

УЗНАТЬ ЛЖЕЦА ПО
ВЫРАЖЕНИЮ ЛИЦА

Главное при верификации:

1) Ложь – это ситуация СТРЕССА! (полиграф как раз и замеряет эти показатели). Статистика достоверности полиграфа- 75%, верификатора – до 100%(эмоциональный интеллект).

У лжеца: умысел, важность социальной оценки, угроза наказания.

И все вегетативные признаки будут это демонстрировать (если есть Сверх-Я. Или совесть). Будет переживаться как внутренний конфликт несогласования мотивов: скрыть правду – и обнаружить правду. (между родительскими установками и детскими желаниями).

Этот внутренний конфликт и будет порождать стресс: гнев на себя внутри из Родителя и страх разоблачения снаружи от собеседника, за которым последует наказание.

Поэтому при произнесении правды – возникает эмоция облегчения и радости!

На что еще стоит обратить внимание:

- 2) КОНТЕКСТ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ! Ложь – условное понятие.
- 3) Асимметрия в мимике!
- 4) Не может быть разных «может быть»!
- 5) Смотрите на совокупность признаков;
- 6) Знайте, как выглядит правда;
- 7) Отсутствие эмпатии (до мурашек при правде).

Базовые пресубпозиции о лжи:

- 1). В основе лжи лежит позитивное намерение;
- 2). Ложь помогает выживать, но противоречит нравственным нормам;
- 3). Ложь – всегда двойное послание;
- 4). Проявления лжи зависят от контекста и личностных особенностей;
- 5). Жесты-адапторы призваны через кожу успокоить стресс;
- 6). Жесты – манипуляторы дают фору для «точки ориентировочного замирания»;
- 7). Изменение количества жестов-иллюстраторов.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ и СТРУКТУРА ЛЖИ

Ложь – намеренно скрываемая информация.

Структура лжи:

- 1) Убеждение (если я солгу – то...);
- 2) Эмоции. Мы не можем управлять своей вегетативной системой (сердцебиение, дыхание, кгр);
- 3) Мышление (бессознательное).

СТРАТЕГИИ ЛЖИ:

- 1) Неподготовленная (отказ от коммуникации, отрицание, нейтрализация -контроль над вегетатикой);
- 2) Подготовленная (легенда, дозированная правда, мелочи, аппроксимация – выстраивание новой легенда их характера задаваемых вопросов, импровизация, подстройка под ценности);
- 3) Творческо-фантазийные стратегии (забалтывание, Остап-восторг надувательства);
- 4) Комбинированная.

ТЕХНИКИ ТРЕНИРОВКИ СОКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ:

- ЯКОРЕНИЕ И ПЕРЕЯКОРЕНИЕ;
- ВЫРАБОТКА и ЗАМЕНА УСЛОВНОГО РЕФЛЕКСА ;
- СТАНИСЛАВСКИЙ;

МИФОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНИКИ:

А.Пиз- принцип комплексной эквивалентности: $a=b$.

НЛП: Глазные ключи доступа

П.Экман: Микровыражения

Признаки лжи

- слишком продолжительные либо частые паузы, паузы и колебания перед началом реплики;
- асимметрия мимики, отсутствие синхронности в работе лицевых мышц, когда выделяется несоответствие в мимике двух сторон лица;
- «запаздывающее выражение эмоций, когда между словом и соотносящимися с ним эмоциями возникают длительные паузы;
- визуальный контакт неглубокий, когда глаза лжеца встречаются с глазами собеседника не более, чем третью часть всего времени беседы, при этом часто глядя в потолок и по сторонам с беспокойным выражением лица;
- подергивание любой части тела: постукивание пальцами по столу, покусывание губы, подергивание руками или ногами;
- скудная жестикуляция, которую лжец держит под контролем;
- согнутый корпус, позы со скрещенными ногами;
- скудная мимика, слабая работа лицевых мышц;
- быстрое перемещение глаз вначале в верхний правый угол, а потом в нижний левый;
- быстрое, незаметное на первый взгляд, прикосновение к носу, потирание века;
- более яркая жестикуляция правой рукой, в сравнении с левой;
- частое моргание глазами

Распознавание признаков лжи возможно на разных уровнях: *психофизиологическом, вербально и невербально.*

Физиологические симптомы лжи собеседника:

- сухость во рту вызывает у человека желание пить;
- сухость губ ведет к их периодическому облизыванию;
- зрачки сужаются;
- дыхание становится тяжелым;
- изменяется свет лица;
- рот кривится, губы напрягаются, человек их покусывает или жует;
- учащается моргание (мигание);
- начинается зевота;
- появляется нервный кашель, покашливание;
- теряется контроль над тембром голоса, его тоном;
- происходит частое (или сильное) сглатывание слюны.

Вербальные сигналы, выдающие ложь собеседника.

Собеседник чрезмерно:

- подчеркивает свою честность;
- жалуется на плохую память;
- демонстрирует необоснованно пренебрежительный, вызывающий или враждебный тон, явно провоцирующий ответную грубость;
- пытается вызвать вашу симпатию, доверие, чувство жалости;
- использует уклончивые ответы на вопросы;
- отвечает вопросом на вопрос.





Конгруэнтность - совпадение слов и жестов



Эти невербальные сигналы говорят примерно следующее: «Мне не нравится, что вы говорите и я с вами не согласен».

Если бы человек сказал вам, что он с вами не согласен, то **его невербальные сигналы были бы конгруэнтными**, т.е. соответствовали бы его словесным высказываниям. А если же он скажет, что ему нравится все, что вы говорите, он будет лгать, потому что его слова и жесты будут не конгруэнтными.

Типичная поза критической оценки

Обман, ложь, сомнение



Если этот жест используется человеком в момент речи, вероятно он говорит неправду. Однако, если он прикрывает рот рукой в момент, когда вы говорите, а он слушает, это означает, что он чувствует, как вы лжете.

Подобный жест «рука к лицу», не всегда означает, что человек лжет (нужно рассматривать в совокупности с другими жестами). Однако это может быть первым признаком обмана.

Распознавание лжи по мимике лица и глазам

Микровыражения. У человека, который лжет, подсознательно проявляется эмоция бедствия. Внешне это выражается в непроизвольном поднятии бровей, вследствие чего на лбу образуются складки. Судить о неправдивости поможет асимметрия – разное проявление эмоций на правой и левой частях лица. Такая несогласованность есть приметой того, что эмоция выдуманная, а не пережитая.

Нос и рот. Как утверждают исследователи, лжец гораздо чаще дотрагивается до носа, чем человек, который говорит правду. Это возможно связано с тем, что прилив адреналина в капиллярах носа вызывает зуд. Указывать на ложь так же может желание человека прикрыть рот рукой или поджатые губы.

Движения глаз. Человек чаще моргает, когда врет. Веки остаются дольше закрытыми, чем обычно, во время лжи. У мужчин часто наблюдается желание тереть глаза во время утаивания правды. По направлению взгляда легко определить выдумывает человек информацию или нет. Так, взгляд праворукого человека направленный вверх влево свидетельствует о воображении, а вверх вправо – о востоминании.





Признаки лжи политических деятелей

- Политик начинает свою речь издалека
- Политик избегает смотреть в глаза своим собеседникам
- Политик чаще, чем обычно, меняет свою позу
- Политик делает большие паузы в разговорах
- Политик улыбается реже, чем обычно
- Политик говорит медленнее, чем обычно
- Политик держит в разговоре повышенные тона
- Политик совершает речевые ошибки

Валидные техники:

- 1) «взгляд писающей собаки», взгляд на 2000 ярдов (сквозь);
- 2) Навык калибровки;
- 3) Анализ сенсорного опыта (увидеть, услышать, почувствовать - ВАК):
 - Напряжение во всем теле(+ бледность кожных покровов, страх, тонус мышц лица, холодный пот, тонус корпуса);
 - Стимул (когнитивная нагрузка на психику) - разница между паузами, точка ориентировочного замирания, нужно подобрать слова – принцип ассоциативного ряда;
 - Дыхание (гипервентиляция: чем выше уровень угрозы наказания, тем сильнее дыхание);
 - Ноги подтягивает под себя;
 - Кончики пальцев;
 - Микровыражения и сигналы лица (могут появляться, а могут – нет).

Другие стереотипные признаки:

- 1) Полное отрицание (я никогда не был знаком)
- 2) Отстранение (с этой женщиной)
- 3) Рассказать историю в обратном порядке;
- 4) Масса подробностей;
- 5) Рассинхрон слов и жестов (мотать головой отрицательно, пожимать плечами);
- 6) Барьер из предметов;
- 7) Понижение тона;
- 8) Реже моргает во время . Чаще-после;
- 9) Облизывание губ.

Литература:

- 1) О. Фрай- «Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца. Как обмануть детектор лжи.», 2006.
- 2) П. Экман- «Психология лжи. Обмани меня, если сможешь», 2010
- 3) З. Фрейд- «Психопатологии обыденной жизни», 1901-1904
- 4) А.А.Акишин- "Жесты и мимика в русской речи", 1991
- 5) С.В.Асямов- «Стратегия выявления лжи», 2006
- 6) Шкуратова И.П. Самопредъявление личности в общении. Методика: Мотивы лжи

ПОЛ ЭКМАН

ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ



ОБМАНИ МЕНЯ ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

ДРОТТЕР

ПОЛ ЭКМАН

УОЛЛЕС ФРИЗЕН

УЗНАЙ ЛЖЕЦА



ПО ВЫРАЖЕНИЮ ЛИЦА

КНИГА-ТРЕНАЖЕР

ПОЛ ЭКМАН

АВТОР БЕСТСЕЛЛЕРОВ «ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ»

ПСИХОЛОГИЯ ЭМОЦИЙ



Я ЗНАЮ
ЧТО ТЫ ЧУВСТВУЕШЬ

ДРОТТЕР