

Искажение информации. Определение искажения информации

Итак, признаки искажения информации, известные всем и включающие легко сдерживаемые действия, не могут быть достаточно достоверны, если ставки высоки и человек не хочет разоблачения. Поведенческие показатели искажения информации, через которые может просочиться скрываемая информация, и которые могут указывать на неподготовленность версии или же выдать эмоцию, не соответствующую избранной линии поведения.

Через обмолвки, эмблематические оговорки и тирады может просачиваться скрываемая информация любого рода – эмоции, прошлые поступки, планы, намерения, фантазии, идеи и т.п.

Косвенная речь, паузы, речевые ошибки и уменьшение числа иллюстраторов могут указывать на то, что говорящий очень осторожен в высказываниях, не подготовив свою линию поведения заранее. Это – признаки любой отрицательной эмоции. Количество иллюстраторов уменьшается также при скуке.

Повышение тона голоса и более громкая, быстрая речь характерны для страха, гнева и, вероятно, волнения. Противоположные изменения в голосе происходят при переживании печали и чувства вины.

Изменения в способе дыхания или в потоотделении, учащенное сглатывание и сильная сухость во рту являются признаками сильных эмоций.

Итак, методика определения искажения информации включает в себя:

1. Определение предполагаемых мотивов поступков собеседника или партнера.
2. Понимание особенностей поведения данного человека и определение его структуры характера.
3. Знание технологических приемов искажения информации.
4. Умение определять искажение информации по речи собеседника и по его невербальному поведению.

Хотя, несомненно, стоит также остановиться и на тех ситуациях, в которых ложь не удастся. Перечислим их:

1. Жертва обмана может случайно наткнуться на улики.

2. Может кто-нибудь выдать.

3. Признаки обмана могут проявиться в мимике, телодвижениях, голосовых модуляциях, глотательных движениях, изменении дыхания, удлинении пауз между словами, оговорках и т.д.

Неудачная линия поведения. Отсутствие подготовки или неумение придерживаться первоначальной линии поведения. Такие промахи, как неумение предвидеть необходимость лжи, заранее подготовить нужную линию поведения и адекватно реагировать на меняющиеся обстоятельства, придерживаться первоначально принятой линии поведения, дают легко узнаваемые признаки обмана. Эти признаки не в том что говорит человек, а в том, как он это говорит. Человек противоречит сам себе.
(Упражнение на конгруэнтность)

Ложь и чувства. Люди не выбирают свои эмоции, и они не могут управлять их внешними проявлениями по собственному произволу. Эмоции захватывают людей, особенно если они очень сильны. Нелегко скрыть эмоции, но нелегко их и фальсифицировать, особенно отрицательные (горе, страх, гнев). Искажению информации редко не сопутствуют какие-либо эмоции.

Страх разоблачения. В слабой форме не опасен, наоборот, не позволяя расслабиться, он может помочь избежать ошибок. Поведенческие признаки обмана начинают появляться уже при среднем уровне страха. В результате длительной практики успешных обманов боязнь разоблачения уменьшается. Самоуверенность также снижает боязнь разоблачения. И тогда лжец может совершать ошибки просто по беспечности, т.е. некоторая боязнь разоблачения даже полезна для лжеца. Чем выше ставка, тем сильнее боязнь разоблачения. Однако, применяя это правило, легко запутаться, т.к. не всегда просто понять, что именно поставлено на карту. Страх возрастает, когда ставка включает в себя не только вознаграждение, но и еще возможность уйти от наказания. Боязнь разоблачения наиболее высока, 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;
- наказание за саму ложь или за поступок настолько велико, что признаваться нет

смысла;

- жертве ложь совершенно не выгодна.

Муки совести. Могут быть различной интенсивности. Подчас наказание может быть именно тем, что человеку кажется необходимым для освобождения от мучительного чувства вины. С виной тесно смыкается чувство стыда, но для него есть одно ключевое, качественное различие. Для угрызений совести не нужна публика, человек сам себе судья. А для чувства стыда требуется неодобрение или осмеяние со стороны других. Эти две эмоции могут разорвать человека. Желание облегчить вину побуждает к признанию, а желание избежать унижительного чувства стыда препятствует этому.

Угрызения совести усиливаются, если:

- 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 придерживаются одних и тех же социальных ценностей (люди чувствуют себя менее виноватыми перед теми, кто живет не так, как следовало бы.);
- лжец лично знаком с жертвой;
- жертву трудно обвинить в негативных качествах или излишней доверчивости (если жертва слишком доверчива, то лжец может посчитать, что она сама во всем виновата);
- у жертвы есть причина предполагать обман или, наоборот, лжец сам не хотел бы быть обманщиком.

Восторг надувательства. Ложь может считаться достижением, что уже само по себе всегда приятно. Лжец может испытывать радостное возбуждение либо от вызова, либо непосредственно в процессе обмана, когда успех еще не совсем ясен. В случае успеха может возникнуть удовольствие от облегчения, гордость за достигнутое или чувство самодовольного презрения к жертве. Может быть различной интенсивности. К нему больше всего склонны люди, которые любят похвастаться. Люди могут признаваться в обмане, ожидая признания и высокой оценки своих способностей. Ложь, как и альпинизм, может доставить удовольствие только, если имеется некоторый риск. Способствует восторгу надувательства присутствие людей, предвкушающих триумф обманщика.

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.

Угрызения совести, боязнь разоблачения, восторг надувательства могут проявляться в мимике, голосе или пластике, даже когда лжец старается скрыть их. Если даже и удастся скрыть, то внутренняя борьба, необходимая, чтобы скрыть их, также может дать поведенческие признаки обмана.

Безусловно, в объеме статьи невозможно полностью раскрыть тему искажения информации, ее особенностей, побудительных причин. Практически за скобками осталась такая интересная тема, как определение искажения информации по невербальному поведению, Особенности построения речевых конструкций. Но эта тема для отдельной статьи.