Автор: Beazeris
01.12.2009 19:37 -

Искажение информации. Приемы искажения информации

Манипуляции с информационным потоком – существует много способов манипулирования информацией для создания у человека ложной модели окружающей действительности. Некоторые из этих приемов мы рассмотрим отдельно.

Умолчание (сокрытие) – это передача неполной истинной информации, в результате жертва совершает ошибку. Человек утаивает какую-то информацию, не говоря при этом ничего такого, чтобы не соответствовало действительности. Не все считают, что умолчание и ложь – это одно и тоже, поэтому, если есть выбор как солгать, люди чаще предпочитают о чем-то промолчать, не говорить, нежели открыто искажать факты. У сокрытия много преимуществ. Во-первых, скрывать легче, чем подтасовывать факты. Ничего не нужно выдумывать. Нет риска попасться из-за того, что вся "легенда" не отработана заранее. Сокрытие предпочтительнее еще и потому, что оно носит пассивный характер и кажется менее предосудительным, чем фальсификация. Его также можно много легче прикрыть впоследствии, если оно будет разоблачено. Человек не заходит слишком далеко. Есть много оправданий: незнание, желание сказать об этом позже, плохая память и т.д. Имитируя провал в памяти, искажающий информацию человек избегает необходимости запоминать "легенду": все, что нужно помнить, - это утверждение о плохой памяти. Но на потерю памяти можно ссылаться только, если речь идет о незначительных вещах или о чем-то, случившимся некоторое время назад, иначе это будет неправдоподобно.

Селекция – избирательный пропуск к жертве только выгодной обманщику информации.

В соперничестве с деловым партнером также гораздо проще бывает скрыть от него информацию, нежели оспаривать ее в полемике. Умение грамотно скрывать что-либо от своего оппонента является важнейшим слагаемым искусства дипломатии. Профессионализм полемиста и состоит в том, чтобы искусно уходить от правды, не прибегая при этом к откровенной лжи.

Передергивание – такой способ подачи информации, когда привлекается внимание только к фактам, наиболее выгодным для источника информации, это сознательное подчеркивание только одних сторон явления, выгодных обманщику. Сюда же можно отнести создание соответствующего оформления, которое преподносит вопрос под определенным углом зрения.

Искажение – преуменьшение, преувеличение или нарушение пропорций. Типичный пример искажения пропорций передаваемой информации сводки с мест боев.

Американский психолог Ф. Батлер предложил простой вариант внешне объективной двусторонней аргументации: он советовал приводить в пользу "своей" позиции наиболее сильные, убедительные аргументы, в пользу же "другой" стороны – наиболее слабые. Так можно показать несостоятельность любого оппонента. Можно также сравнивать заведомо неравноценные категории. Не специалисты этого даже не заметят.

Переворачивание – перемена местами, замена "черного" на "белое". Еще польский писатель-юморист Е. Лец писал: "Никогда не изменяйте правде! Изменяйте правду!" Это может быть подмена целей: когда свой интерес выдается за интерес другого человека. Вспомните, как красил забор Том Сойер ("Красить забор – это круто").

Фальсификация (подтасовка) – это передача заведомо ложной информации по существу рассматриваемого вопроса. Это может быть лжесвидетельство, фальшивые заявления и опровержения, фабрикация фактов, документов и т.д.(1)

К ней приходится прибегать тогда, когда одного умолчания недостаточно. При фальсификации человек делает следующий шаг: не только утаивает правдивую информацию, но и подает ложную информацию как правдивую. Скрывается реальное положение дел и до партнера доносится заведомо ложная информация, которая может быть представлена в виде фальшивых документов, ссылок на несуществующие источники, на эксперименты и т.п.

В некоторых случаях неистинное сообщение с самого начала требует подтасовки, одного сокрытия недостаточно. Например, если надо исказить информацию о прежнем опыте работы, чтобы получить хорошее место при устройстве на работу. Нужно не только утаить неопытность, но и придумать подходящую трудовую биографию. Подтасовка также неизбежна, если нужно замаскировать то, что человеку необходимо скрыть. Это особенно необходимо, когда речь идет о сокрытии эмоций. Легко утаить уже пережитую эмоцию, и намного труднее – переживаемую в данный момент, особенно если это сильное чувство. Ужас скрыть труднее, чем беспокойство, ярость – чем раздражение.

Чаще всего человек терпит неудачу из-за того, что просачивается какой-нибудь признак скрываемой эмоции. Чем сильнее эмоция, тем больше вероятность того, что какой-то ее признак просочится, несмотря на все попытки его скрыть. Имитация другой, непереживаемой эмоции может помочь замаскировать скрываемое переживание. Фальсифицируя эмоцию, можно прикрыть утечку признаков тайного переживания. Намного легче надеть личину, затормозить или погасить рядом других действий те, которые выражают переживаемую эмоцию. Когда руки начинают дрожать, то гораздо легче что-либо с ними сделать – сжать в кулаки или стиснуть их, - чем заставить спокойно лежать. Лучшая маска – это ложная эмоция. Чаще всего в качестве маски применяется улыбка. Она является противоположностью всем отрицательным эмоциям: страху, гневу, страданию, отвращению и т.д. Еще одна причина популярности улыбки как маски состоит в том, что это самое легкое для произвольного воспроизведения из всех мимических проявлений эмоций. Для большинства людей труднее фальсифицировать отрицательные эмоции. Но не всякая ситуация позволяет замаскировать переживаемую

эмоцию. В некоторых случаях нужно решать гораздо более непростую задачу: как скрыть эмоцию, не фальсифицируя другую.

Ложное объяснение - человек также может не таить своих чувств, особенно если у него не получается это сделать, а солгать об их причине. Правдиво признавая переживаемую эмоцию, он вводит в заблуждение относительно причины ее появления.

Дезориентация – это передача не относящейся к делу истинной или ложной информации с целью отвлечь от существа рассматриваемого вопроса. Сообщается все, что угодно, только не о сути дела. Широко используются такие виды дезориентации, как лесть и клевета. Этот прием особенно широко используется политическими лидерами.

Полуправда – это смешение существенной истинной информации с существенной ложной информацией, смешивание лжи и достоверной информации; одностороннее освещение фактов; неточная и расплывчатая формулировка обсуждаемых положений; ссылки на источники с оговоркой типа: "Не помню, кто сказал…"; искажение достоверного высказывания с помощью оценочных суждений и т.п. Прием "полуправды" чаще всего используется тогда, когда необходимо уйти от нежелательного поворота спора, когда нет достоверных аргументов, но надо непременно оспорить противника, когда необходимо вопреки здравому смыслу, склонить кого-то к определенному выводу. Говорится правда, но только частично.

Подбрасывание ложных доказательств – известно, что люди намного больше доверяют идеям, которые возникли в их собственных головах, нежели тем мыслям, которые исходят от другого человека. Поэтому опытные обманщики всегда стараются избегать прямого давления на жертвы, предпочитая косвенное, ненавязчивое воздействие на его образ мыслей. Для этого они вроде бы случайно подбрасывают ему определенную информацию, выводы их которой он должен сделать сам. При грамотной подаче определенных фактов человек должен сам сделать именно те выводы, на которые и рассчитывает обманщик. При этом важно, чтобы был соблюден принцип: доказательства должны быть подброшены вроде бы случайно, косвенно, только тогда они не вызывают подозрения. Отсюда напрашивается вывод: получив доказательства чье-то вины, подумайте, существуют ли люди, для которых благоприятно такое развитие событий. Возможно, что эти сведения появились у вас далеко не случайно.

Создание "несуществующей реальности" – при помощи мелких, но выразительных деталей вокруг жертвы создается уголок фальшивого пространства, который должен придать словам и действиям мошенников особую убедительность.

Маскировка(2) – представляет попытку скрыть какую-либо существенную информацию с помощью какой-то несущественной информации. Имеется четыре основных варианта маскировки:

- Маскировка существенной лжи несущественной ложью.

- Маскировка существенной истины несущественной ложью.

- Маскировка существенной лжи несущественной истиной.

- Маскировка существенной истины с помощью несущественной истины.

Ложный вывод - еще один прием, позволяющий избежать произнесения неправды. Заключается в том, чтобы позволить собеседнику сделать вывод из сказанного самому, но при этом подвести его к тому, чтобы этот вывод был ложным.

Ложная интерпретация - на логическом уровне связана с умением внедрить в сознание некоторые ложные посылки. Для их внедрения используют такие приемы, как "презумпция нормальности": сообщение большого количества истинных и доступных проверке суждений, среди которых лишь одно суждение ложное. В силу этого обнаружить неистинное суждение довольно трудно

Изменение контекста – приводится случай из жизни, который был в действительности. Но этот случай переносится в рамки другого контекста. Это дает возможность сохранить в памяти множество мелких деталей, относящихся к данному случаю, что создает иллюзию правдивости рассказа. Отпадает необходимость что-то сочинять и специально запоминать.

Эффект обманутого ожидания: на нем основывается успешное искажение информации. Человек, которого обманывают, учитывая полученную правдивую информацию, прогнозирует развитие событий в наиболее вероятном направлении, а искажающий информацию человек поступает так, что нарушает его ожидания. Цель неистинного сообщения в том и состоит, чтобы направить мышление собеседника по пути актуализации часто встречающихся знакомых ситуаций. Обманутый всегда является невольным соучастником обмана: он жертва собственных неадекватных представлений о действительности. Также обманщики могут использовать истинную информацию, провоцируя собеседника на ошибочные выводы из нее.

Обман "от противного" – поймал волк зайца. И просит его заяц: "Делай со мной что хочешь, даже съешь меня, только не бросай в терновый куст". "Если он так этого боится, - подумал волк, - то я его туда и брошу". Так умный заяц обманул глупого волка.

Сообщение правды под видом обмана - другой родственный метод – сказать правду, но с передержками, так, чтобы жертва не поверила ей, т.е. сказать правду лживо. Отто фон Бисмарк говорил: "Если хочешь одурачить мир, скажи ему правду". Обман при помощи правды – редкая форма надувательства. Он очень хорошо срабатывает. Главное же, люди, как правило, не ожидают такой наглости. Правда, здесь необходимо либо хорошо уметь владеть собой, либо быть хорошим артистом.

Обманывают тех, кто хочет обмануться. Во многих случаях жертва обмана упускает ошибки человека, искажающего информацию, давая его двусмысленному поведению наиболее благоприятное истолкование. Это делается во избежание ужасных последствий, которые может повлечь разоблачение. Часто жертва одновременно и выигрывает, и проигрывает от неистинной информации или от ее разоблачения, но эти

результаты не обязательно уравновешены.

Обман путем перестановки – когда потенциальную жертву заставляют примерить на себя роль обманщика. В результате различных психологических манипуляций жертве начинает казаться, что это он обманывает других, настоящие же мошенники до определенного момента старательно поддерживают эту иллюзию. И только в финале все встает на свои места.

В любом случае ключевым пунктом в анализе истинно данное сообщение или нет, является определение мотивов субъекта, установление причин, по которым он считает нужным умолчать о некоторых известных ему фактах.

Пожалуй, одним из самых главных моментов в понимании человека человеком и распознании возможного обмана с его стороны является определение его мотивов. Подумайте: существует ли какая-то причина или какой-то интерес у этого конкретного человека умолчать о каких-либо фактах или же вовсе изменить их. Недаром в милиции при раскрытии преступлений всегда задаются вопросом: кому это выгодно? Если вы собираетесь заключить какую-то торговую сделку с партнером, возможно, стоит более внимательно прочитать текст договора, особенно то, что написано в нем мелким шрифтом. А еще лучше составить текст самому, чтобы не было недоразумений.