# Как обнаружить и правильно понять поведенческие признаки манипуляции

Юpий Миxaйлович Boлынcкий-Бacманoв, профеccор, директор научно-учебного цeнтpа Авиационной бeзoпасности и новой тexники НOУ НУЦ «АБИHТЕX» (г. Москва).

К признакам, указывающим на вероятную манипуляцию и сокрытие правды, относятся определенные физиологические симптомы, своеобразная мимика и жестикуляция человека, а также некоторые его слова и фразы. Рассмотрим подробно каждую группу таких характерных черт, уделяя особенное внимание практическим методам их выявления и обнаружения.

1. Физиологические симптомы лжи (общие признаки стресса, тревоги).

появляются капельки пота, особенно над верхней губой или на лбу;

сухость во рту вызывает желание пить;

сухость губ ведет к их периодическому облизыванию;

зрачки сужаются;

дыхание становится тяжелым, иногда приобретает неприятный запах;

выдох становится шумным, вздохи глубокие;

изменяется цвет лица (лицо краснеет, бледнеет или покрывается пятнами);

начинают подергиваться мышцы лица (веко, уголок рта, кончик брови и т.д.);

рот кривится, напрягаются губы, человек покусывает или жует их;

появляется дрожь в голосе;

учащается мигание (моргание);

начинается зевота;

учащается сердцебиение, что ведет к усилению пульсации крови в сосудах (становится заметной пульсация крови в сосудах на шее, лбу, висках, в сонной артерии);

появляется заикание;

начинается нервный кашель (покашливание);

теряется контроль над тембром и тоном голоса — более высокий тембр свидетельствует об испытываемом человеком напряжении, наличии стресса, как и голос с повышенной громкостью; мягкий тон может быть проявлением попытки ослабить бдительность собеседника; быстрая речь может указывать на неискренность; очень тихий голос выдает испытываемый человеком страх, как и резкий тон;

происходит частое и (или) сильное сглатывание слюны; при этом кадык у мужчин движется резко.

Так проявляются общие признаки стресса, в той или иной мере свидетельствующие о лживости. Вместе с тем сам факт стрессового состояния бывает связан с личностными и поведенческими особенностями любого человека. Поэтому, восприняв нервное напряжение собеседника как сигнал, следует перейти к предметному выявлению признаков его лжи.

2. Мимика и жестикуляция при обмане

Когда человек лжет, он обычно волнуется. Пытаясь справиться с волнением, он неосознанно совершает беспорядочные, неоправданные движения. Лгущий человек, как правило:

не может спокойно усидеть на одном месте;

теребит края своей одежды, стряхивает с нее пыль, снимает соринки (реальные или мнимые);

перебирает пальцами, потирает руки;

трогает голову, поправляет волосы;

касается различных частей лица — рта, глаз, ушей, носа;

играет с какими-либо предметами (поправляет манжет рубашки или ремешок часов, перебирает листки и т.д.);

стремится как бы спрятать свое тело, вывести его из поля зрения собеседника (например, несколько приседает, излишне облокачивается на стойку);

покусывает губы или ногти;

избегает взгляда собеседника (смотрит в его глаза менее трети времени разговора; часто используемый способ избежать взгляда — со скучающим видом рассматривать помещение, в котором проходит беседа);

постоянно смотрит собеседнику прямо в глаза. Ему может быть известно, что избегание взгляда считается признаком неправды в речи. В таких случаях можно заметить, что человек переигрывает, поскольку обычно взгляд не фиксируется неподвижно в течение всего разговора. Слушатель, как правило, смотрит на говорящего (пока тот говорит), чтобы показать, что он слушает. Говорящий же часто отводит взгляд — кроме тех моментов, когда необходимо что-то подчеркнуть или показать, что он закончил свою речь;

оттягивает воротник рубашки и интенсивно трет шею под ним;

почесывает разные части лица, шеи, головы;

отводя взгляд вниз, сильно трет один глаз;

покачивает ногой.

О неискренности могут свидетельствовать также следующие признаки:

мимолетные изменения в выражении лица;

рассогласование между словами и жестами (кивание головой при отрицательных ответах, покачивание головой при положительных ответах);

повернутое в сторону от собеседника тело;

опущенная голова и втянутый подбородок;

движения рук — они прячутся, беспокойно движутся или указывают в сторону, невольно отвлекая внимание; ладони рук неосознанно скрываются;

периодическое или постоянное поглаживание (похлопывание, массирование) какой-либо части тела (жест самоуспокоения); подергивание какого-либо элемента одежды;

частое потирание или вытирание рук;

периодическое почесывание или потирание носа, особенно в процессе разговора;

улыбка, появляющаяся не в соответствующей ситуации, которая сохраняется насильственно долго;

прикрывание рта рукой либо ее поднесение ее близко ко рту или к горлу;

скрещенные руки на груди и (или) ноги под стулом.

3. Речевые построения, выдающие ложь

На лживость собеседника могут указывать следующие слова, фразы, ответы и особенности речи.

3.1. Настоятельное убеждение в собственной искренности, при котором чрезмерно подчеркивается честность, правдивость (в случаях, когда собеседник никак не выражает недоверия):

Клянусь здоровьем...

Честное слово, я не знаю...

Даю руку на отсечение...

Это так же верно, как то, что...

Честное слово, дело было так...

Это самый распространенный и очевидный словесный признак лжи.

3.2. Уклонение от обсуждения определенных тем или вопросов, даже когда они не затрагивают каких-либо неприятных моментов:

Не могу вспомнить...

Я этого не говорил(а)...

Я не буду это обсуждать...

Не вижу здесь никакой связи...

Я не могу ответить на этот вопрос...

3.3. Необоснованно пренебрежительный, вызывающий или враждебный тон, который провоцирует собеседника на грубость:

Я не знаю, о чем идет речь...

Я вообще не желаю с вами говорить...

Я не обязан(а) отвечать на ваши вопросы...

3.4. Попытки вызвать симпатию собеседника, доверие или чувство жалости:

Я такой же, как и вы...

У меня точно такие же проблемы...

У меня семья, дети...

3.5. Короткие отрицания или равнодушные, уклончивые ответы на прямые вопросы; простые повторяющиеся ответы или повторение простого отрицания; уклонение от использования слов «да» или «нет»:

Не понимаю, о чем идет речь!

Я не уверен(а), что...

Вы что, не уважаете меня?

Я об этом ничего не знаю.

3.6. Искренний человек старается говорить больше и отстаивает свою искренность при выражении сомнений в ней. С другой стороны, равнодушные уклончивые ответы на прямые вопросы вызваны тем, что в ходе беседы собеседнику становится труднее лгать. При этом характерны:

проявление нерешительности в высказываниях;

отвлечение собеседника несмолкаемым разговором либо многочисленными вопросами;

нежелание или утрата способности отвечать на задаваемые вопросы;

длительные паузы перед ответами на вопросы, слишком медленные или запутанные ответы;

ответ вопросом на вопрос;

повторение задаваемых вопросов вслух или просьбы о пояснении вопроса;

маскировка сути вопроса лишней, не относящейся к делу информацией.

Если при этом собеседник выясняет какие-либо обстоятельства, пытается определить реальную или мнимую вину, полезно иметь в виду следующие уточнения психологов.

Невиновный человек:

может выражать подозрительность, недоверие, не оказывая при этом противодействия в выяснении обстоятельств по делу;

нередко дает исчерпывающую информацию со всеми подробностями, даже не имеющими прямого отношения к делу; в беседе многословен;

постоянно старается перебить своими объяснениями;

начинает активно защищаться до того, как его в чем-то обвинят или заподозрят.

В то же время виновный человек:

избегает подробных объяснений, немногословен;

сдерживает себя при ответах на вопросы;

оказывает противодействие собеседнику при выяснении фактов, обстоятельств по обсуждаемому вопросу;

может отказаться от объяснений без всяких видимых причин;

указывает на точность мелких деталей в своих объяснениях;

выражает желание помочь при выяснении тех или иных обстоятельств.

На ложь собеседника могут указывать и следующие особенности поведения:

несоответствие поведения ситуации;

демонстрация преувеличенного дружелюбия, улыбчивости, когда обстановка не располагает к этому;

оказание непрошенной помощи;

заострение внимания на второстепенных мелочах;

громогласное проявление негодования, возмущения по незначительному поводу;

демонстрация избирательной забывчивости, невнимательности;

видимая перемена поведения — от спокойного к взволнованному, возбужденному, разгневанному; переход от проявления ответных реакций к отсутствию таковых;

высказывание жалоб на плохое самочувствие, просьбы об оказании медицинской помощи; помимо действительного ухудшения общего самочувствия это может быть приемом отвлечения внимания, поводом для сворачивания беседы.

Изучение изложенных признаков внешнего вида и поведения собеседника, включая его движения, мимику, речевые построения, имеет важное ориентировочное значение. При этом одна из главных рекомендаций заключается в том, чтобы в случае расхождения между словами и жестами собеседника больше доверять своему зрению, а не слуху. Истине будут соответствовать именно невольные жесты, движения человека, его мимика, а не произносимые фразы.

Необходимо учитывать, что надежность признаков, передающих подлинное отношение проверяемого лица, убывает в следующем порядке: пространственное расположение, поза, голосовые сигналы, мимика, непосредственно высказывания. Иначе говоря, скрыть правду или истинное отношение легче всего посредством слов, мимики, голоса и труднее всего при помощи других средств общения (жестов, движений, позы).