ПсиБлог

Как узнать правду, если вам врут?

Человеку необходимо испытывать доверие к окружающим, но это возможно только тогда, когда он уверен, что может верить им на слово. Как определить, что вам врут, и что с этим делать?

В жизни есть ряд причин, по которым вы можете кого-то в чем-то подозревать: профессионал по долгу службы проверяет показания преступников; родитель должен увидеть обман ребенка; гражданину необходимо понять врут ли ему с телеэкрана и т.д. Так или иначе, это непростая задача, не умение решать которую приводит к подозрительности и сомнениям. Хотя учёные и предлагают различные физиологические и поведенческие варианты определения лжи, но ни один из них не дает 100% гарантии.

Ближе всех к правде спецслужбы. Они используют «тактику Рейда» для допроса подозреваемых. Интервьюер в таких допросах манипулирует чувством вины снимая ее с допрашиваемого с помощью вопросов наподобие: «*Вы это спланировали, или просто так получилось?*». Профессор Тимоти Левайн из Мичиганского Государственного Университета считает, что главное в этих допросах – эффективные вопросы.

«*Некорректно поставленный вопрос может заставить человека усилить оборону*».

Левайн также предполагает, что поймать кого-то на лжи так сложно, потому что существует презумпция честности.

«*Благодаря презумпции невиновности, или в данном случае честности, мы способны выстраивать адекватный диалог, ведь в большинстве случаев общение действительно является честным. Но из-за той же презумпции люди уязвимы к обману*».

Выходит, чтобы добиться успеха в обличении лжеца, необходимо исходить из предположения, что он заведомо виновен. Но Левайн напоминает, что этой технике обучают, и нельзя просто так использовать её в повседневном общении: «*Ваша убеждённость может выставить виновным честного человека*».

По мнению Ректора Воронежского Института Психологии Симонова Вячеслава Михайловича, практикующего проверку на детекторе лжи, эффективность опроса определяет уровень стресса, в котором пребывает испытуемый в позиции подозреваемого. Чем выше стресс, тем больше шанс манипулировать различными чувствами испытуемого для того, чтобы узнать правду. Поэтому для работы на полиграфе необходимо владеть приемами управления состояниями.

Отличие лжи от правды весьма условно. Вспоминая определённые события, человек неосознанно сглаживает детали, «подгоняя» воспоминания под свою трактовку, дополняя картину так, как её удобнее воспринимать ему самому или тому человеку, который его слушает. И это становится «его» правдой.

Нейробиолог Адриана Дженкинс вместе с коллегами из Государственного Исследовательского Университета Беркли в Калифорнии разработала новый подход, который помогает увидеть, какие нейронные пути активирует в мозге ложь. Учёные основывались на классической парадигме, используемой во всех исследованиях правды и обмана в рамках Теории игр, известной как Тест с вопросами на сопоставление (Comparison Question Test – CQT), Тест на виновность (Guilty Knowledge Test – GKT). Важная часть испытания – сканирование мозга участников.

Испытуемые сначала наблюдают определённое событие, а потом отвечают на вопросы, которые только они, как свидетели, могут определить как относящиеся или не относящиеся к делу. Когда человек не знает, что случилось, и не пытается ничего скрыть, те и другие вопросы имеют для него одинаково низкую значимость. Когда человек знает, как всё было, и пытается лгать, релевантные вопросы вызовут у него более сильную реакцию, потому что он знает, что отвечать на них необходимо осторожно.

Данная парадигма не нова, и лежит в основе проверки полиграфом (который всё же не может гарантировать точный результат). По словам исследователей из Беркли, полиграф – несовершенный метод, потому что лгать нарочно (что требуется в начале теста на полиграфе, чтобы задать исходные параметры) – не то же самое, что лгать на основании своей собственной мотивации и оценки ситуации.

Но самое главное – ни одно исследование ещё не подтвердило существование в мозге так называемого «центра лжи».

Подход, который предлагает Дженкинс, заключается в отслеживание сигналов, посылаемых одним человеком во время общения с другими людьми. Эти сигналы бывают вербальными и невербальными: разговорная речь, слова, жесты и выражения лица. Сами

по себе они не представляют значимости, имеет значение лишь то, как их интерпретирует собеседник. Сам по себе вздох не несёт никакого смысла, но в контексте он обретает определённый смысл: вздох отвращения, вздох удовольствия, вздох разочарования.

Данная система подразумевает, что изучение лжи требует наблюдения в естественной среде – в ситуациях настоящего общения, во время отправки и получения сигналов. В реальной жизни человек не следует инструкциям, когда лжёт (как во время проверки на полиграфе). Решение лгать или не лгать принимается на основании подсчёта рисков и выгод, а также предположения, как будут восприняты ваши слова. Близкие люди, возможно, способны сразу поймать вас на обмане, но у малознакомого человека недостаточно данных о ваших паттернах поведения, чтобы распознать ложь.

В сценариях реального общения, разработанных командой учёных из Беркли, отправители и получатели сигналов вовлекаются в игру «продай-купи». Например, отправитель сигналов пытается убедить получателя купить акции, обещая рост их цены. Задача получателя – определить, говорит ли собеседник правду. Исследователи следят за ходом взаимодействия, фиксируя активность мозга отправителя и получателя, чтобы определить, какие зоны задействуются на каждом этапе.

Ещё один пример – игра «верю – не верю». Вы обещаете собеседнику, что сделаете что-то, что делать не собираетесь. Например, вы можете согласиться разделить пополам прибыль от продажи, но как только получите деньги, заплатите только 30%. Как и в предыдущем примере, на всех стадиях общения учёные фиксируют изменения в мозге участников.

Дженкинс считает, что проверка на полиграфе тоже представляет собой подобную «сигнальную игру» между интервьюером и опрашиваемым, но в ней они оба способны «обойти систему», управляя в процессе своими мыслями и эмоциональным состоянием. Учёные выразили желание сравнить паттерны активации мозга во время полиграфа с паттернами во время вышеупомянутых ситуациях торга.

Любой процесс взаимодействия, включающий ложь, имеет сложную динамику. Пока неизвестно, из каких субпроцессов он состоит и в каком соотношении в нём задействованы вербальное и невербальное общение. Но это исследование помогло продвинуться вперёд в сфере изучения обмана, выдвинув идею о необходимости исследования его в естественной среде. В Воронежском Институте Психологии считают, что исследование лжи возможно и в том случае, когда экспериментатору доступны методы работы с эмпатийным полем объекта исследования, что в целом повторяет идею

необходимости исследования эмоций в процессе определения лжи в естественных условиях общения.

Какой толк от этой работы обычному человеку, который не может прибегнуть к сканированию мозга? Прежде всего, важно понять, что разоблачение лжи – непростая задача, и обычные вопросы в этом не помогут. Представьте малыша, на чьей футболке остались «вещественные доказательства» в виде крошек от печенья. Если он будет утверждать, что не брал печенье, вы обвините его во лжи! Но что если печеньем его кто-то угостил или он не знал, что печенье для него под запретом? Ложь – нечто гораздо более сложное, чем просто чёрное или белое. Ваш супруг лукавит о своём местонахождении – может быть, у него есть мотивы, о которых вы и не догадываетесь. Или его ответ был спровоцирован вашей постановкой вопроса. Любой продавец основывает свою стратегию продажи именно на вашей реакции.

Станьте другим «получателем», и тогда сигнал может измениться.

Вместо того чтобы «вытащить» правду из собеседника, подумайте о роли лжи в коммуникации. Обман – это не всегда приятно, но иногда он уместен и именно его требует ситуация.

ПСИБЛОГ.РФ

Статья подготовлена по материалам:

1) Have we finally found a way to detect lies? Psychology Today, December 3, 2016.
2) Here’s the real secret to detecting lies. Psy Blog, August 16, 2014.

Ключевые слова: ложь, обман, детектор лжи, правда