

# Теория лжи. Как раскрыть обман?

*Чем грандиознее ложь, тем легче ей готовы поверить.*

*(Адольф Гитлер)*

В прошлой статье мы коснулись вопроса о понятии обмана и его видов. Пол Экман – крупнейший специалист в этой области. Он опубликовал книгу «Психология лжи», в которой он подробно объясняет свою теорию лжи.

Главная причина успеха многих обманов в том, что их жертвы просто не хотят знать правду. Экман называет это явление «**ошибкой Чемберлена**». Человек настолько захвачен происходящим, что не хочет знать правды, поскольку она будет означать, что он сделал огромную ошибку.

Почему название этого феномена связано с именем Чемберлена?

15 сентября 1938 года Адольф Гитлер жестоко и позорно обманул Невилла Чемберлена. Дело в том, что за три дня до этой встречи Гитлер потребовал присоединения к Германии части Чехословакии и спровоцировал беспорядки в этой стране. Его план состоял в том, чтобы напасть неожиданно, задержав мобилизацию чехословацкой армии. В то время как германская армия была практически в полной боевой готовности (естественно, все это было сделано втайне).

Поэтому на встрече Гитлер дает слово Чемберлену о мире, если чехи не станут проводить мобилизацию. «После этой встречи Чемберлен пишет своей сестре: *«Несмотря на замеченные мною жесткость и жестокость его лица, у меня сложилось впечатление, что это человек, на которого можно положиться, если он дал слово»*

(Пол Экман «Психология лжи»). Чемберлен очень хотел, чтобы все решилось мирным путем, поэтому он увидел в поведении Гитлера честность, которой там не было.

### Как же «расколоть» лжеца?

Чтобы определить, обманывает ли вас человек, нужно в первую очередь *обратить*

*внимание на противоречия.*

Например, слова могут не соответствовать тому, как звучит голос, или слова звучат правильные, но выражение или жесты не соответствуют голосу.

Однако здесь одна оговорка: если человек искренне верит в ту ложь, которую произносит, то его не смогут поймать на обмане. Поэтому, пытаясь подловить лжеца, постарайтесь очень внимательно следить за его жестами, мимикой, тембром голоса и словами, ищите противоречия!

Пол Экман говорит, что все эмоции являются универсальными. Чтобы не попасть в «ловушку», *нужно учитывать культурные особенности людей*, которые выражаются в двух моментах. Первый связан с тем, как мы управляем нашими эмоциями. Например, в Японии в своей личной жизни люди могут проявлять истинные чувства, поэтому в этой ситуации эмоции можно проанализировать. Однако в присутствии авторитетного человека японцы используют множество масок, что создает затруднения для интерпретации эмоций. Второй момент связан с «вариациями». Эмоции можно условно разделить на «основу» и «вариацию». «Основы» являются универсальными, а «вариации» имеют свои культурные особенности. Наиболее вольные «вариации» закладываются в детстве. Поэтому, стремясь определить обман, нужно всегда анализировать эмоции человека в контексте его культуры.

Можно научиться определять эмоции человека. Но специфика данного процесса заключается в том, что *эмоция не рассказывает о своей первопричине*. Люди ошибочно интерпретируют увиденные эмоции, соотнося их со своими собственными субъективными суждениями и выводами. Они обычно думают так: «Я вижу, ты боишься. Значит, ты это сделал». На самом деле это означает только то, что человек боится. А за этим может скрываться совершенно различные причины. Поэтому всегда надо смотреть на ситуацию со стороны, а не только с позиций своих догадок и желания уличить человека во лжи.

Люди уделяют словам много внимания. Шифрование слов и их дешифровка являются очень трудоемкими процессами. Это занимает существенную часть внимания, поэтому *человек обычно склонен пропускать ту информацию, которая написана на лицах окружающих*

. Для раскрытия обмана нужно научиться анализировать не только вербальные каналы связи, но и невербальные (мимику, жесты).

Еще одна сложность заключается в том, что *люди неосознанно прячут свои эмоции*.

Этот момент Пол Экман называет

**«правилом демонстрации»**

. Большинство людей непреднамеренно корректируют свои выражения лица. Таким образом человек развивает свои навыки управления выражениями, что в результате проявляется в разнообразных вариантах сокрытия правды, то есть в обмане. Поэтому нужно всегда быть начеку, определяя, маска ли это или действительно настоящая эмоция.

Когда человек пытается скрыть сильную эмоцию, он сокращает время проявления эмоций, и она превращается в *микровыражение* небольшой продолжительности (приблизительно четверть секунды). Такую микроэмоцию заметить практически невозможно. Также человек может просто постараться преуменьшить свою эмоцию и тогда она станет *слабовыраженной*, что тоже вычислить непросто.

При выявлении лжи в разговоре старайтесь внимательно следить за своим собеседником, наблюдать за словами и тембром голоса, жестами и позами, эмоциями и мимикой – все это невероятно сложное занятие.

«Выявление лжи – это не только наука, но и искусство. А искусство дается только практикой».

Автор - **Вероника Нистоцкая**

[Источник](#)