

Посвящается моим матери и брату

THE LANGUAGE OF LIES

HOW TO UNCOVER THE LIAR IN YOUR LIFE

KIRSTY KING

Cornerstone Press

КИРСТИ КИНГ

ЯЗЫК ЛЖИ

КАК РАСПОЗНАТЬ ОБМАН

АНО
АЛЬПИНА НОН-ФИКШН

Москва, 2026

УДК 159.929:81'33

ББК 81.1:88.28

К41

Переводчик Кирилл Савушкин

Редактор Валерия Гришко

Кинг К.

К41 Язык лжи: Как распознать обман / Кирсти Кинг ; Пер. с англ. — М. : Альпина нон-фикшн, 2026. — 200 с.

ISBN 978-5-00223-877-4

Можно ли поймать лжеца на слове — буквально? Судебный лингвист Кирсти Кинг уверенно дает утвердительный ответ. Лжецов выдает их собственная речь, и избежать этого невозможно.

Когда люди врут, мозг работает на пределе: нужно скрывать правду, выдумывать убедительную ложь и следить за реакцией собеседника, подстраивая под нее свою историю. Испытываемое напряжение влияет на выбор слов, структуру и громкость речи, голос и жесты. Кинг учит замечать эти детали: какие местоимения выбирает лжец, чего он избегает, как в его речи возникают продолжительные паузы. Каждый вывод автора проиллюстрирован реальным случаем — из уголовной практики, интервью знаменитостей или частной жизни — и подкреплен результатами лингвистических и психологических исследований. Эта книга дает конкретные рекомендации, которые помогут принять взвешенное решение: верить услышанному или нет.

УДК 159.929:81'33

ББК 81.1:88.28

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в интернете и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

© Kirsty King, 2026

This edition is published by arrangement with Johnson & Alcock Ltd. and The Van Lear Agency

© Издание на русском языке, перевод, оформление.

ООО «Альпина нон-фикшн», 2026

ISBN 978-5-00223-877-4 (рус.)

ISBN 978-1-52995-964-2 (англ.)

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 Калеб — 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?»

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

Незадолго до Рождества Калеб 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 рассказала 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.

Глава 1

Как распознать ложь по словам

Давайте начнем наше путешествие в мир лингвистического обнаружения лжи с самого очевидного элемента любого языка — слов. Принято считать, что слова — это основные носители смысла, а значит, все, что вы сейчас читаете, можно понимать как слова. Однако для лингвиста все несколько сложнее: в научной среде до сих пор не утихают споры о том, как именно определить, что такое слово. Главная причина — невероятное разнообразие форм и размеров слов в разных языках. Хотя в моей области — лингвистике — четко определить понятие слова действительно непросто, мы не будем усложнять. В этой главе мы сосредоточимся на словах, которые относим к существительным, глаголам, прилагательным и наречиям. Это самостоятельные части речи. Служебным, не имеющим собственного значения, будет посвящена следующая глава.

Не называя имен

Многие уверены, что лингвисты анализируют каждое слово, сказанное окружающими: друзьями, семьей, коллегами и всеми, с кем мы сталкиваемся изо дня в день. На самом деле это не так. Мы бы просто не смогли нормально общаться, если бы постоянно разбирали чужую речь на составляющие. Однако часто бывает так, что чья-то фраза мгновенно переключает наше сознание в режим языкового анализа.

Однажды я была дома, телевизор работал фоном, и я почти его не слушала. Но потом в новостях начали рассказывать об исчезновении маленькой девочки. У родителей пропавшей брали интервью и расспрашивали об обстоятельствах. Отец отвечал на вопросы журналиста, а мать сидела молча. И в какой-то момент отец произнес то, что мгновенно заставило меня насторожиться. В его словах о пропавшей дочери сквозило нечто крайне подозрительное.

Что же он сказал, что выдало в нем лжеца? Все дело было в том, как он ее назвал.

Имя для человека невероятно важно. Мы трепетно к нему относимся и легко обижаемся, если его забывают, коверкают или путают с другим. Нам неприятны имена, которые напоминают о тех, кто нам противен, и мы можем раздражаться, узнав, что кто-то дал своему ребенку или питомцу то же имя, что и у нас. Выбор имени обычно остается за родителями, и от этого выбора во многом зависит, будут ли вас вспоминать со смехом или с уважением. Имена обладают силой, и у большинства из нас их гораздо больше, чем записано в свидетельстве о рождении: домашние прозвища, клички, ники, псевдонимы, сценические имена и имена, которыми нас

ласково называют близкие. Вас могут определять и через ваши отношения с другими: вы можете быть «дочкой», «сыном», «мамой», «папой», «другом», «женой», «мужем» и т. д.

Нам также дают имена (и не всегда лестные) другие люди. У меня есть друг по прозвищу Носарь — да, у него действительно крупный нос, но он не обижается, потому что так его зовут самые близкие. И в этом вся суть: имена могут раскрывать чувства, которые другие люди испытывают к нам. Они показывают степень близости или, наоборот, ту дистанцию, которую мы хотим сохранить.

Вспомните, как, когда вы сердитесь на кого-то, например на партнера или ребенка, вы можете обратиться к нему по полному имени. Удлиняя чье-то имя, вы выдаете свое эмоциональное состояние и то, насколько близким вам кажется его обладатель в эту минуту. В этом и заключается магия имен. Поскольку то, как мы кого-то называем, отражает наши чувства, это же может выдать и нашу ложь. Знание и использование имени человека свидетельствует об определенной степени близости. Например, друзей, родных и коллег мы называем полным или сокращенным именем, а к малознакомым людям обращаемся по фамилии. Представьте, что, называя кого-то по имени, вы как бы притягиваете его к себе, а использование фамилии, наоборот, создает дистанцию.

А теперь вспомните момент, когда вы кого-то искренне невзлюбили. Возможно, чувство было настолько сильным, что вы даже не могли заставить себя произнести его имя, заменяя его на «тот мужчина» или «та женщина». Если у вас есть собака или кошка и, вернувшись домой, вы обнаруживаете испорченную мебель, вы скорее скажете «эта собака», «эта кошка», потому что расстроены. Это естественная реакция — максимально отдалиться от того, кто вызвал негативные эмоции.

Все мы по многу раз на дню, не задумываясь, то приближаем, то отталкиваем людей с помощью одних лишь имен.

Именно это лингвисты называют дистанцирующим языком. Разные слова, которые мы выбираем для обозначения других, указывают на близость или, наоборот, отчужденность. Поэтому продавцы так стремятся обратиться к вам по имени — это создает иллюзию близости, и вы становитесь немного более сговорчивыми. Отсюда простой совет: никогда не позволяйте тому, кто пытается вам что-то продать, называть вас по имени — так вас будет гораздо труднее склонить к покупке.

То, как мы называем других, не только выдает наши чувства, но и помогает распознать ложь. Лжецы инстинктивно стараются отстраниться от человека, о котором говорят неправду. Если говорящий хорошо знаком с кем-то, но избегает использовать его имя или слова, обозначающие родство (мать, брат, сын и т. д.), создавая тем самым дистанцию, — это может указывать на обман. Особенно если у говорящего, казалось бы, нет никаких причин испытывать к этому человеку негативные чувства.

Иногда те, кто утаивает правду, пытаются отстраниться даже от самих себя, говоря о себе в третьем лице. Этот прием называется иллеизмом. Некоторые считают, что иллеизм выдает нарциссические наклонности — им часто пользуются политики («Спасибо, Обама»). Дональд Трамп широко известен своей склонностью к иллеизму. «Никто не будет жестче с ИГИЛ*, чем Дональд Трамп», — сказал Дональд Трамп.

* Решением Верховного Суда Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. «Исламское государство» признано террористической организацией, деятельность которой в Российской Федерации запрещена. — *Прим. ред.*

Понимаете принцип? Иллейзм также работает как форма эмоциональной саморегуляции, создавая дистанцию между говорящим и его «я», особенно в стрессовых ситуациях. Когда Вуди Аллен жаловался CBS News, что многие актеры отказываются с ним работать, он сказал: «Все, что они делают, — это преследуют совершенно невинного человека и потекают этой лжи»¹. Он говорит о себе как о постороннем — это странная манера речи, и, возможно, он делает это неосознанно, чтобы успокоить себя самого.

Вернемся к тому новостному сюжету. Журналист спросил отца, пытался ли он принудить дочь к замужеству. Он ответил: «Нет, потому что дочь еще не хочет замуж». Этот выбор слова был крайне необычным и показательным. Он демонстрировал, что отец создает огромную дистанцию между собой и собственной дочерью, а это явно указывает на ложь в том или ином виде. Он не назвал ее по имени и не определил их родство («моя дочь»). Вместо этого его язык подчеркивает жесткое разделение, низводя ее до абстрактного «дитя неких родителей» — просто «дочь».

В конечном счете ее тело нашли в реке. После масштабного полицейского расследования, включавшего признание сестры погибшей, оба родителя были обвинены и осуждены за убийство собственной дочери-подростка. Это было так называемое убийство чести. Родители пытались принудить девушку к браку по расчету, а получив отказ, сочли, что она опозорила семью, — и убили ее.

Если вы будете внимательны к тому, как люди называют друг друга, сможете уловить использование дистанцирующего языка. И если говорящий явно пытается отделить себя от другого человека, задайтесь вопросом: не потому ли это, что он в чем-то лжет?

Давайте проверим это на практике. Взгляните на две стенограммы реальных звонков в службу спасения. Как думаете, кто из позвонивших лжет?

Абонент А: Муж моей дочери... э-э... мой зять... э-э... поссорился с моей дочерью. Я вмешался, и, кажется, ему совсем плохо. Нам срочно нужна помощь².

Абонент Б: П-подруга моего сына у нас гостит. Э-э... сегодня утром я пыталась разбудить их обоих, но девушка не проснулась³.

Кто, по-вашему, лжет — Абонент А или Абонент Б? Или, может, никто? А может, оба? Если вы решили, что лгут оба, то поздравляю. Вы абсолютно правы. Слова, которыми оба абонента называют людей, о помощи для которых просят, очень показательны — это отстраненные, дистанцирующие формулировки.

Иногда в чрезвычайных ситуациях за помощью обращаются именно те, кто причинил вред или виноват в смерти. И если они при этом стараются отдалиться от пострадавшего, используя язык дистанцирования, это может быть признаком лжи. Абонент А — это тесть, позвонивший по номеру 911 после того, как в драке убил своего зятя. Однако изначально он создает дистанцию, называя его не «мой зять», а «муж моей дочери».

Абонент Б — это мать, чей сын убил свою девушку. Звоня в службу 999, она об этом уже знала, поэтому назвала убитую не «девушка моего сына», как можно было бы ожидать, а просто «девушка». Впоследствии и эта мать, и ее муж были приговорены к тюремному заключению, когда обнаружилось, что они солгали полиции, чтобы помочь сыну скрыть убийство⁴.

Исследуя, как люди в экстренных вызовах называют человека, о помощи для которого просят, я столкнулась со множеством случаев пропажи детей. Четкий паттерн обмана проявляется у тех, кто обозначает ребенка, указывая на возрастную характеристику, а не родственную связь. Вот что я имею в виду. В реальных звонках лгущие говорили, например: «Дверь была открыта, на улице лежала посылка, а трехлетки в доме не было»⁵ или «Я только что проснулся, а мой трехлетка пропал»⁶. Впоследствии выяснилось, что эти люди скрывали свою причастность к гибели ребенка. Сравните с теми, кто говорит правду: «Алло, пропала моя дочь, ей всего два года»⁷. Тот, кто говорит правду, указывает возраст как дополнительную информацию, а не называет таким образом ребенка.

Если вы слышите, как кто-то называет хорошо знакомого человека (или даже себя самого) дистанцирующим именем, будьте настороже. Возможно, говорящий пытается создать барьер между собой и этим человеком. И в зависимости от ситуации стоит, пожалуй, не принимать все сказанное им за чистую монету.

Наши имена — важнейшие маркеры идентичности. Практически никто из нас не выбирает, как его назовут. Однако лжецу крайне сложно контролировать то, как он называет других людей, пытаясь скрыть правду. То, как мы кого-то именуем, выдает наши чувства и, как мы убедились, может указать на то, говорим ли мы об этом человеке правду.

Во лжи не так много смысла

Случалось ли с вами нечто, что заставляло круто изменить жизнь и начать наконец гнаться за мечтой? Бросить работу, оставить дом и заняться тем, о чем всегда грезили? Именно это произошло с одним молодым человеком по имени Стив. Его потрясло событие, после которого он решил оставить скучную конторскую должность в нью-йоркском банке и перебраться в Лос-Анджелес, чтобы осуществить мечту — стать комедийным артистом. Жизнь слишком драгоценна, она может оборваться в одно мгновение.

Стив переехал в Калифорнию, и уже через несколько лет его жизнь в Лос-Анджелесе сложилась блестяще. Он получил свою первую роль в популярном телешоу, затем снимался в фильмах и телекомедиях — его популярность уверенно росла. Он становился звездой, тем самым артистом, которым всегда хотел быть. Известность ширилась, и в итоге он даже получил собственное стендап-шоу на канале Comedy Central. Решение оставить прошлую жизнь и последовать за мечтой оказалось для него лучшим в жизни. Теперь он — знаменитый комик и шоумен, наслаждающийся роскошной жизнью, соответствующей его звездному статусу. Он пошел за своей страстью, и все сложилось как нельзя лучше. Его история вдохновляла других на то, чтобы следовать за своей мечтой.

Но что же это за событие, которое заставило Стива перевернуть свою жизнь с ног на голову, отказавшись от прежней карьеры и дома?

Это было 11 сентября 2001 г.

В тот роковой день Стив работал в офисе Merrill Lynch на 54-м этаже южной башни Всемирного торгового центра.

«Я был там, когда прилетело в первую башню, и нас буквально расшвыряло по сторонам, — рассказывал Стив в интервью 2009 г. — Мне до сих пор снятся эти сны, ну вы знаете, сны про падение». Буквально за несколько минут до того, как второй самолет врезался в южную башню, Стиву удалось выбежать на улицу. Позже он вспоминал тот момент: «Я не мог разобрать, куда именно он попал. Я позвонил в офис — там был суший ад».

Ему невероятно повезло остаться в живых. И именно это судьбоносное, ужасающее событие заставило его окончательно решиться на перемены. За годы, прошедшие с 11 сентября, Стив дал множество интервью о том, что он пережил в тот день.

И каждое было ложью.

Стив не работал в башнях-близнецах. Его там никогда не было. Вся эта история — чистой воды вымысел. Вот уж действительно, настоящий комик.

Правда всплыла лишь в 2015 г., когда журналисты *The New York Times* провели тщательный фактчекинг и выяснили, что он работал где-то в Среднем Манхэттене — довольно далеко от башен-близнецов, которые стояли в Нижнем. Проанализировав речь Стива, можно уловить явные признаки вымысла задолго до проверки фактов. И ключ ко лжи кроется в почти полном отсутствии слов, описывающих чувственные ощущения, в его рассказе о том страшном дне.

Наши воспоминания о событиях формируются через восприятие: через то, что мы видели, слышали, трогали, обоняли и ощущали на вкус, а также через контекст — где и когда это произошло. Рассказывая о пережитом, мы используем сенсорно-перцептивную лексику, слова, описывающие пять основных чувств: слух, зрение, осязание, вкус

и обоняние. Такие слова, как «грубый», «гладкий», «мокрый», «сырой», «тихий», «шумный», «громкий», «ароматный», «головокружительно», «обмякнуть», «горячо», «холодно», «горький», «ветрено», «мельком увидеть», «щелчок», «вкусный» и т. д., — все они описывают конкретный чувственный опыт. Сюда же относятся слова, передающие внутренние физиологические ощущения (интероцепция) и ощущение равновесия, положения и движения тела (проприоцепция). Вот несколько простых примеров:

Зрение: «Я оглянулся через плечо и увидел у него пистолет».

Слух: «В баре стоял такой шум, что приходилось кричать».

Вкус: «Я понял, что изо рта идет кровь, потому что почувствовал вкус металла».

Осязание: «Его руки были холодные и шершавые».

Обоняние: «У него изо рта пахло сигаретами и пивом».

Интероцепция: «Сердце колотилось так громко».

Проприоцепция: «Я стоял спорбившись, и от этого у меня закружилась голова».

Язык лжецов, как правило, беден на слова, описывающие чувственные ощущения⁸. Они пытаются выдумать или представить событие, поэтому созданные ими воспоминания содержат больше отсылок к мыслительным процессам и гораздо меньше — к сенсорным деталям⁹. Даже если лжец опирается на прошлый опыт или свои знания, его рассказу будет не хватать того богатства чувственных образов, которое характерно для правдивых описаний. Нас должно насторожить отсутствие ярких, конкретных сенсорных деталей — это верный признак вымышленной истории.