

Сознательное/бессознательное и ложь в речевой коммуникации.
Попытка обмануть как особый вид речевой коммуникации. Сигналы, выдающие неискренность и обман





Если кто-то обманул тебя раз – он глуп, а
если он обманул тебя дважды, то глуп ты.
Сомалийская пословица

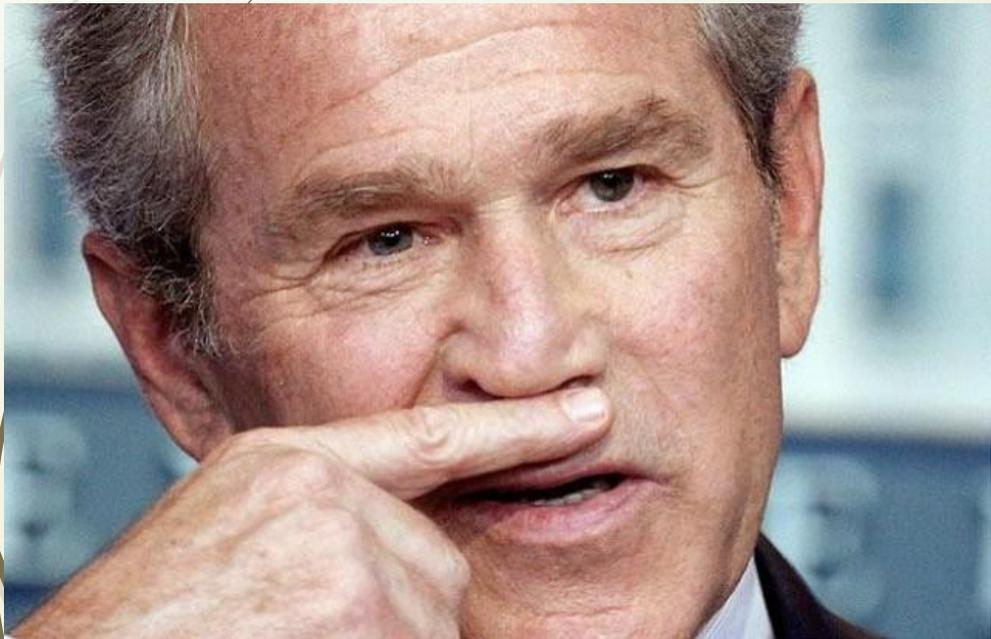
- В деловом взаимодействии довольно-таки частое явление – ложь и обман, поэтому каждому деловому человеку необходимо научиться распознавать сигналы лжи. Это распознавание возможно на разных уровнях: психофизиологическом, вербальном и невербальном.
- Возможна ли подделка языка тела? Большинство специалистов по невербальным средствам коммуникации считают, что нет, так как в этом случае человека выдает отсутствие полного соответствия между жестами, микросигналами организма и сказанными словами.



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 цвет 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 часто (или сильное) сглатывание слюны.





Мимика и жестикауляция при неискренности:

- Человек, который лжет, обычно:
- · не может спокойно усидеть на месте;
- · третбит края своей одежды, стряхивает с нее пыль, снимает соринки (реальные, а порой и мнимые);



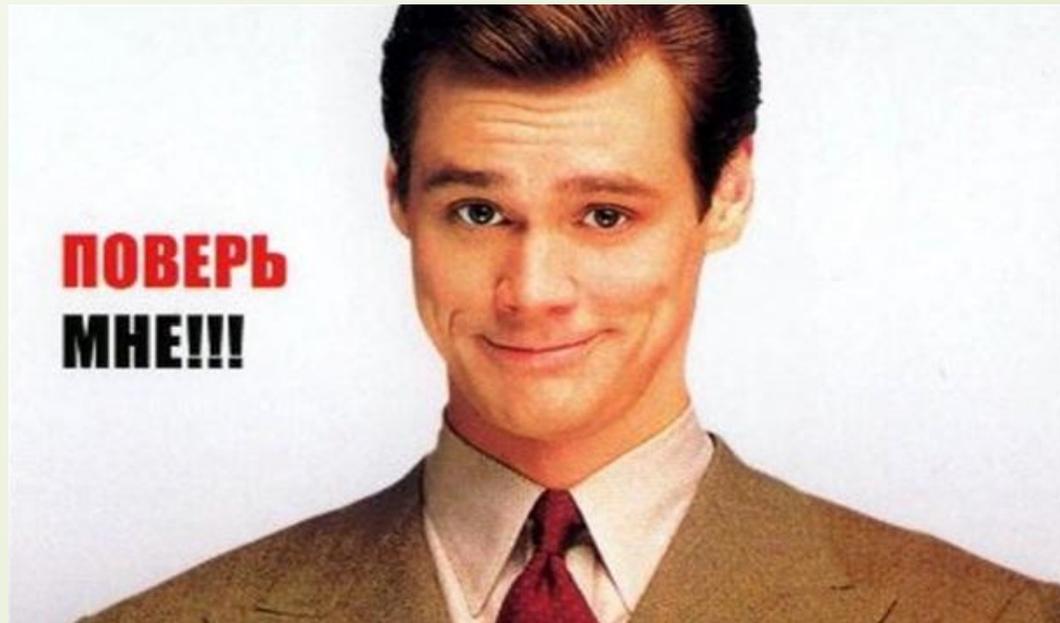
- · потирает руки, интенсивно курит;
- · трогает голову, поправляет волосы, касается различных частей лица;
- · играет с какими-либо предметами;
- · не может сдержать появляющуюся дрожь в коленях;



- · стремится как бы спрятать свое тело, вывести его из вашего поля зрения (облокачивается на шкаф; разваливается на стуле, съезжая с него под стол и т.п.);
- · покусывает губы или ногти, почесывает разные части тела;
- · оттягивает воротник рубашки и интенсивно трет шею под ним;
- · отводя взгляд вниз, сильно трет один глаз;
- · избегает взгляда собеседника или, наоборот, постоянно смотрит ему прямо в глаза, явно при этом переигрывая;
- · покачивает ногой или направляет ноги к выходу;



- · рассогласование между словами и жестами (например, кивает головой при отрицательных ответах);
- · тело повернуто в сторону от собеседника, голова опущена;
- · брови хмурятся или поднимаются;
- · руки прячутся, беспокойно движутся, ладони неосознанно скрываются;
- · человек держится за какой-нибудь предмет или облокачивается на него;
- · периодически почесывает или потирает нос, особенно в процессе разговора;
- · улыбается чаще, чем требует ситуация;
- · прикрывает рот рукой в процессе разговора, руки держит близко ко рту или горлу.





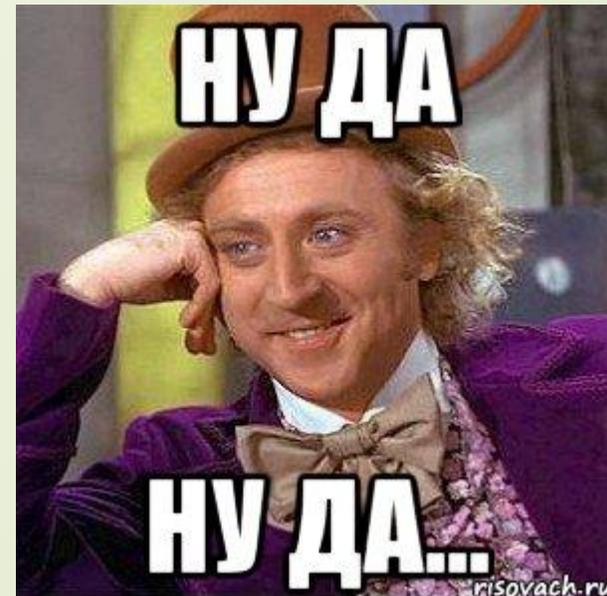
Вербальные сигналы, выдающие ложь



Восточная мудрость гласит: «Ты сказал раз – я поверил, ты повторил, и я усомнился, ты сказал третий раз, и я понял, что ты врешь».

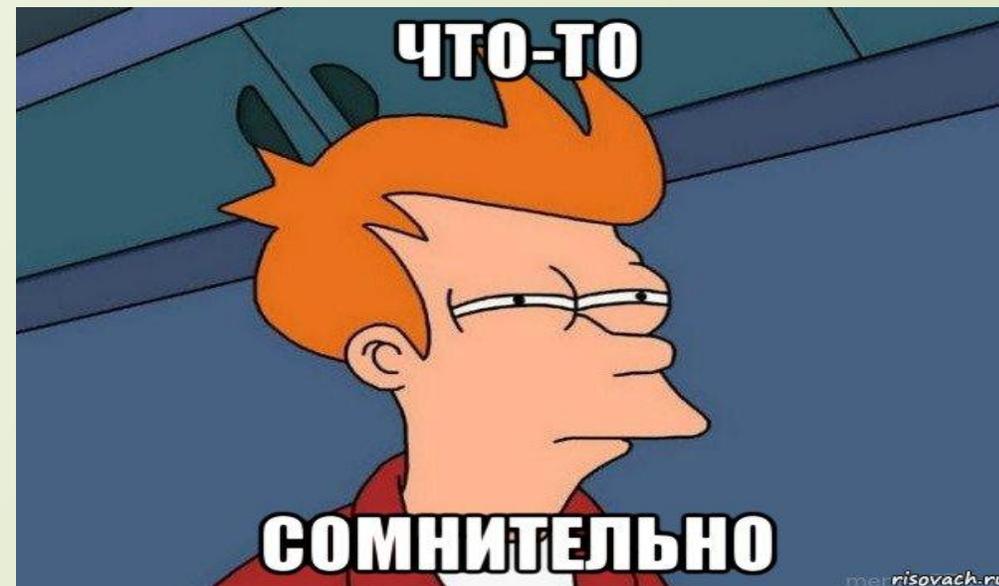
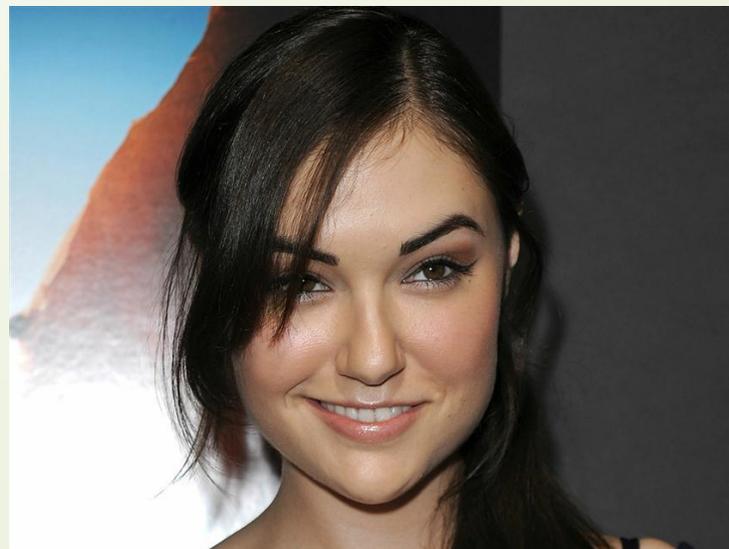
Вербальные сигналы, выдающие ложь

- Деловой партнер 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.





- ❑ Искренний человек отстаивает свою искренность при выражении вами сомнений в ней, а уклончивые ответы на прямые вопросы не вписываются в понятие нормального поведения.
- ❑ Симптомы лжи, неискренности можно выявить. С этой целью проделайте следующее:
 - ❑ 1) задавайте прямые вопросы, глядя прямо в глаза собеседнику, и следите за его реакцией;
 - ❑ 2) смотрите на партнера в упор, с явным выражением сомнения в достоверности его утверждений;
 - ❑ 3) используйте речевые, мимические и прочие приемы, направленные на активизацию реакций собеседника;



- 
- 4) ведите разговор с нарушением интимной зоны собеседника, подходите к нему сзади, сбоку и спереди;
 - 5) посадите вашего собеседника спиной к открытому пространству (двери, проходу, окну);
 - 6) ладони поверните вниз, к полу;
 - 7) используйте вопросы-ярлыки («не так ли?»), прием «выбор без выбора» («сейчас или позже?»);
 - 8) уловив ложь, спросите доброжелательно: «Повторите, пожалуйста, что вы сказали!».
 - **Если подозреваешь кого-либо во лжи – притворись, что веришь ему; тогда он лжет грубее и попадается. Если же в его словах проскользнула истина, которую он бы хотел скрыть, - притворись неверящим; он выскажет и остальную часть истины.**
 - **А. Шопенгауэр**