

Искажение информации. Признаки обмана

Ребенок еще только появился на свет, а уже можно говорить о его темпераменте, который проявляется темпом психических процессов, направлением активности - преимущественно на окружение или внутрь самого себя. Мы можем отметить уровень самостоятельности ребенка, чаще он смеется или же чаще плачет, его сообразительность, быстроту или медлительность действий, как он познает мир: схватывает сразу целое и не особенно заботится о более детальной проработке или идет поэтапно, пошагово прорабатывая получаемую информацию. Также достаточно рано проявляются такие свойства как эмоциональная теплота или холодность, отгороженность от окружающих или легкое вступление с ними в контакт. Таким образом, базовые свойства личности произрастают из биологических условий и проявляются на первых этапах тем, что обычно называют темпераментом.

Типология индивидуальности базируется на восьми тенденциях: четырех основных и четырех промежуточных; результат сочетания двух соседствующих на схеме тенденций реализуется в виде восьми вариантов социального поведения. Ортогональные признаки интроверсии - экстраверсии, тревожности - агрессивности дополнены такими противопоставляемыми качествами как ригидность - лабильность и сензитивность - спонтанность (рис. 3).

Согласно данной типологии, реакции людей на внешние воздействия делятся так:

1. реакция, силы которой направлены вовне (наступательность, активное отстаивание своей позиции, противодействие, обвинение во всем окружающих, наиболее резкий способ реагирования - агрессия в отношении других);
2. реакция, преимущественно направленная на себя, внутрь личности (отступление, готовность отказаться от реализации своих намерений, склонность к самообвинению, наиболее резкая форма реагирования - суицид, аутоагрессия).

Промежуточные характеристики представляют собой сплав соседствующих на схеме свойств, синтез двух ведущих тенденций, формирующих дериватные свойства, проявляющиеся в социальной активности индивида. Центральная часть схемы - стабильность. Чем умереннее выражено то или иное свойство, тем ближе к норме эта тенденция, тем устойчивее структура индивидуально-личностных свойств(1).

Индивидуально-типологические характеристики

Основными свойствами темперамента являются индивидуальный темп и ритм

психических процессов, степень устойчивости чувств, напряженность волевого усилия и пр. Свойства темперамента проявляются в устойчивых индивидуальных особенностях и сохраняются многие годы, зачастую, всю жизнь.

Различные сочетания свойств темперамента образуют его типы. В психологии традиционным является выделение четырех типов темперамента. Согласно данной типологии все люди делятся по типу темперамента на сангвиников, холериков, флегматиков и меланхоликов (правда, встречаются люди с сочетанием данных типов).

Сангвиник - человек с высокой активностью, быстро откликающийся на события, контактный, подвижный, впечатлительный, общительный, легко переживающий неприятности и неудачи, быстро мобилизующий свою энергию. Как правило, люди этого типа могут исказить информацию, чтобы придать ей больше веса и значительности, чтобы убедить человека сделать то, что нужно сангвинику, т.к. главное для них - это достижение успеха.

Холерики очень энергичны, способны отдаваться делу со всей страстью, порывисты, быстры, склонны к сильным реакциям, импульсивному поведению, частым сменам настроений. Искажают информацию часто "из любви к искусству", чтобы быть в центре внимания. Они артисты по жизни. Зачастую они сами верят в то, что говорят. Именно поэтому распознать, когда они искажают информацию особенно трудно.

Флегматик - характерна невозмутимость, устойчивые настроения, постоянство и глубина чувств, слабое проявление эмоций, размеренность деятельности и речи. Искажать информацию они могут с целью удержания своей позиции. Флегматики очень не любят всяческие изменения и готовы на многое пойти, чтобы только остаться в привычной нише.

Меланхолики чрезвычайно впечатлительны и ранимы, глубоко переживают неудачи и неприятности, хотя внешне это может слабо проявляться, аутичны, нередко бывают мало общительны. Эти поведенческие реакции и являются броским признаком, на который и надо обращать внимание. Искажают информацию, чтобы избежать неудачи.

Для того, чтобы лучше понять что движет человеком, разберем более подробно различные индивидуальные стили личности, проявляющиеся в основном в таких подструктурах, как мотивационная сфера, эмоциональные особенности, когнитивный стиль и коммуникативные свойства.

Мотивационная сфера

При этом под мотивами подразумевается побудительную силу, лежащую в основе устремлений и действий индивида, это как бы туго скрученная пружина, которая обеспечивает силу и направленность деятельности индивида. Отвечает на вопрос "зачем?" - зачем человек совершает то или иное действие.

У человека, как правило, бывают два мотива для всякого поступка: один - который

красиво выглядит и второй - подлинный. Подспудно мы всегда осознаем подлинный мотив, но не всегда открыто в нем себе признаемся, а тем более окружающим. На этом и играют мошенники: они предлагают совершить поступок, который удовлетворяет подсознательные низменные желания и в то же время облачен в одеяние благородного действия.

Меланхолики. Избегание неуспеха, уход от конфликта с окружением, эгоистические тенденции в большей степени сдерживаются, подавляются установками на соответствие требованиям социального окружения.

Флегматики. Отстаивание собственного мнения и своих социоэкономических интересов.

Холерики. У эмотивных, тревожно-экстравертированных людей мотивация направлена на эмоциональную вовлеченность, на общение в тех кругах, где возможна самодемонстрация.

Сангвиники. Направленность на достижение успеха, на самореализацию и удовлетворение эгоистических потребностей.

Эмоциональные особенности

Эмоции представляют собой индивидуальный стиль переживания, субъективную чувствительность в сфере межличностных отношений. Эмоциями особенно ярко окрашено состояние, вызванное нестандартной ситуацией (как со знаком минус, так и со знаком плюс, то есть и при огорчении и при радостных событиях), поэтому индивидуальные особенности эмоциональной сферы в значительной степени определяют тип реакции на стресс .

Иногда для обмана человека достаточно хорошо разозлить, и он уже будет готов выполнить то, что хочется вам. Другой сильнейшей эмоцией, пригодной для манипулирования человеком является страх. Как писал В. Кротов, страх - это ядовитый коктейль из инстинкта и воображения. Стоит только внедрить в сознание зародыш этого чувства и человек быстро теряет способность к разумным действиям. В такой ситуации уже легко спровоцировать напуганного человека на совершение каких-либо поступков.

Меланхолики. Гипотимные, сверхчувствительные к воздействиям окружающей среды личности реагируют на неблагоприятные обстоятельства депрессивно-тревожными реакциями.

Флегматики. Ригидные, индивидуалистичные и застревающие педанты реагируют на стресс не сразу, накапливая негативные эмоции, но в последствии проявляются или "уходом" от проблем в сферу ирреальных интересов, мир фантазий и мечты, или дают аффективные вспышки, которые приводят к конфликту с окружением.

Холерики. Эмотивные личности отличаются избыточной драматизацией сложившейся ситуации. Их реакция на стресс проявляется значительной захваченностью не только бурным межличностным взаимодействием с окружением с выраженным стремлением завоевать симпатии референтной (значимой) группы, но и физическими (физиологическими) проявлениями (сердечно-сосудистые реакции, функциональные нарушения разного рода).

Сангвиники. Спонтанные личности активно стремятся к самоутверждению, их эмоции жизнеутверждающи и оптимистичны, базируются на завышенной самооценке и стремлении к лидированию.

Когнитивный стиль

Когнитивный стиль индивида определяется типом мышления. Тип восприятия информации, ее переработки и затем - воспроизведения также определяется ведущими тенденциями.

Меланхолики. Тревожно - интровертные гипостеники предпочитают вербальный (словесный) материал и проявляют способности больше в сфере постижения смысла и обобщения словесной информации.

Флегматики. Личности, формирующиеся в условиях ригидных, тугоподвижных свойств нервной системы отличаются формально-логическим, прагматическим мышлением с преобладанием способностей в области цифр, четких схем, конкретных конструкций и формул.

Холерики. Индивидуально-личностный паттерн эмотивного типа отличается преобладанием наглядно-образного, целостно-чувственного, художественного восприятия.

Сангвиники. Стеничные спонтанные личности отличаются целостным интуитивным мышлением, опережающим опыт и обеспечивающим достаточно высокую прогностическую функцию мышления.

Коммуникативные свойства

Коммуникативный стиль также находится в прямой зависимости от типа реагирования, в основе которого лежат все те же ведущие личностные тенденции.

Меланхолики. Тревожные интроверты отличаются потребностью в сохранении теплых отношений с небольшим, но особо значимым окружением, зависимой от лидирующей личности позицией в группе.

Флегматики. Ригидные (интровертно-индивидуалистичные и педантичные) личности проявляются трудно корригируемым субъективизмом, который приводит или к конфликту с окружением, или к уходу от контактов.

Холерики. Эмотивные личности отличаются выраженной вовлеченностью в межличностные отношения при заметном стремлении найти у группы признание, занять значимую социальную позицию.

Сангвиники. Спонтанные (экстравертно-активные) личности стремятся к независимости и лидерованию, проявляют высокую предприимчивость в деловых отношениях.

Все это в совокупности - мотивация, эмоциональные особенности, тип мышления и стиль межличностного поведения - и составляет индивидуально-типологическую базу, на которой в процессе взаимодействия с окружающей средой и формируется личность.

Четко понимая природу человека и его мотивацию можно говорить о более точной возможности определения когда же человек говорит правду, а когда искажает информацию. Потому что в определении неистинной информации очень важно опираться на весь комплекс своих знаний о человеке и особенно на его мотивацию. Именно мотивация отвечает на вопрос "зачем?". Зачем необходим это искажение информации. Зная когнитивные возможности человека и его эмоциональные проявления, можно сделать вывод о его возможности разыгрывать собеседника. При определении искажения информации необходимо также учитывать структуру характера вашего собеседника. Демонстративная личность может сыграть вам такой спектакль, что вы, поддавшись его очарованию, непременно поверите всему, что он говорит. Особенно если человек, искажающий информацию, применит систему выдающегося русского мима и режиссера К.С.Станиславского и будет переживать те эмоции, о которых он говорит, грань между ложью и истиной размывается. В чем же заключается система К.С.Станиславского? Актер, готовясь сыграть человека двуличного, должен припомнить конкретную ситуацию из своей жизни, когда он поступал двулично. Это ощущение он должен в себе оживить и как бы перенести его на изображаемый персонаж. Чтобы справиться с таким заданием, актеру необходимо как умение сосредотачиваться, так и соответственно расслабляться, чтобы облегчить себе доступ в сферу подсознательного, где запечатлены случаи такого рода. Кстати, большинство актеров относятся именно к демонстративному типу личностного реагирования. Если же человек обманывает сам себя и верит в правдивость собственной лжи, то поймать его вообще очень сложно. Поймать можно только тех, которые, обманывая, знают, что они искажают информацию. В этом случае нужно основной упор делать на логическом анализе речи, фактов, которые были известны раньше. Короче применять метод известного сыщика Шерлока Холмса.

Как считает А.Бирах(2) , всему, что мы способны сделать хорошо, мы обязаны подсознанию. Начинаящий может еще задаться вопросом: как же это происходит? Специалист лишь спросит себя: что именно он хочет сделать? А как сделать - это уже сфера подсознания. Это касается и искусства чтения выражений лица, и искусства понимания человека в целом. Интерпретируя язык тела, мы зачастую в течение секунды вынуждены регистрировать такой объем информации, что были бы неспособны справиться с ним, опираясь только на интеллект. Мы можем лишь констатировать - за исключением мелочей - общее впечатление, которое ведет не к сознательному анализу,

а к ощущениям, т.е. к тому, что в данный момент может двигать нашим собеседником. Будем помнить: механизм анализа, существование которого подтвердили многократные исследования мозга, работает подсознательно. Мы сможем изобразить чувства другого человека только, если испытали их сами.

В чтении выражений лица, поведения человека необходимо постоянно упражняться. Наблюдая за людьми в кафе, зале ожидания, поезде, по телевидению (выключив звук), попробуйте вчувствоваться в мир их переживаний, настроений, мыслей. Конечно, на первых этапах возможны ошибки. Единственный способ избежать ошибок в определении лжет человек или говорит правду - это опираться в своих оценках на изменение поведения собеседника. По возможности следует опираться в суждениях на впечатления от ряда встреч, ибо есть надежда с углублением знакомства упрочить основу для сравнения.

Интерпретация четырех источников утечки - оговорки, эмоциональные тирады, эмблематические обмолвки и микроэкспрессии лица являются наиболее точными признаками обмана. Для их оценки не нужно иметь базы для сравнения, поскольку они сами несут в себе самостоятельное значение и сами по себе значимы. Оговорки - это не паузы, которые можно понять только при изменении их количества. Независимо от частоты проявления эти признаки выдают информацию. Они нарушают умолчание. А знание контекста беседы может помочь оценить весь объем неистинной информации.