

СРЕДА ОБИТАНИЯ | Как узнать, что ваш собеседник говорит правду

# Ложь во благо и не только



ФОТО: ЕВГЕНИЙ РУМЯНОВ

РИТА ДАВЛЕТШИНА

## Замкнутый круг?

Ученые выяснили: в процессе общения человек каждые десять минут говорит неправду. Практики утверждают: это происходит гораздо чаще.

Как показал семинар, проведенный руководителем Московской международной академии исследования лжи Евгением Спирицей, в большинстве случаев это очень даже неплохо. Потому что ложь во спасение действительно существует – во всяком случае, так считает главный специалист распознавания лжи в России. В доказательство – фильм о городе, в котором абсолютно никто не лжет. Как вам, к примеру, девушка, вернувшаяся за столик из дамской комнаты, которая на вопрос ожидавшего ее кавалера: «Все в порядке?» подробно рассказала, чем она там занималась? Или радостно-изумленное лицо подружки, склонившейся над коляской с вашим отпрыском с умильным восклицанием: «Боже, какой он страшненький – просто лягушонок!» А еще официант с исповедальным: «Мне стыдно, что я в таком возрасте все еще работаю здесь». Словом, ничего хорошего.

Итак, лесть и комплименты, поиск компромисса и дипломатия, участие в гашении конфликта или споры и даже полное согласие с мнением начальника – все это и есть ложь: не говоря того, что думаете, вы скрываете свое мнение. А это, как ни крути – ложь. И одновременно – не ложь: ведь собеседник, которому вы делаете комплимент, пытаетесь образумить или соглашаетесь, так вовсе не считает. Замкнутый круг, скажете вы? Ничего подобного: просто ложь – это процесс, в котором обязательно участвуют двое: тот, кто обманывает, и жертва обмана. Даже самообман ложью не является. Но это так – вступительная философия лжи.

Теперь практика. Итак, как выявить ложь? – этому Евгений Спирица обещал научить за два дня. При этом особо подчеркнул: речь о лжи неподготовленной, то есть рожденной здесь и сейчас, когда реакция на неожиданный вопрос, настолько подсознательна, что ее невозможно скрыть. Доказательством тому, что в некоторых ситуациях организм действительно

ведет себя самостоятельно, простой эксперимент: один человек просто стоит, другой приближается к нему. Условие – смотреть друг на друга. В какой-то момент замечаешь, что, приближаясь, меняешься в лице – начинаешь улыбаться, играть глазами. Но главное – в какой-то момент сбивается дыхание. Причем неважно, приближается человек, которого видишь впервые или твой собственный муж – просто мужа ты подпустишь ближе, но дыхание все равно сбьется.

Убедившись, что природа всегда побеждает, начинаем, наконец, учиться познавать ложь – вернее, лгущего человека.

## Ох уж эти стереотипы!

И тут выясняется самое интересное: все стереотипы о лжи, известные нам с детства – это, оказывается, полная чушь. К примеру, всем известная поговорка «На воре и шапка горит» – в том смысле, что человек, которого пытаются уличить во лжи, обязательно должен вести себя беспокойно, суетиться, нервничать. Не тут-то было – такое поведение свойственно как раз человеку непричастному: ведь он действительно не знает, чего от него хотят, значит, будет вести себя как угодно, но не спокойно. А вот причастные как раз пытаются быть как все, вести себя спокойно, и для специалистов как раз это первый звоночек.

– В этой ситуации человека, конечно, можно только пожалеть, – улыбается Евгений Спирица. – Помню, как допрашивали одного непричастного к делу парня: почему-то местные следователи считали виновным именно его. Я же сразу понял, что это не так. Знаете, почему? На допросе он почти сразу начал строить глазки моей помощнице – весьма симпатичной девушке. И даже телефон ее попросил. Причастному человеку не до того: он не видит ничего вокруг себя и, словно робот, пытается быть неземным, чтобы не выдать себя.

Миф второй. Вспомните сценку из собственного детства, когда пытаетесь солгать маме, что это не вы съели конфеты, разбили чашку, сломали стул... Помните, как мама обязательно приподнимала рукой ваш подбородок и строго говори-

ла: «Смотри мне в глаза!» – будто стараясь прочесть в них, говорите вы правду или лжете. Во взрослой жизни тот же стереотип: когда человек лжет, он, что называется, «бегает глазами», боясь встретиться взглядом с тем, кому лжет. Это не так. Человек, говорящий правду, то и дело будет отводить взгляд – пытаясь участвовать в окружающем: проводит взглядом проходящего мимо, поправит перстень на пальце, кинет взгляд на бумаги на столе. А лжец будет пристально смотреть вам в глаза большую часть разговора – потому что лгущему человеку нужно знать и видеть, верят ли ему, это подсознательная потребность.

Таковы два основных заблуждения о лжи. Кстати, первое, от чего предостерегает Спирица – тут же обвинить человека во лжи, если вы заметили два названных признака. Для того, чтобы определить, лжет ли собеседник, этих симптомов недостаточно. Особенно, если учесть, что на кону свобода, а иногда и жизнь человека – ведь Спирицу и его команду часто приглашают для распознавания лжи в следственный изолятор...

Ложь страшна даже не сама по себе, а как средство манипулирования людьми. Вернее, здесь срабатывает даже не ложь, а неопределенность. Вот, например, реклама: «Панасоник (Филлипс, Элджи – неважно) лучше». Чем что, простите? «До 15 процентов годовых!» А ноль – это ведь тоже до 15 процентов, не так ли? Разумеется. Много манипуляций в лозунгах и призывах, например, у начальника: «Вы должны это сделать!» А кому я это должен? Но если с начальником спорить трудно, то с экстрасенсами и цыганками уж точно необходимо держать ухо востро.

Обратите внимание, что цыганки постоянно выдают стереотипы: «Вижу, любовь у тебя несчастная в прошлом, проблемы с работой были, одиноком себя чувствуешь»... А у кого в жизни не было несчастной любви, проблем на работе и полного ощущения одиночества? И при этом учтите, что объектом приставаний цыганки обычно выбирают прохожих, скажем так, несчастного вида – тех, кто переживает нечто подобное в данную минуту. По той же методике работают экстрасенсы: начиная говорить общими фразами, они, по мере того, как загораются

глаза собеседников, понимают, куда идут или нет – и сужают круг предположений. Взять даже самую рейтинговую программу о ясновидящих: лишь единицы называли точные имена, адреса, остальные выдавали лишь общую информацию, которую может примерить к себе чуть ли не каждый.

## Любовь зла...

Но вернемся к выявлению лжи. У лгущего обязательно сбивается дыхание – в ответ на стресс от вопроса сокращается диафрагма, что требует глубокого вдоха. Потому лжец подсознательно расправляет грудь, как бы отодвигая от вас, и обязательно принимает ассиметричную позу: склонит голову набок, сядет по диагонали в кресле. Вариантов много. Для примера Евгений Спирица вызвал на разговор своего помощника – спросил, как он съездил в Германию. Тот охотно рассказывал, как попробовал настоящее пиво и окончательно понял, что за дрянью мы с вами в одноименных банках и бутылках... «А помните, как мы вчера в космос летали?» – как ни в чем не бывало, спрашивает Спирица. – «Оо, это было непередаваемо» – ассистент пытается говорить в такт, но речь становится заметно медленнее. «Даже сам заметил, как начал непроизвольно отодвигаться от тебя», – удивленно посмотрел он на Евгения Валерьевича. Еще ложь вызывает спазм слюноотделения – во рту, что называется, пересыхает – поэтому лжец перед ответом обязательно слотнет, может откашляться, в течение ответа несколько раз облизнет губы, вытрет рот – и даже попросит попить воды.

И все же познать ложь полностью невозможно. Евгений Спирица в этом честно не раз признавался на семинаре. Он любит ложь – и как объект исследования, и как средство, наиболее активно развивающее процесс мышления в отделе головного мозга под названием нео-кортекс... При этом строго разделяет ложь во конструктивную и разрушающую:

– Каждый год в школах дети пишут сочинения. Это, между прочим, тоже отчасти, а может, и полноценный процесс лжи. Писатели, дипломаты, актеры – все они лжецы, но мы не осуждаем их за это и даже любим. Своим детям, кстати, тоже позволяю лгать...

Это было интересное заявление – и повод для интервью. Читайте его в следующую субботу ☺

## КОНКУРС

# Интрига близится к развязке

МИХАИЛ СКУРИДИН

**Заключительный этап городского конкурса на лучшую страховую компанию года состоялся в Магнитогорском государственном университете.**

Напомним: принять участие в конкурсе отважились восемь страховых компаний из более двух десятков, работающих на рынке города. Кстати, почти все – филиалы и отделения крупных федеральных, столичных и даже иностранных компаний. Организовали конкурс Магнитогорская торгово-промышленная палата и объединение защиты прав потребителей. Публичного соперничества не побоялись ЮЖУРАЛ-АСКО, ЮЖУРАЛЖАСО, Астра-Металл, Энергогарант, Росгосстрах-Жизнь, Согласие, Дженерали ППФ Страхование жизни и ВТБ-Страхование.

В деловой игре активное участие принимали не только конкурсанты, но и студенты, и преподаватели МаГУ и МГТУ. И, конечно, многочисленные группы поддержки – сотрудники компаний-страховщиков.

– Конкурс получился полноценным, участвовали восемь страховых компаний, работающих в городе, – поделилась впечатлениями член жюри конкурса Наталья Бальнская. – Идея базировалась на том, что страховщики работают с нашими гражданами и юридическими лицами. И потому закономерен вопрос: насколько эти компании чистоплотны, какова их репутация? Есть и другой мотив в пользу конкурса: будем открытвенны – многие юридически слабо подкованы и не разбираются в тонкостях страхового дела. В помощь им и решили провести конкурс городского масштаба – чтобы люди имели возможность сравнить и оценить плюсы и минусы того или иного страховщика. Участников оценивали по многим параметрам: насколько компания открыта перед потребителями, сколько судебных исков и жалоб в ее адрес поступало, каков объем рекламы и информационных материалов в средствах массовой информации, насколько мотивирован и удовлетворен ее персонал. Важно было учесть масштабы участников, чтобы объективно оценить каждого. Деловая игра «Страховой случай» – заключительный этап конкурса. Но итоги подведем позднее.

В ходе конкурсной программы восемь страховых компаний-участниц представили на суд зрителей и жюри «визитную карточку» своей команды. Затем ответили на вопросы, подготовленные соперниками и зрителями. Отдельно предстояло выполнить задание жюри, которое ни одна из команд-участниц заранее не знала.

Баллы, начисленные жюри каждой из команд, учтут при подведении окончательных итогов конкурса на звание лучшей страховой компании года.

– Такой конкурс, кроме увеличения прозрачности рынка страховых услуг, поможет вузу готовить полноценных специалистов, в том числе, и для рынка страховых услуг, – подчеркнул член жюри конкурса, декан факультета экономики и управления МаГУ Евгений Романов. – Необходимо, чтобы наши выпускники были востребованы работодателями. И деловая игра, и самопрезентация – хороший способ лучше узнать этот бизнес.

Имена победителей станут известными в конце ноября – начале декабря.