часто лжеца выдают брови: в какой-то момент одна бровь может поползти вверх.

Кривая усмешка одной половины рта – тоже свидетельствует о бесчестных намерениях вашего собеседника.

Но прежде чем работать с методикой «детектора лжи», нужно отследить реакции конкретного человека в случае, когда он говорит правду, чтобы не впасть в заблуждение.

Надо иметь в виду, что искрометно и вдохновенно умеют лгать истерики и гипертимы, психостеники почти совсем не умеют врать, шизойдам тоже с трудом даётся ложь, эпилептоиды занимают среднюю позицию между шизоидами и гипертимами.

Наконец, многое зависит от вида профессиональной деятельности и социального статуса человека. Крупные начальники, администраторы, адвокаты, политики, дипломаты – то есть люди, умеющие манипулировать другими, люди, которые по роду деятельности должны скрывать информацию или даже умышленно дезинформировать окружающих, - они имеют опыт и легко выдают ложь за правду.

Ложь можно распознавать по набору верных признаков.

Лжецов выдают:

* Многословие, отсутствие чётких формулировок;
* Паузы перед ответами;
* Модуляции и громкость голоса;
* Внутреннее напряжение;
* Несвойственная им жестикуляция;
* Хаотичные движения;
* Неестественная мимика;
* Неестественный румянец или бледность;
* Расширенные зрачки.

И каким бы ассом лжи ни был человек, он всё равно не способен контролировать себя по всем этим позициям.

В своей книге И. Вагин приводит в пример такую историю:

… Последнее убийство было чудовищным. Даже видавшие виды «оперативники» не могли припомнить аналогов и отказывались от комментариев. Преступник подверг жертву таким пыткам, что уже смерть ей, видимо, показалась благостью. Однозначно следователь говорил лишь одно: от «вышки» убийце теперь не уйти.

Но адвокат принёс справку, из которой явствовало, что задержанный на месте преступления Илья Р. с недавних пор состоит на учёте в психдиспансере.

Психиатрическая судмедэкспертиза тянула с окончательным ответом. Диагноз по сути подтверждался. Лишь одно вызывало подозрения: чрезмерное многословие. Илья слишком подробно рассказывал о том, о чём его не спрашивали.

Выдохся он через 3 месяца.

В ходе следствия удалось выяснить, что год назад купленный с потрохами районный психиатр давал Илье платные консультации, как симулировать психическое расстройство. И хотя ученик оказался небесталантный, всё равно его вывели на чистую воду, отследив верные признаки поведения лжеца.

«Человек – Компьютер»

Как некогда верно заметил Бертран Барер, язык дан человеку для того, чтобы скрывать свои мысли.

Словам верить нельзя.

Мы это знаем. И продолжаем верить!

А потом – удивляемся, возмущаемся, злимся, переживаем.

Но что греха таить – порой мы и сами обманываться рады!..

Как правило, так и бывает – сначала мы лжём себе, а уж потом – другим.

«Тьмы низких истин нам дороже нас возвышающий обман!» - Пушкин даже заключил в афоризм эту главную человеческую слабость.

Чтобы защититься от обмана со стороны, надо прежде всего держать под контролем собственные психокомплексы.

Часто возникают ситуации, когда действительно необходимо узнать и чётко себе представить намерения партнёра. Особенно важно это в бизнесе, политике, а порой и в личной жизни. Если пользоваться устаревшей рекомендацией «Семь раз отмерь – один раз отрежь», то велик риск попросту не успеть. Время сейчас требует решений быстрых и в тоже время выверенных.

И. Вагин говорит: «Добиться этого вам поможет техника «человек-компьютер».

Представьте себе экран компьютера. На экране высвечено 4 вопроса, которые вы должны себе задать:

* Почему этот человек мне симпатичен?
* Зачем он мне это всё говорит?
* Что ему от меня нужна?
* Всё ли я сделал, чтобы защититься?

«Если вы постоянно будете задавать себе эти 4 вопроса по ходу переговоров, то через короткое время заметите, что ваш компьютер обрёл сверхчувствительность. Всякий раз, когда вопрос останется без ответа или ваш ответ окажется неверным, в углу экрана будет возникать мигающий огонёк цвета вашей тревоги. И таким образом вы всегда будете на верном пути», сообщает И. Вагин.

И. Вагин предлагает остановится подробнее на каждой позиции, разобрать каждый вопрос детальнее.

*Почему мне это человек симпатичен?*

Возможно, он какого вам напоминает или искусственно взывает ваше расположение. Опытные аферисты умеют это проделывать блистательно. Вызвать симпатию человека – для них пару пустяков. Вспомните, как замечательно это получалось у Остапа Бендера.

На этом строится и отмеченный зрительскими симпатиями кинофильм «Вор». У мальчика дядя военный ассоциируется с погибшим на фронте отцом, и потому он ему беспрекословно подчиняется.

А что касается умения искусственно вызывать симпатию, то вспомним эпизод, когда главный герой собирает по случаю праздника у себя всех жильцов коммунальной квартиры. Вот что он им говорит:

- Я человек военный. Много езжу, многое повидал. Но таких дружных, таких хороших людей ещё не встречал! За вас!

И после приглашения всех в цирк за свой счёт он тут же запевает «Эх, дороги…».

И всё, дело сделано: все жильцы квартиры им обольщены и впоследствии обворованы.

Потому что никто не удосужился задать себе простой вопрос: «Зачем он всё это говорит?».

А затем, чтобы добиться расположения новых людей. Это ему блистательно удаётся. Он загружает их соответствующей информацией, усыпляющей бдительность, с помощью блефа поднимает свой имидж, умело воздействует на психокомплексы.

Герой блефует, вырядившись в военную форму. И тонкий блеф даёт ему расположение окружающих: к военным, особенно после войны, отношение было доверительным.

Второе – сработал прямой комплимент: «Но таких дружных, таких хороших людей ещё не встречал». Как им после этого всем вместе не пойти в цирк, если они такие дружные?

Третье – воздействие на психокомплекс жадности. Билеты в цирк бесплатно – кто же откажется от такой халявы?

Четвертое - использован прием «родственные души».Известно же, что любое застолье сопровождалось у нас песнями. И герой этим великолепно пользуется: «Граждане! У кого есть гармошка? Душа песни просит!» И поет-то он самую задушевную песню того времени «Эх, дороги…».

Итак, расположение окружающих вызвано. И тут бы самое время кому-нибудь из них задать себе вопрос: «А что ему от меня нужно? Какую цель он преследует, общаясь со мной? Что реально он может от меня получить?».

Ответить нетрудно, если посмотреть на ситуацию не изнутри, а глазами постороннего человека. (Представьте, что вы даёте интервью дотошному репортёру и вынуждены исчерпывающе ответить на этот вопрос).

У героя фильма цель была незамысловатой: усыпив бдительность осторожных граждан, привычно обворовать их. И он её достиг. Потому что никто не спросил себя: «Всё ли я сделал для того, чтобы защититься?»

Существует несколько вариантов подстраховки. Прежде всего, это сбор и проверка информации. А потом – детальная проработка возможных вариантов последствий предпринимаемого шага.

К примеру, как защищаться, если у вас просят в долг деньги? Нелишне сразу же задать себе несколько вопросов, от ответов на которые и будет зависит ваш внутренний комфорт.

Важно не только заработать деньги, но и сохранить их. Всегда найдутся люди, которые расскажут, что они проводники в джунглях жизни, и знают, где можно найти спрятанное богатство. Вопрос только в том, почему они сами этого до сих пор не сделали?

Итак, еще вопросы:

- А готов ли я эти деньги просто подарит? (Стоит всегда учитывать то обстоятельство, что высока вероятность того, что деньги вам не вернут).

- А дал бы мне в долг деньги именно этот человек?

- Как я смогу получить свои деньги, если должник откажется их отдавать? (Может, есть смыл подстраховаться: заранее взять с него расписку или оставить у себя в качестве залога какую-нибудь ценную вещь).

# Заключение

Нельзя не согласится с авторами книг «Психология лжи» и «Психология выживания в современной России» в том, что мы всегда должны помнить одну важную истину для успеха разоблачения лжеца: не один лжец, ни когда, не получает удовольствие от процесса лжи.

Я абсолютно согласна с авторами этих полезных книг в том, что ложь рано или поздно выявится, как бы старательно ты не скрывал правду. Мы обычно врём, а наше тело выдаёт нас само по себе, оно показывает, что мы говорим неправду.

Я считаю, что в этих книгах содержится очень ценная и интересная информация. Обе книги мне очень понравились своей содержательностью и приведёнными примерами.

# Использованная литература

1. «Психология выживания в современной России», И. Вагин, Москва, 2004г.
2. «Психология лжи», Пол Экман, Санкт-Петербург, 2001г.

1. «Психология выживания в современной России», И. Вагин, Москва, 2004г. [↑](#footnote-ref-1)
2. «Психология выживания в современной России», И. Вагин, Москва, 2004г. [↑](#footnote-ref-2)
3. «Психология лжи», Пол Экман, Санкт-Петербург, 2001г. [↑](#footnote-ref-3)
4. «Психология выживания в современной России», И. Вагин, Москва, 2004г. [↑](#footnote-ref-4)