

ЛОЖЬ

Выполнила: студентка 5 курса гр. В

Наумова Елена.

ПОЛ ЭКМАН

Выдающийся американский психолог, профессор Калифорнийского университета в Сан-Франциско, крупнейший специалист в области психологии эмоций, межличностного общения, психологии и распознавания лжи. Пол Экман посвятил больше 30 лет изучению теории лжи и является одним из наилучших специалистов в этой области.

На данный момент Пол Экман возглавляет «Paul Ekman Group» — небольшую компанию, которая занимается разработкой методик и учебных устройств в сфере изучения эмоций и микровыражений.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛЖИ

Ложь — 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 удержания в другом человеке убеждения, которое сам передающий считает противным истине.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛЖИ

Пол Экман 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.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЛЖИ

По Виктору Знакову, **ложью** обычно называют умышленную передачу сведений, не соответствующих действительности. С помощью вербальных и невербальных средств коммуникации лжец вводит своего собеседника в заблуждение относительно истинного положения дел в обсуждаемой области.

Для определения лжи используются различные категории. В обыденном сознании ложь обычно ассоциируется с негативным, социально неодобряемым действием - обманом, который определяют либо как синоним лжи, либо как процесс порождающий ложь. Однако, в словарях русского языка ложь трактуется не только как неправда, обман и искажение истины, но и как выдумка, вымысел, фантазия и даже шутка, розыгрыш.

ОБМАН

В отличие от лжи, **обман** – это полуправда, провоцирующая понимающего ее человека на ошибочные выводы из достоверных фактов; сообщая некоторые подлинные факты, обманщик умышленно утаивает другие, важные для понимания сведения.

НЕПРАВДА

В.В. Знаков определяет неправду как высказывание, основанное на заблуждении, неполном знании или шутовском намерении; ложь как сознательное искажение известной субъекту истины, осуществляемое с целью введения в заблуждения собеседника

АСПЕКТЫ ЛЖИ

Выделяют следующие аспекты лжи:

- ❖ референтный, интенциональный (искажена ли истина, и сделано это намеренно или нет)
- ❖ коммуникативный (воздействие несоответствующего фактам утверждения на другого человека)

Таким образом, некоторые психологи выделяют ложь, обман и неправду как отдельные категории с разными функциями. Другие же (к примеру, Пол Экман) не разграничивают ложь, более обращая свое внимание ни на определение, а на ее функции. Возможно использовать в качестве интегративного термина «неискренность», когда речь идет о разных формах целенаправленного искажения субъектом действительности.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЛЖИ

Пол Экман выделяют два основных вида лжи:

- ❖ Умолчание (сокрытие правды);
- ❖ Искажение (сообщение ложной информации).

Так же выделяют такие разновидности лжи, как: сообщение правды в виде обмана и особая ложь.

Сообщение правды в виде обмана. Человек говорит правду так, что у собеседника складывается впечатление, что он лжет, и истинная информация не принимается.

И. Вагин также выделяет особую ложь. Очень часто человек, который лжет, 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.

ОЛДЕРТ ФРАЙ

Олдерт Фрай выделяет 3 типа лжи:

- ❖ явная (откровенная, грубая) ложь
- ❖ преувеличение
- ❖ тонкая ложь

- ❖ Явная ложь — это полная ложь — ложь, при которой сообщаемая информация совершенно отлична или диаметрально противоположна истине.
- ❖ Преувеличение — это ложь, при которой сообщаемые факты или информация превосходят истинные данные.
- ❖ Тонкая ложь предполагает буквальное сообщение истины, но направленное на то, чтобы ввести кого-либо в заблуждение. Другой тип тонкой лжи включает сокрытие информации путем уклонения от ответа на вопросы или упущения имеющих отношение к делу деталей. Человек, которому не нравится картина, написанная его другом, может скрыть свое мнение, сказав, что ему нравятся яркие цвета, использованные в картине.

КРИМИНАЛИСТИКА

В отечественной криминалистике выделяют два типа лжи: ↓

- а) пассивная ложь, что выражается в передаче сведений, которые известны (умолчание);
- б) активная ложь, т.е. сообщение заведомо ложных сведений.

Пассивная ложь бывает полная и частичная. Активная ложь подразделяется на:

- а) ложь, целиком состоящую из вымысла;
- б) частичную ложь (соединение элементов правды с элементами лжи).

ВИДЫ ЛЖИ (УНИВЕРСАЛЬНЫЕ)

- ❖ Активная ложь — умышленное сообщение заведомо ложных сведений (маскировка лжи, её демонстрация и сокрытие истины);
- ❖ Пассивная ложь — умолчание информации (полное или частичное);
- ❖ Осознаваемая ложь — сознательное искажение фактов, соответствующее реальной действительности (например, ложь во спасение);
- ❖ Неосознаваемая ложь — неосознанное искажение фактических событий, ввиду различных эмоциональных состояний, а также ввиду того, что субъект лжи не владеет достоверной информацией;
- ❖ Патологическая ложь — выдумывание, прибавление или полное искажение действительной информации. Человек получает удовольствие от лжи, лжёт ради самой лжи.

ИМПЛИЦИТНЫЕ (В ОБЩЕСТВЕННОМ СОЗНАНИИ) ВИДЫ ЛЖИ

Мистификация — это утверждение, высказываемое человеком, не уверенным в его истинности. Хотя такое утверждение и может выглядеть правдоподобным (а иногда даже и оказываться истинным), оно не основано на фактах; оно либо выдумано, либо не соответствует действительности. Особое место занимает научная мистификация — выдавание гипотез и теорий, ещё не подтверждённых опытами и фактами, за уже подтверждённые и доказанные.

Фальсификация (подделка) — это:

- выдавание копии за подлинник (подделка предметов искусства);
- подделка документов, а также использование документов, заведомо не являющихся действительными;
- частным случаем фальсификации является фальшивомонетничество.

Симуляция (притворство) — имитация человеком физического или психического состояния, которого этот человек на самом деле в данный момент не испытывает. Так, широко распространена симуляция болезней . Также можно считать симуляцией притворные слёзы и тому подобные наигранные эмоции.

Самозванство — выдавание себя за другое лицо, реальное или вымышленное. Если такой обман преследует корыстные цели, то самозванчество становится мошенничеством. Самозванство следует отличать от диссоциативных психических расстройств (нарушения самоидентификации личности) и от тех случаев, когда человеку были предоставлены (чаще всего, в детстве) заведомо ложные сведения о его происхождении, принятые, тем не менее, этим человеком на веру.

Плагиат — нарушение авторских прав, состоящее в приписывании себе открытия, изобретения либо художественного произведения, заведомо сделанного другим лицом.

Подмена понятий — выдавание какого-либо объекта за таковой, каким он заведомо не является, либо заведомо неверное трактование понятия, имеющее целью введение в заблуждение заинтересованной стороны.

Детская ложь — специфический возрастной вид лжи, заключающийся в выдавании детьми своих фантазий за действительность. По мнению большинства психологов, феномен детской лжи связан с тем, что дети до определённого возраста (согласно большинству гипотез, до 5 лет) не всегда умеют отличить реальность от воображения и принимают игру за действительность. Остаётся спорным вопрос, является ли детская ложь собственно ложью в полном смысле этого слова, так как дети искренне верят в свои фантазии и не собираются никого вводить в заблуждение, тем более, последнее в этом случае маловероятно, потому что детская ложь всегда явно неправдоподобна.

Неприкрытая ложь, бесстыдная ложь, наглая ложь — это утверждение, ложность которого очевидна не только тому, кто его высказывает, но и всем заинтересованным лицам.

Недоговорка (умолчание) — ситуация, в которой говорящий сообщает ряд фактов, но скрывает самый главный из них, позволяя другой стороне прийти к ошибочному выводу. Также недоговоркой считается избежание в разговоре исправления ошибочного мнения, сложившегося заранее, либо уход от прямого ответа на вопрос, равно как и предоставление заинтересованной стороне неактуальной информации.

Сказки для детей — вид лжи, позволяющий разговаривать с детьми о явлениях или концепциях, которые считаются «не детскими» в конкретном обществе.

Мифы — широко распространённые ошибочные убеждения, основанные на незнании научных либо исторических фактов.

Стереотипы — широко распространённые не подтверждённые научно и статистически суждения, которые могут частично соответствовать истине, но являются либо поверхностными и не отражающими сути явления, либо верными лишь в отдельных случаях и не выявляющими реальной общей закономерности.

Белая ложь (деликатная ложь, ложь «хорошего тона») — ложь, которая, по мнению говорящего, предоставит слушающему значительное облегчение, а в случае раскрытия её лживости принесёт всего лишь небольшое неудобство. Белая ложь обычно произносится, чтобы не обидеть или не огорчить кого-либо; например, не слишком привлекательной девушке сообщают, что она «очень даже ничего». Большей частью белая ложь определяется местными обычаями, и редко когда может быть чётко отделена от других видов лжи. Во многих культурах белая ложь не осуждается и даже приветствуется.

❖ **Лесть** — приписывание кому-либо достоинств, которыми этот человек в действительности заведомо не обладает, или чрезмерное преувеличение реально имеющихся у него достоинств.

Ложь во благо (благородная ложь, святая ложь) — ложь, которая в случае её раскрытия принесёт слушателю или третьим значительный вред, однако в то же время представляет собой значительную выгоду самому слушателю либо обществу в целом.

Ложь во спасение —

- 1) Ложь с целью уйти от ответственности;
- 2) Ложь с целью избежать серьёзных проблем, которые последуют неизбежно, если не прибегнуть ко лжи, но могут быть предотвращены обманным путём;
- 3) Ложь как способ совершить «меньшее из двух зол».

Ложь под присягой (лжесвидетельство) — это недостоверные высказывания человека, лично дающего показания в суде под присягой, либо предоставленные им в письменном виде после предупреждения его об ответственности за дачу ложных показаний.

Клятвopреступление — нарушение данного обещания, скреплённого торжественной клятвой, присягой (в таком случае речь идёт о лжи под присягой) либо поручительством третьего лица, призванного в качестве свидетеля клятвы. Осуждается повсеместно и рассматривается как один из наиболее постыдных видов лжи.

Клевета — распространение о ком-либо заведомо ложных порочащих сведений, либо (в более узком смысле) заведомо ложный донос о преступлении. Является уголовно наказуемым деянием. Считается одним из наиболее предосудительных видов лжи.

Самооговор — форма лжи, противоположная клевете: принятие на себя человеком ответственности за поступок, заведомо совершённый другим лицом. Часто самооговор является частью лжесвидетельства.

Блеф — это заявление о наличии у говорящего некоего объекта или намерения, которых тот на самом деле не имеет. Блеф является тактическим приёмом, и может в то же время классифицироваться как иной вид лжи.

Введение в заблуждение. Высказывание, вводящее в заблуждение, не содержит явной лжи, но тем не менее его целью является попытка заставить слушающего поверить в истинность того, что истиной не является. Оно строится таким образом, что все факты в нём истинны, однако подобраны таким образом и в такой последовательности, что подталкивают слушающего к неверному выводу. Недоговорка и контекстная ложь являются примерами введения в заблуждение.

Подтасовка фактов — особый случай введения в заблуждение, заключающийся в манипуляции с качественно верными фактами, которые преподносятся в таком свете, что приводят слушающего к заведомо ошибочным выводам.

Преувеличение возникает в случае, если качественно высказывание является истинным, но приведённые количественные характеристики приукрашены и не соответствуют действ.

Преуменьшение. Обратная преувеличению форма лжи — данные качественно верны, но количественно уменьшены. Например, многие люди занижают свой возраст в различных анкетах.

Превознесение — это преувеличенное заявление, обычно встречающееся в рекламе или агитационных материалах, типа «наш порошок моет безупречно чисто».

Шутливая ложь. Непокрытая ложь, являющаяся частью шутки, что обычно очевидно для всех участников общения. Примером шутливой лжи является сарказм. Вопрос о том, является ли шутливая ложь «настоящей» ложью, нередко оспаривается, и многие философы имеют об этом различные мнения.

Контекстная ложь. Высказав истину вне соответствующего контекста, можно создать ложное впечатление. Аналогично, можно ввести в заблуждение достоверными высказываниями.

❖ **Ложь из-за устаревания информации.** Примером такой лжи являются бланки и визитки, на которых указан устаревший адрес или номера телефонов; всё еще не снятый рекламный щит обанкротившейся компании и т. п. Часто не воспринимается как ложь, поскольку изначально такая информация была достоверной.

❖ **Ложь из-за двусмысленности информации** — вид введения в заблуждение, при котором информация даётся в неоднозначной форме, допускающей более, чем одно толкование, при этом лишь одно из возможных толкований является верным. Иногда не воспринимается, как ложь, поскольку в сообщённой информации содержится верный ответ.

Ложное опровержение — исправление верной информации на заведомо ложную, убеждение заинтересованной стороны в том, что ранее сообщённые сведения были ошибочными, хотя на самом деле они были верны.

Самообман — специфический вид лжи, заключающийся в том, что субъект лжи является и её же объектом, иными словами — человек убеждает себя в истинности заведомо ложного суждения. В основе самообмана лежит выдавание желаемого за действительное. По мнению ряда психологов, самообман представляет собой механизм психологической защиты в тех случаях, когда признание правды может душевно ранить человека или причинить моральный дискомфорт. Некоторые психиатры сближают самообман с патологической ложью по признаку веры в заведомо ложное утверждение. С точки зрения философии мнения о том, можно ли по-настоящему обманывать себя, сильно расходятся, поэтому некоторые врачи и философы избегают слова «самообман», заменяя его словом «самовнушение».

Невольная ложь («невинная» ложь, наивная ложь, непреднамеренное введение в заблуждение) — невольное введение в заблуждение, связанное с верой говорящего в истинность ошибочного утверждения. Часто такая ложь является следствием того, что говорящий сам был обманут кем-то. Поэтому такая ложь иногда называется «невинной» (потому что вина за ложь падает на того, кто сообщил говорящему ложные сведения) либо наивной (в знак наивности и доверчивости говорящего, повторяющего чужую ложь). В большинстве культур непреднамеренная ложь не считается «настоящей» ложью и не осуждается.

Патологическая ложь (беспричинная ложь) — немотивированная ложь, ложь ради самой лжи. Хотя данный вид лжи и называется «патологическим», остаётся спорным вопрос о том, действительно ли здесь имеет место психопатология. Не установлено окончательно, насколько патологический лжец может контролировать свою ложь, и, следовательно, можно ли считать такого человека в полной мере дееспособным и может ли он выполнять некоторые социальные функции. Существует гипотеза, согласно которой патологические лжецы верят в собственную ложь, что сближает патологическую ложь с детской ложью и позволяет предположить, что патологическая ложь — всего лишь детская ложь, сохранившаяся у человека до зрелого возраста. Однако это не доказано. Практика показывает, что в подавляющем своём большинстве патологические лжецы вполне вменяемы и способны отвечать за свои слова.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ЛОЖЬЮ

- ❖ Специалистами было обнаружено, что мужчинам и женщинам более свойственны различные типы лжи. Мужчины чаще прибегают к самоориентированной лжи, тогда как женщины – ко лжи, ориентированной на других, особенно при общении с другими женщинами.
- ❖ Женщины выражают больше позитивных чувств, чем мужчины, прежде всего преувеличивая достоинства тех аспектов, которые им действительно нравились. Наблюдается факт, что склонность женщин чаще использовать ложь, ориентированную на других, присутствует уже в раннем детском возрасте.

- ❖ Известен также тот факт, что в процессе взаимодействия с другими людьми женщины, как правило, более открыты, доверительны и склонны выражать эмоциональную поддержку, чем мужчины. В результате как женщины, так и мужчины более положительно отзываются о разговорах с женщинами, чем с мужчинами.
- ❖ Наконец, существуют свидетельства того, что мужчины и женщины по-разному ведут себя, когда лгут. Говоря ложь, женщины чувствуют себя несколько более дискомфортно, чем мужчины. Для женщин ложь оказала более негативное воздействие на взаимоотношения с лжецом, чем для мужчин, и женщины чаще, чем мужчины, вспоминали о таких случаях.

ЧЕРТЫ ЛИЧНОСТИ И ЛОЖЬ

Результаты научных исследований свидетельствуют о том, что различные типы людей по-разному ведут себя при совершении обмана. Выделяются четыре различных типа людей:

- ❖ манипуляторы,
- ❖ актеры,
- ❖ общительными людьми ,
- ❖ адаптаторы.

МАНИПУЛЯТОРЫ

Манипуляторы – это люди, набирающие высокие оценки по шкале макиавеллизма или социальной приспособленности – они часто используют самоориентированную ложь, склонны настаивать на своей лжи, когда их слова оспаривают, вынуждая сказать правду, не чувствуют себя дискомфортно, когда лгут, не находят лгать сложным с когнитивной точки зрения, относятся к окружающим цинично, мало заботятся об общепринятых моральных нормах и открыто признают, что они готовы лгать, обманывать и манипулировать людьми, чтобы получить то, что хотят. Они не эксплуатируют других, если жертва может отомстить, и не обманывают, если им грозит разоблачение. В разговорах они склонны доминировать, однако при этом кажутся ненапряженными, способными и уверенными в себе. Как правило, их любят больше, чем людей, не так хорошо владеющих навыками манипуляции, и предпочитают в качестве партнеров.

АКТЕРЫ

Некоторые люди более искусны в регулировании своих вербальных и невербальных форм поведения, чем другие. Эту способность описывают следующие четыре: эмоциональный контроль, социальный контроль, исполнительность и социальная экспрессивность. Эмоциональный контроль означает способность регулировать свои эмоциональные сигналы и невербальные проявления (то есть способность скрывать свои истинные чувства). Социальный контроль включает способности к ролевой игре, контроль над вербальным поведением и навыки самопрезентации. Социальная экспрессивность включает навыки вербального выражения своих чувств и владения речью. Очевидно, что обладание всеми этими навыками помогает обманывать других. По сравнению с не-актерами, актеры упорнее настаивают на своей лжи, когда она подвергается сомнению, чувствуют себя более комфортно, когда лгут, и делают это с большей легкостью.

ОБЩИТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ

Экстраверты любят находиться в обществе других людей, не застенчивы и уверенно чувствуют себя в социальных взаимодействиях. Общительность означает стремление к принадлежности какому-либо сообществу и предпочтение компании уединению. С другой стороны, некоторые люди, как правило, сдержанно ведут себя на людях. Это происходит либо потому, что они предпочитают оставаться в обществе самих себя и сосредоточиваться на собственных мыслях и переживаниях, касающихся только их лично, либо потому, что они склонны к социальной тревожности (то есть испытывают дискомфорт в присутствии других) или застенчивы. Различия в степени социальной вовлеченности оказывают влияние на уровень развития навыков обмана. Общительные люди лгут чаще, чем замкнутые, чувствуют себя более комфортно, когда лгут, и дольше настаивают на своей лжи.

АДАПТЕРЫ (ПРИСПОСОБЛЕНЦЫ)

Люди, испытывающие тревожность и неуверенность в социальных взаимодействиях, не обязательно избегают лжи. Некоторые индивиды с высоким общественным самосознанием и ориентированные на других справляются со своей неуверенностью особыми способами, а именно путем собственной адаптации к другим людям. Эти «адаптеры» испытывают сильную мотивацию производить положительное впечатление на других. Адаптеры чувствуют себя достаточно непринужденно, когда лгут. Они упорнее настаивают на своей лжи, когда ее оспаривали, чувствуют себя более комфортно, когда лгут, и лгут с меньшим трудом.

ТИПЫ ЛИЧНОСТИ ЛЖЕЦА

- ❖ Панический лгун. Он лжет из боязни последствий своего признания.
- ❖ Профессиональный враль. Такие люди лгут и обманывают постоянно.
- ❖ Лгун из спортивного интереса. Ему нравится лгать. Для него ложь — это вызов.
- ❖ Садистский лгун. Для него ложь — единственное оружие.
- ❖ Этнологический лгун. Таким людям нравится, когда их допрашивают.
- ❖ Психологический лгун. Похоже, что у таких людей вообще нет совести, они не сожалеют о совершенном преступлении. У них нет никаких внешних проявлений виновности.

ФУНКЦИИ ЛЖИ

- ❖ Плацебо: ложь и лекарство (ложь используется и в благостных целях, в том числе, для лечения некоторых болезней с помощью препаратов, именуемых «плацебо»).
- ❖ Добродетельная ложь (выражает такие интересы субъекта, которые совместимы с общечеловеческими ценностями, принципами нравственности и справедливости).

ДОБРОДЕТЕЛЬНАЯ ЛОЖЬ

№ Группы	Нормативные	Ненормативные
Первая группа	Сообщить ложную информацию согласно инструкции во избежание паники.	Сообщить ложную информацию в силу своей убежденности, что так будет лучше.
Вторая группа	Сообщить ложную информацию для того, чтобы выманить преступника и обезвредить его.	Сообщить ложную информацию на допросе, чтобы вынудить допрашиваемого дать показания.

ПРИЗНАКИ ОБМАНА

Люди лгали бы меньше, если бы думали, что существуют верные признаки обмана. Но *признаков обмана как таковых не существует* - нет ни одного жеста, выражения лица или произвольного сокращения мышц, которые единственно и сами по себе означали бы, что человек лжет. Существуют только признаки, по которым можно заключить, что слова плохо продуманы или испытываемые эмоции не соответствуют словам. Человек, пытающийся выявить ложь, должен знать, каким образом эмоции влияют на речь, голос, тело и лицо, как могут проявляться чувства, которые лжец пытается скрыть, и что именно выдает фальшивость наблюдаемых эмоций. А также необходимо знать, что может выдать неподготовленность линии поведения.

Также нужно учитывать контекст и ситуацию, в которой идет разговор. Волнения, неловкость, смущения могут происходить в ситуациях которые заставляют человека испытывать эти чувства и так себя вести, а верификатор может посчитать это за признак обмана, тем самым совершить ошибку.

ТЕЛОДВИЖЕНИЕ

Пожатие плечами и выставление пальца представляют собой примеры действий, которых называют *эмблемами*. Хотя и не каждый лжец демонстрирует эмблематические оговорки, но, когда они случаются, это вполне надежный признак: эмблематическим оговоркам можно доверять. Они являются подлинными признаками невольно вырвавшейся информации. *Иллюстрация* – это еще один тип телодвижений, который может быть признаком обмана. Лжецы с небольшим опытом, не сумевшие предугадать, что и когда у них спросят, обязательно продемонстрируют уменьшение количества иллюстраций. Но даже если лжец хорошо проработал и отрететировал свою речь, количество иллюстраций у него может сократиться под влиянием эмоций. Следующий тип телодвижений - **манипуляции**. Люди, пытающиеся выявить ложь, часто ошибочно принимают правдивого человека за лжеца, потому что тот демонстрирует много манипуляций. К манипуляциям относятся все те движения, которыми отряхивают, массируют, потирают, держат, щипают, ковыряют, чешут другую часть тела или совершают какие-либо иные действия с ней.

- 1) Оборонные позы
- 2) Рука возле рта
- 3) Потирание носа
- 4) Потирание уха
- 5) Сжатые кулаки
- 6) Потирание века
- 7) Руки в карманах
- 8) Руки за спиной
- 9) Потирание шеи, поправление воротника, оттягивание воротника, поправление галстука

ТЕЛОДВИЖЕНИЕ

Существуют и другие признаки обмана: - прятание ладоней, ерзание, покачивание с одной ноги на другую, шаг назад, произвольные и произвольные жесты.

Но не стоит воспринимать каждое движение, будь то произвольное, микрожест, эмблематическая оговорка за признак обмана и думать, что вас обманывают или что-то скрывают от вас, вы постоянно будете рисковать тем, что можете совершить ошибку и можете обвинить честного человека во лжи. Для того чтобы отличить правду от обмана, нужно учитывать все обстоятельства, ситуацию, контекст, базовое поведение, не только телодвижения которые говорят о том, что человек может вас обманывать или что-то скрывать от вас.

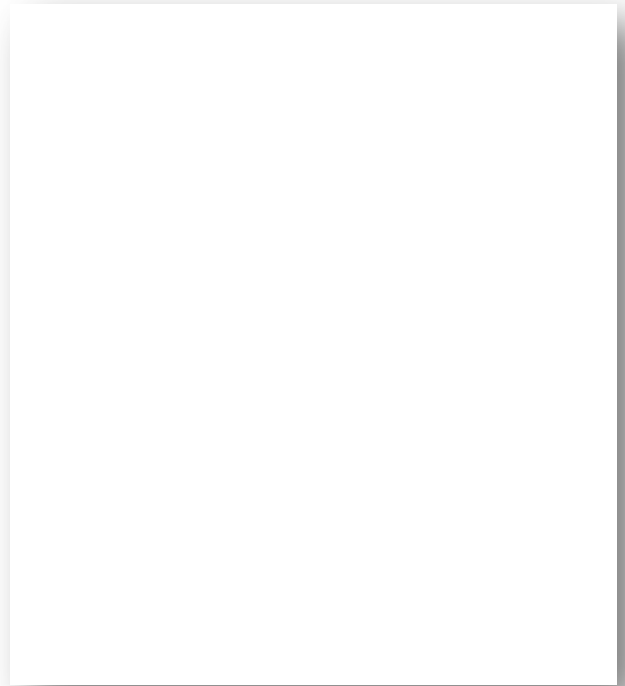
Таким образом, манипуляции не являются надежным признаком обмана, потому что могут означать диаметрально противоположные состояния – дискомфорт и расслабленность.

ТЕЛОДВИЖЕНИЕ

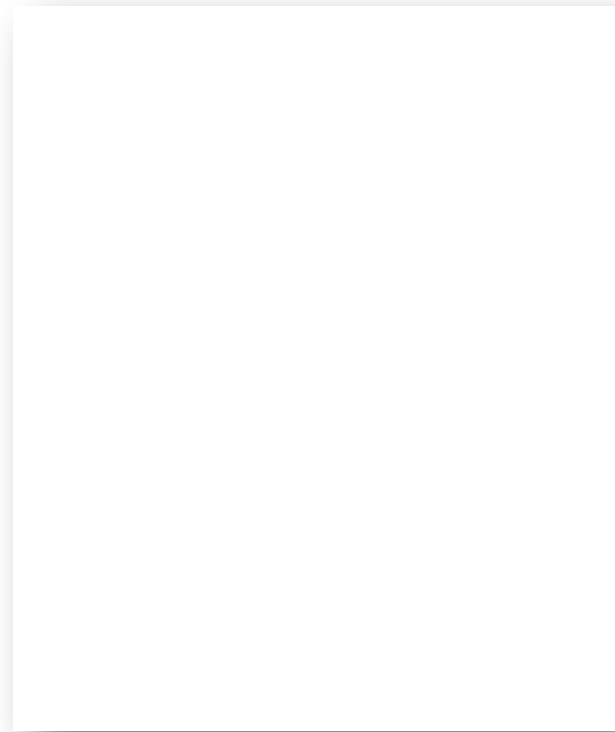
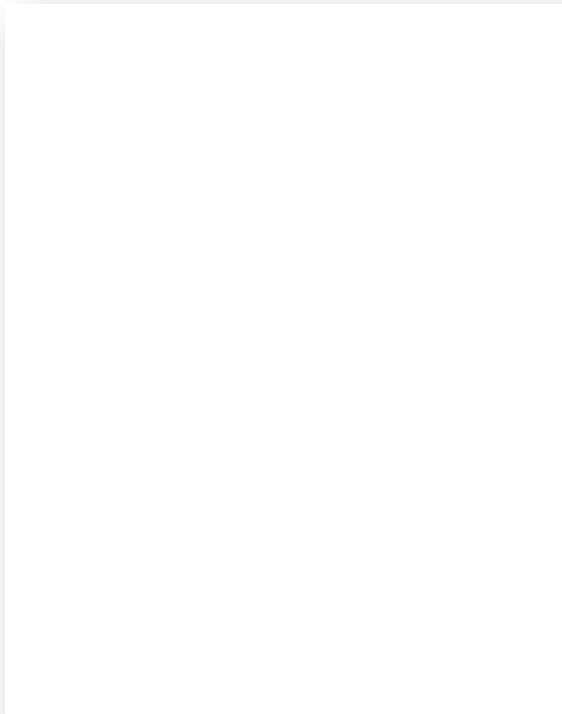
Первые признаки обмана в положении частей тела

- ❖ Собеседник при встрече, протягивает вам руку, заверяя, что вы ему интересны, однако при этом он избегает контакта глаз;
- ❖ Человек стремится заверить своего собеседника в своей честности, но при этом его ладони обращены вниз, спрятаны от внимания;
- ❖ Собеседник заверяет вас, что будет предельно откровенен с нами, однако, имея возможность сесть ближе, тем не менее располагается поодаль;
- ❖ Собеседник уверяет вас, что ему интересно общаться с вами, однако обратив внимание на носки его ботинок можно заметить, что они повернуты в другую сторону от вас;

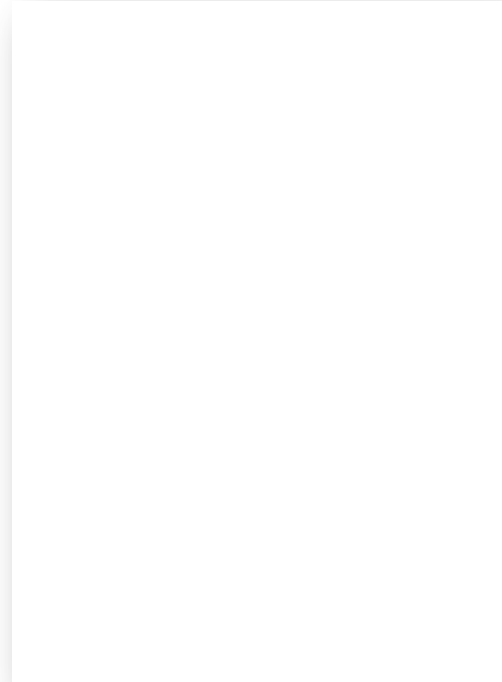
ТЕЛОДВИЖЕНИЕ



ТЕЛОДВИЖЕНИЕ



ТЕЛОДВИЖЕНИЕ



МИМИКА

Мимика даже может рассказать намного больше чем тело. По лицу можно с точностью определить какую эмоцию испытывает человек в той или иной ситуации, испытывает ли он ее вообще или только претворяется. Мимические признаки обмана:

- 1) Поджимание губ
- 2) Неподвижное лицо и чрезмерная мимика
- 3) Глаза
- 4) Микровыражения

Но не стоит каждое выражение лица, которое говорит о признаке обмана, воспринимать как обман, возможно, это происходит из-за неуверенности или сомнения в свои словах или человек скрывает то, что считает не нужным знать или думает, что собеседник не правильно поймет его. Все эмоции, признаки обмана или подозрения на признаки обмана, нужно сопоставлять с контекстом и ситуацией, только так можно будет понять и с точностью определить, что именно обозначают те или иные выражения лица и признаки обмана.

МИМИКА

Искренняя улыбка

Испуганная улыбка

Притворная

улыбка

МИМИКА

Презрительная
улыбка

Сдержанная
улыбка

Жалкая улыбка

Улыбка Чаплина

МИМИКА

МИМИКА

МИМИКА И ЖЕСТЫ ПРИ НЕИСКРЕННОСТИ

- ❖ не может спокойно усидеть на месте;
- ❖ тербит края своей одежды, стряхивает с нее пыль, снимает соринки ;
- ❖ потирает руки, интенсивно курит;
- ❖ трогает голову, поправляет волосы, касается различных частей лица;
- ❖ играет с какими-либо предметами;
- ❖ не может сдержать появляющуюся дрожь в коленях;
- ❖ стремится как бы спрятать свое тело, вывести его из вашего поля зрения;
- ❖ покусывает губы или ногти, почесывает разные части тела;
- ❖ оттягивает воротник рубашки и интенсивно трет шею под ним;

МИМИКА И ЖЕСТЫ ПРИ НЕИСКРЕННОСТИ

- ❖ отводя взгляд вниз, сильно трет один глаз;
- ❖ избегает взгляда собеседника или, наоборот, постоянно смотрит ему прямо в глаза, явно при этом переигрывая;
- ❖ покачивает ногой или направляет ноги к выходу;
- ❖ рассогласование между словами и жестами (кивает головой при отрицательных ответах);
- ❖ тело повернуто в сторону от собеседника, голова опущена;
- ❖ брови хмурятся или поднимаются;
- ❖ руки прячутся, беспокойно движутся, ладони неосознанно скрываются;
- ❖ периодически почесывает или потирает нос, особенно в процессе разговора;
- ❖ улыбается чаще, чем требует ситуация;
- ❖ прикрывает рот рукой в процессе разговора, руки держит близко ко рту или горлу.

СЛОВА

Как показывает практика многих лжецов выдают неосторожные высказывания. Ошибки, совершаемые при чтении и письме, не случайны и свидетельствуют о внутренних психологических конфликтах. Верификатор должен быть осторожен, так как далеко не каждая оговорка свидетельствует об обмане. Выдает оговорка ложь или нет, обычно можно определить по контексту. Верификатор должен также стараться избегать другой распространенной ошибки и считать каждого, кто не делает оговорок, правдивым. Многие лгут совсем не оговариваясь при этом. Тирады – тоже способ, которым выдают себя лжецы. Здесь промахом являются не одно-два слова, а обычно целая фраза. Информация не проскальзывает, а льется потоком. Эмоция «несет» лжеца, и он даже далеко не сразу осознает последствия своих откровений. Оставаясь хладнокровным, лжец не допустил бы такой утечки информации. Именно напор захлестывающей эмоции – бешенства, ужаса, страха или огорчения – заставляет лжеца выдавать себя.

ОСОБЕННОСТИ РЕЧИ, ГОВОРЯЩИЕ О ЛЖИ И СВЯЗАННОЙ С НЕЙ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТЬЮ:

Если Вам говорят фразу:

«Я никогда не стал бы вас обманывать»

- ❖ Вы должны быть начеку: заверения в правдивости, особенно неоднократные, обычно свойственны именно лживому человеку.
- ❖ Точно так же разного рода клятвы (типа «клянусь Богом!») часто используются лгунами в их попытках придать большую убедительность своей лжи.
- ❖ Правдивым людям нет необходимости прибегать к клятвам и заверениям.

«Споткнулся, упал, потерял сознание, очнулся – гипс», повторяемая много раз

- ❖ **Лживые высказывания более схематичны, стереотипны, лишены частных.**
- ❖ **Прикосновения к носу или легкие почесывания его чаще всего свидетельствуют о скрытом неодобрении, скуке или нервозности!**
- ❖ **Правдивые суждения всегда индивидуализированы и несут уникальный характер. В них больше деталей, событий и конкретных участвующих лиц.**

**Возрастает количество и длительность поисковых пауз
перед отдельными словами
или высказыванием вообще**

❖ Частые паузы – это один из основных признаков обмана:
лжец тянет время для того, что бы продумать линию
поведения.

❖ В частности, отмечается тенденция к переспрашиванию
вопроса, повтор вопроса вслух...

❖ Человек говорящий правду никогда не скажет фразу: «Я это... не
знаю ... может оно эээ... может это оно так и было».

Отмечается увиливание от прямого ответа

- ❖ Иногда чрезмерная детализация, а также долгое объяснение того, чего не требуется долго объяснять.
- ❖ Вместе с этим может использоваться смена темы беседы (для отвлечения внимания от ранее высказанной лжи).
- ❖ Правдивые люди стараются отвечать на поставленные вопросы прямо, лгуны же пытаются ответить на трудный вопрос косвенно.

Появляются слова-паразиты:

видите ли, знаете, вот, ну и т.п.

- ❖ У лжеца количество слов-паразитов возрастает вдвое по сравнению с обычной речью вследствие ослабления контроля говорящего за ее качеством.
- ❖ Так же отмечается частое употребление усилительных частиц «уже, ж».
- ❖ Правдивые люди навряд ли скажут вам фразу:
«Я знаете ли... уже, ж и не знаю ... как вам объяснить то ...видите ли... это ... типо...».

**Появляется большое количество грамматически и логически
незавершенных фраз**

- ❖ Вместе с этим в речи лжеца исчезает эмоциональная составляющая рассказа. Человек как бы диссоциируется от рассказа и говорит с позиции наблюдателя.
- ❖ Люди, говорящие неправду, стараются использовать «обтекаемые» слова, например:
«Порядочным людям не свойственно брать (присваивать) чужие деньги».
- ❖ А эмоцию лжецы, чаще всего, выражают в переходе на личности: «Да как ты вообще мог обо мне такое подумать?!!»
- ❖ Говорящие правду люди стараются убедить противоположную сторону в своей невинности, тогда как лгуны ведут себя пассивно.

ГОЛОС

- ❖ Тон голоса также может выдавать обман. Есть некоторые свидетельства того, что при грусти или печали высота голоса падает, но это еще не доказано. Эмоциональные изменения голоса скрыть нелегко.
- ❖ Однако не следует всякое проявление эмоций в голосе интерпретировать как свидетельство обмана. Правдивый человек, боясь, что ему не поверят, может из-за этого повышать голос так же, как и лжец, боящийся быть уличенным.
- ❖ Как голосовые признаки эмоций, например высота голоса, не всегда отмечают ложь, так и отсутствие их не всегда доказывает правдивость. Кому-нибудь может показаться, что человек, говорящий ровным голосом, себя контролирует, а это, в свою очередь, предполагает, что ему есть что скрывать. Чтобы не ошибиться в интерпретации бесстрастности тона, нужно знать, характерна ли для человека такая манера говорить вообще. Ни один признак обмана не является универсальным, верификатор всегда должен учитывать, что подозреваемый может оказаться необычайно одаренным актером, способным так менять свое поведение, что невозможно понять, лжет он или говорит правду.

ПРИЗНАКИ, ОБУСЛОВЛЕННЫЕ ВНС

- ❖ дрожь в голосе, теле, которую собеседник не может остановить;
- ❖ учащенное моргание;
- ❖ человек напрягает губы, покусывает их, «жует»;
- ❖ над верхней губой, на лбу появляются капельки пота;
- ❖ частое или сильное сглатывание слюны;
- ❖ желание пить (из-за сухости во рту);
- ❖ покашливание (на нервной почве), возможно периодическое заикание;
- ❖ голос приобретает другой тон, не характерный для собеседника, меняется ритмика, тембр;
- ❖ сбивчивое беспокойное дыхание, может не хватать воздуха, зевота;
- ❖ изменение цвета лица, бледность или покраснение, кожа может покрываться пятнами;
- ❖ учащенное сердцебиение, пульсация крови в висках, сонной артерии;
- ❖ подергивание мелких мышц лица (веко, бровь и т.п.).

ЭМОЦИИ И ЛОЖЬ

Фальшивые эмоции – являются признаками обмана и чаще всего такими эмоциями являются, радость (улыбка) и удивление. Чтобы отличить искреннюю улыбку от неискренней, нужно обращать внимание на глаза, если при улыбке глаза не щурятся, не появляются мешочки под глазами и морщинки в уголках глаз, а задействован только рот, то такая улыбка неискренняя. Человек, который в действительности не знает того, в чем его обвиняют, будет испытывать искреннее удивление, которое длится не больше 1 секунды. Качество лжи тесным образом связана с испытываемыми лжецом эмоциями: чувство вины, страх, восторг от «надувательства» и стыд.

Страх испытывается из-за того что обманщик боится быть уличенным во лжи. Чувство вины или стыд может испытываться во время лжи, если обманщик, например, обманывает близких ему людей. Восторг надувательства чаще всего испытывается людьми которые любят похвастаться. Когда обманщик обманывает, то он получает удовольствие от своего обмана, он как бы надсмехается над обманутым. Не стоит забывать, что все эти эмоции (страх, вина, стыд, гнев, презрение, печаль) могут испытывать как обманщики так и правдивые люди. Чтобы определить, является та или иная эмоция признаком обмана, нужно эти эмоции сопоставлять с ситуацией и контекстом.

МОТИВЫ ЛЖИ

- ❖- Криминальный (мошенничество – обман ради наживы)
- ❖- Страх перед наказанием (трусость)
- ❖- Способ нанести вред другому
- ❖- Способ получить выгоду для себя за счёт других (манипуляция)
- ❖- Защита других (стремление не огорчать, ложь во благо)
- ❖- Ложь ради удовольствия, ложь для красного словца (фантазирование, шутка)
- ❖- Псевдология (мифомания) – патологическая склонность ко лжи (восторг надувательства)
- ❖- Ложь как реакция протеста и средство компенсации физического и психического дефекта личности
- ❖- Желание получить что-то, чего иначе не получишь

МОТИВЫ ЛЖИ

- ❖- Защита своего внутреннего мира (самозащита, термин ввёл Мюррей)
- ❖- Произведение лучшего впечатления о себе посредством самопредъявления, хвастовства
- ❖- Ложь из-за зависти
- ❖- Ложь из-за отсутствия полного знания
- ❖- Ложь для выгодного налаживания межличностных и социальных отношений
- ❖- Желание выглядеть воспитанным
- ❖- Способ доказать свою независимость (актуален для подростков)
- ❖- Способ получить внимание окружающих (актуален для подростков)
- ❖- Ложь как атрибут профессии