


ТЕХНОЛОГИЯ РАСПОЗНАВАНИЯ ЛЖИ В РЕЧИ



Паравербальная форма
показателей неискренности

Ложное высказывание – это не только лингвистическое, но и психологическое и, как следствие, паралингвистическое явление.

Какими средствами пользуются участники коммуникации продуцируя ложные высказывания и каковы лингвистические и паралингвистические средства и выражения?

Голос

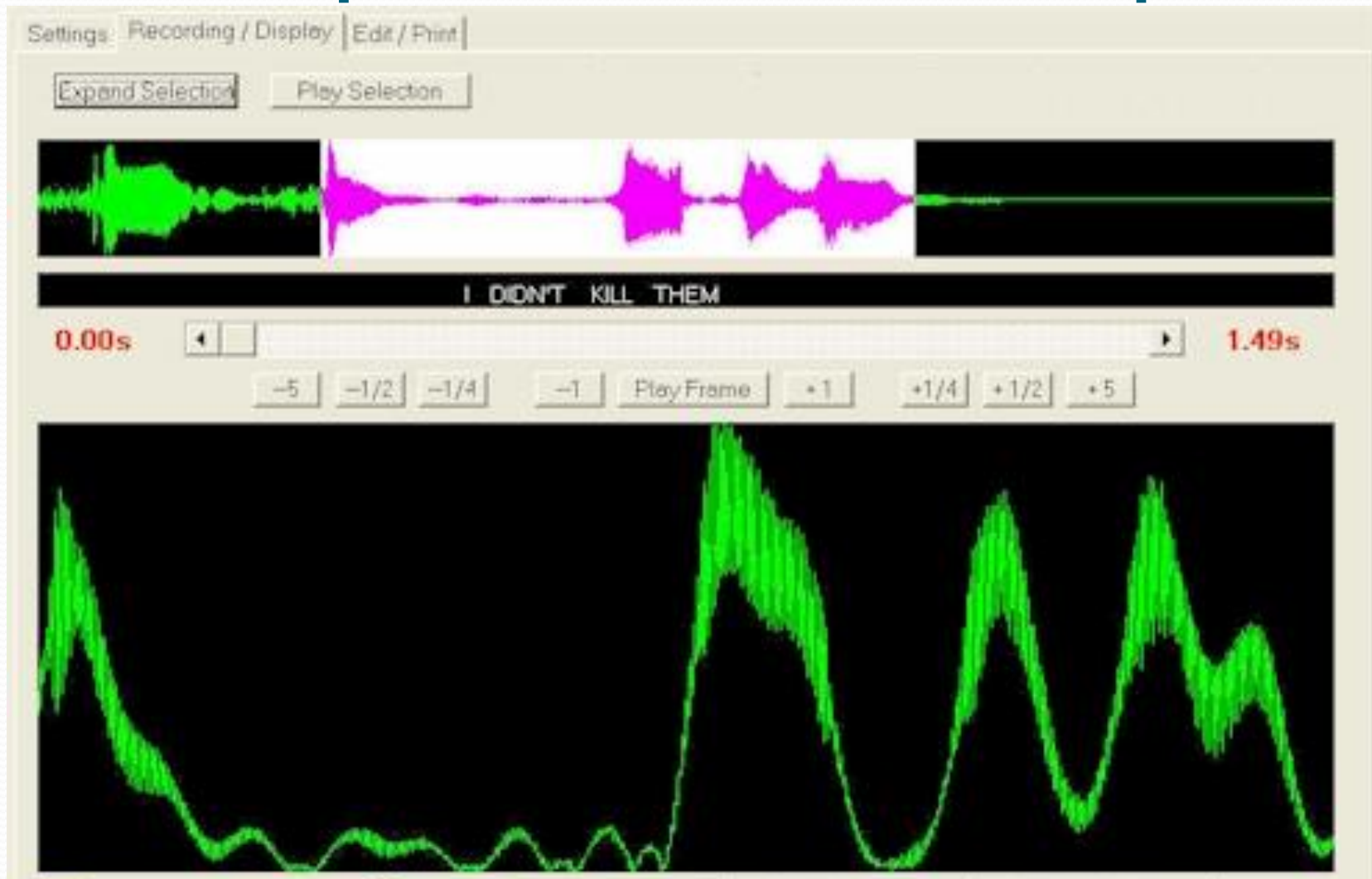





Произнесенные слова никогда не бывают нейтральными.

Ученые сходятся к мнению, что голос является очень надежным индикатором при распознавании лжи.

Стресс-анализатор





По каким параметрам анализирует и распознает ложь стресс-анализатор?

- Во-первых, это **характер дыхания человека.**
- Во-вторых, **пульсация голоса.**
- Третьим параметром анализа и исследования являются **изменения основного тона голоса.**
- И четвертым – **вибрации мышц голосового аппарата.**

Можно выделить следующие качества звучания речи:

- **Громкость:** громкий, тихий
-
- **Скорость, темп:** быстрая речь, медленная речь, запинаясья речь
-
- **Высота :** диапазон
-
- **Звучность:** ударения в речи
-
- **Тембр :** ровный тон, претенциозность в голосе, нытье, придыхание, хриплый голос
-
- **Напряженность.**
-
- **Невнятная речь**

Громкость: громкий, тихий

- **Громкость** - каждого человека существует своя, персональная громкость.

● **Громкий голос.**

- Чаще всего громкий голос принадлежит людям, которые пытаются контролировать ситуацию и людей. Громкость несколько подавляет, а иногда даже пугает.
- В большинстве случаев манера громко говорить отражает демонстративность поведения и нежелание проявлять внимание к собеседникам. Люди, уверенные в себе, прибегают к громкому голосу редко и к месту, чаще всего для определенного давления.

- **Тихий голос.** Тихий голос может принадлежать человеку, уверенному в себе, который не видит необходимости доминировать в разговоре или привлекать к себе внимание. Тихий голос иногда указывает на нерешительность, отсутствие настойчивости. Часто таким голосом обладают люди высокомерные, вынуждающие прислушиваться к ним своей манерой говорить.
- В ситуациях внешнего шума человек, обычно говорящий тихо, вынужден начать говорить громче. Если этого не происходит, значит, ему не хватает наблюдательности, восприимчивости, возможно, он излишне высокомерен.
- Если в процессе общения человек говорит тихо, спокойно смотрит в глаза, жесты неторопливы, то ситуация в целом для него комфортна.

Скорость, темп: быстрая речь, медленная речь

- **Скорость, темп речи** — скорость произнесения элементов речи (звуков, слогов, слов).
Абсолютный темп речи зависит от индивидуальных черт говорящего, особенностей его эмоционального состояния и ситуации общения, стиля произношения. Темп речи может измеряться: 1. числом произносимых в единицу времени (чаще всего в секундах) элементов речи; 2. средней длительностью элемента;

- **Быстрая речь.** Надо различать постоянную быструю речь и реакцию на определенные обстоятельства. Замечено, что чаще всего люди с быстрой речью весьма активны в жизни и умеют, не задумываясь, принимать решения. Этому типу людей иногда не хватает осторожности, чрезмерная импульсивность приводит в некоторых случаях к поспешным выводам.
- В отдельных случаях быстрая речь служит компенсацией неуверенности, выражением желания привлечь к себе внимание. Обусловлено и то и другое низкой самооценкой.
- Убыстренная речь может указывать и на ложь со собеседника. Слова слетают с его губ в стремлении скорее освободить себя от ложной информации. Под потоком слов легче скрыть правду. В подобных ситуациях надо обратить внимание на другие сигналы, нет ли в них признаков волнения или неуверенности.

- **Медленная речь.** Наиболее часто встречаются два варианта. Медленно, спокойно и тихо говорят уверенные в себе люди. Медленно говорят и люди, находящиеся в состоянии дискомфорта, на что должны указывать другие сигналы тела.
- Иногда в процессе разговора говорящий может замедлить свою речь, если он хочет подчеркнуть какой-то важный момент, если его что-то беспокоит или смущает, если он лукавит или устал.
- Глубоко задумавшиеся люди часто замедляют свою речь.

Высота

- **Высота** - это его способность к тональным изменениям, то есть его диапазон.
- В большинстве случаев голос становится выше от радости, страха, возбуждения и т.д. Голос «срывается» от большого эмоционального напряжения. Различные эмоциональные состояния подтверждаются «языком тела» и поведением людей.
- Когда человек устал, загрустил, подавлен или желает на других произвести впечатление, то голос становится значительно ниже. Но и в этом случае необходимо обратить внимание на «язык тела».

Ритмичность (ударения)

- Ритмичность речи (ударение) - это выразительное средство языка, основанное на равномерном чередовании соизмеримых единиц речи (напряжения и ослабления, ускорения и замедления и т. д.). Такими соизмеримыми единицами речи являются ударные и неударные слоги.

Звучность

- **Звучность** (специалисты называют ее полетностью) - это не совсем то же самое, что громкость, сила. Звучность связана с выразительностью, с фразовым (логическим) ударением, что достигается путем напряжения в голосе. Например, «**Завтра** не будет снега» (а не в какое-то другое время); «Завтра **не будет** снега» (отрицание действия), «Завтра не будет **снега**» (но возможен дождь). Звучность голоса зависит от двух причин. Первая причина чисто психологическая: отсутствие уверенности в себе и эмоционального подъема. Но, звучность голоса, зависит от причин не только психологического, но и физического свойства. К этим свойствам относится, прежде всего, дыхание;

Тембр : ровный тон, претенциозность в голосе, нытье, придыхание, хриплый голос

- **Тембр** голоса (мелодичность) - это звуковая окраска голоса, которая создает те или иные эмоционально-экспрессивные оттенки речи. Красивая, то есть приятная для слуха, окраска звучания речи связана с согласованностью разума и эмоций. В этом случае и возникает неповторимый индивидуальный тембр. Если же преобладает что-то одно, в интонации появляются металлические или пронзительно-визгливые нотки, режущие слух. Наиболее часто встречающимися недостатками тембра, в детекции лжи, могут быть хрипота, резкость.

- **Безразличный голос.** Заметив у собеседника безразличный или ровный голос, присмотритесь к «языку тела». Слабо окрашенный голос может отвечать тревоге, скуке, депрессии, потере интереса. Ровным голосом иногда пытаются замаскировать сильные чувства, например, обиду, ревность, зависть. Причину надо искать, опять же, в «языке тела». Это позволит вам правильно определить свои дальнейшие действия.

- **Претенциозность в голосе.** Претенциозность в голосе, напыщенность манер может быть объяснена разными причинами. Так иногда ведут себя люди, неуверенные в себе, жаждущие признания и одобрения со стороны "других людей". Они хотят выглядеть в глазах других преуспевающими, богатыми, умными и т.д.
- В других случаях претенциозность в голосе объясняется воспитанием человека. В нем с ранних лет воспитывалось неуважительное отношение к людям, не принадлежащим к «высшему обществу».

- **Придыхание в голосе.** Обычно мы не слышим в разговоре дыхание собеседника. С сознательным придыханием чаще всего связывают сексуальный интерес. Но, может быть, оно обусловлено и другими причинами. Например, волнением, большой нагрузкой, недоверием, нервозностью или стрессом. Подсказку можно получить, присматриваясь к «языку тела». Обычно нервное состояние проявляется не только в неравномерном дыхании, но и в поведении, например, в чрезмерном употреблении воды или преувеличенных жестах рук. Во всех случаях стоит согласовать «язык тела» с изменениями в ритме дыхания.

- **Нытье.** Чаще всего это один из способов манипулирования собеседником без помощи слов, прибегая к жалобным и протяжным звукам или даже рыданиям. Обычно роль нытиков играют люди ведомые. Им в жизни не хватает сил и уверенности в себе. Им хочется, чтобы о них заботились другие. Нытики хорошо чувствуют слабину в другом человеке, поэтому по отношению к ним лучше сразу же занять определенную позицию.


Хрипота появляется обычно от того, что голосовые связки недостаточно вибрируют. Резкость в голосе вызывается также состоянием голосовых связок. Они могут быть слишком сомкнуты, впрочем и глотка может быть по каким-то причинам сдавлена. Чаще всего пронзительность голоса возникает от сверхнапряжения, нервозности. Она может быть непостоянной, кратковременной, прорываться самопроизвольно. Пронзительный голос нередко у сварливых людей.

Напряженность

- **Напряженность.** Любое напряжение в голосе - это дискомфорт, мало того, что это вредит голосовому аппарату, но это ещё мешает голосу звучать естественно и, индивидуально неповторимо. Напряжение происходит под излишним давлением и напряжением в голосовых мышцах.

Невнятная речь

- **Невнятная речь.** Чаще всего невнятная речь обнаруживается у людей неуверенных в себе, не умеющих выражать свои мысли, тревожных, застенчивых или усталых. Люди с такой манерой говорить не являются лидерами, они не стремятся к руководству, им не хватает жизнерадостности и энергичности. Для них характерны вялые движения, слабые рукопожатия, общая усталость от жизни.



С помощью голоса легко передаются такие эмоции как страх, гнев, радость, печаль, удивление, а также такие эмоциональные состояния как доброжелательность, тревожность, уверенность.

Не существует голосового показателя неискренности, существуют голосовые показатели переживания эмоций. Изменения в голосе при возникновении эмоций скрыть достаточно сложно.

Показатели неискренности (паравербальные)

- 1. Изменение темпа речи
- 2. Если человек расстроен, тон его голоса повышается
- 3. При изменении эмоционального состояния меняется и звучание голоса: при страхе или гневе — выше и громче, скорость речи обычная; при печали речь становится более тихой и медленной.
- 4. Изменение интонации, тембра голоса, появление дрожи в голосе
- 5. Речь становится более медленной

Как определит

паравербальные показатели неискренности?

Во время беседы вы замечаете, что у него **непроизвольно изменилась интонация**. Это первый звоночек, что у вашего визави, возможно, начались проблемы с искренностью.

Или вдруг **начал меняться темп речи**: речь замедлилась или ускорилась – неважно. Это второй звоночек.

Следующим сигналом может послужить **изменение тембра речи**, который взаимосвязан с психологическим и физическим состоянием человека. Даже небольшое внутреннее напряжение обязательно отразится на тембровой окраске голоса.

Иногда у неискренного человека **начинает дрожать голос**. Не очень сильно, едва заметно. Но и этого достаточно для тех, кто умеет слышать.

Экстравербальные формы показателей неискренности

- Плач, стон, смех, вздохи и т.д.

Паузы между словами являются наиболее показательными индикаторами неискренного общения. Они выполняют регулятивную функцию в разговоре, с их помощью подчеркиваются важные моменты в речи, они формируют ритмический рисунок речи и делают ее более выразительной.

Использование пауз может быть и достаточно эффективным средством манипулирования собеседником.


- При искажении информации паузы могут быть слишком разными по продолжительности, но обязательно частыми. Они могут быть, например, в виде колебаний перед началом реплики, особенно если это происходит при ответе на вопрос. Необходимость обдумывать каждое слово, прежде чем его произнести, взвешивать альтернативы, подыскивать слова. При ответах на неожиданные вопросы важно обращать внимание на реакцию собеседника: собираясь с мыслями и выбирая наиболее удачный ответ, он, **как правило**, делает паузу.

Показатели неискренности (экстравербальные)

- 1. Появляются глотательные движения горла, покашливание
- 2. Появление продолжительных или частых пауз (или их отсутствие)

- 3. Появление пауз при ответах на вопросы, которые не должны были вызвать затруднение; слишком быстрые ответы на вопросы, которые должны были заставить задуматься

Вы задаете собеседнику простой вопрос, на который он должен легко ответить. Но, **возникает пауза, которая говорит о подборе «нужных» слов.** Или совсем наоборот. Вы задаете довольно сложный вопрос, требующий особого внимания и размышления, а **ваш собеседник отвечает слишком быстро.** Почему? Потому что он хорошо продумал этот момент разговора и подготовился к нему. И старается придать своему ответу «легкость» .



Такие междометия как «хмм», «гмм», «аа», во время разговора, также являются признаками лжи. Это говорит о том, что человек не продумал заранее линию поведения и на данный момент в его голове идет мыслительный процесс.

ВИДЕО паузы



ОГОВОРКИ

- Еще одним немаловажным фактором, на который просто необходимо обращать внимание при вычислении лжеца, это оговорки.
- *Оговорки* – это *непроизвольные ошибки* в речи человека, которые могут являться результатом подавления в себе каких-либо мыслей.
- При разговоре, как бы тщательно человек не подбирал слова, ложь, которую он пытается «скормить» своему собеседнику, может дать о себе знать и проявится посредством речевых оговорок.


- Существует такое понятие как «Оговорка по Фрейду». Почему Фрейд? Потому что именно Зигмунд Фрейд, австрийский психолог обозначил языковые оговорки одним из признаков лжи.
- Оговорки – это очень полезная вещь для уличителя лжи, ведь одним или двумя словами Ваш собеседник может перечеркнуть весь ход своих мыслей, тем самым выдать свою неискренность.
- Однако оговорка не всегда является признаком лжи. Определить, когда оговорка является ложью, всегда помогает контекст беседы или ситуации. Также не значит что если человек не делает оговорок в речи, значит, он правдивый человек.

Отличить оговорку подсознания от оговорки, выдающей ложь, можно по нескольким признакам. Человек, осознающий свою ложь, будет крайне аккуратен в подборе слов, постарается ничем себя не выдать: будет говорить спокойно и неэмоционально, делать внушительные паузы. Оговорки будут исправлены в тот же момент, когда они появятся, точно человек готовился к ним. Оговорки подсознания, как правило, становятся неожиданностью для говорящего; он расслаблен в процессе речи и не ждет никаких подвохов. Проскочившая оговорка станет для него таким же сюрпризом, как и для окружающих.

Видео оговорки

Основные формы лжи

- **Умолчание (сокрытие)** - лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложной.
- **Искажение (дезинформация)** – лжец предпринимает некие дополнительные действия – он не только скрывает правду, но и предоставляет взамен ложную информацию.
- **Другие формы лжи**



Распознавание лжи по речевым паттернам

Восприятие мира



- Искажает
- Упускает
- Обобщает



- Искажает
- Упускает
- Обобщает



Речь

Человек всегда...

Обобщение, в том случае, если элемент указывает на весь класс без исключений ("все люди");

Опущение, в том случае, если какой-то элемент отсутствует (т.е. на этом месте "пусто");

Искажение, в том случае, если информации об элементе недостаточно для того, чтобы вполне однозначно его определить.

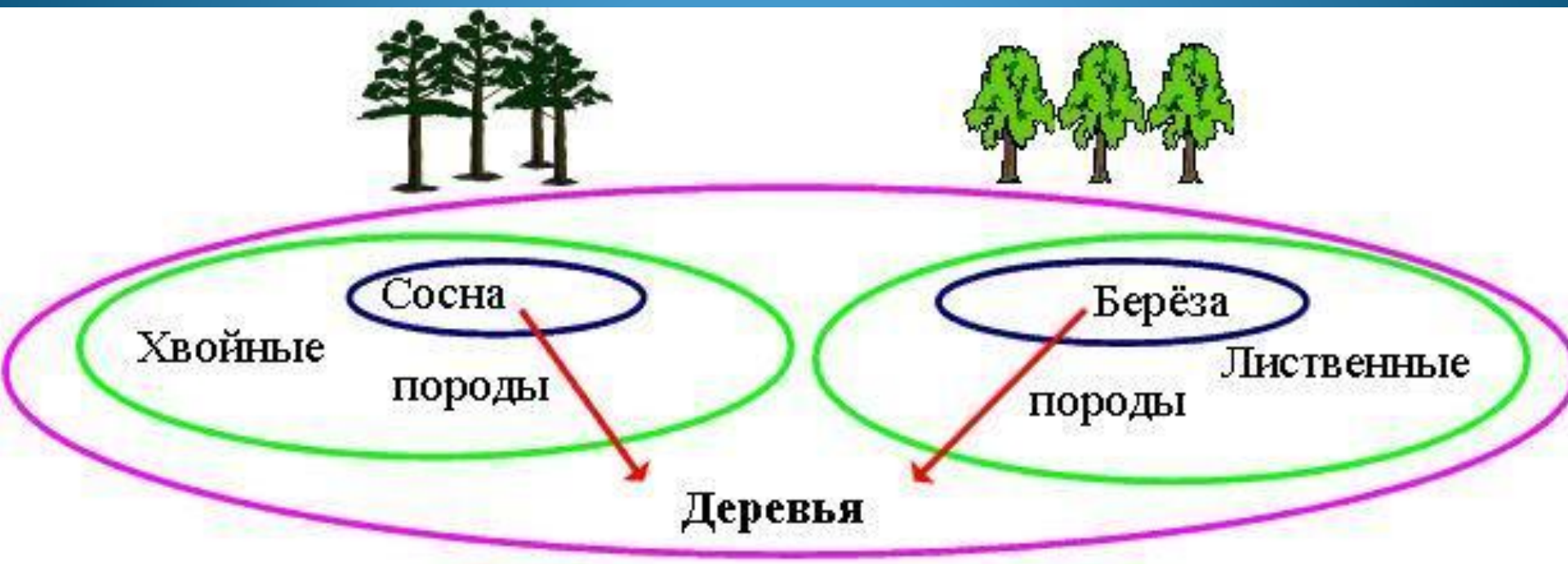
Соответственно, процессы "обратные":

опущению – восстановление утраченной информации;

обобщению – поиск исключений;

искажению – конкретизация.

Умолчание путем обобщения



Умолчание путем обобщения

Милтон-модель

Неконкретные существительные и местоимения

- позволяют неопределённо сообщить о том, кто выполняет действие, так и о том, над кем/чем это действие выполняется.

- люди, женщины, дела, вещь, штука;
- это, эти, они, мы, все.
- - *Учёные установили...*
- *Женщины любят внимание.*
- *Дети обращают внимание на яркие вещи.*

Если неизвестно о чём речь, то можно использовать слова "дело", "вещь", "это".

Неконкретные глаголы

Неконкретные глаголы, в свою очередь, позволяет говорить неопределённо о процессе.

- думать, знать, рассуждать, понимать, делать выводы, осознавать, обращать внимание;
- - *Обратите внимание на то, что происходит.*
Не "посмотрите", (потому что собеседнику может удобнее "прислушаться" или "почувствовать"), а именно "обратите внимание". А уж каким способом – это как ему удобнее будет.
- - *Вы понимаете, о чём речь?*
- - *Сделайте нужные выводы.*

Номинализации



Номинализация - существительное, производное от глагола, описывающий «овеществлённый процесс»: любовь, дружба, счастье, здоровье. Использование номинализаций в речи приводит к диссоциации говорящего от процесса и к потере большого количества информации. Если существительное невозможно увидеть, услышать, потрогать, понюхать и попробовать на вкус, короче говоря, если его невозможно «положить в тележку», то это существительное – **номинализация**.

Номинализация – абстрактное существительное или общее понятие, которое нельзя идентифицировать с помощью органов чувств.

- любовь, уважение, спокойствие, счастье, дружба, восторг, разговор;
- - *Твоя любовь меня беспокоит.*
- *У нас завтра будет разговор.*

Если с глаголом опущение информации более заметно, то с номинализацией то же опущение воспринимается более естественно. Сравните:

- *Строят дом.*
- *Стройка дома.*

Если в первом примере отсутствие субъекта (S) более заметно, то во втором его отсутствие кажется вполне приемлемым.

Чтобы преобразовать номинализацию обратно в слово, относящееся к процессу, используйте ее в своем ответе в качестве глагола. Например:

«Меня преследует страх».

«Чего именно вы боитесь?»

«Я жалею о своем решении».

«Что-нибудь мешает вам решить по-другому?»

«У нас плохие отношения».

«Как тебе хочется к нему относиться?»

«У меня проблема».

«Что именно тебя затрудняет?»

«Мы в ссоре».

«По какому поводу вы ссорились?»

«У меня плохое настроение».

«Как бы ты хотела настроиться?»

Универсальные количественные

- всё, никогда, каждый, всегда, никто, всякий;

Универсальные количественные позволяют говорить максимально общо.

- - *Всё происходит в своё время.*
- *Всегда есть возможность выбора.*
- *Каждый может достичь желаемого.*

Модальные операторы

ВОЗМОЖНОСТИ

- Модальные операторы возможности позволяют говорить не о самом действии, а о возможности (разрешении, праве) действия, что позволяет намного расширить контекст.

Сравните:

- *Вы сегодня утром вышли в 8.15 утра.*
- *Вы могли сегодня утром выйти в 8.15 утра.*

- ВОЗМОЖНО, можете, умеете;

Ещё один способ – говорить не о действии, а о возможности действия.

- - *Возможно, я завтра приду.*
- - *Вы умеете рисовать?*

Модальные операторы необходимости

Модальные операторы необходимости создают отсутствие выборов относительно действия.

- должен, обязан, вынужден, надо;

Слова вроде "должен" и "обязан" сообщают об отсутствии выборов.

- *Вы должны это сделать к завтрашнему числу.*
- *Надо прийти вовремя.*
- *Я вынужден вас огорчить.*
- *Надо прийти вовремя.*
- *Вы должны изменить свою жизнь.*

Утерянный перформатив

Утраченный перформатив создаёт впечатление, что идея "витает в воздухе", что это общее правило. Так же использование утраченного перформатива в речи позволяет избежать сообщения о том, откуда взята информация.

- это важно; решено, что; известно, что; совершенно верно; здорово делать вовремя;

Утерянный перформатив – это сообщение о мнении, без сообщения об авторе.

- - *Считается, что нужно делать так.*
- *Принято решение: "отказать в просьбе".*
- *Известно, что Иванов любит приврать.*
- *Общепринято, что в гости ходят с подарком.*
- *Решено, что все должны прийти завтра в 9.30*

Сравнение с умолчанием

Сравнение с умолчанием создаёт "абсолютное качество" предмета или события.

- это лучше; они качественней; это правильнее;

Если сравнить с чем-то конкретным, у человека могут возникнуть вопросы, сомнения... А так "лучше" (качественней, правильнее, умнее) – и всё.

- - *Панасоник лучше.*
- *Правильнее сделать так.*
- *Иванов умнее.*
- *Этот телевизор лучше.*
- *Лучше, если вы придёте завтра к 9.15*

Метафора

- Венец безбрачия, печать одиночества
- Венера в Сатурне
- Порчу на Вас сделали

Лжец часто говорит о будущем (инфа, которую нельзя проверить)

Речь экстрасенсов



БИТВА НОВЫЙ СЕЗОН
ЭКСТРАСЕНСОВ

Кличко: «Я встречался с демонстрантами,
которые погибли,
и все задают вопрос...»

Умолчание путем опущения оцлщєння

1. Отсутствие ответа

- *Хороший вопрос...*
- *Я рад, что ты меня спросил...*
- *Интересно(Забавно). Кстати где наша...*

2. Амнезия

- *Что-то не припомню...*
- *Насколько я помню, нет*
- *Дай-ка подумаю, припомню...*
- *Это было так давно...*

3. Игнорирование

- *Простое закрывание глаз*
- *Отсутствие ответа на вопрос*
- *Заняться другим делом, не отвечая на вопрос*
- **ВИДЕО**

4 Философский ответ

- *А если на это посмотреть с другой стороны...*
- *Чисто теоретически...*
- *С философской точки зрения*
- *В некоторых культурах такого запрета нет...*
- *Все зависит от точки зрения...*
- *Кто-то, конечно, может подумать, будто...*

- *Там, где я рос, на такие вещи никто не обращал внимания...*
- *А если бы я сказал «да»?*
- *Как бы ты отреагировала, если бы кто-нибудь из твоих знакомых так поступил — чисто теоретически?*
- *Если бы я рассказал тебе, что один мой друг так поступил, что бы ты сказала?*

5. Давление на совесть

- *Ну вот, давай меня на полиграф сажать...*
- *Знаешь, мне обидно!*
- *Я думал, ты мне доверяешь!*
- *Понятно, ты хочешь разрушить то, что так долго создавалось*

- *С каких это пор ты мне не веришь?*
- *Ты же знаешь, я бы никогда не стал тебе лгать!*
- *И ты поверила этим людям? Да они ради красного словца никого не пожалеют!*
- *На чьей ты стороне? А я-то думал, у нас все хорошо! Наши отношения так замечательно развивались... Ты сама не понимаешь, что говоришь! Ты ошибаешься!*
- *Ты что, хочешь погубить наши отношения? Зачем мне тебе врать?!*

6. Давление на жалость

- *Так и знал, что этим кончиться!*
- *Так и знал, что ты так решишь...*
- *Ну да, теперь мне терять совсем нечего...*
- *Ну конечно, давайте*
- *Поймите, у меня семья, дети...*
- *Так и знал, что ты решишь, будто я такой.*
- *Зачем тебе вообще это знать?*
- *Ну да, теперь мне больше нечего терять...*

ВИДЕО

7. Затупить – не понять

- *Что-что?*
- *Не понял?*
- *Уточни детали?*
- *Кто я?*
- *Что-что у меня было?*
- *О чем ты спрашиваешь?*
- *Не понимаю, о чем ты меня спрашиваешь.*
- *Что ты имеешь в виду?*
- *Что именно ты хочешь выяснить?*
- *Откуда я знаю?*
- *Ты считаешь, что мне об этом что-то известно?*
- *Мне такое и в голову не могло прийти!*

ВИДЕО

8. Жалобы на контекст

- *Здесь так жарко...(холодно)*
- *Голова болит...*
- *Что-то мне не хорошо...*
- *Давай отложим разговор*

9. Комплименты

- *Классно выглядишь!*
- *О, у тебя новая стрижка? Мне очень нравится, как она подчеркивает овал лица!*
- *Новая сумочка (прическа, одежда)? Наверное, дорогая, так элегантно выглядит!*
- *Ты недавно из отпуска? Тебе очень идет загар, глаза становятся зеленые-зеленые!*

- **ВИДЕО МАНИПУЛЯЦИЯ ЛЕСТЬЮ**

10. Коммуникация о коммуникации

- Перевод со стресс - темы на другую

Искажение

1. Усиленные оправдания

- *Я это категорически отрицаю!*
- *Я никогда не лгу!*
- *Я не умею лгать!*
- *Я самый честный человек!*

- *Я не вор, я никогда не брал этих денег...*
- *Зачем мне это делать- ты меня устраиваешь на все 100!*
- *Я бы ни за что так не поступил, я же тебя люблю...*

ВИДЕО

- Многие люди считают, что если человек оправдывается, значит, он лжёт. С точки зрения психологии лжи это не совсем так, т.к оправдание является совершенно нормальной реакцией человека на какие-либо обвинения или нападки. Ложью это будет считаться в том случае, если оправдание сопровождается какими-либо жестами, противоречащими словам человека, интонацией голоса, взгляд, а также эмоциями и микровыражениями на лице человека.
- Так какие жесты могут служить сигналом того, что человек лжёт или недоговаривает чего-то, когда оправдывается? Это могут быть:
 - · разного рода барьеры (скрещивание рук, ног);
 - · шаг назад (многие не замечают этого жеста, хотя он также является признаком того, что человек скрывает что-то);
 - · подёргивание одним плечом (т.е. односторонний жест, коим может выступать и жестикуляция одной рукой);
 - · почёсывание носа, затылка (говорит о том, что человек не уверен в своём ответе, недоговаривает или сочиняет на ходу);

- При наблюдении за изменениями интонации в голосе человека, следует обращать внимание и на лицо человека и противоречащие словам жесты (например, повышение интонации в голосе человека при положительном ответе сопровождается отрицательным покачиванием головы, лёгким поджатием губ и т.д.). Это говорит о том, что нельзя делать выводы, увидев один какой-либо конкретный жест, следует быть внимательнее и искать цепочку жестов.
- Также следует вспомнить стандартную линию поведения человека и пронаблюдать за жестами, не свойственными той или иной персоне и наблюдать за взглядом.

2. Религиозность

- *Христом-Богом клянусь...*
- *Я человек верующий, я бы такого никогда не сделал.*
- *Это противоречит моей религии.*
- *Моя вера такого не позволяет.*
- *Моя религия требует...*

ВИДЕО

2. Атака вопросами

- *Повторение вопроса*
- *Собеседник требует конкретики*
- *Агрессивные встречные вопросы*

- *Зачем мне это делать?*
- *Откуда ты это взяла?*
- *Кто тебе сказал?!*

3. Тирада

- *Быстрая усиленно-эмоциональная речь*

4. Увертка, вместо прямого ответа

Сбивающая с толку “увертка”. Т.е хитроумный ход не сказать правды, увильнув от ответа.

(На выставке)

-Как тебе мои работы?

-Все эти люди здесь.... Пришли посмотреть на твои работы. Ты молодец!

5. Подача правды в виде ЛЖИ

К примеру муж спрашивает жену:

- Где ты была?

- Ходила на свидание с любовником!

Она на самом деле ходила на свидание и в случае дальнейших расспросов, грозит сделать мужа посмешищем.

6. Сказать правду но скрыть истинную причину эмоции

- Мне страшно, потому что.....

ВИДЕО УХОДЫ

Советы по распознаванию лжи в голосе и речи

Ложь всегда заставляет человека напрячься. А это напряжение может вылиться в **появлении речи человека выражений, которые он обычно не произносит. А те выражения, к которым окружающие привыкли – куда-то исчезают.**

Или бывает такое, что человек говорил нормально, но вдруг **начинает демонстративно выделять некоторые моменты**, как бы заостряя на них внимание собеседника. Таким образом, он пытается замаскировать истинное отношение к сказанному. Мол, если я «это» выделяю, то ты должен воспринимать «это» как правду.

Каждый из приведенных «звоночков» может и не служить проявлением неискренности. **А вот сочетание нескольких – это уже причина задуматься.**

- 1. Самое главное, что здесь нужно уметь - это сконцентрироваться на слухе, но при этом, не забыв о других признаках обмана.
- 2. Определите стандартную линию поведения. Обратите внимание на эмоциональность речи, высоту и на лексикон.
- 3. Ставьте точные вопросы, на которые тяжело было бы ответить «уклоном». Анализируйте причины уклонов и отмечайте, на что именно человек реагирует подобным образом.
- 4. Следите за эмоциями собеседника. Под влиянием эмоции человек может не контролировать речь, допускать ошибки и оговорки. Хороший способ вывести человека на чистую воду – это спровоцировать эмоцию.
- 5. Детальность. Чем больше детализации в рассказе собеседника, тем больше вероятности, что он говорит правду. Соответственно и наоборот. Следите за деталями.
- 6. Следите за интонацией голоса.
- 7. Обращайте внимание на оговорки.
- 8. Принимайте во внимание характер человека, его лексикон, возможные дефекты речи.

ХВАТИТ
ВРАНЬЯ!

МОВАЛЕРУЯ,

Когда человек искренен, он старается говорить больше, а также отстаивает свои слова, если слышит сомнения в их правдивости. В тоже время равнодушные и уклончивые ответы вызывают подозрения.

Это:

- нерешительность в речи; попытка отвлечь собеседника переводом общения на сторонние темы, а также множеством встречных вопросов;
- нежелание отвечать на вопросы;
- длительные паузы перед ответами, чрезмерно медленные и путанные ответы;
- просьба пояснить вопрос.

Подобное поведение обычно связано с тем, что в процессе беседы человеку становится все сложнее лгать.

При детекции лжи, помните, что НЕВИНОВНЫЙ ЧЕЛОВЕК:

- может выражать недоверие к вам лично, при этом не станет противодействовать в выяснении обстоятельств по делу;
- часто дает подробную информацию по всем моментам проблемы, даже не имеющим непосредственного отношения к делу;
- периодически может перебивать вас своими объяснениями;
- становится в активную защиту еще до того, как услышит прямые обвинения в свой адрес.

В то же время виновный человек, как правило:

- немногословен, стремится избегать подробных объяснений;
- сдерживается, отвечая на поставленные вопросы;
- оказывает противодействие при выяснении обстоятельств по делу;
- без видимых причин может отказаться отвечать на вопросы;
- акцентирует внимание на точности сообщенных им мелких деталей;
- активно выражает желание содействовать вам в выяснении тех или иных обстоятельств.

Как узнать что человек лжет



Способ № 1: Подача неожиданных вопросов

- Понаблюдайте за собеседником. Выждите момент, когда он всецело увлекся своим рассказом и задайте уточняющий вопрос. Если собеседник лжет, он скорее всего начнет спотыкаться, растеряется, примется говорить что-то невнятное, или же вообще не захочет отвечать, потому что не придумал «правильный» ответ

Способ № 2: Выявление несвойственного поведения

- Один из самых ярких признаков обмана – это изменение в поведении человека. Обратите внимание, если флегматичный человек начнет вести себя тревожно. Или, наоборот, проявив интерес к проблеме, собеседник вдруг становится к ней безразличен. Если в условиях, когда вы знаете, как обычно поступает человек, его реакция противоположна ожидаемой, есть смысл задуматься.

Способ № 3: Поиск фальшивых эмоций

- Если обстоятельства принуждают нас одевать маску, наше истинное отношение всегда выдадут другие эмоции: резкий голос, сердитое лицо, грусть в глазах. В сочетании с улыбкой такие эмоции говорят, что что-то не так.

Способ № 4: Выявление противоречий

- Все жесты и эмоции собеседника, которые противоречат его словам, могут являться доказательством обмана. К примеру, человек соглашается с вами в чем-либо, или обещает что-то сделать, но движение его головы напоминают жест «нет». Такие признаки могут свидетельствовать о попытке соврать.

Способ № 5: Увлеченность деталями

- Если вы спрашиваете человека «Где ты был вчера вечером?», а тот отвечает: «После работы я сел на автобус и поехал к своему другу, а тот попросил меня привезти ему лекарства, потому что заболел. Я поехал покупать ему средство от кашля и леденцы от горла...» и т.д., с кучей мелких деталей, после прослушивания которых вы можете забыть сам вопрос.

Способ № 6: Не пропустите правду

- Очень важно видеть правду в словах собеседника, прежде чем уличать его во лжи. Многие ищут обман там, где его просто нет. Но даже обнаружив неискренность, задайте себе вопрос – почему ваш собеседник лжет? Согласитесь, что это важнее.