

Как узнать, если вам врут?



Ложь и обман — характерные для человеческой природы явления. До сравнительно недавнего времени почти не проводилось исследований, направленных на изучение этого явления.

По данным некоторых опросов, почти 96% людей время от времени врут. Однако, в исследовании, в котором приняли 1000 взрослых американцев, 60% респондентов утверждали, что никогда не лгут. При том, что в результате около половины ложных утверждений было сделано всего 5% от числа участников.

Исследование показало также, что хотя эти показатели нельзя считать общими для всех, однозначно существует небольшая группа очень «плодовитых» лжецов.

Реальность такова, что всё равно большинству людей приходится время от времени говорить неправду. Иногда она защищает чувства другого («Нет, эта рубашка тебя не полнит!»), иногда носит гораздо более серьёзный характер (например, ложь в резюме) или даже наносит ущерб (сокрытие преступления).

Люди удивительно плохо распознают ложь

Все мы хотели бы верить, что способны выявлять ложь; считается, что сделать это довольно просто: лжецы, как правило, ерзают и пытаются выкрутиться, когда они лгут, их глазки «бегают». Однако исследователи полагают, большинство из таких «примет» — просто старые сказки.

Несмотря на множество советов по распознаванию вранья, исследования показали, что люди на удивление плохо отличают правду от лжи. Исследование Бонда и ДеПауло (2006) показало, что люди распознают лишь около 54% лжи (именно такие результаты они показали в лабораторных условиях), что вряд ли впечатляет с учётом того, что половина этой распознанной лжи была распознана случайно.

Другие исследования, показали, что даже подготовленные следователи очень редко могут точно сказать, врёт ли человек или говорит правду.

Очевидно, что различия в поведении между честным человеком и лгуном выявить и измерить достаточно трудно. Хотя однозначных признаков вранья (вроде растущего носа у Пинокио) не существует, исследователи всё-таки нашли полезные приметы.

Язык тела и другие сигналы

Когда дело доходит до обнаружения лжи, люди часто стараются обращать внимание на язык тела — едва заметные физические и поведенческие признаки, которые показывают обман. Стандартно — бегающие глаза, избегание зрительного контакта, неспособность усидеть на месте.

Сигналы, подаваемые нам телом говорящего, конечно, могут показать нам правду, однако исследования показывают, что многие из наиболее частых признаков лжи вообще вряд ли можно ассоциировать с этой самой ложью.

Исследователь Говард Эрличмен, занимавшийся изучением движений глаз с 1970 года, утверждает, что быстрое движение глаз не означает, что человек врёт. По его мнению, на самом деле это может означать обдумывание или, точнее, что «он или она обращается к долговременной памяти».

Другие исследования показали, что в то время как отдельные сигналы и модели поведения являются полезными индикаторами обмана, некоторые из тех, что чаще всего связывают с ложью (например, движения глаз) на самом деле являются самыми ненадежными. Таким образом, хотя язык тела и представляет собой полезный инструмент в выявлении лжи, обязательно обращайте внимание на другие факторы.

Так какие конкретно сигналы связаны с ложью?

Психологи уже давно применяют знания о языке тела, помогая сотрудникам правоохранительных органов различать правду и ложь. Специалисты Калифорнийского университета провели собственное исследование и проанализировали результаты 60 других на эту тему, с тем чтобы дать рекомендации по обучению правоохранительных органов. Свои выводы они опубликовали в апрельском выпуске *American Journal of Forensic Psychiatry*.

Они предлагают обращать внимание на следующие знаки:

- отсутствие подробностей и конкретных деталей;
- постоянные переспросы, которые дают человеку дополнительное время на обдумывание ответа;
- незаметные жесты — игра с волосами, прикосновения пальцами к губам и т.д.

Ведущий исследователь Р. Эдвард Гейзельман предполагает, что раскрыть обман всегда трудно, однако поработать над этой способностью можно.

«Многие люди думают, что легко могут обнаружить обман без особой подготовки, однако это их мнение не подкрепляется их реальными способностями. А быстрые и неадекватные

тренинги приводят к тому, что они начинают слишком усердно анализировать — и выходит хуже, чем если бы они просто доверяли бы своим инстинктам».

Настоящие сигналы зачастую выражены слабо

Исследования показали, что люди, как правило, обращают внимание на правильные поведенческие сигналы связанные с обманом. Проведённый в 2001 году мета-анализ позволил выяснить, что даже если люди отмечают сигнализирующие об обмане модели поведения, проблема заключается в том, что это достаточно слабые сигналы и их одних бывает недостаточно для того, чтобы с уверенностью сказать: вам врут.

Чаще всего люди обращают внимание на следующие сигналы:

- **Неточность.** Если у вас складывается ощущение, что говорящий намеренно избегает значимые детали, значит он, скорее всего, лжёт.
- **Неуверенность.** Если человек кажется неуверенным в том, что он говорит, его скорее назовут лжецом.
- **Безразличие.** Пожимание плечами, отсутствие экспрессии и скучающая поза также могут говорить о том, что вам врут — ведь в таком случае человек старается скрыть своё отношение к тому, что говорит.
- **Обдумывание.** Если человеку требуется слишком много времени на обдумывание деталей истории, это может служить признаком обмана.

Важно найти золотую середину — не придирайтесь к каждому подозрительному сигналу, а подмечать только то, что может быть действительно важно. Эксперты полагают, что чрезмерная бдительность может на самом деле нас ослеплять.

Попросите рассказать историю в обратном порядке

Часто распознавание лжи рассматривается как пассивный процесс. Люди полагают, что они просто заметят определённый жест, выражение лица или неточность, которые выдадут им лгуна. В то время как исследования показали, что это довольно плохой способ вывести его на чистую воду — иногда лучше раскрыть карты и активно «погонять» человека по тому, что он говорит.

Увеличение умственной нагрузки усложняет задачу лжецу

В ходе одного из исследований на эту тему людей попросили пересказать свои истории в обратном хронологическом порядке.

Исследователи предположили тогда, что вербальные и невербальные сигналы, которые отличают ложь от правды, с увеличением когнитивной нагрузки становятся все более явными. Другими словами, ложь представляет большую нагрузку для человека, чем правда. Если вы ещё как-то усложните задачу лжецу, посылаемые им сигналы могут стать ещё более очевидными.

Более того, ложь представляет нагрузку не только когнитивного плана, но и психического — вран тратит энергию ещё и на мониторинг реакции слушателей. Он постоянно хочет удостовериться в том, что его рассказу верят. Все это отнимает много усилий, так что если вы усложните задачу, выдуманная история начнёт рассыпаться быстрее.

В первом эксперименте исследования 80 «подозреваемых» попросили солгать либо рассказать правду о том или ином событии. Некоторых из них затем попросили рассказать свою версию в обратном порядке.

Исследователи обнаружили, что во время изложения событий в обратном порядке подозреваемые чаще выдавали себя.

Во втором эксперименте 55 полицейских попросили просмотреть записанные на пленку интервью с первого эксперимента и определить, кто из подозреваемых лжёт, а кто говорит правду. Результаты показали, что сотрудники правоохранительных органов лучше распознавали ложь именно тогда, когда события излагались в обратном порядке.

Столь активный подход к распознаванию лжи полезен тогда, когда человек знает, что вы ему не верите и старается изо всех сил сделать ложь убедительной — например, как раз в работе правоохранительных органов. В обычной же ситуации это не самый подходящий способ.

Доверяйте своим инстинктам

Согласно результатам исследования, проведённого в 2014 году, ваша первая реакция даёт более точную информацию, чем любая сознательная попытка вычислить вруна. В исследовании приняли участие 72 человека — их исследователи попросили просмотреть видео допроса с «подозреваемыми» в совершении преступления. Кто-то из них украл деньги с книжной полке, кто-то нет; всех из них попросили утверждать, что они не прикасались к деньгам.

Как и в предыдущих исследованиях, участники довольно плохо распознавали ложь — только 43% из них оказались правы.

Исследователи использовали также специальные тесты для того, чтобы выявить более автоматические и бессознательные реакции на подозреваемых. Они обнаружили, что бессознательно испытуемые чаще ассоциировали слова вроде «нечестный» и «лживый» с теми из подозреваемых, кто действительно говорил неправду. А «искренний» и «честный» они подсознательно связывали с теми, кто их не обманывал.

То есть, результаты исследования показывают, что интуитивно люди могут понимать, что кто-то им врёт. Так если наша реакция даёт более точную оценку, почему же люди до сих пор верят, когда им лгут?

Линн тен Бринке предполагает, что наши сознательные реакции могут перебивать бессознательные. Вместо того, чтобы полагаться на наши инстинкты, мы ориентируемся на стереотипы. Придавая большое значение поведению, которое не так уж явно сигнализирует нам о лжи, мы сильно ухудшаем свои шансы то, что сможем уличить вруна.

Выводы

Уже написано много статей о том, как распознать ложь. Многие из них приводят длинный список старых примет, хотя существующие исследования уже доказали, что большинство из этих стереотипов на самом деле с ложью ничего общего не имеют.

Реальность такова, что универсального способа вычислить неправду, верного признака того, что кто-то врёт, не существует. Всё, о чём мы говорили выше, может быть только «звоночком», но никак не убедительным доказательством виновности человека. Помните: лучше перепроверить всё или вообще не подавать вида, чем подозрениями испортить отношения с человеком.

Наконец, доверяйте своим инстинктам. У каждого из нас большой потенциал, нужно только уметь прислушиваться к себе.