ПОЧЕМУ МЫ НЕ МОЖЕМ ПОЙМАТЬ ЛЖЕЦОВ?

Пол Экман (Сан-Франциско, США),
автор нашумевшей книги “Психология лжи”

Перевод Анны Тимор

Наше исследование предполагает, что большинство людей не могут по поведению определить, лжет человек или говорит правду. Однако это вовсе не значит, что все лгут безупречно. В данной статье я предлагаю шесть объяснений того, почему большинство из нас не в состоянии выявить ложь по поведению говорящего. Сначала я объясню, чем, на мой взгляд, ложь отличается от других форм обмана, а затем приведу доказательства того, что люди практически не умеют ловить лжецов.

Одним из двух критериев, по которым я отличаю ложь от прочих видов обмана, является намерение лжеца. Лжец *намеренно* стремится ввести жертву в заблуждение. У лжеца есть выбор: он может и не лгать. У всех нас иногда возникает искушение солгать, но мы далеко не всегда это делаем, часто мы противостоим искушению. Таким образом, я определяю ложь как сознательный, обдуманный выбор.

Второй критерий, выделяющий ложь, — это неосведомленность жертвы о намерении лжеца ввести ее в заблуждение. Фокусник не является лжецом по этому критерию, если только он не утверждает, что его трюки – настоящее волшебство. Также нельзя назвать лжецом актёра. Покер служит примером другой ситуации, в которой игрокам позволяется обманывать и они готовы к тому, что будут обманывать их самих, следовательно, блеф не будет считаться ложью.

Иногда намерение ввести в заблуждение не выражено открыто, но подразумевается в ситуации. Например, в сделках с недвижимостью потенциальный покупатель понимает, что цена, запрашиваемая продавцом, на самом деле выше реальной цены, на которую он согласится. Различные формы вежливости – другой пример ситуации, сама природа которой подразумевает обман. Хозяин дома не будет с пристрастием допрашивать гостя, чтобы убедиться, правду ли он говорит, утверждая, что прекрасно провел вечер, также как и тетушка вряд ли будет волноваться, не соврал ли ей племянник, сказав, что ему очень понравился подаренный на Рождество галстук.

Только определенные виды обмана можно считать допустимыми: игрок в покер не должен использовать крапленые карты; продавец дома не должен скрывать известный ему дефект.

Я не согласен с Боком (1982), который считает ложью только обманные утверждения. Я уверен, что можно лгать и без слов, и что не обязательно искажать информацию, чтобы солгать. Умолчание – это ложь в не меньшей степени, чем искажение, если ожидается, что информация будет предоставлена. Если, заполняя заявление о приёме на работу, человек при перечислении предыдущих мест работы пропускает то, с которого был уволен, это будет ложь в форме умолчания, поскольку он был обязан указать это.

Умолчание и искажение – всего лишь различные техники для достижения одной и той же цели. Все дело в мотиве действия, а не в способе его осуществления. Если целью является ввести в заблуждение, то выбор между умолчанием и искажением определяется только тем, какой прием лучше работает в данной ситуации.

Теперь посмотрим, что нам известно о том, насколько хорошо люди умеют распознавать ложь по поведению говорящего. Доказательства того, что большинство людей плохо определяют лжецов, были получены в результате экспериментов следующего плана. Группу студентов просят сказать правду или солгать о чем-то, что, как правило, не имеет для них никакого значения. Это никак не связано с их прошлым и не повлияет на их будущее. Иногда, пытаясь создать мотивацию, им говорят, что важно уметь лгать, или что умные и преуспевающие люди с успехом справляются с этим заданием. Видеозапись их поведения показывают другим студентам, которых просят определить, кто лжёт, а кто говорит правду. В подавляющем большинстве случаев те, кто пытается уличить лжецов, действуют просто наугад. Исследования, проводимые мной совместно с рядом коллег, во многом отличаются от всех предыдущих экспериментов.

Мы постарались сделать ложь значимой для жизни испытуемых и максимально повысить ставки в случае успеха или неудачи. Мы сделали это по двум причинам. Только при высоких ставках эмоции, связанные с ложью (страх, чувство вины, возбуждение или то, что я называю восторгом надувательства), могут проявиться и выдать лжеца. Эти эмоции влияют не только на появление в поведении признаков обмана, но и на мыслительный процесс лжеца, тем самым делая его рассказ путаным, сбивчивым и непоследовательным. Вторая причина изучения лжи с высокими ставками – то, что именно этот тип лжи больше всего заботит общество.

В самых последних работах мы предоставили испытуемым выбирать, лгать ли им или говорить правду, как они могут это делать в реальной жизни. Очевидно практически во всех предыдущих исследованиях, касающихся межличностного обмана или определения лжи с помощью детектора, испытуемым не давали такого выбора. Это условие, однако, может значительно повлиять на успешность распознавания лжи, поскольку некоторые люди, знающие по прошлому опыту, что они не умеют лгать, предпочтут говорить правду.

Ещё одна уникальная особенность наших недавних экспериментов заключалась в том, что испытуемым грозило серьёзное наказание, если допрашивающий приходил к заключению, что они лгут. Человек, говоривший правду и по ошибке признанный лжецом, получал такое же наказание, как и лжец, чья ложь была раскрыта. Таким образом, правдивый человек и лжец испытывали одинаковый страх, что максимально приближало условия эксперимента к реальной жизни.

Однако, несмотря на все наши попытки изменить условия эксперимента, результаты его не сильно отличались от всех предыдущих. Большинство испытуемых продолжали выносить суждения наугад.

Я не берусь утверждать, что поведенческие признаки обмана, демонстрируемые испытуемыми в наших экспериментах, были абсолютно очевидны и однозначны, однако **видеозаписи несомненно демонстрировали признаки обмана**, которые некоторые люди в состоянии точно определить, но большинство этого не делает. Это доказывает, что подавляющее большинство людей в реальной жизни не могут распознать ложь с высокими ставками по поведению. Я задаюсь вопросом, почему же мы не можем делать этого более успешно? Дело не в том, что нам это безразлично. Напротив, опросы общественного мнения показывают, что честность находится в первой пятерке характеристик, которые люди хотят видеть в лидере, друге или спутнике жизни. Мир развлечений также полон историй, фильмов и песен о трагических последствиях обмана или предательства.

Моё первое объяснение того, почему мы так плохо ловим лжецов, заключается в том, что эволюционная история не подготовила нас ни к тому, чтобы точно

распознавать ложь, ни к тому, чтобы успешно лгать. Я подозреваю, что условия жизни наших предков предоставляли не много возможностей солгать и остаться безнаказанным, а те, кто попадался на лжи, бывали жестоко наказаны. Если это предположение верно, то естественный отбор проходил не в пользу людей, имевших необычный талант к распознаванию лжи или наоборот к обману. Те, кто мог легко узнать лжеца по поведению, имели лишь минимальное преимущество в условиях, в которых наши предки по-видимому жили. Серьёзная ложь, наверное, редко имела место, поскольку отсутствие права, да и возможности уединения, крайне повышало шансы быть пойманным. Такая невозможность скрыться от глаз соплеменников означала также, что ложь обычно раскрывалась путём прямого наблюдения или физических доказательств, а не суждений, основанных на поведенческих признаках. Наконец, в небольшом замкнутом сообществе, если ложь раскрывается, ущерб, наносимый репутации человека, очень высок и неизбежен.

Если мы признаем, что эволюционная история человечества не подготовила нас к распознаванию лжи по поведению, то почему же мы не можем научиться этому по мере взросления? Возможно, потому что наши родители учат нас *не* распознавать их ложь. Их личная жизнь часто требует вводить детей в заблуждение относительно того, что они делают, когда они это делают и почему они это делают.

Согласно третьему объяснению, которое я предлагаю, мы, как правило, предпочитаем не ловить лжецов, потому что доверительное, а не подозрительное отношение делает жизнь богаче, несмотря на возможную расплату. Постоянные сомнения и беспочвенные обвинения не только неприятны самому сомневающемуся, но и значительно понижают его шансы установить близкие отношения, завязать дружбу или продолжительное деловое сотрудничество. Мы не можем позволить себе усомниться в словах своего друга, ребенка или супруга/ супруги и в результате иногда верим лжецу.

В четвёртом объяснении я утверждаю, что часто мы сами хотим быть обманутыми, мы охотно верим в ложь, потому что не заинтересованы в том, чтобы узнать правду. Рассмотрим два примера из супружеских отношений. Вряд ли мать нескольких маленьких детей будет заинтересована в том, чтобы раскрыть ложь мужа об измене, особенно если его роман не мешает ему продолжать обеспечивать жену и детей. Неверный муж тоже не хочет быть пойманным, так что оба заинтересованы в том, чтобы ложь не была раскрыта. Та же логика работает и в следующем примере более альтруистической лжи и охотной веры в неё. Жена спрашивает мужа: “Скажи, была ли на вечеринке другая женщина, которая показалась тебе более привлекательной, чем я?” Он лжёт, утверждая, что она была самой привлекательной, хотя это не так. Он не хочет, чтобы жена ревновала, а она хочет верить, что была самой привлекательной.

Большинство людей предпочитает откладывать необходимость столкновения с чем-либо неприятным, и стратегия закрывания глаз на признаки обмана в поведении лжеца прекрасно помогает нам в этом. Жертвы обмана бессознательно стремятся поверить лжецу. Этот мотив может объяснить, почему бизнесмен, по ошибке взявший на работу мошенника, упорно не замечает признаки мошенничества. Рассуждая логически, чем быстрее он раскроет мошенничество, тем лучше, однако с психологической точки зрения для бизнесмена это будет обозначать не только обнаружение потерь компании, но и выявление его собственной ошибки, в результате которой он взял на работу такого мошенника. Подобным же образом все, кроме обманутого супруга, могут знать, что происходит. Или подросток, употребляющий наркотики, может быть уверен, что его родители знают, что он делает, в то время как они бессознательно всеми силами стремятся не замечать лжи, которая заставила бы их признать, что они оказались плохими родителями и теперь

вынуждены вести тяжелую борьбу за своего ребёнка. Люди почти всегда предпочитают воспользоваться преимуществами, которые дает в первое время вера в ложь, даже если завтра последствия будут гораздо хуже.

Пятое объяснение основывается на работах Эрвинга Гоффмана (1974). Воспитание требует от нас быть вежливыми, не пытаться вытянуть из людей информацию, которой они не хотят делиться. Ярким примером этого может послужить то, как мы бессознательно отводим взгляд, когда наш собеседник прочищает уши или ковыряется в носу. Гоффманн также утверждает, что ложное высказывание имеет иногда большую социальную значимость, чем правда. Это утвержденная информация, информация, за которую говорящий готов отвечать. Когда секретарша, ужасно расстроенная из-за вчерашней ссоры с мужем, на вопрос начальника: “Как дела?” отвечает: “Отлично”, это лживое утверждение как раз и является значимым в её взаимоотношениях с начальником. Она тем самым говорит ему, что готова выполнять свою работу. Истинная же ситуация – что секретарша ужасно расстроена – вряд ли волнует начальника, если только это не мешает её работе.

Ни одна из причин, предложенных мной выше, не может объяснить, почему большинство сотрудников полиции и разведки так плохо способны выявить лжецов по поведению. Люди, ведущие допросы в полиции и контрразведке, не занимают доверительной позиции по отношению к подозреваемым, они не стремятся быть обманутыми и стараются добыть информацию, которую им не хотят предоставлять. Так почему же тогда они не более успешно распознают лжецов по поведению? Я считаю, что им мешает слишком высокий изначальный уровень ожидания лжи и несоответствующая обратная связь (это последнее из предлагаемых мной шести объяснений). Большинство людей, с которыми они имеют дело, лгут им. Те, с кем я говорил, оценивают примерный ожидаемый уровень лжи как свыше трех четвертей. Такой высокий ожидаемый уровень не способствует стремлению обращать внимание на малейшие поведенческие признаки обмана. Слишком часто они ставят себе целью не обнаружить ложь, а прижать лжеца к стенке. Когда же они ошибаются и узнают, что кто-то был несправедливо наказан, эта обратная связь приходит слишком поздно, чтобы можно было что-либо исправить.

На основе этого можно сделать заключение, что если предложить людям более низкий изначальный уровень ожидания лжи – около 50% - и дать им корректирующую обратную связь после каждого вынесенного суждения, они могут успешно научиться распознавать ложь по поведенческим признакам. Именно такой эксперимент мы сейчас планируем. Я не ожидаю, что точность достигнет 100%, и поэтому не считаю, что суждение о том, кто говорит неправду, может быть достаточным доказательством в суде. Однако подобное суждение может послужить хорошим основанием для решения – по крайней мере на начальном этапе, — кому стоит уделить больше внимания во время расследования, и когда задавать больше вопросов для прояснения, почему в поведении подозреваемого было замечено что-то необычное.