

101 совет как  
распознать

ложь

ИЛЬЯ СТЕПАНОВ

И. Степанов

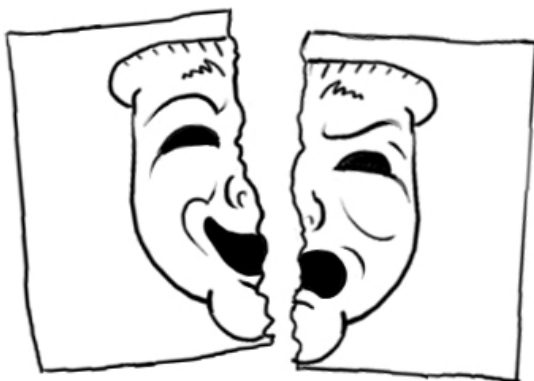
**100 И 1 СОВЕТ**  
как распознать  
ложь и обман в общении

Москва • 2017

# Оглавление

<i>10 советов</i>	
Как понять, что это — ложь? .....	4
<i>10 советов</i>	
Как распознать лжеца по речи .....	6
<i>10 советов</i>	
Как распознать лжеца по голосу .....	8
<i>10 советов</i>	
Как распознать ложь по физиологическим показателям .....	10
<i>10 советов</i>	
Как распознать лжеца по жестам .....	12
<i>10 советов</i>	
Как «раскусить» лжеца .....	14
<i>10 советов</i>	
Как распознать мужскую ложь .....	16
<i>10 советов</i>	
Как распознать женскую ложь .....	18
10 важных советов .....	19
10 основных стратегий поведения лжеца .....	21
<i>101-й совет</i>	
Правда написана на наших лицах, НО... ..	23
<i>Дополнительный материал:</i>	
Базовые эмоции .....	24
Справочный материал .....	32

## Как понять, что это — ложь?



1. Ложь — это всегда взаимодействие двух людей. Беседуя с человеком, попробуйте понять, есть ли у него умысел вас обмануть. Без умысла лжи не бывает!
2. Человек всегда лжет после ваших действий или вопросов. Ложь всегда вторична!
3. Общаясь с человеком, следите за изменением его поведения. Когда человек лжет, в организме происходят психофизиологические изменения, и мы можем их видеть.
4. Станьте наблюдателем. Больше наблюдайте — меньше говорите. Человек, который говорит — не способен видеть ложь собеседника!
5. Когда человек говорит неправду, у него в организме выделяется адреналин. Выделившийся адреналин приводит к изменениям во всем организме. Эти изменения заставляют работать по-другому весь организм: лицо, тело, голосовые связки, дыхание.
6. Лжец всегда испытывает страх — страх быть пойманным. Страх всегда проявляется в мыслях, словах, делах. Научитесь видеть это.
7. Американские ученые установили, что за правду отвечает бессознательное, которое отражается в жестах и телодвижениях,

а за ложь — только слова. Научитесь видеть противоречия между словами и языком тела.

8. Когда человек говорит правду, он расслаблен. Когда лжет — всегда напряжен. Научитесь видеть изменения в состоянии человека.
9. Проблема лжеца в деталях. Если мы начнем задавать вопросы по деталям, то в большинстве случаев — мы всегда вычислим лжеца.
10. Помните, что распознать лжеца можно, если только вы не живете по принципу: «Ах обмануть меня не трудно, я сам обманываться рад».

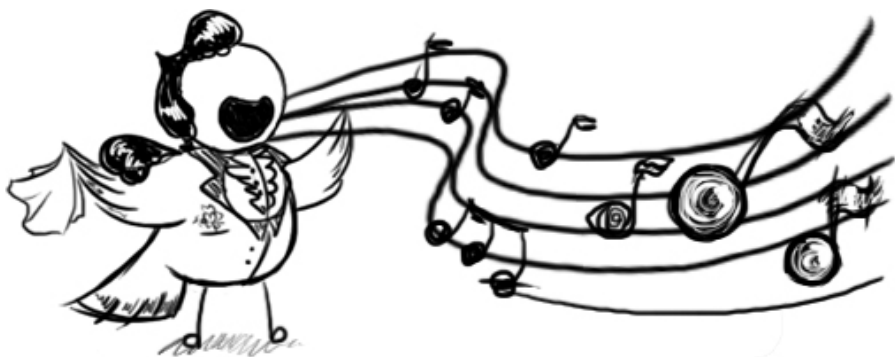
## Как распознать лжеца по речи



1. Задавайте вопросы и всегда следите за тем, что начинает отвечать вам человек.
2. Если вы задали стрессовый вопрос и в ответ услышали встречный вопрос, например: «А зачем тебе это надо?», «Ну, а смысл?» и т.д., значит, человек скрывает информацию. Скорее всего, он лжет.
3. Если вы задали стрессовый вопрос, и вы услышали: «Это не важно», и любые другие уклончивые ответы, значит, человек скрывает информацию. Скорее всего, он лжет.
4. Если вы задали стрессовый вопрос и в ответ услышали тираду, а именно: большой поток информации, сказанный высоким тоном голоса, не относящимся к теме. Скорее всего, человек говорит неправду.
5. Если вы задали стрессовый вопрос, и собеседник вас проигнорировал, не ответил на вопрос или просто прекратил разговор, скорее всего, ему есть, что скрывать от вас и, может быть, он говорит неправду.
6. Лжец может выдать себя нечаянно, совершив «оговорку по Фрейду». Внимательно следите за словами говорящего.

7. Если вы слышите длинный рассказ с перечислением последовательных действий, и вы сомневаетесь в его правдивости — попросите его проговорить этот рассказ наоборот. Если рассказ лживый, лжец не способен будет его воспроизвести в обратном порядке.
8. Если в ответе на вопрос появилось большое количество пауз, они стали слишком продолжительными и частыми, появились лишние слоги — скорее всего человек испытывает стресс. А значит, может говорить неправду.
9. Неосторожные высказывания так же часто выдают лжецов.
10. Лжецы часто используют обобщенную речь, используя в своей речи слова типа: «все», «всегда», «некоторые» и т.д. Всегда уточняйте, какой реальный опыт стоит за этими частями речи.

## Как распознать лжеца по голосу



1. Если вы задали вопрос и голос стал более высоким и более громким, значит, человек испытал стресс. Значит, в этот момент человек может говорить неправду, он может лгать.
2. Если вы задали вопрос и речь была плавной и спокойной, но после вопроса в речи появились паузы, речь стала рубленной, в ней появились хрипы, шумы — это показатель того, что человек испытывает стресс. А значит, может говорить неправду.
3. Если вы задали важный вопрос, и на значимых словах произошло усиление/утихание громкости слова, значит, скорее всего, человек испытывает стресс. А значит, может говорить неправду.
4. Если после заданного вопроса, собеседник резко замолчал, а потом начал говорить более интенсивно, чем раньше — значит, он испытывает стресс. Следовательно, может говорить неправду.
5. Если вдруг, собеседник начал прочищать горло или кашлять, значит, собеседник пытается выиграть время для того, чтобы обдумать ответ на ваш вопрос.
6. Если вдруг собеседник начал говорить неразборчиво или что-то невнятное, это может быть показателем, что человек испытывает стресс. Возможно, он лжет.

7. Лжец может напевать или насвистывать, демонстрируя своё как если бы позитивное состояние. На самом деле он скрывает своё страх.
8. Помните, что люди разных национальностей говорят по-разному. Учитывайте кросс-культурные различия людей.
9. Помните, что слишком гладкая речь свидетельствует о том, что она была подготовлена заранее. Это может быть легенда.
10. Помните о том, что голос является очень информативным признаком для распознавания лжи, а потому лжеца можно легко распознать, говоря с ним по телефону. Нужно быть только очень внимательными.

## Как распознать ложь по физиологическим показателям



1. Если вы задали важный вопрос, и после ответа собеседник внимательно смотрит на вас, значит, он лжет. Лжецу всегда важно понять, поверили ли вы его словам.
2. Если человек говорит неправду, у него в большинстве случаев пересыхает во рту. А значит, учащаются прикосновения к лицу, к губам. Наблюдайте за этим.
3. Когда человек говорит неправду, он может покраснеть, испытывая смущение, вину или стыд.
4. Когда человек говорит неправду, он может резко побледнеть, испытывая эмоцию страха. Во время страха человек бледнеет, потому что кровь приливает к ногам.
5. Когда человек говорит неправду, дыхание человека учащается, становится более глубоким. Изменение дыхания можно увидеть, наблюдая за верхней частью грудной клетки.
6. Если вы задали вопрос и увидели перед ответом учащенное моргание, это является верным признаком стресса, обусловленного действием вегетативной нервной системы. Может свидетельствовать о лжи собеседника.

7. Если вы задали вопрос и увидели, что человек резко вспотел, на лбу появились капельки пота — это будет говорить о сильном стрессе человека. Значит, человек может лгать.
8. Если в беседе с человеком, партнер начал часто сглатывать, что явно видно по частому движению кадыка и напряжению мышц шеи — значит, человек волнуется. А потому, может лгать.
9. Если во время ответа на вопрос, собеседник достаточно долго держит глаза закрытыми, он испытывает состояние сильного стресса, а значит, он может говорить неправду.
10. Помните, все эти признаки могут проявляться полностью, последовательно, а могут и не проявляться совсем.

## Как распознать лжеца по жестам

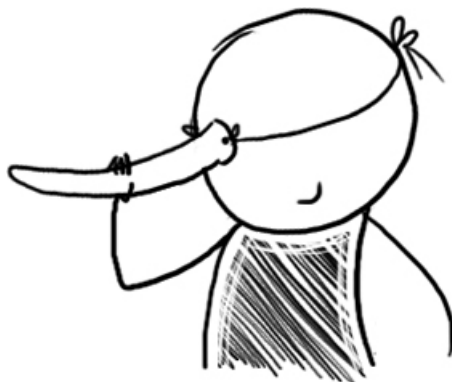


1. Если человек говорит правду, количество жестов у него большое и разнообразное. Он использует их, потому что в состоянии расслабленности человеку важно показать собеседнику «красивую картинку», эмоции. Для этого ему нужны жесты.
2. Если человек лжет, количество жестов у него сокращается. Понимая, что жестами он может выдать себя, лжец бессознательно ограничивает жестикуляцию.
3. Если человек говорит неправду, то он старается дистанцироваться от собеседника. А значит, будет прятаться за книгами, портфелями, компьютерами, столами и т.д. В психологии это называется барьерами.
4. Если человек испытывает высокий уровень стресса или лжет, количество жестов прикосновения к лицу, к щекам, к носу, к губам резко возрастает.
5. Если человек испытывает стресс или лжет, количество действий с посторонними предметами (ручка, телефон, чашка, запонка, галстук, часы, женские украшения и т.д.) резко возрастает. Это может быть верным признаком лжи собеседника.
6. Если перед ответом на вопрос собеседник покашливает, закуривает, делает глоток воды (кофе, чай), ему нужно взять тайм-аут для того,

чтобы продумать «правильный ответ». А значит, такой ответ может быть ложью.

7. Если во время ответа на вопрос, собеседник отклоняется назад, прикасается к себе, приобнимает себя, он испытывает стресс. А значит, может говорить неправду.
8. Помните, частые прикосновения к носу или так называемый «синдром Пиннокио» не может являться верным признаком лжи собеседника, если он является лишь единственным признаком обмана.
9. Если во время разговора с человеком вы видите, что человек резко от вас отодвинулся, в его жестикуляции появились барьерный жесты, такие как «стоп», «крест» и т.д. — это говорит о том, что человек испытывает состояние стресса. А значит, он может говорить неправду.
10. Помните, нельзя распознавать ложь только по одним жестам. Ложь всегда определяется по совокупности различных признаков.

## Как «раскусить» лжеца



1. Меньше говорите — больше наблюдайте. Это позволит вам правильно управлять беседой.
2. Больше задавайте вопросы и наблюдайте, меньше говорите.
3. Создайте четкий план действий. План действий — это главное оружие против лжи.
4. Ищите прямые ответы на прямые вопросы. Если ответы не прямые, значит скорее всего вам врут.
5. Не оценивайте то, что говорит и делает человек.
6. Смотрите и фиксируйте лишь изменения, происходящие в человеке после ваших вопросов и действий.
7. Задали вопрос — помолчите! Смотрите и слушайте: с момента понимания собеседника вопроса проявятся верные признаки лжи.
8. Один признак обмана — серьезный повод насторожиться и проверить. Несколько признаков обмана — уже доказательство, что вам лгут.
9. Если вы пытаетесь определить ложь, старайтесь, чтобы собеседник всегда был расслаблен. Только напряжение-расслабление будет являться верным признаком лжи собеседника.

10. Тренируйтесь! Только тренировка позволит вам легко разоблачать лжецов.

## Как распознать мужскую ложь



1. Помните, мужчины чаще прибегают к лжи, которая повышает их социальный статус во всех сферах их жизни.
2. В отличие от женщин, ложь мужчин более логическая и более структурная.
3. Помните, что мужчины часто используют умолчание и отговорки не потому, что они лгут, а потому, что им лень говорить об этом.
4. Мужчины прибегают к лжи для того, чтобы манипулировать окружающими.
5. Мужчины часто испытывают чувство вины и страха за собственное состояние, а значит, способны маскировать ложь гневом при ответе на вопросы.
6. Часто мужская ложь проявляется себя в виде слишком коротких высказываний.
7. Мужчины — стратеги. А значит, о степени правдивости в рассказе мужчин можно судить по количеству подробностей и деталей в его рассказе. Их будет много.
8. Верным признаком правдивости мужчины будет являться воспроизведение деталей диалога с другими людьми.

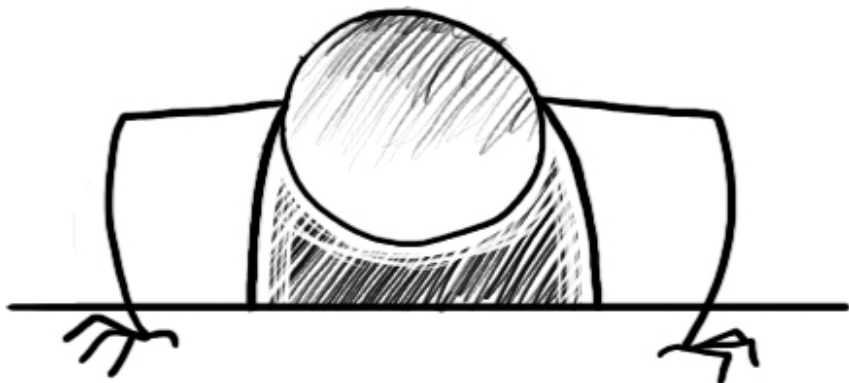
9. Часто мужская ложь изначально не видна, так как носит многоходовой стратегический характер. Будьте осторожны, помните об этом.
10. Есть некоторые мужчины, которые малоэмоциональны. Однако они все равно проявляют эмоции, просто надо быть более наблюдательными.

## Как распознать женскую ложь



1. Женская ложь всегда более эмоциональна и насыщена большим количеством тирад и вопросов.
2. Для женщин семья имеет большое значение, а значит, женщина готова всегда лгать для сохранения семьи.
3. Женщины готовы закрыть глаза на ложь мужа, чтобы сохранить гармоничные отношения в семье.
4. Женщины лгут больше, если уверены в том, что супруг не поймет.
5. Женщина часто лжет в вопросах воспитания детей.
6. Женщины часто лгут для того, чтобы продемонстрировать окружающим своё семейное благополучие.
7. Иногда, женщины не столько обманывают, сколько боятся признаться своему мужу в своих чувствах, эмоциях, желаниях.
8. Часто женщины лгут вместе с детьми, лишь бы не демонстрировать мужу свои незначительные ошибки и недостатки.
9. Женщины часто делят ложь на существенную и несущественную. Зачастую, вообще перестают считать несущественную ложь таковой.
10. Женщины в силу своей эмоциональности более склонны к фантазиям, и зачастую в их сознательном и бессознательном фантазия становится реальностью.

## 10 важных советов



1. Помните, существует две основные формы лжи: умолчание и искажение. **Умолчание** — когда человек утаивает что-то по определенным причинам. **Искажение** — когда человек намеренно вводит собеседника в заблуждение.
2. Основные мотивы, из-за которых человек обманывает:
  - Самозащита, оборона собственной самооценки.
  - Защита имиджа
  - Из вежливости, человек не хочет говорить горькую правду
  - Из желания вам навредить
3. Нельзя определять ложь по одному признаку. Признаков должно быть не менее трех.
4. Помните о соответствии вербальных и невербальных сигналов. Если тело противоречит словам, значит, человек лжет.
5. Помните, прямые ответы на прямые вопросы являются верным признаком правды. Всё остальное может говорить о лжи собеседника.
6. Больше задавайте вопросы о деталях события, меньше доверяйте обобщенным фразам.

7. Всегда начинайте с определения традиционного (обычного) поведения собеседника.
8. Отклонение от обычного (базового) поведения может быть верным признаком лжи говорящего.
9. Часто лжецы, уличенные в обмане, используют слёзы и другие манипуляции, чтобы не быть разоблаченными. Остерегайтесь этого.
10. Помните, только внимательное наблюдение способно научить вас распознавать лжеца или определять обман.

# 10 основных стратегий поведения лжеца



1. **Игнорирование.** Лжецы часто уклоняются от темы, чтобы не говорить неправду.
2. **Оправдание.** Лжец старается оправдать своё поведение, сваливая вину на окружающих людей и ситуации.
3. **Давление на совесть.** Основная задача — обернуть ваши внутренние чувства вины и неловкости в выгодном для обманщика свете, а иногда и отомстить вам.
4. **Обвинения.** Лжец часто обвиняет собеседников во всевозможных грехах. Основная задача — не дать добраться до правды.
5. **Философия.** Лжец пытается обосновать своё поведение ссылкой на авторитетные личности и известные модели поведения.
6. **Невежество.** Лжец старается продемонстрировать непонимание сути вопросов и всей ситуации в целом.
7. **Амнезия.** Лжец демонстрирует свою забывчивость и говорит, что он явно не помнит об этом событии.
8. **Религиозность.** Лжецы часто призывают на помощь свою религиозность, чтобы сбить вас с толку. Например: «Я человек верующий, я бы такого не сделал...»
9. **Лесть.** Пытается льстить собеседнику, чтобы увести его от необходимой и значимой информации.

10. **Театральность.** Если человек демонстрирует вам притворную радость, притворное дружелюбие, а также любую другую неискренность, будьте осторожны — этому человеку что-то от вас нужно. Он не может сказать вам правды, а значит, он вам лжет.

## Правда написана на наших лицах, НО...

Нет ни одного верного признака лжи говорящего. Необходимо распознавать ложь по совокупности признаков. Каждый признак — это «улика», чем больше «улик», тем виновнее во лжи человек.

И ПОМНИТЕ, ЧТО...



«Обман удастся, потому что люди не хотят знать правду!»

*Пол Экман (Paul Ekman)*

УСПЕХОВ!

*Дополнительный материал:*

## Базовые эмоции

**Базовые эмоции** — эмоции, которые одинаково проявляются у представителей самых разных культур, проживающих на разных континентах.

- Печаль
- Гнев
- Удивление
- Страх
- Отвращение
- Презрение
- Счастье

Еще одним из главных признаков, которые можно использовать в верификации лжи, являются, так называемые, верные признаки эмоций.

Признаками лжи будут отсутствия основных признаков эмоций.

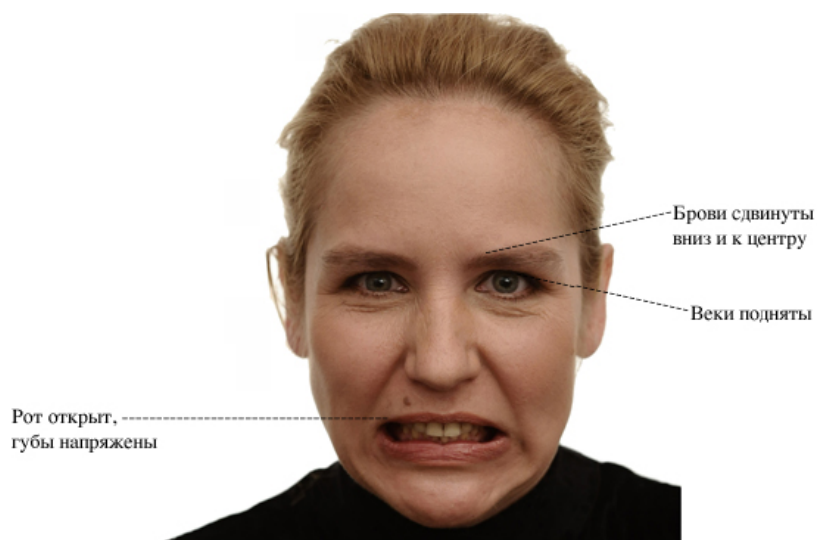
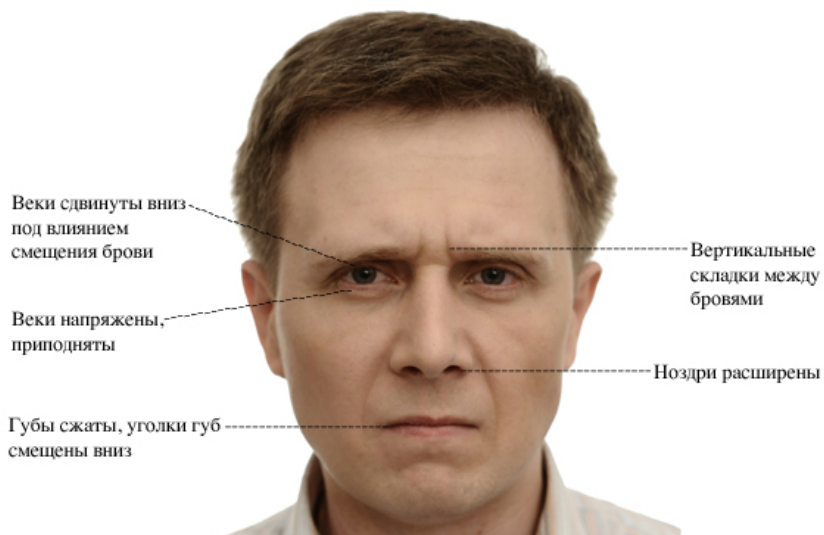
Видя эти признаки на лице у человека, например сдвинутые брови и поджатые губы, но человек говорит о любви к Вам, следует реально усомниться в искренности, проявляемой эмоции.

**НЕ ДАЙТЕ СЕБЯ ОБМАНУТЬ!**

# Печаль



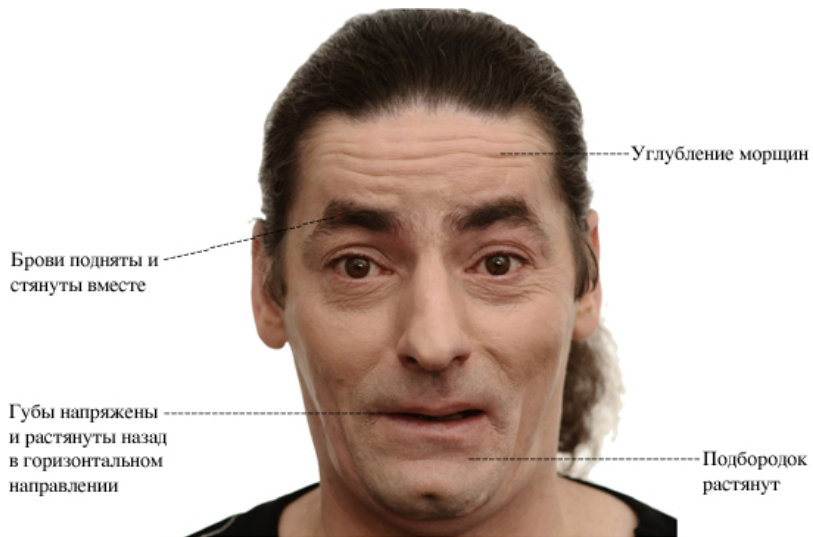
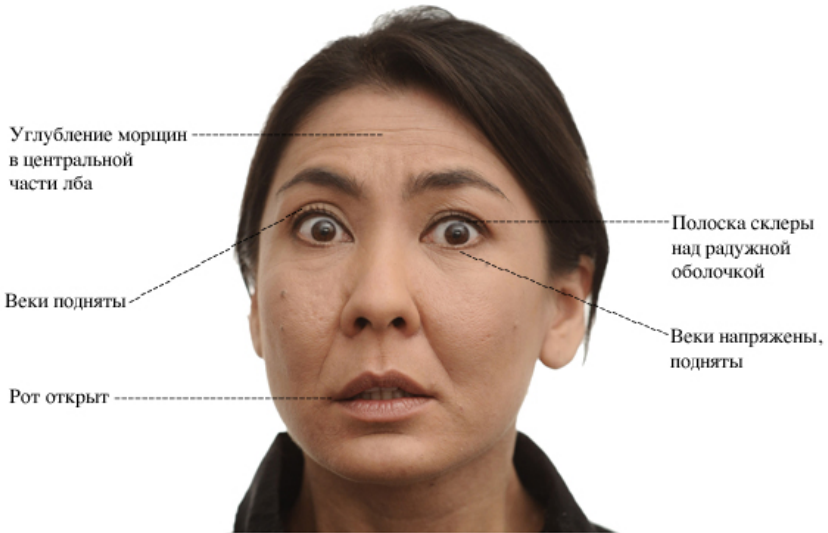
# Гнев



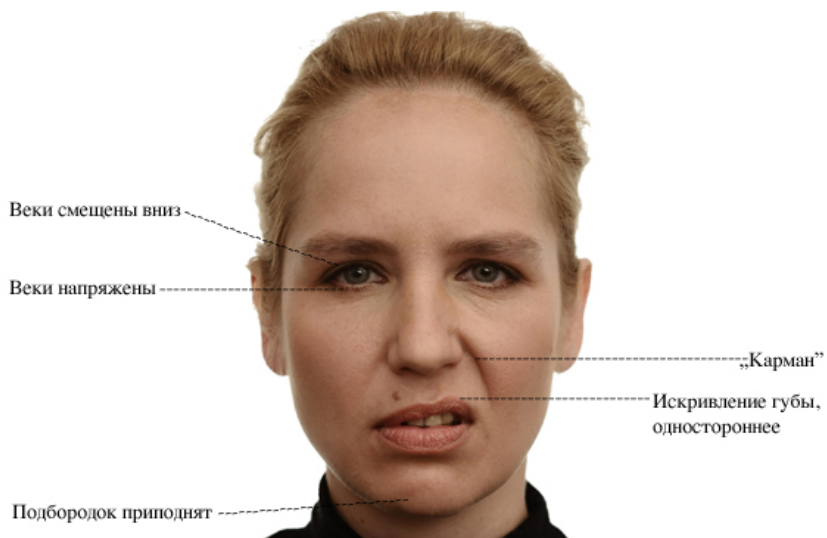
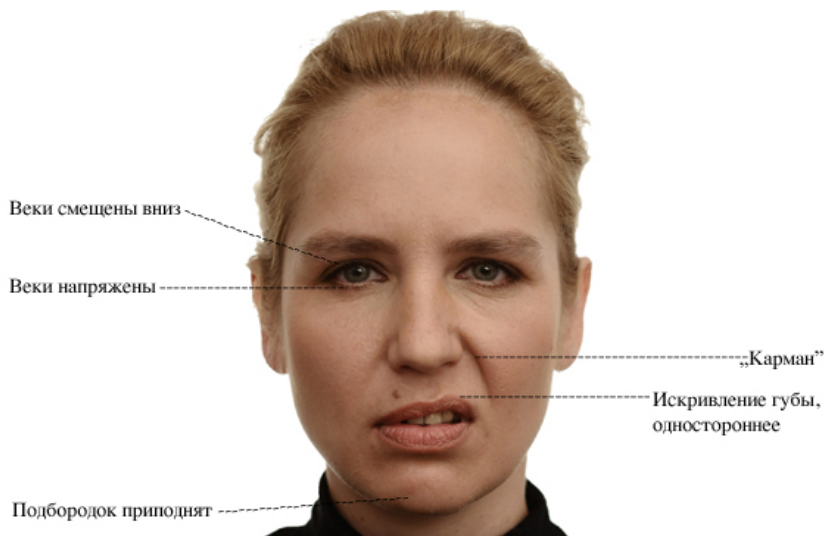
# Удивление



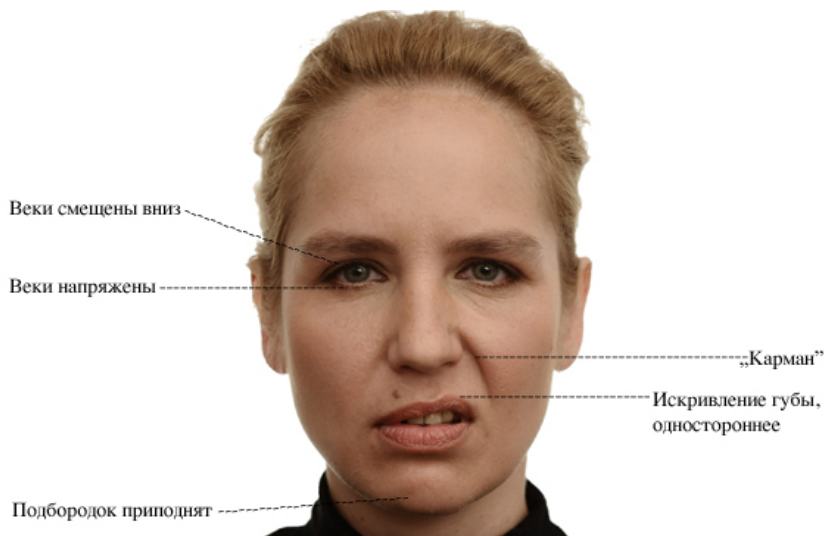
# Страх



# Отвращение



# Презрение



# Счастье



## Справочный материал

Специалисты профайлеры Академии специализируются на расшифровке информации передаваемой помощью сигналов тела в процессе общения участников ответственных переговоров, рабочих встреч, а также других важных мероприятий.

**Участие наших специалистов в данных мероприятиях** гарантирует заказчику получение объективной и достоверной информации о партнерах, их реальном отношении к предмету переговоров, а также рассматриваемым вопросам и темам.

В нашей Академии Вы можете освоить искусство распознавания обмана на наших **тренингах**, освоив четкие и эффективные правила «ловца человеческой лжи», а также стать высококлассным специалистом в области определения ложности/правдивости высказываний в общении и считывания невербальных признаков неадекватного поведения, пройдя **обучающий курс специалиста-профайлера**.

СЛОВА ОПРЕДЕЛЯЮТ СОДЕРЖАНИЕ КОММУНИКАЦИИ,  
А НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЗАДАЕТ КОНТЕКСТ!



«Имеющий глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы слышать, может убедиться, что ни один смертный не может сохранить тайны. Если его губы молчат, то он говорит кончиками своих пальцев; признаки лжи сочатся их каждой поры его кожи».

*З. Фрейд*

## ЗАПОМНИТЕ ГЛАВНОЕ:

**Мы не даем Знания! Мы встраиваем Навыки!**

**НАМ ВАЖЕН РЕАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ НАШИХ СЛУШАТЕЛЕЙ!**

**Обучение квалификация — «Специалист–Профайлер».**

«Как научиться распознавать ложь и заработать на этом денег?»

Новая профессия «профайлер» — реальная возможность по-иному осознать себя в этом мире.

Хочешь ли испытать чувство победы от способности делать то, что не может делать никто из твоих друзей?

**«Коммерческий профайлинг»** — появился в России недавно, и только Международная академия исследования лжи, опираясь на учебные программы уникального Пола Экмана и достижения советских\российских спецслужб, готовит таких специалистов, специалистов — «профайлеров»!

**Профайлинг** — это направление психологической науки, позволяющее расшифровывать невербальные компоненты, используемые при межличностном общении.

Вы сможете распознавать жесты, мимику и другие сигналы тела на ответственных встречах и переговорах, что позволит Вам получать самую объективную информацию о бизнес-партнерах. Вы сможете узнать достоверные данные об отношении Ваших партнеров к тому или иному событию и сделать соответствующие выводы.