

## 7 стратегий, как выведать правду даже у лжеца-профи

23.07.2018 [Психология и отношения](#)

Когда речь заходит о признаках обмана, нас атакуют множество стереотипов, которые скорее мешают распознать ложь. Если собеседник отводит взгляд, нервно улыбается и постоянно трогает своё лицо, это ещё ни о чём не говорит. Если бы всё было так просто, каждый из нас мог бы легко вывести на чистую воду любого профессионального шпиона. На практике всё иначе. Единого «стиля лжеца» не существует. Разные люди обманывают по-разному. И все же есть семь стратегий, которые помогут не быть лёгкой добычей для лжецов.

Общее правило таково: чтобы распознать ложь, следует проявить большое внимание к изменениям, которые появились в поведении и речи конкретного человека. Именно отклонения от привычного стиля держаться и говорить лучше всего выдают человека, когда он лжёт.

**СТРАТЕГИЯ 1. Задавать вопросы в лоб.** Согласитесь, проще обманывать, когда у собеседника уже есть неверные представления, а нам остаётся только их поддерживать, не сообщая правды. Другими словами, обманывать проще молча. Именно поэтому первой стратегией противостояния лжи являются сомнения и открытые вопросы: «Ты тоже так думаешь? Ты уверен? Что ещё ты об этом знаешь?» и пр. Такие вопросы поставят лжеца в сложное положение и, возможно, он предпочтёт раскрыть правду.

**СТРАТЕГИЯ 2. Поймать на маленькой лжи.** Мы помним, что ложь - это привычка. Если человек врёт в малом, он соврёт и в большом. Причём чем чаще он обманывает, тем легче ему это даётся и тем меньше внешних признаков можно заметить. Остаётся ловить вруна на «незначительных» искажениях информации.

**СТРАТЕГИЯ 3. Требовать «имена, пароли, явки».** Когда человек говорит неправду, он в принципе понимает, что поступает не очень хорошо. Поэтому старается смягчить и завуалировать обман с помощью речевых стратегий, например, общих безличных фраз. Если вы столкнулись с таким собеседником и дело представляет для вас интерес, не стесняйтесь уточнять факты и требовать конкретных цифр, имён и примеров.

**СТРАТЕГИЯ 4. Попросить повторить сказанное ещё раз.** Люди, говорящие правду, допускают речевые ошибки, сами себя исправляют, вспоминают ненужные подробности. Речь лжеца обычно гладкая и красивая, каждое слово на своём месте, повествование логичное. Если попросить лжеца пересказать историю, он повторит её теми же словами, почти ничего не изменив. Это - признак продуманной легенды. Человек, говорящий правду, легко вносит изменения в свою историю.

Сказанное демонстрируют европейские судебные психологи. В их задачу входит раскрывать случаи фиктивных браков (для получения европейского гражданства). Парам задают три вопроса, например о том,

как они проводят совместный выходной, и дают время подготовиться. Пары, женатые по-настоящему, обычно готовы отвечать сразу, их рассказ не похож на писаную историю, они перебивают и дополняют друг друга. Пары, женатые понарошку, берут время на подготовку и говорят очень ладно, слушая друг друга, чтобы не отойти от общей легенды.

**СТРАТЕГИЯ 5. Присмотреться к изменениям в невербалике.** Не стоит полностью полагаться на невербальные признаки (нервозность, навязчивые движения и пр.) - они могут свидетельствовать об очень многих вещах, а не только о лжи. Однако изменения в невербальном поведении могут говорить о напряжённой когнитивной работе, которая всегда сопровождает сознательный обман.

Стоит насторожиться, если ваш собеседник:

- меньше, чем обычно, жестикулирует и совершает другие движения (ногами и пр.);
- делает больше пауз, чаще использует междометия «mmm» и пр.;
- дольше, чем обычно, обдумывает ответы; в целом медленнее говорит;
- повышает тон голоса (без ясных причин);
- начинает запинаться.

**СТРАТЕГИЯ 6. Быть эмпатичными.** Лжецами, как и всеми другими людьми, движут определённые мотивы. Чем лучше вы понимаете, что чувствует и чего хочет ваш собеседник, тем легче вам понять, что им движет. Сильно обобщая, можно сказать, что обманывать заставляют три причины:

- 1) персональная выгода (получить деньги, уважение, льготы и пр. или избежать наказания, штрафа и пр.);
- 2) забота о других (например, не обидеть человека);
- 3) нанесение вреда другим.

**СТРАТЕГИЯ 7. Не врать самому, чтобы не быть обманутым.** Наша собственная неискренность порождает подозрения и ответную неискренность других людей. Поэтому, как всегда, начинать надо с себя. Чем меньше вы врётё, тем реже окажетесь обманутыми.