### Обман в нашей жизни.

Сколько лет существует человечество, наверное, столько же существует и обман. О нем писали древние философы, о нем написано в Библии… Жизнь развивается, идет вперед, а обманы все так же сопровождают нашу жизнь, внося в нее массу неприятностей: ведь это очень неприятно ощущать себя обманутым человеком.

Ряд авторов дифференцирует понятия: правда - неправда - вранье - обман - ложь, выделяя аспекты проблемы, присущие каждому из них. Мы не будем сейчас давать определения всем этим понятиям. Я предлагаю поразмышлять над тем, как, по каким признакам можно понять, что твой собеседник тебя обманывает. И как уберечься от этого.

Кто он, этот ваш собеседник? Муж, жена, деловой партнер, сослуживец, подчиненный? В любом случае во главу угла нужно ставить вопрос мотива. Нужно самому себе ответить на вопрос: что выигрывает человек, обманывая вас? Зачем ему нужен этот обман? Потому что обман ради обмана встречается не так уж и часто. Зачем утруждать себя фантазиями, если этого человека мы никогда не увидим и у нас нет никакого личного интереса к нему.

Пойдем от самого простого, но, тем не менее, достаточно распространенного явления: ваше внимание пытается привлечь цыганка-гадалка. Играя на психокомплексах клиента, таких, как любопытство (судьба, любовь, враги, здоровье), великодушие (помощь), жалость, превосходство, страх (шантажирует сглазом или порчей), она хочет получить одно: деньги. Итак, мотив ясен. Теперь встает вопрос: а как она это делает? Я хочу остановиться на технологии гадания, применяемой не только цыганками, но и многими другими "прорицательницами".

Сначала клиента калибруют по "да" и "нет" - реакциям. И уже затем цыганка уверенно "угадывает" прошлое, завоевывая доверие клиента. Именно этим приемом можно пользоваться для определения того, обманывает вас человек или говорит правду. Задав вашему собеседнику ряд вопросов, на которые, вы уверенны, он ответит положительно и, откалибровав его поведенческие реакции, вы задаете ему вопросы, на которые он отвечает "нет". И поведенческий ключ в ваших руках. Теперь, что бы ни говорил ваш собеседник, вы четко знаете его истинную реакцию. Что же нужно наблюдать, на что нужно обращать внимание?

Мы реагируем телом, разумом и языком. Они очень глубоко связаны между собой, поэтому все наши мысли, так или иначе, находят отражение в нашем теле. Тело не может лгать! Важно уметь считать те сигналы, которые поступают к нам от тела нашего собеседника. Какие же существуют сигналы доступа?

Изменение модуляции и громкости голоса,

Изменение интонационных характеристик,

Внутреннее напряжение,

Изменение тонуса мускулатуры,

Жестикуляция, не свойственная человеку,

Хаотичные движения или наоборот "застывание" (если человек старается себя контролировать),

Глазодвигательные паттерны.

А. Бине писал: "... личность и индивидуальность проявляются буквально во всем, в том числе как человек садиться, берет предметы". Хочется увязать данные разных отраслей психологии воедино. Потому что наиболее полную картину о человеке можно получить, если классифицировать определенные устойчивые черты поведения человека. Надежный прогноз возможен при опоре на систему признаков (причем желательно, чтобы эти признаки имели разные механизмы проявления). Если применять принципиально разные методы анализа и наблюдений с последующим соотнесением их результатов и поиском того общего, что характерно для данной личности, то оценка человека будет более точной. В.Г.Зазыкин предлагает использовать совокупные данные различных наук о человеке. Даже если каждая из них в отдельности имеет определенные ограничения, сопоставление таких данных позволит получить устойчивые инварианты признаков личностных качеств и форм поведения, необходимых для точной оценки прогноза. Поведение человека, его реакции отличаются разнообразием. Но всегда важно выделять главные детерминанты в поведении человека и опираться на них, выстраивая логику его поступков. Сейчас достаточно широкое распространение получили телесно-ориентированные техники. С их помощью по телу можно получать всю информацию о человеке. По телу можно определить структуру характера, определить проблемы человека. Короче говоря, понять кто перед тобой. Многое в человеке происходит помимо его воли, без сознательного контроля. Существует один четкий методологический принцип: наличие того или иного качества всегда можно соотнести с характерным признаком, который является как бы индикатором этого качества. Получается, что путей доступа к человеку очень много. И главным становится уметь отследить те изменения, которые в человеке происходят. Главное - уметь наблюдать. Сразу же возникает вопрос: а можно ли этому научиться? Да, можно. Зная на что обращать внимание, дальше нужно только тренироваться.

Где и когда может понадобиться это умение по изменению поведения считывать обман другого человека? Ну, во-первых, этому нужно специально обучать работников таких госструктур, как милиция, налоговая полиция, ФСБ, таможенники. Это умение очень важно для работников кадровых служб. А во-вторых, это умение пригодится всем и каждому в нашей повседневной жизни.

**Список литературы**

Коноваленко М.Ю., ст. преподаватель кафедры информационной журналистики МГЛУ, психолог. Обман в нашей жизни.