

Содержание

Введение	7
Глава 1 Как распознать ложь по словам	21
Глава 2 Грамматика: как распознать ложь в мелочах	67
Глава 3 Паравербалика: как распознать ложь по голосу	107
Глава 4 Подготовка: как настроиться на лингвистическое распознавание лжи	139
Заключение	171
Благодарности	175
Примечания	177
Об авторе	199

Введение

Это случилось в канун Рождества, несколько лет назад. Один очень близкий мне человек — назовем его Калев — вернулся с работы раньше обычного, явно потрясенный. Медленно, запинаясь, он рассказал о том, что произошло, когда он пришел тем утром на смену: его ждала полиция. Его отвели в отдельное помещение, и без всякого предисловия один из офицеров сообщил ему в лоб, что его девушка мертва, и спросил: «Что тебе об этом известно?»

Калев и его девушка познакомились на работе. Обоим было чуть за двадцать; они начали встречаться через несколько месяцев после знакомства. До Калева у нее был другой молодой человек — они даже были помолвлены, но она разорвала помолвку. К моменту знакомства с Калевом она уже съехала из квартиры, в которой жила вместе с бывшим женихом.

Незадолго до Рождества Калев и его девушка после работы отправились вместе поужинать. За ужином она тихо призналась ему, как сильно боится бывшего жениха. Тот был жесток, склонен к манипуляциям и патологически ревнив. После разрыва помолвки ей пришлось уйти из маленькой квартиры, где они жили вдвоем, — хотя жилье принадлежало ей.

Она была рада, что вырвалась из этих нездоровых отношений, но радость омрачал страх: а вдруг бывший узнает, что она встречается с другим, и начнет создавать ей проблемы? Они с Калебом договорились не назначать встречи в ее родном городке, где жил бывший жених, — он находился всего в получасе езды, — чтобы случайно не столкнуться с ним.

Когда они закончили ужинать, на улице уже стемнело. Калев проводил ее до машины, припаркованной возле их работы. Они стояли рядом, разговаривали, обнимались; он вручил ей подарок. Она хотела подвезти Калеба до дома, но тот не позволил: было поздно, и он сказал ей ехать домой, не беспокоиться — он прекрасно дойдет пешком и увидит ее утром на смене. Они поцеловались на прощание, она села за руль, и Калев проводил взглядом уезжающую машину.

Больше он ее никогда не видел.

Ни она, ни Калев не заметили человека, притаившегося на заднем сиденье ее машины. Бывший жених выследил ее, забрался в машину и затаился. Он видел ее с Калебом, видел подарок, видел, как они целовались. Он выждал, пока она не отъехала достаточно далеко, а потом выбрался с заднего сиденья и заставил ее ехать в квартиру, где они когда-то жили вместе. Едва затащив ее внутрь, он набросился на нее с нечеловеческой жестокостью. Вооружившись, он бил ее снова и снова — пока она не потеряла сознание, истекая кровью, едва живая. После этого он хладнокровно проглотил таблетки и вызвал скорую.

Когда на место прибыли медики и полиция, девушка Калеба была мертва. Ее бывший солгал им, заявив, что они договорились о совместном самоубийстве. Его доставили в больницу, где лечили от передозировки. Он выжил.

Трудно поверить, но полиция продолжила расследование обстоятельств ее гибели как следствия договора о самоубийстве. В рамках стандартной процедуры следователи решили опросить ее коллег, в том числе Калеба, — выяснить, были ли у нее причины хотеть свести счеты с жизнью. Однако показания Калеба — то, что она рассказала ему о бывшем женихе, — вынудили полицию переквалифицировать дело и предъявить задержанному обвинение в убийстве. На суде слово Калеба стояло против слова бывшего жениха. Процесс завершился обвинительным приговором. Приговоренный к пожизненному заключению, этот жестокий человек едва не ушел от наказания за убийство молодой женщины, используя довольно нехитрую ложь.

Иногда мы не осознаем, в какой именно момент нашей жизни определяется путь, по которому мы пойдем дальше. Я часто думаю, что именно тогда все и решилось — когда я узнала, что полиция способна поверить настолько чудовищной лжи, едва не позволившей убийце избежать наказания. Именно это направило меня на путь изучения языка и лингвистики.

Более 20 лет я занимаюсь научными исследованиями и преподаю лингвистику. Лингвисты изучают язык — хотя нас нередко путают с полиглотами, людьми, владеющими многими языками. В действительности лингвисты раскрывают и исследуют тайны языка: мы ищем неосознанное знание об устройстве общения, которым обладает каждый человек. Мы анализируем язык, чтобы заглянуть в человеческий разум. Изучаем, как языки организованы, как устроены и как функционируют. Анализируем звуки, слова и предложения — их значения, закономерности и сочетания, — а также

то, как люди говорят и как воспринимают и понимают речь. Это увлекательная область, которая соприкасается едва ли не с каждой самостоятельной дисциплиной — психологией, социологией, антропологией, историей.

Мои исследования охватывают довольно широкий круг тем, и одна из них — использование языка в целях обмана. В центре моего внимания — анализ речевого поведения людей, которые притворяются кем-то другим. В своих исследованиях я опираюсь на методы судебной лингвистической экспертизы (язык и право)¹, конверсационного анализа (социальное взаимодействие) и прагматики (язык в действии), чтобы проанализировать речь таких людей и выяснить, действительно ли они те, за кого себя выдают.

Язык, которым мы пользуемся, сообщает о нас куда больше, чем кажется, — в том числе и то, что, как нам кажется, мы можем скрыть: правду или свою подлинную суть.

Поясню подробнее. Стоит человеку заговорить, и мы уже можем определить уровень его образования, материальное положение, принадлежность к социальной группе или место, где он вырос. Способность улавливать скрытые речевые сигналы дана нам от природы. Мы буквально запрограммированы на то, чтобы считывать информацию о человеке лишь по тому, как он говорит.

Речь человека раскрывает не только его социально-экономический статус, но и такие особенности, как тип личности, настроение и психические расстройства. Личности разных типов по-разному используют язык². Так, люди невротического склада отличаются эмоциональной неустойчивостью: даже мелочи способны вызвать у них бурную реакцию. Им свойственна переменчивость настроения, склонность

к тревоге, гневу, раздражению, зависти и подавленности. В их речи чаще встречаются слова непосредственного самовыражения — например, местоимения первого лица («я», «мой») — и преобладают слова с негативной эмоциональной окраской («бесполезный», «никчемный», «тревога», «тоска») над словами с позитивной («благодарный», «счастливый», «полный надежд», «довольный»). Причина в том, что невротики — вечные тревожники, поглощенные собой. Эта сосредоточенность на собственной персоне находит прямое отражение в языке — в высокой частоте употребления местоимений первого лица, а постоянное беспокойство проявляется в обилии слов с негативной эмоциональной окраской.

Людей с ярко выраженной концентрацией на себе принято относить к нарциссическому типу личности, и, казалось бы, логично предположить, что они используют местоимение первого лица («я») значительно чаще, чем люди, лишенные этой черты. Однако такое предположение, скорее всего, основано на том, как нарциссов воспринимают окружающие³. В действительности высокая частота употребления местоимений первого лица характерна для людей, страдающих депрессией, а не для тех, кто ей не подвержен. Как и в случае с невротиками, это, вероятно, объясняется сосредоточенностью на себе, которая свойственна и людям в депрессивном состоянии. Подобные речевые особенности можно использовать при диагностике. Частота употребления местоимений первого лица в речи человека оказывается даже более надежным показателем депрессии, чем количество используемых слов с негативной эмоциональной окраской⁴.

Итак, лингвистический анализ позволяет выявить характерные речевые паттерны у людей с различными типами

личности, а также у пациентов с определенными психическими расстройствами, например шизофренией. Такие пациенты, как правило, чаще употребляют местоимения третьего лица («он», «она», «они») и реже — местоимения первого лица единственного числа («я») по сравнению с пациентами с расстройствами настроения¹. Это объясняют ослабленной сосредоточенностью на себе либо тем, что при шизофрении собственное «я» нередко воспринимается как «другой» — то есть как третье лицо. Примечательно: язык отражает, на что человек обращает внимание, а это, судя по всему, во многом и определяет выбор местоимений.

Если речевое поведение помогает диагностировать типы личности и расстройства, а также определить возраст, пол и даже личность говорящего, то вполне логично ожидать, что язык способен выявить разницу между теми, кто говорит правду, и теми, кто лжет. И именно это подтверждают исследования.

Доказательная база этой книги опирается на научные исследования в области лингвистики и психологии, посвященные вербальным маркерам обмана. Во многих из этих исследований применяются экспериментальные методы — например, создание искусственного сценария, в котором участникам предлагается выполнить задание, связанное с обманом. Такие задания позволяют исследователям выявить языковые средства, которые участники используют чаще, говоря неправду. Другие исследования подходят к обнаружению лингвистических маркеров обмана иным путем — через изучение корпуса устной речи. Корпусные исследования основаны на сборе данных из естественной, спонтанной речи с целью выявить повышенную частотность определенных лингвистических форм (лексических, грамма-

тических, паравербальных), характерных для речи лжецов. Некоторые из этих корпусных исследований отталкиваются от результатов экспериментальных работ и подкрепляют выводы, полученные в искусственных условиях, данными из реальной жизни.

На протяжении всей книги результаты исследований представлены и проиллюстрированы историями, которые наглядно демонстрируют конкретные лингвистические маркеры лжи и обмана. Многие из этих историй, свидетельств, стенограмм, диалогов, интервью и рассказов взяты из задокументированных реальных случаев, которые я собрала по итогам многочасового анализа видео- и аудиозаписей, а также расшифровок речи обманщиков, — среди них есть и весьма известные. Все случаи, приведенные в книге, были расшифрованы с точной фиксацией пауз и речевых заполнителей — таких как «э-м» или «э-э». Я использовала систему транскрипции, в которой многоточие обозначает паузу говорящего. Более длительные паузы дополнительно помечены словом [пауза] с указанием продолжительности. В нескольких случаях говорящие используют заполнители без пауз до или после них — в таких случаях многоточие не ставится. Обман говорящих подтвержден обвинительным приговором, уликами или признанием. Кроме того, я включила в книгу несколько случаев из собственного опыта столкновения с лжецами.

Во многих из представленных случаев лжецу грозят серьезные последствия, если ему не поверят: обвинения в убийстве, ограблении, супружеской измене, мошенничестве. Эти примеры наглядно показывают, как лгущий человек — осознанно или неосознанно — прибегает к определенным языковым средствам, которые, согласно научным данным,

с высокой вероятностью указывают на то, что сказанное им в той или иной мере не соответствует действительности.

Мы также рассмотрим примеры лжи, когда ставки не столь высоки: ложь коллег, партнеров, политиков и журналистов. Это более привычные, повседневные ситуации, в которых риски для лжеца невелики, а ущерб оттого, что ему не поверят, не столь значителен. Лингвистические маркеры обмана в таких случаях порой труднее распознать, чем у лжецов, которым есть что терять. Однако по мере того, как исследователи накапливают все больше данных о спонтанной, естественной речи, наше понимание механизмов распознавания вербальной лжи в повседневных ситуациях растет.

Существует множество типов лжи, и они сильно различаются по масштабу и стоящим за ними намерениям. Ложь можно разделить на мелкую, безобидные выдумки, и крупную, откровенное вранье. Мы способны разграничивать воздействие, которое та или иная ложь оказывает на других: оклеветать человека в печати, пожалуй, хуже, чем ввести его в заблуждение, но и устная клевета — дело нешуточное. Английский язык позволяет уточнить масштаб лжи, наличие злого умысла или вредных последствий, цель манипуляции и даже то, является ли ложь уголовно наказуемым деянием (как в случае лжесвидетельства). Разграничивать виды лжи крайне важно. Отступая от истины, мы нуждаемся в словах, которые покажут, каким именно образом мы от нее отступили, насколько далеко зашли и насколько серьезна эта ложь для конкретного человека, ситуации или обстоятельств. Именно потому в английском языке так много слов для обозначения лжи: все эти оттенки необходимы для точной передачи смысла. Нам важно уметь различать масштаб лжи, намерение, стоящее за ней, и степень причиненного

ущерба. От безобидных выдумок до наглого вранья, от мелкого мошенничества до грандиозных мистификаций, от подтасовки фактов до клеветы — в этой книге мы рассмотрим весь спектр лжи.

В самом общем виде ложь делится на две большие категории: умолчание — когда говорящий обманывает, намеренно опуская часть информации (именно поэтому закон требует «всей правды»), — и искажение — когда говорящий выдает заведомо ложные сведения за истинные. На протяжении книги мы будем рассматривать, как язык обслуживает обе категории лжи, а заодно и третью разновидность — когда говорящий лжет, формально говоря правду. Мы не станем погружаться в поиск причин, почему люди лгут, и в психологию лжи, а сосредоточимся исключительно на проявлениях лжи, на том, что люди говорят и как они это говорят. Термины «ложь» и «обман» я буду использовать на протяжении всей книги как взаимозаменяемые, обозначая ими ситуации, когда говорящий сообщает ложную информацию или скрывает правду.

Поскольку мы сосредоточимся исключительно на выявлении лжи в устной речи, оставим в стороне невербальное поведение — жесты и язык тела. При всей их коммуникативной значимости эти невербальные сигналы как предполагаемые показатели обмана, вероятно, и без того знакомы многим читателям — литература по их роли в распознавании лжи поистине необъятна. И это притом, что невербальные сигналы на деле не слишком помогают выявлять ложь⁶, а некоторые из них не помогают вовсе. Например, широко распространено убеждение — причем в самых разных культурах⁷, — что лжецы избегают зрительного контакта. Однако научные исследования показывают, что лжецы прекрасно

умеют смотреть собеседнику в глаза⁸. Точно так же попытки определить ложь по направлению взгляда — вправо или влево, вверх или вниз — являются не более чем последствием заблуждения⁹.

Когда человек лжет, его мысли и эмоции проступают сквозь речь¹⁰. Сам акт лжи создает для говорящего серьезную умственную нагрузку: ему необходимо одновременно скрывать правду, конструировать ложь, отслеживать реакцию собеседника на сказанное, контролировать собственное поведение и помнить, что именно он уже сказал. Все это увеличивает так называемую когнитивную нагрузку — объем умственных усилий, задействованных рабочей памятью (когнитивной системой, которая временно удерживает информацию). Кроме того, лжецы могут испытывать повышенное эмоциональное возбуждение — страх разоблачения или, наоборот, удовлетворение оттого, что обман удастся. Рост когнитивной нагрузки и эмоционального напряжения неизбежно проявляется в речи говорящего, делая маркеры обмана более заметными.

В этой книге мы сосредоточимся исключительно на лжи и обмане в устной речи, оставив в стороне письменную коммуникацию (письма, электронные сообщения, переписку в мессенджерах и т. д.), поскольку письменный текст можно продумать, отредактировать и переработать. Кроме того, устная ложь, как правило, отличается от письменной на языковом уровне. Причина не только в интерактивности и ситуативной обусловленности устного общения, но и в том, что коммуникативный канал здесь — устно-слуховой (рот и уши), а не зрительно-моторный (глаза и руки), как при письме. Каждый из нас сталкивался с ситуацией, когда отправленное электронное письмо или сообщение было неверно истолко-

вано получателем. Это происходит главным образом потому, что определенные характеристики языка, именуемые паравербальными или нелексическими, не передаются в письменной коммуникации. Паравербальная информация — это, например, тон, высота и тембр голоса (наряду с другими сигналами), то есть то, как нечто сказано, а не то, что именно. Всем известно, например, что интонация способна радикально изменить смысл слов, и именно поэтому без нее так многое в наших текстах, особенно в современных каналах коммуникации, может быть понято превратно. Отсюда стремительный рост популярности эмодзи.

Есть и другое существенное различие между устной и письменной речью: соотношение лексических (существительные, глаголы, прилагательные) и грамматических (временные формы, местоимения, предлоги) единиц в них неодинаково. Например, в устной речи мы представляем произошедшее как процесс — при помощи глаголов, тогда как в письменной речи мы склонны представлять его как результат — посредством так называемой номинализации¹¹. Номинализация — это преобразование глаголов или прилагательных в существительные: мы скорее скажем «Я восхищаюсь им», но скорее напишем «Он вызывает мое восхищение». Письменная речь — заявления, отчеты, доклады — отличается более формальным стилем, чем устная; к тому же благодаря текстовым редакторам, а теперь и искусственному интеллекту, письменный текст можно продумать, исправить, переработать и отредактировать, прежде чем его увидит адресат. Устная же речь непосредственна и спонтанна: слушатель замечает оговорки и самоисправления говорящего и учитывает их. В электронной переписке у обоих собеседников есть время на обдумывание ответа, что делает речь

более выверенной и продуманной. При живом общении лицом к лицу — в реальном времени — на планирование отведено меньше времени.

Приведенные примеры показывают, как различается использование языка в разговоре и на письме. Различия затрагивают и выражаемый через речь обман: лингвистические маркеры обмана в устном и письменном общении неодинаковы, и анализировать их следует отдельно — иначе результаты окажутся противоречивыми. Так, в недавних исследованиях ученые начали изучать, как распознать обман в текстовых сообщениях. Выяснилось, что женщины, когда обманывают, пишут более длинные сообщения, тогда как у мужчин длина правдивых и обманных сообщений не различается. Кроме того, в обманных текстовых сообщениях чаще встречались местоимения первого лица по сравнению с местоимениями второго¹². Между тем в *устной* речи картина иная: в ряде случаев именно пониженная частотность местоимений первого лица служит одним из главных показателей обмана. Вот почему мы сосредоточимся на том, что люди говорят и как они это говорят.

Наше лингвистическое распознавание лжи начнется в главе 1 — с анализа слов, которые говорящие используют, когда лгут, и слов, которые они должны были бы использовать, если бы говорили правду. В главе 2 мы перейдем к грамматическим и структурным маркерам лжи.

Глава 3 посвящена многообразию паравербальной информации — тому, *как* мы говорим: высоте голоса, его тембру, паузам. Все это помогает определить, лжет ли говорящий. Не будем забывать и о том, что в устной речи ложь, как правило, адресована конкретному собеседнику в определенной социальной ситуации — на работе, дома, в ходе интервью

или совещания. А значит, анализируя речевое поведение, необходимо учитывать обстановку, в которой произносится ложь, и то, как говорящий адаптирует, корректирует или перестраивает свою речь в зависимости от места и собеседника. Роль слушателя или собеседника в распознавании обмана рассматривается в главе 4.

Мне бы хотелось, чтобы знания, которыми я делюсь с вами в этой книге, помогли вам защитить себя и окружающих от ущерба, который способна причинить ложь. Возможно, вы уже подозреваете, что вам лгут? Возможно, вы пострадали от чьей-то лжи? Надеюсь, не настолько серьезно, как в том случае из моей жизни, о котором я рассказывала выше. Но, быть может, рядом с вами есть партнер, которому трудно доверять, коллега, который привирает, подросток, который сочиняет небылицы, деловой партнер, который водит вас за нос, сотрудник, клиент или пациент, который притворяется, арендатор или арендодатель, который лжет. Думаю, многим из нас это знакомо. А может быть, вы пострадали от лжи незнакомца — беспечного водителя, скверного мастера, недобросовестного продавца или покупателя, изворотливого специалиста, фальшивого собеседника из Tinder, не вполне честного гостя или хозяина на Airbnb. Возможно, распознавание обмана — часть вашей профессии: вы учитель, государственный служащий, полицейский, врач, медсестра, страховой следователь, адвокат или, наконец, судья; вы работаете в сфере подбора персонала, образования, СМИ или в любой другой области, где умение оценить правдивость сказанного играет решающую роль. Быть может, ваш заработок или репутация могут пострадать от действий лжецов; вы особенно уязвимы, если оказываете услуги незна-

комым людям, — владельцы ресторанов, хозяева пабов, отельеры и туристические компании прекрасно знакомы с фальшивыми отзывами и выдуманнными пищевыми отравлениями. Ложь затрагивает каждого из нас — и делает это на множество ладов.

Лингвистическое распознавание лжи — новая и увлекательная область исследований. Сегодня мы знаем о признаках обмана и лжи, все это время скрывавшихся в речи говорящего, несравнимо больше, чем прежде. Вербальные показатели, описанные в этой книге, помогут вам глубже понять, каким образом устная речь выдает лжеца — когда он лжет или пытается ввести в заблуждение, — и научиться распознавать обманщиков в собственной жизни.

Ах да, если вы читаете эту книгу в надежде научиться скрывать собственную ложь — ничего не выйдет! Это практически невозможно.

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru