

## Искажение информации. Манипуляция

Психологические приемы искажения информации достаточно многообразны. И чтобы понять истинную или неистинную информацию сообщает ваш собеседник, эти приемы надо уметь легко "считывать". А также уметь понимать, когда кто-то играет с вами в различные игры.

А теперь давайте рассмотрим, как используется ситуации повышенной мотивации для обмана того или иного человека. Для успешного обмана нужно учитывать желания человека, которого хотят обмануть. Если определить что больше всего хочет человек и преподнести ему обман как исполнение его желаний – он обязательно "купится". А можно такую сильную потребность в чем-то создать искусственно и уже таким обходным путем добиться желаемой цели.

Существует иерархия человеческих потребностей, предложенная А.Маслоу(1) :

1. Физиологические потребности: голод, жажда, половое влечение и др.
2. Потребность в безопасности: чувствовать себя защищенным, избавиться от страха и неудач, от агрессивности.
3. Потребность в принадлежности и любви: принадлежать к общности, находиться рядом с людьми, быть признанным и принятым ими.
4. Потребность в уважении (почитании): компетентность, достижение успехов, одобрение, признание, авторитет.
5. Познавательные потребности: знать, уметь, понимать, исследовать.
6. Эстетические потребности: гармония, симметрия, порядок, красота.
7. Потребность в самоактуализации: реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности.

Вот вам те ключи, которые откроют любые двери. Это те кнопки, на которые нажимают, желая нас обмануть.

Использование состояний любви и ревности. Влюбленный человек смотрит на мир, а особенно на предмет своей любви через "розовые" очки, сквозь призму своего чувства. За любовью, как правило, следует ревность, вызывающая еще более сильные эмоции.

Подчас она так сильно захватывает человека, что доводам рассудка уже трудно бывает достучаться до разума. И это тоже может быть использовано против.

Использование благородных мотивов. У человека зачастую бывают два мотива для любого поступка: один – настоящий и другой – который красиво выглядит. В глубине души мы прекрасно знаем подлинный мотив, но далеко не всегда горим желанием говорить о нем открыто. И здесь расчет мошенников прост: они предлагают совершить поступок, который удовлетворяет тайные желания, но одет в изысканные одежды поступка благородного. Например, попросить мужчину помочь открыть дверь квартиры красивой девушке, когда она забыла дома ключи и муж которой сейчас в командировке.

Использование сильных эмоций. Иногда, чтобы обмануть человека, его нужно как следует разозлить. Другой сильной эмоцией является страх. Именно страх зачастую позволяет, как угодно манипулировать человеком. Стоит только внедрить каплю этого чувства, и человек быстро теряет способность к разумным действиям. И можно легко направлять поступки испуганного человека. Возбуждение подозрений при помощи косвенных намеков также является испытанным и старым способом обмана. Полунамеками, по капле впускаются в сознание жертвы сомнения. Особенно если это делается "вроде бы случайно".

Использование индивидуальных особенностей. У каждого человека существует свой собственный "золотой ключик", который позволяет проникнуть к нему в душу и воздействовать на его мысли и поступки. Вот основной набор таких "ключиков": жадность, глупость, страх, преклонение перед всем значительным, неординарным, гордость, тщеславие, честолюбие.

Использование жадности. Обман, построенный на жадности, применялся еще в древности. Жадность зачастую является именно тем ключиком, на который ловятся люди, желающие мгновенно разбогатеть. Но бесплатный сыр только в мышеловке.

Мы уже писали о первом этапе искажения информации – завоевании доверия. Хотелось бы остановиться на этом вопросе более подробно. Как завоевывается доверие, как создается ситуация, в которой люди доверяют другому человеку?

Итак, 1 этап - завоевание доверие создается при помощи соответствующей репутации, создания имиджа правдивого, честного человека, открытая, обаятельная улыбка, доверительный тон разговора, создание некой легенды, обеспечивающей не критическое восприятие со стороны объекта обмана, лесть, вызывание жалости, игра на индивидуальных личностных особенностях человека, создание соответствующей ролевой ситуации, вызывание в потенциальной жертве обмана чувства собственной значимости и т.д. Тот, кто стремится достигнуть своей практической цели путем обмана, как правило выступает под личиной поборника истины, добра и справедливости. Давайте обозначим способы внушения доверия:

1. вызывание в жертве чувства собственной значимости;

2. Использование личины поборника истины, добра, справедливости;
3. создание определенной ролевой ситуации;
4. создание образа простака;
5. внушение доверия с помощью множества мелких деталей
6. создание имиджа честного человека
7. использование благородных мотивов: сбор денег на строительство детского дома, храма, больницы, приюта;
8. использование определенной роли, которой люди привыкли доверять (военный, врач, газовщик, милиционер).

Сразу же хочется остановиться на самых общих рекомендациях: ломайте сценарии, которые пытаются вам навязать, диктуйте свои условия. Недаром мы с детства знаем такие пословицы: "Доверяй, да проверяй", "На Бога надейся, да сам не плошай". Мудрость народа, мудрость веков часто приходит нам на помощь в сложных ситуациях.

Отдельно хочется остановиться на определении искажения информации по невербальным признакам поведения человека. Что может нам сказать язык жестов, телодвижений?.

Процесс коммуникации – это не только речевое общение людей, это более всеобъемлющее и многогранное понятие. Мы реагируем "телом + разумом и языком". Они связаны между собой очень глубоко. Психическое отражается в физическом и наоборот — физические изменения влекут за собой психические движения. В целом существует правило – меняется поза, меняется отношение человека. Можно искусственно изменив позу человека, воздействовать таким образом на его точку зрения. В жестикуляции отражается и темперамент человека.

У нас есть два языка, которыми мы пользуемся с самого детства – это язык слов и язык тела. Язык тела мы зачастую не осознаем, он находится для нас в области бессознательного. Именно язык тела, если мы его сознательно не контролируем, передает наши желания и мысли подчас лучше, нежели слова. Фрейд в своей книге "Психология бессознательного" писал, что "нет такой тайны, которую мог бы скрывать простой смертный. Губы его сомкнуты, но он пробалтывается кончиками пальцев. Из всех его пор рвется наружу признание. Поэтому задача заключается в том, чтобы увидеть самое сокровенное и разгадать его".

Диагностическая ценность жестов заключается в их спонтанности, непосредственности, потому что человек чаще всего не осознает свою жестикуляцию, не обращает на нее сознательного внимания. Жестикуляция изменяется в случае эмоционального подъема или волнения, когда происходят события, значимые для

человека. В случае расхождения между вербальными и невербальными проявлениями, соответствовать истинной позиции человека будут невербальные.

Даже если мы тщательно продумаем самую изощренную ложь, наши непровольные жесты могут выдать с головой. В то же время, зная значение каждого жеста и сознательно используя его, мы можем сигнализировать подсознанию партнера о наших намерениях и тем самым оказывать на него скрытое воздействие, что позволит нам иметь лишний козырь для овладения ситуацией.

Если вы будете пользоваться жестами осознанно, то сможете передать собеседнику свое послание более точно. Необходимо учитывать, что язык жестов может знать и ваш собеседник и также пользоваться им для своих целей. Но тут есть одна тонкость: невозможно контролировать ВСЕ свои движения, где-то неискренность все равно прорвется в виде "телесной оговорки". Именно на это и нужно обращать внимание. Если поза человека не соответствует его словам, то лучше верить телу. Здесь возможны различные варианты: либо человек сам не осознает своего истинного желания, своих истинных мыслей, либо он пытается вас обмануть. В любом случае нужно отнестись к его словам более внимательно, проверить и перепроверить их. И ни в коем случае не принимать решение, не обдумав его всесторонне. Это тот случай, когда лучше сказать "нет", чем сказать "да" и все потерять. В жизни вообще лучше руководствоваться правилом: если вы почему-то сомневаетесь – говорите "нет". Не бойтесь обидеть! Чтобы не обидели вас.

А теперь давайте разберемся, что помогает и что затрудняет определение неистинной информации(2) .

Ложь труднее обнаружить, когда:

- человек знал, что ему надо будет солгать, и подготовился;
- перед ним стоит задача просто скрыть какую-то информацию, а не представить ее в фальсифицированном виде;
- для человека, которого пытаются обмануть, искажение информации не будет иметь негативных последствий (в данной ситуации человек, сообщающий неистинную информацию менее подвержен угрызениям совести и чувству вины, негативно влияющих на "качество" неистинного сообщения);
- объект лжи доверяет собеседнику и не ожидает от него неистинной информации;
- искажение информации санкционирована и ответственность за нее несет кто-то иной, а объект лжи анонимен, либо имеет сильно отличающиеся нормы и ценности (такая ситуация уменьшает чувство вины у искажающего информацию человека);
- лицо, которому выдают неистинную информацию, вынуждено скрывать свою подозрительность и должно выглядеть доверчивым. Это будет приводить к тому, что

## Искажение информации. Манипуляция

Автор: Mulanim  
02.08.2010 05:14 -

---

значительные умственные усилия будут затрачиваться на поддержание образа простака, в ущерб тщательному анализу поведения собеседника;

- захваченность человека, искажающего информацию разнообразными сильными эмоциями, что будет приводить к затруднениям при определении смысла тех или иных невербальных признаков (например, от чего человек покраснел: от стыда за свою ложь, либо от гнева);

- необходимость определять искажение информации на слух, т.е. невозможность видеть человека, с которым разговариваешь.

Ложь труднее обнаружить, когда:

- необходимость для человека, искажающего информацию скрыть не информацию, а чувства, захватившие его в момент разговора. Особенно это трудно делать в отношении отрицательных эмоций, а также в тех случаях, когда надо быть эмоционально нейтральным, безучастным, т.е. нет возможности спрятать нежелательную эмоцию под маской другой;

- личное знакомство между человеком, искажающим информацию и лицом, которому выдается неистинная информация, а также их принадлежность к одной и той же социальной и культурной группе, что позволяет избежать ошибок, связанных с индивидуальными и культурными различиями в вербальном и невербальном поведении;

- человек, которому выдают неистинную информацию, известен, как честный и порядочный. Это чаще вызывает у искажающего информацию человека угрызения совести;

- высокая значимость успеха лжи для искажающего информацию человека. Парадоксально, но чем сильнее человек хочет солгать, а значит, больше стремится контролировать свое поведение, тем больше вероятность быть уличенным во лжи. Дело в том, что такое поведение будет казаться отрепетированным и недостаточно спонтанным. Кроме того, в силу невозможности одинаково успешно контролировать все каналы передачи информации, весьма вероятно появление несоответствий, рассогласований, между, например, лицом и телом, лицом и голосом, движениями тела, которые будут передавать отличную (в отношении истинности-ложности) информацию;

- отсутствие непосредственного, лицом к лицу контакта между человеком, искажающим информацию и объектом лжи. Поскольку в ситуации такого контакта приходится что-то говорить, следить за темой разговора, внимание объекта отвлекается от задачи обнаружения неистинности информации.