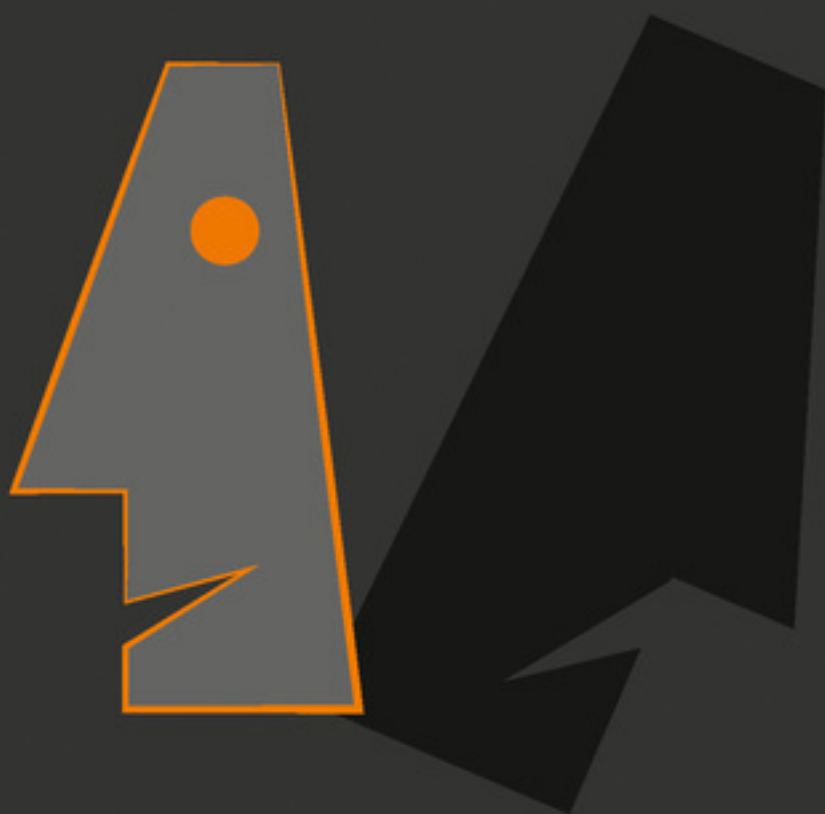


ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ И ОБМАНА

Евгений Спиррица



как разоблачить лжеца

Сам себе психолог (Питер)

Евгений Спирица

**Психология лжи и обмана.
Как разоблачить лжеца**

«Питер»

2017

УДК 316.6
ББК 88.5

Спирица Е.

Психология лжи и обмана. Как разоблачить лжеца / Е. Спирица — «Питер», 2017 — (Сам себе психолог (Питер))

ISBN 978-5-496-03000-7

Ко лжи мы прибегаем постоянно, по разным причинам и в разных ситуациях. Скольких бед и проблем можно было бы избежать, если бы мы знали истинную ситуацию и нас не вводили в заблуждение. Эта книга — одна из попыток сделать все возможное, чтобы лжи и обмана в нашей жизни стало меньше, а значит, кто-то стал счастливее. Перед вами практическое пособие по безынструментальной детекции лжи. В нем приведены не только советы, но и задания для самостоятельной отработки навыков. Когда уважаемый читатель выполнит хотя бы часть предложенных заданий и упражнений, ложь станет для него достаточно очевидной. Несмотря на то что текст изложен очень доступно, в его основу положены многотысячные исследования, реальные полевые эксперименты и выборка, которой может позавидовать любой социальный психолог или психотерапевт, а главное — она абсолютно научна. Издание подойдет всем, кто хочет обрести свободу, прямо смотреть лжи в глаза и видеть ее, с легкостью говорить правду и быть счастливым — откройте для себя иной взгляд не только на психологию лжи, но и на другие модели и мотивы поведения человека. Также книга будет интересна психологам и психотерапевтам, специалистам-полиграфологам, юристам и работникам правоохранительных органов, специалистам по подбору кадров, собственникам бизнеса, переговорщикам, руководителям проектов — поднимите уровень своих знаний, учитесь новым моделям распознавания лжи.

УДК 316.6
ББК 88.5

ISBN 978-5-496-03000-7

© Спирица Е., 2017

© Питер, 2017

Содержание

Для кого эта книга и как с ней работать	6
Введение	8
Часть 1. Что такое ложь	10
Глава 1. Чем человечество обязано обману	11
Глава 2. Определение лжи и обмана	15
Глава 3. Детектор ошибок, или Как наш мозг реагирует на ложь	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Е. Спирица

Психология лжи и обмана: как разоблачить лжеца

Моей жене Ольге, без которой эта книга никогда не была бы написана, посвящается.

Еще хочу сказать огромное спасибо Валерию Коровицу, Михаилу Пелехатому, Татьяне Неверовой, Александру Лукину, Виктору Макарову, Анне Ковбас, Михаилу Баеву за помощь в написании и издании этой книги.

Для кого эта книга и как с ней работать

Ко лжи мы прибегаем постоянно, по разным причинам и в разных ситуациях. Скольких бед и проблем можно было бы избежать, если бы мы знали истинную ситуацию и нас не вводили в заблуждение! Эта книга – одна из небольших попыток сделать все возможное, чтобы лжи и обмана в нашей жизни стало меньше, а значит, кто-то стал немного счастливее.

Детекцией лжи я занимаюсь более 20 лет, за которые прочел немало книг по этой теме, увидел огромное количество специалистов в данной отрасли, как отечественных, так и зарубежных. На моем пути было множество открытий и разочарований.

Те, кто читал «Психологию лжи» П. Экмана, наверняка согласятся, что его книга состоит из набора статей, объединенных одной темой. А если вчитываться внимательно, то некоторые определения и вовсе кажутся странными. Например, определение, которое звучит как «горячие точки», – что это такое? Невольно задаешься вопросом, что это за «точки», как они «горят» и, главное, кто их поджег? Понятно, что это всего лишь метафора, но если мы говорим о научном подходе и об эпистемологии, то за метафорой должны стоять критериально-точный описательный процесс феноменов и их системная категоризация и классификация. Чего у Экмана мы явно не наблюдаем. Огромная его заслуга в том, что он первый обратил внимание на такое направление социальной психологии и, может, даже антропологии, как *психология лжи*, и первый, кто начал использовать для детекции лицо и эмоции. Однако популярность ему принес сериал «Обмани меня», и, наверное, это правильно: уникальный человек должен остаться в истории науки об эмоциях, однако реальными именами в реальной практической детекции лжи останутся не именитые лабораторные ученые, а реальные практики вроде Джона Рейда, Джеймса А. Матте и Натана Гордона. Именно они были теми, кто впервые в ситуации реальных расследований и проверок начал описывать невербальные признаки (маркеры) лжи.

Эта книга – одна из первых и, надеюсь, не последних попыток попробовать дать описание системному подходу к безынструментальной детекции лжи. Написанная достаточно простым языком, она имеет под собой многотысячные исследования и реальные полевые эксперименты и выборку, которой может позавидовать любой социальный психолог или психотерапевт, а главное – она абсолютно научна. Теория и наука – это концентрированный и систематизированный опыт поколений. Поколения полиграфологов и верификаторов каждый день работают в рамках безынструментальной детекции лжи, основы которой мне хотелось бы изложить на страницах данной книги.

Кому она будет полезна?

- Психологам и психотерапевтам. Книга раскроет взгляды полиграфологов и верификаторов не только на психологию лжи, но и на ряд психотипов, поможет понять мотивы поведения людей, узнать, где они говорят правду, а где врут, уяснить, почему они это делают, и научиться быстрее помогать клиентам.

- Специалистам-полиграфологам – для того чтобы поднять уровень своих знаний, получить дополнительную квалификацию, повысить свою конкурентоспособность на рынке и научиться новым моделям распознавания лжи.

- Юристам и работникам правоохранительных органов. Книга расскажет о способах получения действительно достоверной информации от клиентов или оппонентов, что поможет не только быть на шаг впереди, но и более грамотно строить линию защиты или нападения в юридических коллизиях.

- Собственникам бизнеса, переговорщикам, руководителям проектов. Распознавание лжи – одно из мощнейших оружий в бизнесе. Согласитесь, что хорошо знать, что на самом деле думают о вас ваши сотрудники, подчиненные, деловые партнеры или подрядчики. Книга позволит вам понять, когда ваши подчиненные или начальники лукавят, и расскажет, что это всегда можно использовать себе на пользу. Это знание может сохранить не только ваше время, но и огромное количество денег. Ведь никому не хочется заключать сделку с лжецами.

- Специалистам по подбору кадров. Материал, изложенный в книге, позволит сделать проведение собеседований и интервью более технологичным и менее энергоемким. В книге излагается система вопросов, которые просто задать – и вы сразу поймете, говорит ли соискатель правду.

- Менеджерам среднего звена/узкоспециализированным экспертам с проблемами в личной жизни. Спекулировать на проблемах в личной жизни не очень хорошо, но если вы действительно хотите узнать, что думает о вас ваш любимый или близкий человек, то эта книга – один из немногих способов узнать истину. Кроме того, вы сможете за несколько секунд понять, насколько перспективен данный разговор или новое знакомство.

- Всем интересующимся психологией. Если вы поклонник сериалов «Обмани меня», «Менталист» и вам интересна психология лжи, то вы знаете, что в книжных магазинах по теме распознавания лжи куча популярных книг, но действительно грамотных – ни одной. Эта книга – первый профессиональный подход к теории распознавания лжи.

Таким образом, я представляю вам своеобразный самоучитель по безынструментальной детекции лжи. Материал, изложенный в данной книге, позволяет пользоваться ею как практическим самоучителем по детекции лжи. В ней приведены не только советы, но еще и практические задания для самостоятельной наработки навыков. Если уважаемый читатель выполнит хотя бы часть этих заданий и упражнений, то сможет гораздо лучше разбираться во лжи.

Введение

Из-за лжи человек, каким он был, исчезает, уничтожая свою гордость и свое достоинство.

И. Кант

Безо лжи человек погибнет от отчаяния и скуки.

А. Франц

Долгое время я занимаюсь детекцией лжи. Работа в этой сфере позволила мне обратить внимание на то, что количество людей, порицающих ложь, называющих ее одним из самых страшных человеческих изобретений, огромно. Не исключено, что именно ложь приводит людей к различным неприятным ситуациям, влечет за собой катастрофические последствия. Многие философы начиная с античных времен утверждали, что ложь опасна, она порождает недоверие, презрение к лжецу. Само слово «ложь» носит негативный характер. Когда мы произносим фразу «Ты солгал», то не только даем отрицательную характеристику речевому поведению нашего оппонента, но и тем самым даже унижаем его. Книга книг, Библия, учит нас тому, что ложь привела человека к грехопадению. Обратите внимание на то, как интересно устроен наш мозг: лжецы в нашем сознании – это всегда кто-то другой, то есть не мы с вами. Тут закономерно возникает вопрос: можем ли мы с уверенностью утверждать, что это так, или есть смысл более глубоко разобраться в этом явлении, которое окружает человека на протяжении всей его жизни?

Американский психолог Белла де Пауло провела эксперимент, заключавшийся в следующем: она попросила 147 человек вести дневник, в котором испытуемые должны были описывать каждый случай, когда им приходилось вводить кого-то в заблуждение, то есть говорить неправду. Результаты этого исследования показали, что, по самым скромным подсчетам, люди, которые приняли участие в этом эксперименте, отклонялись от истины в среднем 1,5 раза в день¹.

Другой исследователь, американский ученый Массачусетского университета Роберт Фельдман, подсчитал, что люди на первом этапе знакомства успевают трижды приукрасить что-то в своей речи за 10 минут беседы². Именно на этот эксперимент ссылается персонаж сериала «Обмани меня» – известный профессор, специалист в области детекции лжи Кэлл Лайтман, когда говорит террористу, что в среднем люди лгут три раза за 10 минут разговора.

Вспомните, сколько раз мы поступали таким образом, например, когда смотрели на ребенка и говорили: «Какой красивый малыш!», а сами в этот момент думали: «Это же инопланетянин!» или «Какой он страшненький!». Каковы причины такого поведения? Почему человечество все время говорит неправду?

Марк Твен сказал, что лгут все, каждый день и каждый час: во сне, наяву, в своих мечтах, в момент радости и даже в момент скорби. Так ли плоха ложь, если мы постоянно ею пользуемся? Если посмотреть на обман с другой точки зрения и обратить внимание на то, что люди постоянно лукавят, то ложь может оказаться феноменом, который не только не так уж противен нашей природе, как мы хотим это представить, а и вовсе является сущностью человека.

¹ Более подробно: *Лесли И. Прирожденные лжецы.* – М., 2012.

² Там же.



Давайте обратимся к Библии. Однажды Ева произнесла следующую фразу: «Змей соблазнил меня, и я вкусила запретный плод». Мы видим, что, находясь еще в Эдемском саду, Ева солгала. Можем ли мы в таком случае сказать, что первой обманщицей является женщина? Или во всем виноват искуситель? Тогда змея надо назвать изобретателем лжи. Если мы внимательно проанализируем текст и вспомним события, которые происходили в Эдеме, то в нашем сознании всплывет следующее: Бог говорит Адаму и Еве, что они умрут в тот день, когда нарушат запрет и попробуют яблоко. Что же дальше? Они пренебрегли запретом, но не упали за смертью. Возможно, что ложь и не является ужасным поступком. Если сам Господь Бог не может обойтись без того, чтобы порой отклониться от истины, то смогут ли такие простые смертные, как мы с вами, жить безо лжи? Каким бы стал наш мир, если бы мы всегда говорили правду? Предлагаю поискать ответы на эти и другие вопросы.

Часть 1. Что такое ложь

Из этой части книги вы узнаете, чем человечество обязано обману, как наш мозг реагирует на ложь и лжет; мы дадим определение обману, рассмотрим основные признаки и стратегии лжи.



Глава 1. Чем человечество обязано обману

Некоторые ученые (в большинстве своем эволюционисты, во многом опирающиеся на гипотезы К. Маркса и Ф. Энгельса) считают, что человек начал отделяться от обезьяны, взяв в руки камень и палку. По их мнению, изготовление орудий труда, то есть попытки использовать привычные объекты окружающего мира в новых целях, и позволило человеку стать *Homo sapiens*. Интересная гипотеза.

Человеческий мозг – удивительное творение эволюции и, наверное, самое загадочное. Безусловно, сложно объяснить, почему наш мозг больше мозга обезьян, учитывая, что наши ДНК схожи на 98 %. Невозможно отрицать тот факт, что в своем развитии мы оставили приматов далеко позади. По непонятной причине 1,5 или 2 миллиона лет тому назад мозг наших предков начал увеличиваться с довольно приличной скоростью. Если мы посмотрим на человека сегодня, то обратим внимание на то, что наши внуки превосходят нас в развитии и понимании, например, современной техники во много раз. Мозг человека поглощает 1/5 часть всей потребляемой нами энергии, хотя при этом его масса сравнительно невелика. Соответственно, человеку требуется больше пищи для восстановления сил, что предполагает увеличение риска. Вышеперечисленные факторы позволяют утверждать: наш разум – опасная роскошь.

Снова спросим себя, правы ли классики марксизма, заявляющие, что именно труд отделил человека от обезьяны? Так ли это на самом деле?

Психолог-аналитик, профессор Лондонской школы экономики Николас Хамфри в 1976 г. написал статью «Социальные функции интеллекта», в которой подверг сомнению традиционные представления о развитии человеческого интеллекта вследствие того, что наш предок взял в руки палку и начал ее использовать с другой целью. По мнению Н. Хамфри, практически невозможно поверить в то, что причиной развития человеческого интеллекта стала исключительно проблема выживания и добывание огня позволило развиваться нашему мозгу³.

Очевидно, что изготовление даже простых орудий труда, равно как и привычка залезать на дерево при появлении хищника, требуют определенного уровня развития, однако это действие не нуждается ни в какой особой изобретательности, поскольку является поведением, усвоенным человеком на протяжении постоянного процесса эволюции всего животного мира.

Что в этом случае стало катализатором для развития мозга? Н. Хамфри вводит понятие творческого интеллекта, подразумевая под ним способность предвидеть события, рационализировать свои суждения, то есть человек учится прогнозировать события до того, как они произойдут, создавать новые модели поведения. Н. Хамфри считает, что предвидение произрастает из проблем, связанных с общественной жизнью в период палеолита. Группы, в которых жили люди и их непосредственные прародители, в отличие от группы обыкновенных приматов, были гораздо больше и сложнее по своей структуре, что, с одной стороны, обеспечивало большую безопасность и сплоченность, а с другой – рождало дух состязательности. Каждый член первобытной общины в целях выживания и процветания был вынужден полагаться на своих соплеменников, но вместе с тем он должен был знать, как перехитрить их или по крайней мере избежать того, чтобы кто-то опередил его самого в борьбе за пропитание или обладание самкой/самцом.

В такой ситуации выживание стало сродни соревнованию тактик, в которых людям приходилось думать на несколько шагов вперед и при этом помнить обо всем, что уже случилось. Вследствие этого нужно было иметь хорошую память, чтобы помнить, кто как поступил с тобой этим утром или на прошлой неделе, кто твой друг, а кто – враг. Данный контекст подразумевал

³ Более подробно см.: *Гарднер Г.* Структура разума: теория множественного интеллекта. – М., 2007; *Лесли И.* Прирожденные лжецы. – М., 2012.

необходимость думать о последствиях своего поведения и анализировать, что может произойти с тобой в будущем. Все нужно было делать в непрерывно меняющейся ситуации, к которой могло быть применено такое понятие, как энтропия, то есть неопределенность. В племени всегда возникал вопрос, проснешься ты утром или нет, сможешь ты что-то съесть или это съест хищник, а если не хищник, то сородич.

Предположения Н. Хамфри основываются на том, что социальная жизнь требует гораздо большей изощренности, чем обыкновенное приспособление. Согласитесь, что деревья не двигаются, камни не устраивают заговор с целью отнять у тебя еду. Когда наши предки вышли из лесов на открытую равнину и стали заниматься собирательством, то навыки их социальной жизни объединились со сложными задачами, которые были поставлены перед людьми новой средой обитания, и поэтому оставалось рассчитывать только на дальнейшее интеллектуальное развитие. Так на свет появился *Homo sapiens*. Интересно, когда *Homo sapiens* превратится в *Homo spiritus*. Человек стал разумным, но станет ли он человеком духовным или душевным?

Гипотеза социального интеллекта Н. Хамфри долго была всего лишь противоречивой теорией, которую никто не пытался доказать, потому что существовала привычная картина мира, дававшая понятное объяснение тому, как человек выделился из мира приматов. Так продолжалось вплоть до 1980 г. Именно тогда Ричард Берн и Эндрю Уайтен, молодые антропологи из Шотландского университета Святого Энгельса, решили более детально изучить гипотезу социального интеллекта⁴. Они хотели добиться авторитета в научном сообществе, поэтому их целью стало опровержение или доказательство гипотезы Н. Хамфри. Ученые сосредоточились на таком важном аспекте социального поведения, как выживание. Р. Берн и Э. Уайтен изучали различные проявления хитрости в повадках шимпанзе. Наблюдения за поведением молодых самок шимпанзе позволили исследователям предположить, что гипотеза социального интеллекта имеет реальные основания. Р. Берн и Э. Уайтен, изучая поведение приматов, особенно крупных, таких как шимпанзе, гориллы, орангутанги, выяснили, что они великолепные обманщики, и это навело ученых на мысль о теории эволюции *Homo sapiens*. Р. Берн и Э. Уайтен предположили, что в условиях первобытнообщинного строя у человека тем больше шансов на выживание, чем лучше он сумеет предугадать последствия своего поведения. Следовательно, тот, кто хорошо научился вводить в заблуждение своих сородичей, имел репродуктивные преимущества, так как он был первым во всем, в том числе в борьбе за пропитание как основное условие выживания. Обратите внимание, что это утверждение относится в равной степени и к тем, кто научился распознавать ложь, потому что они были готовы к главному – не быть обманутыми. Психолог Дэвид Лингстон Смит пишет об этом так: «В этом мире, полном обмана, неплохо было бы иметь детектор лжи у нас в голове»⁵.

Гипотеза социального интеллекта позволяет предположить, что человеческий мозг будет и дальше развиваться, поскольку с развитием человечества в целом мы становимся более искусственными в способах обмана и, как это ни парадоксально, в распознавании лжи. *Homo sapiens* будет продолжать эволюционировать в сторону улучшения памяти и тщательного планирования своих действий. Возможно, человек преуспеет и в размышлениях над тем, кто, что, как и по каким причинам совершит в дальнейшем. Предпосылки, как мы видим, к этому есть.

Изучение обмана в среде человекообразных обезьян привело к тому, что Р. Берн и Э. Уайтен в 1988 г. создают новый труд, а именно «Макиавеллианский интеллект»⁶. Они собрали все примеры обмана, которые смогли найти, и определили их как передразнивание, притворство, утайку, отвлечение внимания. Но главная заслуга этой книги не в классификации способов лжи, а в доказательстве того, что разум людей развился за счет социальной интриги,

⁴ Более подробно см.: *Лесли И.* Прирожденные лжецы. – М., 2012.

⁵ *Лесли И.* Прирожденные лжецы. – М., 2012.

⁶ *Byrne R. & Whiten A.* Machiavellian intelligence. – Oxford, 1988.

обмана и коварного сотрудничества. Эти идеи получили широкое признание не только в теории эволюции, но и во многих других социальных науках, в частности в психологии, социальной психологии и экономике.

Р. Берн и Э. Уайтен привели убедительные аргументы, подтверждающие существование связи между разумом и склонностью к обману, подкрепив их примерами из реальной жизни, но серьезных доказательств у них не было. Преодолеть этот недостаток им помог антрополог Ливерпульского университета Робин Данбар⁷.

Основываясь также на теории социального интеллекта Н. Хамфри, Р. Данбар обратил внимание на то, что, хотя у всех приматов довольно крупный мозг по отношению к размерам тела, мозг павианов, живущих в больших группах, развит гораздо лучше, чем мозг марьшиков, живущих группами поменьше. Это обстоятельство заставило ученого задуматься о возможной взаимосвязи между размером мозга и сложностью отношений в группе. Р. Данбар выяснил, что если группа состоит из пяти особей, то для того, чтобы успешно существовать в ней, необходимо удерживать в памяти 10 различных взаимодействий внутригрупповых отношений, то есть важно знать, кто с кем состоит в родстве, кто достоин внимания, кто – нет. Если группа разрастается до 20 членов, то приходится следить за 192 взаимодействиями: 19 из них будет касаться непосредственно одного члена группы, а еще 173 – остальных. Как видите, размер группы увеличился всего в четыре раза, в то время как количество отношений, а значит, и интеллектуальный уровень – в 20 раз.

Для наглядного сопоставления размера мозга животного с размером группы, в которой оно обитает, Р. Данбар начал собирать информацию о приматах по всему миру. В качестве основы для своего исследования он взял размер внешнего слоя головного мозга – неокортекс, который иногда относят к мыслительной части мозга, потому что он отвечает за абстрактное мышление и рефлексию долгосрочного планирования. По мнению Н. Хамфри, именно эти качества были необходимы для того, чтобы справиться с водоворотом событий социальной жизни. Данное обстоятельство доказывает тот факт, что внешний слой головного мозга наиболее активно развит у приматов, следовательно, можно предположить, что это утверждение будет верным и по отношению к первобытным людям, существовавшим 2 млн лет назад.

Обнаруженная Р. Данбаром связь оказалась настолько прочной, что он с поразительной точностью мог определять размеры группы, стаи, колонии животных, обладая только информацией о типичном для них объеме неокортекса. Он даже пытался подсчитать это значение для людей, так как размер человеческого мозга вполне позволяет определиться с приемлемой для нас социальной группой, то есть с теми людьми, с которыми нам было бы приятно встретиться утром за чашкой кофе, например. По словам Р. Данбара, такая группа может достигать примерно 150 человек. Вскоре после того, как ученый пришел к этому результату, в книгах по антропологии он прочитал, что средним арифметическим для многих социальных групп со времен общества, основанного на собирательстве, до подразделений современной армии или максимального количества сотрудников в отделе крупной компании, как раз и является число 150.

Впоследствии ученые, основываясь на трудах Р. Данбара, Р. Берна и Э. Уайтена, обнаружили, что частота применения обмана среди представителей вида прямо пропорциональна размеру неокортекса. Р. Берн и Э. Уайтен не пытались измерить влечение к обману у животного, обладающего самым большим неокортексом, то есть *Homo sapiens*, наверное, потому, что нет ни малейших сомнений в том, что этот вид занимает первое место в конкурсе прирожденных лжецов.

⁷ Данбар Р. Лабиринт случайных связей. – М., 2012.

Спорам о лжи нет конца. «Ложь – безусловное зло и наше проклятье», – пишет философ XVI в. Мишель де Монтень⁸. «Если мы только сможем оценить всю тяжесть и опасность, то наверняка поймем, что обманщик заслуживает сожжения на костре больше, чем человек, совершивший другое преступление», – говорит он⁹. Еще со времен Августина философы безапелляционно утверждали, что ложь – самый страшный грех. Иммануил Кант был просто уверен, что нет большей глупости, чем так называемая белая ложь, поскольку никакая ложь не может быть оправданна и ни при каких обстоятельствах. Однако были другие ученые, например Фридрих Ницше¹⁰, которые говорили, что мир всего один, и он полон фальши, жестокости, противоречий, лжи и бесчувственности. Обман нужен людям для покорения этой реальности, поскольку вся правда заключается в том, что ложь необходима для выживания.

Форм лжи великое множество. Содержание этих споров может быть абсолютно любым. И все они – размышление о том, что мы за существа, о том, что значит быть хорошим человеком, а что – плохим. Георг Штайнер, литературный критик и философ, писал: «Пристрастие людей ко лжи обязательно для равновесия человеческого сознания и развития». Давайте смиримся с тем обстоятельством, что все мы являемся лжецами с рождения, и признаем, что ложь – это уникальный феномен, который обеспечивает механизм выживания.

Что в таком случае мы будем изучать на страницах нашей книги?

Великий датский физик Нильс Бор говорил о том, что есть два вида истины: тривиальная и глубокая. По его мнению, противоположностью тривиальной истины является ложь, противоположностью глубокой истины тоже есть истина. Мы с вами не будем изучать глубокие истины и смотреть на различные феномены с их точки зрения. Мы не будем выделять такие формы проявления обмана, как байки, выдумки или фантазии. Классификации, безусловно, важны, но это имеет значение для ученых, которые занимаются теоретическими и философскими или теософскими исследованиями.

Данная книга носит абсолютно практический характер, и цель ее – дать вам инструменты для выяснения мотивов поведения собеседника. Вы должны точно знать, говорит ваш оппонент правду или обманывает вас.

⁸ Монтень М. Опыты. – М., 1992.

⁹ Там же.

¹⁰ Ницше Ф. Так говорил Заратустра. – М., 2001.

Глава 2. Определение лжи и обмана

Психология распознавания лжи много лет разрабатывалась на Западе, особенно в США, сейчас постепенно эта сфера начинает интересовать и российских ученых. В отличие от западных, большинство исследований, которые были опубликованы в России, носят во многом компилятивный характер и по сути являются пересказом трудов Пола Экмана¹¹, потому, наверное, что П. Экман был единственным ученым, побывавшим в нашей стране. Так или иначе, его «Психология лжи» переиздавалась в России несколько раз.

Безынструментальная детекция лжи для России является относительно новой и поэтому малоизученной областью исследования, но она особенно актуальна для нашей страны. Очевидно, что в политизированном обществе, которым сначала был СССР, а затем и Россия, не могли быть опубликованы исследования, раскрывавшие методики определения ситуаций, когда люди говорят правду, а когда обманывают. Именно поэтому был засекречен полиграф, а те модели, которые существовали в Советском Союзе и чуть позже в России, в большинстве своем также были недоступны широкой общественности. В частности, многие способы детекции лжи, в том числе и безынструментальной, разрабатывались в 30-й лаборатории КГБ СССР, и получить свободный доступ к ним было практически невозможно.

После развала Советского Союза, после перестройки ситуация несколько изменилась: появились ученые, которые начали заниматься изучением феномена ложной информации. Эти исследования были в большинстве своем очень теоретизированы, хотя сегодня они и составляют базу, на которую ссылается большинство людей, занимающихся изучением безынструментальной детекции лжи. Одним из таких трудов является статья В.В. Знакова «Западные, русские традиции в понимании лжи. Размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана»¹², посвященная рассмотрению теоретических сущностей без учета практических моментов. Вне поля зрения, например, оказываются невербальные признаки, на которые необходимо обращать внимание в процессе детекции лжи. В.В. Знаков описывает явления различного рода и дает определения понятиям с точки зрения философской и отнюдь не с практической точки зрения.

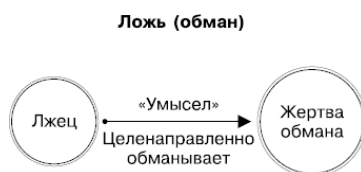
С позиций фундаментальной науки это очень важно: необходимо определить, чем отличается неправда от вранья, вранье от обмана, обман от лжи и т. д., поскольку мы прекрасно понимаем, что любой вопрос науки – это вопрос о понятиях. Когда мы знаем, что кроется за тем или иным словом, понятием, феноменом, нам проще рассуждать о них. Однако в рамках нашего исследования мы не будем брать за основу различного рода подходы в изучении лжи, а именно юридический или этический. Наш подход сугубо практический, следовательно, наша задача – не теоретизировать, а выяснить, что происходит с человеком, когда он говорит неправду, поэтому мы не будем описывать феномены обмана, вранья, баек, о которых рассуждает В.В. Знаков. Мы возьмем за основу модель П. Экмана, в своих исследованиях он называет все одним словом *to lie* («лгать»). Мы, подобно П. Экману, не будем различать ложь и обман и станем употреблять эти понятия как синонимы. Единственный момент, который необходимо оговорить, заключается в том, что в процессе лжи всегда задействованы как минимум два человека.

Пол Экман квалифицирует ложь/обман как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях

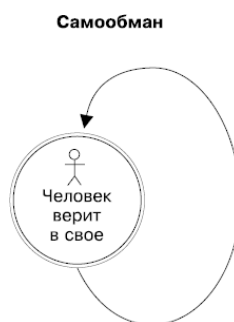
¹¹ Экман П. Психология лжи. – СПб., 1999.

¹² Знаков В.В. Западные, русские традиции в понимании лжи. Размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана/Экман П. Психология лжи. – СПб., 1999. – С. 243–266.

и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды¹³. Данное определение позволяет нам утверждать, что во лжи задействованы как минимум два человека, то есть самообман ложью не является.



Кроме того, ученый вводит в свое определение такое понятие, как умысел. Невольно вспоминается моя любимая поговорка: «Есть умысел, а есть преступление». Исходя из этого, мы сразу понимаем, что ложь опирается на такое понятие, как деструктивный умысел. Очевидно, что человек обманывает другого без предварительного уведомления и в своих целях, но нас интересует другое – почему он это делает?



Там, где появляется ложь, всегда есть рента информация. Что это такое и почему она важна? Давайте детально рассмотрим этот феномен.

Термин «информация» произошел от лат. *informatio* («разъяснение, изложение, осведомленность») и в самом широком смысле имеет непосредственное отношение к деятельности, в которой существует коммуникативный аспект. Коммуникация предполагает наличие системы, в которой есть информация, это могут быть как живые системы, так и машинные. Процесс передачи информации между людьми, объектами всегда протекает в системе. Если есть система, то возможны и различные проблемы и сбои в ее работе. Как вы считаете, могут ли быть обусловлены эти сбои, например, не только объективными (внешние помехи), но и субъективными (помехи, причиной которых является человек) факторами? Ответ очевиден: да. Как это применимо к нашей теме? Правда и ложь – это некие оценочные суждения, у которых нет четких критериев и определений. Правда и ложь – категории социальные.

Я спрошу вас: кто такой Робин Гуд? Террорист или контртеррорист? Преступник или герой?

¹³ Эжман П. Психология лжи. – СПб., 1999.



Контекст имеет значение! Одно и то же явление в разных контекстах будет оцениваться по-разному. Для государства норманнов Робин Гуд является преступником, а для крестьян – героем.

С этой точки зрения одно и то же высказывание может оказаться и правдой, и ложью, поэтому изучение абстрактных категорий мы оставим философам, психологам и антропологам.

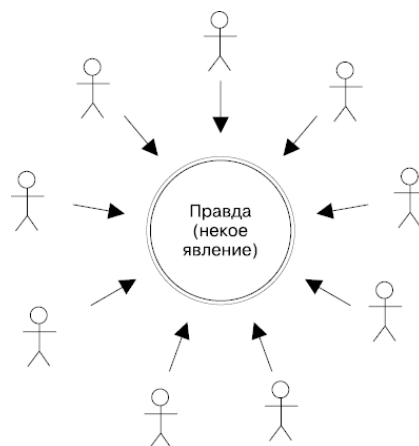
Давайте теперь посмотрим на вторую часть термина «рентная информация». Рента, от латинского *reddita* («отданная назад, возвращенная») – вид дохода, регулярно получаемого с капитала, земли, имущества и не связанного с предпринимательской деятельностью. На основе этого мы употребляем слово «рентный» как термин в значении «приносящий какую-либо выгоду». Таким образом, рентная информация – это информация ценная, приносящая какую-либо выгоду человеку.

Теперь, когда мы определились с понятием рентной информации, можем рассматривать такое явление, как ложь. Для нас ложь – это феномен целенаправленного сокрытия рентной информации. Что это значит?

В данном случае существует всего три основных, базовых ситуации, о которых можно говорить:

- кто-либо владеет рентной информацией, но об этом никто не знает;
- владелец рентной информации скрывает информацию, но не скрывает факт владения этой информацией (это присуще политическому истеблишменту не только у нас, но и во всех странах мира);
- владелец рентной информации скрывает не только информацию, но и сам факт обладания ею; заинтересованные лица знают об этом и начинают борьбу за присвоение данной информации (работа верификаторов, профайлеров, полиграфологов).

В процессе детекции лжи мы работаем в типичной ситуации противостояния владельца рентной информации и претендента на завладение ею, говоря профессиональным языком, виновного, причастного и верификатора. В этом противостоянии владелец рентной информации, отстаивая собственное благополучие, естественно, будет применять специальные методы ее защиты. Иными словами, ложь – это главный способ защиты рентной информации, который использует владелец информации в своем противостоянии с претендентом на ее получение.



Отталкиваясь от этой точки зрения, мы понимаем, что правда – это всего лишь общепринятая, социально приемлемая, одобряемая совокупность точек зрения на какое-то событие. Правда и ложь как амбивалентные явления будут являться конструктами нашего сознания для оценки конкретных действий партнера по коммуникации. Эти действия могут воплощаться в различных формах. Ответ на вопрос может воплотиться в высказывании, которое, с одной стороны, может быть устным или письменным, а с другой – кратким или развернутым. Часто ответ на вопрос человек дает невербально, то есть молчит, но своим поведением, мимикой, жестами показывает свое отношение к происходящему. Эти реакции могут подтверждать как правдивость, так и ложность сообщаемой информации.

Феномен намеренно скрываемой информации подробно рассматривал в своих работах Леонид Георгиевич Алексеев – известный российский полиграфолог, который с 1968 по 1985 г. работал в 25-й и 30-й лабораториях КГБ СССР и является разработчиком дистанционного, а потом и контактного полиграфа, автором исследования психофизиологии детекции лжи, связанного с изучением работы полиграфа и полиграфолога¹⁴. Вслед за Л.Г. Алексеевым мы не работаем с такими понятиями, как правда и ложь, в основе нашей деятельности лежит феномен намеренно скрываемой информации, рентной информации, которая может проявляться при предъявлении стимула в виде коротких ответов «да» и «нет», в виде развернутых ответов, в виде актов мимики и пантомимики. В ситуации намеренно скрываемой информации эти акты будут рассогласованными и проявятся неконгруэнтно, что будет очевидно для подготовленного верификатора.

Следуя этой логике, главное не в том, что отвечает обследуемый на вопрос, а в том, что заставляет его отвечать тем или иным образом, каков психологический или нейропсихологический механизм, формирующий ту или иную реакцию, ведь существует бесконечное множество мотивов, которые могут инициировать ложь, а тем более ее оттенки. Ложь может быть во благо, из сострадания, может зависеть от состояния души, служить достижению высоких (низких – чаще) целей. Будет проверяемый – человек, который находится в состоянии исследования, – говорить правду или лгать, зависит только от него, от его бессознательных и внутренних мотивов. Исходя из этого контекста задача верификатора – решить проблему, найти виновного и не совершить ошибки по отношению к не причастному.

Мы постоянно обращаемся к психологии лжи с точки зрения ее верификации, то есть использования разных методик, таких как инструментальная детекция лжи – опрос с применением полиграфа – и безинструментальная – профайлинг, когда человек исследуется без использования технических средств.

¹⁴ Алексеев Л.Г. Психофизиология детекции лжи. – М., 2011.

Мы помним, что человек – существо социальное, то есть он всегда находится в условиях, когда его оценивают окружающие, этот эволюционный механизм существует давно. В условиях профайлинговой или полиграфной проверки представителем социальной среды, которая формирует мнение о члене стаи, является верификатор-полиграфолог. Для человека очень важно выйти из ситуации, сохранив лицо, потому что социум задает правила игры, а мы хотим быть достойными его членами.

Давайте рассмотрим, как будет себя вести лицо невинное. Непричастный человек думает об одном – представить себя в самом благоприятном для окружающих свете. Как правило, ему непонятен тот контекст, в котором он оказался. Согласитесь, не каждый день мы оказываемся один на один с профайлером или полиграфологом. Человек находится в условиях полной энтропии (неопределенности), что является стрессом само по себе, к тому же это может грозить невозможностью достижения его ближайших планов, жизненных целей, каких-то намеченных перспектив. В этом случае мотив самосохранения, данный человеку от рождения, начинает работать. Исходная целевая установка – достижение успеха – трансформируется. Если человек социально надежен, адаптирован, его мысли направлены на реализацию социальных идей и установок, то он демонстрирует поведение и ответы, которые будут ориентироваться на ценности этой среды. Во время тестирования эти люди демонстрируют поведение, свойственное их типу, характеру, темпераменту, базовым поведенческим реакциям, которые они используют всегда в своей жизни в соответствии со своими ценностными установками, то есть невинный человек демонстрирует свои естественные стереотипы поведения, как правило не меняющиеся. Если верификатор безопасен, то через некоторое время человек невинный успокаивается и спокойно беседует с полиграфологом, профайлером, поскольку ему стало понятно, что его оценивают из обычных, нормальных поведенческих стереотипов. Социум оценивает его так, как это делает всегда.

Совершенно другую картину мы имеем, когда дело касается виновного испытуемого. Мотивом, который становится доминирующим для человека, совершившего асоциальный поступок, является мотив самосохранения, избегания угрозы наказания, то есть в основе лежит страх, именно он заставляет человека вести себя неконгруэнтно, рассогласовывать сигналы, посылаемые вовне. Причастному также свойственно желание проявить себя как личность социальную, он точно так же пытается вести себя в соответствии со своими базовыми поведенческими стереотипами, но, поскольку есть страх, связанный с угрозой наказания, есть совершенный поступок, идущий вразрез с ценностями, возникает несоответствие поведенческих признаков, которые может увидеть верификатор.

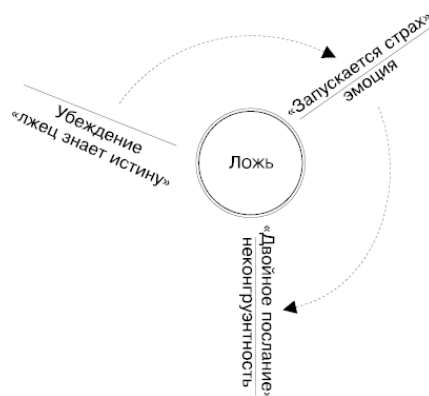


В итоге мы пришли к тому, что не ложь, понимаемая как термин, обозначающий гамму явлений, которые сопровождают процесс коммуникации при действии мотива самосохранения, лежит в основе поведения причастного лица, а боязнь разоблачения и осознание вины перед социумом является причиной возникновения реакций. Говоря другим языком, если человек осознает, что скрывает информацию по поводу совершенного поступка, и ожидает

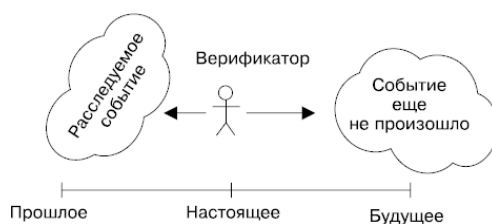
возможную расплату за содеянное, то реакция будет. Если человек не понимает, что совершил противоправное деяние, то и реакция будет отсутствовать.

Таким образом, нас в большей степени интересует не ложь как вербальный феномен, а ее коммуникативные проявления, связанные с тем, как человек пытается адаптироваться к процедуре проверки, поэтому мы рассматриваем поведение причастного, в том числе ложь, как механизм адаптации. И как любой механизм адаптации, мы будем анализировать этот феномен сквозь призму трех условных моментов:

- механизм адаптации;
- структура убеждения;
- «двойное послание», или неконгруэнтное поведение, то есть противоречие сигналов тела словам.



Все перечисленные особенности связаны между собой и вытекают одна из другой. Эмоция возникает в том случае, когда есть убежденность, а противоречивое послание возникает тогда, когда человек не верит в то, что говорит, то есть убежденность отсутствует. Согласитесь, не самая комфортная ситуация, когда вы понимаете, что обладаете некой рентной информацией, и должны сказать социуму, что такого поступка в вашей прошлой жизни не было.



Феномен намеренно скрываемой информации позволяет нам утверждать, что верификатор не является ни гадалкой, ни экстрасенсом. Верификатор, профайлер, полиграфолог всегда работают с линией времени «настоящее – прошлое», потому что преступление: мошенничество, кража, любое другое противоправное действие – находится в прошлом опыте человека. При проверке мы не работаем с будущим, поскольку оно вероятно, мы работаем с прошлым, которое составляет структуру нашего опыта.

Глава 3. Детектор ошибок, или Как наш мозг реагирует на ложь

Удивительно, но человек начинает обманывать или проявлять свою склонность к обману фактически с самого момента рождения. Младенцы активно пользуются чем-то вроде обмана: Иэн Лесли называет это явление плутовством¹⁵, Пол Экман – жульничеством¹⁶.

Например, девятимесячный малыш пытается изобразить смех, чтобы окружающие обратили на него внимание и он смог оказаться в обществе взрослых. Маленькая девочка протягивает руки к своей матери, чтобы та обняла ее, и вдруг резко отдергивает их и при этом задорно смеется.

Существуют и другие формы обмана, которыми пользуются дети, это обусловлено необходимостью достижения самых простых целей и, как правило, очень быстро вызывает раскаяние. Подобные примитивные формы лжи появляются почти одновременно с первой попыткой общения, поэтому мы можем говорить о том, что ложь сопровождает нас с момента рождения.

В результате многочисленных эмпирических исследований психологи установили, что в возрасте трех с половиной – четырех лет дети начинают врать с большим энтузиазмом и превращаются в искусных лжецов. Ложь у них становится одним из элементов жизнедеятельности.

Виктория Талвар (профессор университета Макгилла, Монреаль, Канада) посвятила долгие годы своей профессиональной деятельности наблюдению за тем, как лгут дети, как они вырабатывают в себе чувство хорошего или плохого, как учатся пользоваться обманом в своей жизни. Исследователь провела эксперимент под названием «искусственное сопротивление обману», или «игра в подглядывания»¹⁷.

Способность мыслить и чувствовать дается нам от рождения. Большинство эмоций, особенно позитивных, формирует характер и личность человека, а эмоция страха делает самое главное для человека, даже для самого маленького: она формирует способность к выживанию, то есть способность быть успешным в нашем сложном мире.

Эксперимент проводился следующим образом: после знакомства и установления контакта исследователя и ребенка последнему предлагалась игра на угадывание. Ребенка усаживали лицом к стене и доставали какую-нибудь игрушку. Задача испытуемого заключалась в том, чтобы по звуку определить, какой предмет его издавал. В процессе ребенку предъявлялись три игрушки. Первая и вторая обладали каким-нибудь характерным звуком, достаточно понятным малышу, а третья либо не издавала звука, либо звук носил нейтральный характер. Первые две позиции ребенок угадывал очень быстро, с третьей же происходила следующая ситуация: исследователь выходил из комнаты и просил, чтобы ребенок не подсматривал. Естественно, когда исследователь возвращался, то делал все возможное, чтобы ребенок слышал, как он идет. Испытуемый смотрел на игрушку, и когда исследователь возвращался в кабинет, где проводилось исследование, то ребенок с радостью и гордостью давал правильный ответ. После этого исследователь задавал вопрос, подглядывал малыш за игрушкой или нет. Дети трехлетнего возраста и младше в большинстве своем сразу признавались, что подглядывали, а дети 6–7 лет в 95 % случаев использовали ложь с целью доказать, что угадали, какая это игрушка.

¹⁵ Подробнее см.: *Лесли И.* Прирожденные лжецы. Мы не можем жить без обмана. – М., 2012.

¹⁶ *Экман П.* Почему дети лгут. – М., 1993.

¹⁷ *Лесли И.* Прирожденные лжецы. Мы не можем жить без обмана. – М., 2012.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.