



МЕЖДУНАРОДНАЯ  
АКАДЕМИЯ  
ИССЛЕДОВАНИЯ ЛЖИ

ЛЮДМИЛА  
МАРТЬЯНОВА

**ПОЙМАТЬ**



**ЛЖЕЦА**



Психология поведения

Людмила Мартьянова

**Поймать лжеца**

«Издательство АСТ»

2023

УДК 159.9  
ББК 88.3

**Мартьянова Л. М.**

Поймать лжеца / Л. М. Мартьянова — «Издательство АСТ»,  
2023 — (Психология поведения)

ISBN 978-5-17-154826-1

Вы когда-нибудь ловили супруга, делового партнера, друга или ребенка на циничной лжи? Как же распознать ложь и приблизиться к истине? Книга, которую вы держите в руках, расскажет, как это сделать. «Поймать лжеца» – легкое в освоении научно-популярное руководство, которое поможет научиться понимать мысли человека по выражению его лица, расшифровывать язык тела и распознавать манипуляции обмана. На основе научных исследований и примеров из реальной жизни автор объясняет, как узнать ложь и защитить себя. В конце каждой главы даны практические задания, выполнение которых позволит эффективно освоить новые навыки и ловить лжецов. Людмила Мартьянова – профайлер-верификатор и полиграфолог с большим опытом работы в области детекции лжи и профайлинга. Она является преподавателем-инструктором и куратором обучающихся курсов в Международной академии исследования лжи.

УДК 159.9

ББК 88.3

ISBN 978-5-17-154826-1

© Мартьянова Л. М., 2023  
© Издательство АСТ, 2023

## Содержание

Для кого эта книга	6
Техника безопасности	8
Правда и ложь	10
Детекция лжи	13
Принципы верификатора[1]	16
Принципы детекции лжи	22
Формула верификатора: стимул и реакция	26
Вопросы в детекции лжи	29
Постулаты реакции	33
Конец ознакомительного фрагмента.	35

# **Людмила Мартянова**

## **Поймать лжеца**

© Международная академия исследования лжи, 2023

© ООО «Издательство АСТ», 2023

## Для кого эта книга

В твоих руках книга-проводник в мир безынструментальной детекции лжи, написанная простым языком и проиллюстрированная понятными примерами. Ты не случайно взял в руки эту книгу. Возможно, тебя обманывали не раз, и тебя подобное не устраивает. Вероятно, ты хотел бы знать, как предотвратить это, как уменьшить количество лжи в своей жизни, и иметь возможность разоблачать обманщиков. На нашей планете не существует ни одного человека, который бы не был обманут за всю свою жизнь. И нет ни одного человека, который никогда не обманывал. Ложь повсеместна и неискоренима. От нас скрывают правду много раз в день в силу разных причин. Есть та ложь, которая не приносит огорчений, например, ложь мамы своему маленькому ребенку о том, что его рисунок самый красивый. Или ложь супруга о том, что борщ его благоверной самый вкусный и ароматный. Эта ложь не имеет намерения нанести вред тому, к кому она обращена. Но есть и та ложь, которая может привести к страшным или печальным последствиям, привести к значительным потерям, ущербу, утрате доверия к людям. Можно ли научиться выявлять такую ложь?

Меня всегда интересовали люди и мотивы их действий. Вся моя профессиональная деятельность была связана со сферой «человек-человек», я посвятила изучению особенностей людей и их психологии много лет. Последние 10 лет я занимаюсь детекцией лжи и профайлингом, и хочу поделиться с тобой своими знаниями и опытом. В этой книге ты найдешь ответ на вопрос, как разоблачить лжецов. Я представлю стройный системный исследовательский подход к безынструментальной детекции лжи. Ты узнаешь о правилах и принципах верификации, о научном подходе к выявлению признаков лжи с помощью анализа реакций на разных каналах тела, прочтешь о новых способах получать нужную информацию от собеседников, о возможности выявления скрываемой информации в различных жизненных ситуациях. После каждой главы тебя ждут практические задания, обработка которых позволит эффективнее учиться новым навыкам и разоблачать ложь.

Эта книга будет полезна всем людям, кто сталкивался и сталкивается с обманом и хитростью, то есть всем людям без исключения. Особенно интересна она будет тем, кто профессионально занимается верификацией: полиграфологам, сотрудникам правоохранительных органов, андеррайтерам, юристам. И тем, кому в рамках профессиональной деятельности необходимо разбираться в людях и их мотивах: собственникам бизнеса и руководителям отделов, переговорщикам и специалистам по подбору персоналу. Каждый читатель, интересующийся психологией и саморазвитием, найдет в этой книге много любопытного для себя.

Я расскажу о своем опыте и опыте своих коллег, уважаемых учителей и наставников в области инструментальной и безынструментальной лжи, десятилетиями собирающих обширную научную базу, об ошибках и успехах, удачах и провалах, раскрою часть профессиональных секретов, проведу за руку через свои истории к целостному пониманию этой невероятно интересной области знаний. После прочтения книги твой мир не будет прежним. Если ты готов к этому, тогда добро пожаловать в мир безынструментальной детекции лжи.



## Техника безопасности

У любой высокорисковой профессиональной деятельности есть своя техника безопасности, знать и соблюдать которую жизненно необходимо. Она включает в себя систему организационных мероприятий, технических средств и методов, предотвращающих воздействие на работающих сотрудников опасных производственных факторов. В нашей деятельности верификаторов есть свои риски. Они связаны не с непосредственными угрозами для жизни (хотя и такое бывало), а с другими видами опасностей.

После проведенных тренингов по детекции лжи я нередко получала обратную связь, которая не всегда радовала. И дело тут не в качестве или количестве знаний, которые получали ученики, а в том, что успешно обученные, но не проинструктированные по технике безопасности люди начали сталкиваться с последствиями знаний, которые они понесли в мир. Ссоры, разводы, увольнения с работы, испорченные отношения с близкими – вот неполный перечень проблем, с которыми они столкнулись. Все это привело к тому, что перед нашими курсами я предупреждаю учеников, что есть техника безопасности, которой нельзя пренебрегать, если хочешь экологично использовать свои знания, и не навредить ни себе, ни другим людям. Предлагаю ознакомиться с техникой безопасности:

**1. Береги близких людей от своих знаний.** После того, как ты получил «очки-сканеры», не торопись их надевать и использовать по отношению ко всем людям. И, конечно, совсем не обязательно доводить свою миссию по очищению планеты от лжецов до конца. Твои родные и близкие люди совсем не виноваты в принятом тобой решении. Не зря есть хорошее выражение, которое я слышала в каком-то голливудском блокбастере: «Чем больше сила, тем больше ответственность». Бравирова умениями, разоблачая маму, которая хотела уберечь тебя от неприятных эмоций, на лжи, ты не сделаешь хорошо ни себе, ни ей. Твои родные имеют право на свои секреты, и даже если это уже не только их секреты, им совершенно необязательно об этом знать.

**2. Ложь повсюду.** Будь морально готов к тому, что неискренность ты обнаружишь и там, где совершенно этого не ожидал. Да, любимому человеку могут совсем не нравиться твои фирменные сырники, а подруга, как оказалось, не настолько сильно радуется твоим успехам. Считай, что, получив знания, отличающие тебя от других людей, ты взял на себя обязательство принимать людей и их выборы такими, какие они есть, не требуя от них кристальной честности.

**3. Выбирай безопасную практику.** Если сильно хочется попрактиковаться, то делай это в нейтральных, безопасных контекстах и ситуациях. Есть обучающие материалы, телепередачи, пресс-конференции политических деятелей, интервью, в конце концов, продавцы в магазинах и официанты в ресторанах. Границы родных и близких надо уважать. Если конечно, речь не идет о том, что курсы по верификации лжи ты посетил с целью дальнейшего выведения на чистую воду своего близкого человека. Но даже тогда будь аккуратен, внимателен, эмпатичен, не торопись с выводами и пользуйся принципами верификатора.

**4. Эмпатия и объективность.** На первом месте среди мотивов при использовании знаний должна стоять эмпатия, желание понять мир другого человека, а затем уже и техническая сторона вопроса. Не ищи там, где при первом рассмотрении не обнаружил ничего из тех признаков лжи, о которых я расскажу в этой книге. Кто ищет, тот всегда найдет. А это уже не похоже на объективный анализ и беспристрастный взгляд.

**5. Прибереги активную фазу на будущее.** Допросы с пристрастием, провокации в духе Менталиста и доктора Лайтмана оставь для кинематографа. Будь наблюдателем, собирай информацию, обогащай инструментарий и совершенствуй качества, необходимые успешному верификатору. В начале этого интересного пути это более важно.

Очень надеюсь, что данная глава убережет тебя от необдуманных действия, слов и деструктивных эмоций. Теперь, дорогой друг, получив необходимый инструктаж, можно отправляться дальше за знаниями. В добрый путь!



## Правда и ложь

На бытовом уровне мы все понимаем, что такое ложь. Директор, который пообещал повышение зарплаты, а потом сослался на тяжелую экономическую ситуацию в стране, солгал. Муж, который поклялся в верности у алтаря, но завел любовницу, оказался гнусным обманщиком. Подруга, говорившая, что всегда будет поддерживать, оказалась той самой любовницей. Казалось бы, все просто, они все лжецы. Однако это не так. В этой главе я расскажу о том, что такое правда и ложь, обозначу критерии лжи и познакомлю с рядом ракурсов на феномен лжи.

Эпиграфом к дальнейшему повествованию хочу добавить цитату индийского политического деятеля Джавахарлала Неру: «Правда слишком многогранна для того, чтобы кто-либо позволял себе думать, что он знает всю правду». При распознавании лжи я не ищу правду. Правда и ложь – это оценочные суждения, абстрактные размышления, софистические изъяснения. Зачастую они не имеют ничего общего с реальностью, либо отражают незначительную ее часть. Правда и ложь – это такие социальные категории, которыми пользуются люди для аргументации своего мнения. И любой человек склонен одно и то же событие оценивать по-разному, исходя из текущего контекста и личных предпочтений.

Проиллюстрирую свою мысль следующим примером. Пожалуй, нет ни одного человека, который не слышал историю о Робине Гуде. История благородного разбойника из Шервудского леса, грабившего богатых, чтобы раздать награбленное бедным. И мало у кого возникают сомнения о неправомерности действий разбойника. С точки зрения бедных жителей Ноттингема, Робин Гуд являлся героем, спасателем, благодетелем. Но ведь у этой истории есть и другая сторона. Для местных властей, Робин Гуд являлся злостным нарушителем порядка, опасным преступником, террористом. И каждая из сторон имеет право на такое мнение. И это будет правдой для них. Именно поэтому правда мне интересна в меньшей степени, она хрупка и эфемерна, я не ищу ее при оценке информации. В большинстве случаев, это мнение, оценка, выгодная сторона вопроса, иллюзии. Находить ложь проще, но тоже с рядом оговорок. Для чего мы и познакомимся с критериями лжи, чтобы понимать, что является ложной информацией, а что истинной. Существует несколько базовых критериев:

### **1. Искажение и/или сокрытие какой-либо части истинного сообщения.**

Это самый понятный и основополагающий критерий. Какая-то часть сообщения не является истинной или намеренно утаивается, обобщается или опускается. Примером может служить типичная ситуация, когда сотрудник проспал и опоздал на работу. Так как признаваться в этом своему начальнику желания нет, он придумывает пробку в дороге (застревание в лифте, родившую кошку), или еще что-то, что является более уважительной причиной, нежели сладкий сон по утрам.

### **2. Умысел.**

Бывают ситуации, когда человек, по его мнению, говорит правду, но она таковой не является. Что вовсе не означает, что он лжет. Ложь появляется только тогда, когда человек делает осознанный выбор не говорить правду. Для этого есть мотив, свои плюшки и осознание неправды. Тебе необязательно знать, что за мотив, тебе достаточно понимать, что ложь – это не случайность в данном случае. И если человек сам находится в заблуждении, полагая, что его информация является истинной, он не является лжецом. И никаких признаков лжи при оценке его слов ты не обнаружишь.

### **3. Рентная информация, предполагающая выгоду.**

Из школьной программы по истории ты когда-то давно, изучая эпоху феодализма, слышал слово «рента». Рента – это вид дохода, регулярно получаемого с капитала, имущества, земли и не связанного с предпринимательской деятельностью. При обмане рента информация – это информация, позволяющая владельцу информации иметь определенное преимущество, процент «прибыли», как в виде позитивных дивидендов, так и в виде избегания наказания. Например, рента информацией сотрудника, укравшего ноутбук из офиса, является факт кражи и наличие у себя этого ноутбука. Рента информацией неверного супруга является любовница и факты измены.

#### **4. Жертва обмана не предупреждена об обмане.**

Важность этого критерия понимаешь, когда начинаешь анализировать деятельность иллюзионистов, актеров, деятелей театра и кино. По вышеперечисленным критериям они все попадают под звание лжеца. Они искажают информацию, делают сие намеренно и осмысленно, и получают за это гонорар. Значит ли, что они нас обманывают? Нет, потому что мы, как зрители и почитатели искусства, договариваемся об этом заранее. Мы покупаем билеты на представления и спектакли, с удовольствием смотрим шоу по телевизору. То есть мы предупреждены заранее об этом, что не дает нам стать обманутой стороной.

Теперь, когда ты познакомился с критериями лжи, пришло время разобрать формулу возникновения лжи. Я ввожу новый термин для описания лжи – феномен намеренно скрываемой информации. Именно этим сложным понятием дальше я буду обозначать ложь. Но для упрощения своего дальнейшего повествования, буду обращаться к слову «ложь» (или обман). Феномен намеренно скрываемой информации рассматривается с нескольких ракурсов.

Первый ракурс: ложь как система убеждений. Убеждение в этом контексте – это твердая вера во что-либо на основании прошлого повторяющегося опыта. Например, убеждение, что «помыл машину – пошел дождь». Все случаи, которые попадают под это убеждение, запоминаются, подкрепляя его. Противоположные случаи игнорируются и не замечаются. Так, убеждение представляет собой двоичную структуру: некоему опыту есть сенсорное подкрепление (информация, обнаруживаемая с помощью органов чувств). Другими словами, существует некий факт, которому находится подтверждение снова и снова. Как это выглядит в жизни и как связано с ложью, продемонстрирую таким примером. Маленькая девочка, балуясь в комнате, случайно разбивает мамину вазу. Она пугается и понимает, что мама за это может наказать, например, лишив десерта на ужин. Формируется потребность во лжи, где мотивацией обмана является желание избежать наказания. Когда мама обнаруживает разбитую вазу, девочка утверждает, что не заходила в комнату и не трогала вазу. У мамы нет оснований не верить дочке, и она говорит, что верит ей. Так, скрыв истину, девочка избегает наказания. Этот новый урок ею усвоен. В других подобных ситуациях она снова прибегает к этому способу. Так устанавливается новая модель поведения, нейронная связь, установка на ложь в ситуации, где тебя могут наказать. При повторении опыта формируется убеждение: «если я совру, меня не накажут».

Следующий ракурс для рассмотрения: ложь через призму эмоций. Эмоции – это система обратной связи, они сигнализируют о той или иной ситуации. Мы все испытываем эмоции, и именно они нам нужны для принятия решений. Эмоции как сигналы зародились у человека как средство выживания и адаптации, их почти невозможно контролировать полностью. А это значит, что я могу разоблачать лжецов, распознавая их эмоции в ответ на вопросы, которые задаю. Особенно ярким будет проявление эмоции, если мотивация на успешную ложь высока.

В начале своей профессиональной деятельности, не имея опыта участия в расследованиях по уголовным делам, я расспрашивала своего опытного коллегу, прошедшего «огонь-водо-медные трубы» о его опыте работы в делах с убийствами. И для меня было откровением, что для него было проще работать с тяжкими преступлениями, нежели с выявлением факторов

риска у кандидатов при трудоустройстве. Как мне объяснил коллега, тех, кто совершил тяжкое преступление видно сразу, они находятся под гнетом эмоции страха, которую ничем не перебить, не вытеснить и не спрятать. Их мотивация успешной лжи очень высокая, цена вопроса запредельная, это и формирует высокую интенсивность эмоции. В главе, посвященной описанию невербальных реакций, я расскажу о тех эмоциях, которые испытывают лжецы, более подробно.

И еще один ракурс для рассмотрения: ложь как адаптация. Это значит, что в текущей ситуации лжец не нашел другого выхода, кроме как соврать. Здесь вспоминается один из принципов НЛП, что «любое поведение имеет позитивное намерение», то есть является ценным для человека в этот момент. Значит, для другого поведения у человека не было ресурсов, сил, вариантов.

Не буду уходить в дебри, я поверхностно описала эти ракурсы для того, чтобы ты рассматривал ложь как более сложное явление, нежели часто описывают в своих трудах авторы. И использовал полученные знания для более эффективной верификации лжи.

Теперь, когда я познакомила тебя с таким феноменом как ложь, можно дать определение, которого придерживается ряд авторов:

***Ложь** – это умышленное введение в заблуждение, по причине владения лжецом рентной информацией, которая став известной жертве обмана способна нанести лжецу вред в виде угрозы наказания и разрушить намерение лжеца иметь позитивную социальную оценку со стороны общества и окружающего лжеца контекста.*

И прежде чем я закончу эту главу, упомяну еще одну мысль, вынесенную за скобки. Мы, верификаторы, работаем в контексте, где есть минимум 2 субъекта, один лжец, другой – жертва обмана. Мы не работаем с самообманом. С самообманом работают другие специалисты своими методами. И здесь уместно вспомнить слова французского писателя Франсуа де Ларошфуко: «Не следует обижаться на людей, утаивших от нас правду: мы и сами постоянно утаиваем ее от себя».

*Задание для самостоятельной работы: вспомни несколько случаев, когда ты обманывал другого человека, разложи эти случаи по критериям лжи.*



## Детекция лжи

Теперь, когда ты узнал, что такое ложь, я расскажу о том, с помощью каких методов ее можно верифицировать и какие особенности детекции лжи надо знать.

**Детекция лжи** – это совокупность методов по выявлению намеренно скрываемой информации и оценки достоверности сообщаемых сведений. Методы детекции лжи делятся на инструментальные и безинструментальные. К инструментальным методам относится верификация с использованием различных физических приборов и приспособлений. Одним из самых известных приборов является так называемый детектор лжи – полиграф. Есть и другие приборы, использующиеся при распознавании лжи, например айтрекер. Для использования этих приборов тебе понадобятся определенные компетенции и подготовка. Безинструментальные методы опираются на верификацию с использованием органов чувств: зрения, слуха, осязания для регистрации изменений при оценке поведения человека и анализа достоверности предоставляемой информации. Зачастую люди используют эти методы неосознанно, интуитивно, подмечая, что человек повел себя по-другому, иначе, что подводит их к мысли об обмане.

В процессе чтения этой книги ты познакомишься с безинструментальными методами детекции лжи. Я научу определять признаки лжи по разным каналам и типу реакций: физиологической, невербальной и вербальной. Признаки лжи – это часто встречающиеся варианты поведения/изменения/речи в реакциях людей, скрывающих информацию. Несмотря на то, что все люди разные, тем не менее мы имеем дело с одним биологическим видом, что и предопределяет схожесть реакций в определенных границах.

Относительно распознавания лжи, тебе следует знать о некоторых особенностях этой области знаний:

**1. Детекция лжи исследует прошлый опыт человека.** С помощью методов детекции лжи ты можешь узнать только о том, что запечатлено в памяти обследуемого человека, как прошедшее, его действия, поступки, факты из жизни. То есть то прошлое, которое нельзя изменить и переписать. Детекция лжи не может быть направлена на выяснение будущих поступков и действий. Другое дело, что на основании прошлого опыта я могу предсказать возможное будущее человека. Естественно, прогноз будет иметь вероятностный характер. И на этом специализируется другая область психологических знаний – профайлинг как профилирование, составление психологического портрета, о котором речь в этой книге идти не будет.

Бывают случаи, когда мои заказчики присылают техническое задание, в котором просят узнать с помощью полиграфа, будет ли кандидат передавать конфиденциальную информацию в будущем конкурентам компании. Конечно же, в рамках одной только детекции лжи я не отвечу на этот вопрос. Однако с помощью верификации я смогу сказать, передавал ли этот кандидат конфиденциальную информацию на прошлых местах работы. И если на каждом из прошлых мест работы он «забирал» базу данных и передавал в новую компанию, куда он устроился, то вывод напрашивается сам по себе.

**2. Вероятность выявления скрываемой информации не превышает 99 %.** Есть ряд ограничений относительно возможности выявить сокрытие информации, о них я расскажу в главе, посвященной стимулам и реакциям в детекции лжи. Но есть и хорошая новость. Вероятность возможности выявления сокрытия информации высока. Для повышения вероятности

используют комплексный подход: инструментальные и безынструментальные методы, анализ и оценку вербальной составляющей, гипноз, когнитивное интервью и другие.

**3. Для детекции лжи необходимы разные компетенции.** Если ты смотрел сериал «Обмани меня», в котором главный герой доктор Лайтман определял ложь почти по запаху, то есть быстро и легко, то могло сложиться ошибочное впечатление, что так и происходит в жизни. Это совсем неверно. Для эффективного верификатора необходимы такие качества, навыки и особенности, как: наблюдательность, вдумчивость, детальность, въедливость, умение находиться в активном внимании длительное время, высокий интеллект, широкий кругозор, умение абстрагироваться, доброта, гуманизм, хитрость, умение манипулировать, настойчивость, внимательность, развитые аналитические способности, высокий эмоциональный и социальный интеллект. Все это можно в себе развить и повышать свою эффективность.

В рамках этой книги я буду рассказывать о детекции лжи по такой структуре:

**Принципы верификатора** – основополагающие важные принципы, на которых строится наша работа и знать которые необходимо всем верификаторам.

**Принципы детекции лжи.** Здесь кратко, но емко об основных положениях в этой области, с чего начинается детекция лжи и какие элементы базовой линии поведения мы исследуем.

**Формула верификатора.** Глава о том, на основании какой формулы мы изобличаем лжецов, о видах стимулов и типах реакций.

**Стимулы в детекции лжи.** Глава о том, какими инструментами может пользоваться верификатор в своей работе, какие виды вопросов существуют и в каких случаях ими пользоваться.

**Постулаты реакции.** Здесь ты узнаешь об условиях, при которых ты получишь реакции, которые сможешь интерпретировать.

**Физиологические реакции.** В этих главах я расскажу о точке ориентировочного замирания и признаках лжи через проявления вегетативной нервной системы: с чего начинается ложь и о физиологических проявлениях стресса.

**Вербальные признаки лжи.** Здесь ты узнаешь о структуре речи людей, скрывающих информацию, о том, как проявляются их стратегии, какие формы лжи существуют и на какие дополнительные аспекты обращать внимание.

**Невербальные реакции.** Глава о невербальном поведении, о сигналах тела и жестах, встречающихся у лжецов.

**Эмоции в детекции лжи.** Здесь я остановлюсь подробнее на эмоциях, которые испытывают лжецы, расскажу, как их определить, как они проявляются на лице.

**Формула успеха.** В этой главе ты узнаешь об установке и ее необходимости для эффективной верификации лжи.

**Раппорт и подстройка.** Здесь расскажу о легких манипуляциях, которые облегчат работу верификатора и помогут в получении признаний.

**Провокации как часть работы верификатора.** В этой главе я расскажу, что делать, если обследуемый не признается или идет в конфронтацию, а также о том, какие провокации изначально вплетены в работу верификатора.

**Получение признаний.** Несколько глав о секретах профессионалов: как получать признания, какие способы и приемы существуют.

**Групповая профайлинговая беседа** – глава о том, как проводить беседу с большим количеством подозреваемых одновременно и «отфильтровывать» непричастных сразу.

**Измены.** Глава о том, какие признаки измены существуют, и какие правила стоит соблюдать при анализе поведения партнера.

*Вопрос: что нового ты узнал из этой главы?*



## Принципы верификатора<sup>1</sup>

В этой главе я познакомлю тебя с основными принципами и заповедями профессиональных верификаторов. Это описание тех негласных правил и «скользких» мест, где начинающему будет сложно не совершить ошибку.

Основу системного подхода составляют принципы (пресуппозиции), которые передали прекрасные учителя и наставники, принципы, которые были выведены при наблюдении за опытом успешных верификаторов. Мудрость талантливых, трудолюбивых, увлеченных профессионалов своего дела, таких как: П. Экман, Н. Гордон, В.В. Коровин, А.Ю. Молчанов, М.М. Пелехатый, Ф. Пьюселик, Е.В. Спирица и др. удалось перенять благодаря моделированию их базовых установок и аксиоматических убеждений. Выведенные принципы являются заповедями любого верификатора, предписаниями, которые направляют деятельность верификатора в правильное русло и позволяют становиться эффективными в своей работе. Для любого специалиста и только входящего в профессию новичка они должны стать не просто правилами поведения, а убеждениями и стратегиями поведения. Как правила дорожного движения написаны кровью, так и эти принципы написаны ошибками и промахами верификаторов. Соблюдение принципов – своего рода гарант действенности методик и результативности работы специалиста.

Как сказал мой наставник, один из ведущих российских специалистов в области инструментальной лжи, мудрейший Валерий Владимирович Коровин: «Есть три профессии, которые способны изменить судьбы людей: учитель, врач и полиграфолог». Стоит упомянуть, что деятельность верификатора в идеале включает в себя и компетенции полиграфолога. Говоря о специфике деятельности, не зря отмечают, что у каждого полиграфолога есть свое кладбище. Его наполняют те люди, которые были, к сожалению, несправедливо обвинены. Это и есть вторая грань данной профессии. Чтобы предотвратить ошибки Отелло, нам нужны советы опытных и профессиональных экспертов. Считаю, что принципы – это хорошие советы профессионалов, на которые можно и нужно опираться и к которым необходимо прислушиваться.

**Принцип 1: Человековедение и эмпатия на первом месте.** Все остальные принципы должны проходить через призму этого важного убеждения. Без него невозможна профессия верификатора. Основная соль вышеозначенного принципа в том, что в ходе работы ты должен найти, в первую очередь, невиновных людей, найти тех, кто не скрывает информацию, снять с них необоснованные обвинения и подозрения. Причастные никуда не денутся.

Если перед тобой обследуемый и ты пока не знаешь, виновен он или нет, независимо от той роли, которую ты исполняешь, важно относиться к человеку напротив как к человеку. Ты не судья, ты объективный фиксатор информации. Разница между вами лишь в том, что вы с ним сидите на разных местах. Так случилось. Отнесись к нему не как к потенциальному причастному, не как «к вору» или «убийце», а как к человеку, независимо от того, чем закончится проверка.

Вторая часть принципа связана с эмпатией. Эмпатия – умение чувствовать другого человека, его переживания и эмоции, встать на место человека. Без этого социального навыка также невозможна детекция лжи. Способность точно декодировать невербальные сигналы, верно их интерпретировать является частью социальной компетенции, напрямую связанной с развитием в себе навыка сенсорной чувствительности. Эмпатия позволяет на уровне сенсорной чувствительности, чувствования другого человека увидеть неконгруэнтность, фальшь. Развивая

---

<sup>1</sup> Полное описание всех принципов можно прочитать в книге Л. Мартьяновой «Обмани меня: 25 заповедей в поиске лжи».

эмпатию, ты становишься чувствительным прибором, который сонастраивается с человеком и лучше понимает его.

**Принцип 2: Карта не есть территория.** Этот принцип пришел из нейролингвистического программирования и семантики, и заключается в идее, что не существует такого явления, как объективный опыт. Люди в действительности не обладают доступом к абсолютному познанию реальности, и все, чем они обладают, это набором убеждений – «карт» – относительно реальности, создаваемых ими в течение жизни. Карты состоят из наших ценностей, установок, языка, убеждений, воспоминаний, опыта и других психологических фильтров, поэтому они определяют и контролируют наше восприятие и наши реакции. Мы реагируем не на реальный мир как таковой, а на то, как он отражен в нашей карте мира. У нас у каждого есть свой собственный уникальный опыт. Но зачастую мы уверены в том, что абсолютно все то же самое, что есть у нас, есть в голове и у другого человека. Эффективная коммуникация возможна только там, где есть пересечение «карт». Поэтому прежде, чем о чем-то договариваться с кем-то, нужно понять: совпадают ли ваши карты? В обычной жизни, если они не совпадают, люди начинают меряться картами, выяснять, у кого правильней «глобус». Мы привыкли быть правыми. Задача верификатора – «растянуть» свою карту до карты обследуемого, а не «натянуть» свою карту на «чужой глобус». Опускаем все свои знания, становимся любопытным ребенком, который пытается понять этот сложный мир, в данном случае – мир другого человека. И только после этого доносим свои мысли на его языке, чтобы увеличить площадь соприкосновения карт.

**Принцип 3: Верификатор неэкологичен, и в этом его экология.** В своей работе верификатор часто использует неэкологичные методы, тем самым решая более благородную задачу, по сравнению с теми средствами, которые он использует. Так сложилось, что то поле, на котором играет верификатор, нередко требует применения тяжелой артиллерии. Некоторые наблюдатели могут воспринять его действия как неэтичные, негуманные. Но это только при первом рассмотрении. Вся внешняя неэкологичность связана с экологичностью цели, которая стоит перед верификатором. Этот принцип особенно важно помнить, когда работаешь над получением признания, используя провокации.

**Принцип 4: Вся детекция лжи основана на лжи.** Да, в своей деятельности верификаторы обманывают людей, причем постоянно. Но без этого не обойтись. Нельзя играть на поле противника по своим правилам. Необходимо принять его правила и делать ход. Только так я могу выиграть, а другими словами, обнаружить правду, раскрыть ложь. Обман проявляется в работе на разных этапах. В легенде верификатора, в установке на непогрешимость методов и свой профессионализм, в предъявлении стимулов, в блефе и провокациях, в ролях, которые играет верификатор. О большей части инструментов я расскажу в следующих главах. Верификатор, несмотря на всю парадоксальность утверждения, должен научиться обманывать стройно, грамотно и невозмутимо. Конечно же, соблюдая условия достаточности и необходимости, не применяя обман сверх меры и без надобности. В работе ты решаешь свою задачу. К сожалению, ты ее не решишь, если будешь излишне правдив. Таковы условия игры. Остается только принять это в своей работе и двигаться дальше, повышая свою эффективность как специалиста.

**Принцип 5: Провокации – обязательная часть работы верификатора.** Они вкупе с предыдущим принципом обеспечивают возможность работы верификатора «под ключ», до полного завершения, где это возможно. Я говорю о получении информации от причастного, о

получении признания от виновного. Теме провокаций я посвятила отдельную главу, в которой ты узнаешь методы и приемы провокатора-верификатора.

**Принцип 6: Полиграф обмануть можно, верификатора – сложно.** Не все верификаторы используют инструментальные методы детекции лжи (полиграф). Но как показывает практика, большая часть специалистов приходят к мнению, что полезно владеть всеми методами верификации. Принцип говорит о том, что полиграф – это всего лишь машина, которая фиксирует динамику изменений физиологических показателей организма. Если использовать методы противодействия полиграфу, можно добиться результата, при котором вынести решение о причастности или непричастности человека будет невозможно. К счастью, решение в отношении человека принимается не только на основании анализа полиграмм. Как только человек зашел к тебе, ты уже оцениваешь его. Анализу подвергается общее поведение, латентное время ответа на вопросы, подвижность, эмоциональность, адекватность реакций при ответах на вопросы в предварительной беседе, естественность и конгруэнтность, и другие параметры.

**Принцип 7: Верификатор всегда безопасен.** Как ты думаешь, тревожится ли непричастный человек, если перед ним находится верификатор? Даже непричастный может переживать и испытывать страх, особенно если сам специалист упивается производимым впечатлением и не делает ничего, чтобы утилизировать эту эмоцию. В процессе исследования верификаторы ищут у обследуемого эмоцию страха, связанную с возможностью разоблачения. А если ты будешь опасен и внушать опасения обследуемому, то не поймешь, чем вызвана эта эмоция: причастностью или контекстом. Если верификатор демонстрирует собой угрозу, дать точный ответ о причастности или непричастности невозможно. Нарушение данного принципа автоматически приводит верификатора к ошибке Отелло – обвинения невиновного. Примером безопасного поведения может служить главный герой сериала «Лейтенант Коломбо». Помнишь, какой он был? Нелепый, помятый, в старом пальто, к месту и не к месту шутивший и рассказывающий истории про свою жену, собаку и тещу. При этом он был мягким и безопасным, и всегда забывал задать свой самый главный вопрос, поэтому снова и снова возвращался. И все-таки задавал этот вопрос. Его поведение приводило к тому, что «главный злодей» расслаблялся, хуже контролировал себя и допускал ошибки. Рекомендую к просмотру хотя бы пару серий, чтобы смоделировать сочетание его безопасности и профессионализма.

**Принцип 8: Наблюдатель управляет системой.** Очень простой принцип для понимания, но самый сложный для практической реализации. Позиция наблюдателя основана на диссоциации, позиции беспристрастности и объективности, где главным условием является отсутствие эмоциональной включенности и вовлеченности. Именно такой подход дает возможность трезвой безэмоциональной оценки и анализа ситуации. Это позиция сбора и фиксации информации. Регистратор, видеокамера. В момент исследования человека верификатор может демонстрировать любого рода эмоцию: смеяться вместе с ним, грустить, показать «зубы», если надо. Но испытывать подлинные эмоции верификатор не должен ни в коем случае. Почему? Эмоции не позволяют оценивать информацию объективно, снижают критичность мышления, надевают шоры на наши глаза и уши. Поэтому если ты испытал искренние эмоции или эмоциональные состояния во время беседы – сделай перерыв, паузу, а после возвращения в «0» – возвращайся и продолжай.

**Принцип 9: Смысл коммуникации только в той реакции, которую она вызывает.** Коммуникация связана с обменом информацией, и является диалогом, а не монологом. В ситуации общения с обследуемым важно реагировать на полученный эффект от нашего воздей-

ствия. Именно отражение воздействия на человека, с которым мы общаемся, отражает эффективность или неэффективность коммуникации. Если нас не устраивает ответная реакция, то это сигнал для корректировки нашей тактики. Для получения другой реакции нужно просто изменить свои действия. Принцип простой: если то, что ты делаешь, не работает, сделай что-нибудь другое, измени поведение.

**Принцип 10: Значение реакции зависит от контекста.** Контекст ситуации задает определенный фрейм, рамку. В ситуации детекции лжи контекст может дополнять и изменять сказанное. Знание контекста помогает более точной интерпретации реакций опрашиваемого. Прежде чем начать беседу с человеком, я узнаю максимальную информацию о нем и контексте по возможности из объективных источников. Сюда не относится мнение заказчика с предубеждением о чьей-то причастности. Если, например, это внутреннее расследование, то здесь меня интересует время работы и должность человека, возможные пути доступа, например, к пропавшим ресурсам, возможные схемы и люди, с которыми есть вероятность сговора, подозрения в отношении этого человека ранее, подобные ситуации и другие моменты. Отдельно я узнаю, работала ли уже служба безопасности с человеком, как успела «наследить». Если есть необходимость и способы получения дополнительной информации уточняю прошлый опыт (судимости, проблемные увольнения, наличие долгов и кредитов, вредных привычек, факторов риска и др.). Проиллюстрировать этот принцип хочу одним кейсом. Однажды мой коллега столкнулся с тем, что обследуемая женщина при беседе по поводу хищений денег из кассы ни в какую не хотела говорить о своих подозрениях. Это часто происходит, если человек сам является виновным. Но так как по другим признакам женщина вела себя как непричастная, появились сомнения. И в ходе дальнейшей беседы выяснилось, что задолго до этого она попадала в аналогичную ситуацию. Ее знание о виновном человеке чуть не стало для нее смертельным. Она стала свидетелем преступления, за что ее чуть не лишили жизни, буквально повесив на дереве. Поэтому не настаивай на ответе на вопрос до того, как не изучил обстоятельства. Принцип важный и значительный, позволяющий верно оценивать реакции и анализировать ситуацию.

**Принцип 11: Избегая коммуникации, мы все равно сообщаем многое.** В процессе коммуникации используется вербальный и невербальный комплекс средств общения. Вербальная коммуникация предполагает словесную передачу информации. Невербальная (несловесная) коммуникация предполагает использование невербальных средств: мимику, жесты, положение тела в пространстве, позы, интонацию, тон голоса и др. В ситуации противоречия вербальных и невербальных сигналов мы говорим о двойном послании и неконгруэнтности. И в первую очередь мы обращаем внимание именно на невербальные сигналы, так как их сложнее контролировать. Вербально мы можем замолчать и сделать паузу. На невербальном – нет, наше тело каждую секунду подает какой-то сигнал. И отсутствие сигналов – тоже сигнал. Для человека свойственна динамика, а не статика. В ситуации проверки отсутствие движений опрашиваемого человека наводит на мысли о полном контроле им своего поведения. Значит, для этого есть причина. И стараясь ничем себя не выдать, он уже себя выдает. То же самое мы можем сказать и о нежелании взаимодействовать с тобой. Например, опрашиваемый человек может сложить руки на груди, отвести взгляд и сказать:

– Я вообще ничего не знаю. Я не буду вам помогать.

– Спасибо, вы нам уже помогли. Итак, что бы вы хотели скрыть: детали, участников или личную причастность?

Даже сигналы отказа – это сигнал. К таким сигналам также относятся: отказ от прохождения полиграфа, нежелание отвечать на определенные вопросы, просьба выключить камеру при обсуждении конкретной темы, запирательство и отказ от сотрудничества в ситуации беседы,

обращение за помощью к адвокату или ссылка на 51 статью. Конечно, это не является абсолютными показателями причастности, но это очень близкие предвестники.

**Принцип 12: Сознание и тело – части одной системы.** Простой и понятный принцип. Тело и сознание функционируют как единое целое. Любое изменение в сознании приводит к изменению в теле. Этот же принцип лежит в основе формулы верификатора и сути профессии верификатора. Формула верификатора (о ней дальше в книге) состоит в том, что при предъявлении стимула и последующей обработки человеком стимула мы наблюдаем реакцию в его теле. Мы воздействуем на сознание и видим отражение в теле. Благодаря этому принципу ты сможешь отследить двойное послание и неконгруэнтность в поведении человека, обнаружить значимую тему и нервозность, увидеть напряжение и расслабление. Также важно понимать влияние этого принципа на свою работу. Если ты негативно относишься к обследуемому человеку, он это легко считает. Человек напротив тебя в ситуации проверки еще больший верификатор, чем ты, отслеживает твои реакции на свои ответы и твое отношение к нему. Не зря при проверке на полиграфе полиграфолог сидит так, чтобы проверяемый не видел его лица.

**Принцип 13: Работаем с тем, что доступно.** Этот принцип говорит о том, что в своих выводах необходимо опираться только на строго выверенные критерии и признаки. Верификатор работает в условиях постоянной неопределенности, и только со временем и практикой он привыкает к этому состоянию. До этого же момента он может пытаться изменить ситуацию, достраивая в голове недостающую информацию. Чтобы этого не происходило, ты учишься фиксировать увиденное на уровне критериев сенсорного опыта, а не рассуждать на тему «Я художник, я так вижу». В нашей практике, например, это выглядит так. Если на психоэмоциональную экспертизу привезли видеозапись беседы, на основе которой нельзя сделать какие-то однозначные выводы в связи с недостаточностью материала или плохим качеством видео, или типом мимики, не поддающимся объективному анализу, то мы даем заключение о невозможности проведения исследования и дачи заключения по поставленным вопросам. Поэтому в своей работе опирайся только на те каналы, которые тебе доступны.

**Принцип 14: Гибкость равна успешности.** В природе все устроено так, что существа с более богатым репертуаром реакций и более разнообразным аппаратом приспособления – самые жизнеспособные. Организмы, готовые перестраиваться в зависимости от условий внешней среды, самые успешные в решении вопроса выживания. В любой деятельности умение находить новые пути достижения результата является залогом успеха и процветания, сюда же относится и деятельность профайлера-верификатора. Умение в процессе коммуникации воздействовать на человека, прибегая к разным инструментам, находить «ключик» к убеждениям и ценностям человека, отыскивать подход к его слабым местам определяет успешность деятельности специалиста. Не удалось получить признание при помощи одной модели, поработай с другой. Не получилось войти в раппорт при помощи подстройки под ценности, попробуй подстройку под жестикуляцию. В ходе общения произошла отстройка – смени паттерн и увеличь диапазон приемов воздействия. Чем более гибким будет верификатор, тем больших результатов он сможет достигать. Не бойся пробовать что-то новое, применять техники, которые ранее не применялись, спрашивать совета и помощи у более старших и опытных коллег, быстро реагировать на поведение человека и в соответствии с ним изменять свое – это показатели гибкости верификатора в работе.

Если в ходе проведения работы у тебя что-то не выходит, не складывается пазл, не получается сделать вывод или не можешь найти контакт с человеком – обратись к этим принципам. Как показывает практика, такое происходит, когда не учтен какой-то принцип.

*Задание для самостоятельной работы: приведи в пример сферы, где эти принципы или их часть могут быть полезны.*



## Принципы детекции лжи

Теперь, когда ты познакомился с понятием лжи и с основными принципами верификатора, предлагаю рассмотреть основные принципы детекции лжи. Принципы позволяют минимизировать в нашей деятельности 2 типа ошибок: «ложная тревога» и «пропуск цели». Первый тип ошибок связан с обнаружением причастности к совершенному событию в непричастном человеке, а простыми словами – обвинением человека в том, что он не совершал. Ошибка второго типа представляет собой не обнаружение причастности в человеке при его фактической причастности. И та, и другая ошибка являются неприятными, но возможными для любого человека, занимающегося распознаванием лжи. И именно принципы позволяют сократить возникновение таких ситуаций.

### **Принцип первый. Не существует ни одного верного признака лжи.**

Для иллюстрации данного принципа хочу привести в пример всем известного персонажа итальянской сказки Пиноккио, у которого рос нос после обмана. Надеяться, что по одному конкретному признаку можно вычислить лжеца, это то же самое, что верить в этого сказочного персонажа. Безусловно, есть признаки, которые довольно часто встречаются среди обманщиков, но и их ты должен интерпретировать в совокупности с сигналами других каналов. Детекция лжи основана на сборе информации, наблюдении и перепроверке своих предположений.

Среди житейских представлений и научно-популярной литературы ты наверняка сталкивался с различными стереотипами и заблуждениями о таких признаках. Например, тебе попала на глаза информация о том, что если человек чешет нос, значит это не что иное, как попытка скрыть правду (надо сказать, благодаря авторам с других континентов). Или ты мог слышать мнение, что обманщик не смотрит в глаза. Если бы все было так просто, то можно было бы разоблачать лжецов направо и налево.

Когда я провожу собеседование с кандидатом, я понимаю, что его нервозность и суетливость в первые минуты связаны не столько с желанием скрыть несколько неприятных автобиографических фактов, а с тем, что в этом новом и стрессовом для себя контексте человеку нужно немного времени для адаптации. И оценка поведения человека носит последовательный и систематический характер, включая психофизиологическое состояние, поведенческие аспекты, психолингвистику и эмоциональное сопровождение.

### **Второй принцип. Верификация лжи начинается с выявления базовой линии поведения.**

Базовая линия поведения (БЛП) – это обычное поведение человека в непринужденной обстановке, которое мы оцениваем, как правило, во время коммуникации на нейтральные, не стрессовые темы. Другими словами, это та «нулевая отметка» – норма, от которой ты будешь отталкиваться при наблюдении за человеком. В детекции лжи важным является сравнение двух единиц опыта, сравнение поведения до стимула и после стимула, то есть отклонения от БЛП. Для того, чтобы выявить «базу», необходимо побеседовать с наблюдаемым на отвлеченные, свободные темы. При беседе у человека не должно возникать желания или необходимости лгать. Например, о «погоде-природе», кино, о каких-либо известных тебе фактах. В моей практике был случай с интересным проявлением базовой линии поведения. Молодого человека подозревали в хищении товарно-материальных ценностей компании, в которой он работал. В беседе со мной он часто использовал слова-паразиты, не заботясь о «чистоте» речи. Но после того, как я перешла к вопросам о хищениях, он начал использовать при разговоре речевые обороты, больше подходящие профессору на научной конференции. Так выразилась его форма контроля и желание скрыть информацию. Фиксируй привычную для собеседника

линию поведения по всем каналам. А на какие каналы следует обращать внимание, я расскажу. Итак, начнем сверху:

**1. Лицевые привычки.** Первое, на что мы смотрим при взаимодействии с человеком, – это его лицо. В каждой культуре существуют правила отображения и принятая интенсивность проявления эмоций. Один японский профессор Танака Акихиро описывал эти различия так: «Японцы выражают эмоции глазами, а европейцы – ртом». Именно благодаря выражению лица мы в первую очередь можем эти эмоции обнаружить. У каждой базовой эмоции (а их по классификации Пола Экмана 7) существует своя конфигурация проявления на 3 этажах лица. Однако помимо культурной принадлежности необходимо учитывать и свойственные человеку лицевые шаблоны, привычки. Это те особенности проявления эмоций или их отсутствия, характерные для определенного человека. Например, асимметрия лица может привести к заблуждению, что человек демонстрирует презрение. Или определенный рисунок морщин вокруг глаз при незадействованных мышцах дает ощущение «ироничного» взгляда.

**2. Голосовые характеристики.** Когда ты познакомишься с признаками лжи, то узнаешь, что голос для нас является хорошим каналом для индикации стресса. При неуверенности, тревоге голос может стать слишком тихим, а при высокой интенсивности страха высота голоса может стать выше. И та, и другая характеристика может быть в базовой комплектации человека и не свидетельствовать о стрессе. Поэтому прежде, чем утверждать о том или ином состоянии, выясни привычную для человека громкость и высоту.

**3. Глаза.** Речь пойдет не о размере зрачка, хотя его расширение может являться признаком страха. А еще интереса, возбуждения, наркотического опьянения и других состояний. Речь пойдет о поведении глаз. Среди мифов и преданий об этой составляющей поведения ты мог слышать стереотип о том, что люди во время обмана не смотрят в глаза. В этом действительно что-то есть. Такое поведение ты можешь встретить только в том случае, если человек при обмане испытывает эмоцию стыда и чувство вины. Во всех остальных случаях утверждать, что это самый верный признак лжи, в корне неверно. Вспомни среди своих знакомых тех людей, которые избегают прямого взгляда в глаза по разным причинам. Воспитание, культура, личностные особенности, психологические травмы и возможно что-то еще. Но точно не патологическое вранье. Поэтому этот признак имеет место быть только в том случае, если не является частью базового поведения человека.

**4. Цвет кожи.** В рамках детекции лжи меня интересует побледнение и покраснение кожных покровов. И в первом, и во втором случае это может быть расценено как реакция на стимул. Например, побледнение обусловлено оттоком крови от близлежащих сосудов, чтобы в ситуации потенциального ранения уменьшить кровопотерю. Так организм адаптируется к опасной ситуации. Однако есть люди, зачастую астенического телосложения, чей цвет кожи бледный всегда, как будто прозрачный. Еще есть люди с аллергическими реакциями на солнце. И для них этот признак будет не более чем постоянной составляющей их жизни, и уж никак не реакцией на обман.

**5. Речевые привычки.** Одним из признаков лжи при ответе на вопрос является обобщенная речь как вариант умолчания (о нем речь пойдет ниже). К ней у меня при проведении проверок интерес серьезный. Но есть люди, которые используют широкую рамку обобщения при коммуникации. Их речь не будет по этому признаку отличаться от речи причастного человека. Также интерес может вызвать слова-паразиты, слова-связки и их избыточное использование. Часто обманывающие люди с помощью слов-связок пытаются заполнить пробелы в рас-

сказе и выстроить ложные связи. Но есть и те, кто, говоря правду, использует и то, и другое в большом количестве. Еще один интересный признак – это диссоциированная, безэмоциональная, «деловая», «сухая», невключенная речь. Так «защищают» свой опыт люди, скрывающие правду. Но этот стиль общения может быть присущ и людям, которых иногда называют «по пояс деревянными». Такие люди используют эмоции в ограниченном количестве контекстов, и это является их базово-приобретенным параметром.

**6. Дыхание.** Здесь так и хочется привести в пример поговорку «Врет, как дышит» и несколько ее переиначить «Врем, пока дышим». И этот пункт не про неизбежность лжи в людской коммуникации. Для меня как верификатора дыхание является важным критерием причастности при соблюдении условий проведения проверки. Этот физиологический процесс не поддается полному контролю, и в момент сильного стресса потребность в кислороде увеличивается, что влияет на параметры дыхания. Дыхание становится поверхностным, неровным и частым, сопровождается гипервентиляционными вдохами-выдохами. Если ты обнаружил подобные проявления в ответ на какой-то вопрос или стимул, это может служить основанием для подозрения человека в сильном эмоциональном стрессе. Но помни: люди с заболеваниями дыхательной системы или люди грузного телосложения могут иметь неровное неглубокое дыхание и без стресса. Если наблюдаемый относится к какой-либо из перечисленных категорий, пользуйся другими каналами.

**7. Жесты.** Я в этой главе уже упоминала о культурных различиях. Принято считать, что наличие активной жестикуляции при разговоре говорит об искренности собеседника. Но здесь надо брать в расчет разные типы людей. Есть люди, практически не жестикулирующие, находящиеся в режиме «энергосбережения», а есть те, кто живет эмоциями и экспрессивно выражает все через жестикуляцию. Большое значение имеют и этнокультурные особенности человека: для примера сравните активность уравновешенного латыша и харизматичного итальянца. Также важно понимать психологические особенности опрашиваемого. Например, тревожные обследуемые имеют привычку использовать адаптирующие жесты (о них дальше) в любой ситуации, предполагающей коммуникацию с людьми не из близкого круга. Попытка приписать им перманентную неискренность приведет к еще большему стрессу и повышению мнительности человека.

И только после выявления базовой линии поведения человека ты можешь переходить к активным действиям. И здесь я имею в виду не расчехление своего чемоданчика с инструментами для пыток. Ты можешь начать задавать вопросы, говоря языком верификатора, предъявлять стимулы.

*Задание для самостоятельной работы:*

- *Вспомни мифы о поведении людей, говорящие о том, что человек врет.*
- *Вспомни ситуации, когда ты ошибался, так как не учитывал перечисленные принципы детекции лжи.*



## Формула верификатора: стимул и реакция

Прежде чем я перейду к описанию и объяснению формулы верификатора, хочу заострить внимание на понятии стимула.

Если обратиться к разным словарям, то можно столкнуться с несколькими часто встречающимися определениями. **Стимул** как причина, побуждающая к деятельности, создающая благоприятные условия для развития чего-либо; побуждение к действию, внешняя или внутренняя причина поведенческого акта. В физиологии **стимул** – это изменение во внешней или внутренней среде, воздействующее на организм и вызывающее реакцию. Последнее определение сходно с понятием «раздражение».

Для задач детекции лжи эти определения не являются полными и точными. Следует добавить сюда еще один важный аспект, аспект «целенаправленности». Верификатор является источником или инициатором этого воздействия, именно он создает благоприятные условия для появления, возникновения реакции.

**Стимул** – это внешнее целенаправленное воздействие на организм, вызывающее его ответную реакцию/побуждающее к поведенческому акту.

В основной формуле верификатора стимул играет не последнюю роль. Вот как выглядит эта формула:

$$S \rightarrow [O] \rightarrow R$$

S – Предъявляемый стимул.

O – Особенности обработки стимула.

R – Реакция.

A теперь о каждой составляющей по порядку.

S – Предъявляемый стимул. Стимулы бывают разные. Выделяют:

• **Вопросы.** Именно этими стимулами мы чаще всего и пользуемся. Они, в свою очередь, подразделяются на: простые, сложные, открытые, закрытые, нейтральные, контрольные, проверочные, исследовательские, провокативные, проективные и др. Классификаций много. Выбираемый стимул зависит от решаемой в данный момент задачи. Например, для составления психологического профиля человека я задам исследовательские и открытые вопросы, а в процессе получения признания – проверочные и провокативные. Подробнее о стимулах-вопросах я расскажу в следующей главе.

• **Фото.** Это визуальный стимул, который иногда «вместо 1000 слов» дает реакцию ярче, чем другие стимулы. Это может быть фото места преступления, фото орудия преступления, фото трупа или, если взять менее драматичный контекст, фото значимого человека при беседе (фото контрагента при корпоративном расследовании, фото любовницы при проверке на измену).

• **Документы.** Этот стимул схож с фото, можно использовать в корпоративных расследованиях, например договор с подписью, составленный кем-то документ, квитанции, чеки, детализация звонков и прочее. При предъявлении документа реакции более выраженные, чем при задавании вопроса.

• **Видео.** Зачастую стимулом является видеофрагмент с камеры наблюдения (муниципальные, для регистрации нарушений автомобилистов, скрытые и др.). В одной из проверок, которую я проводила, была девушка, подозреваемая в хищении. Ее пояснения и рассказ о произошедшем событии сильно поменялся после того, как ей была показана видеозапись. Сначала она ссылалась на амнезию (один из речевых паттернов при сокрытии информации), затем на

усталость (давление на жалость) и на чувство задетого собственного достоинства (давление на совесть). А в финале девушка решила совсем прекратить коммуникацию, вероятно, понимая, что загоняет себя в тупик все больше и больше.

• **Артефакт.** Речь идет о материальных объектах, относящихся к рассматриваемой теме, которые можно предъявить. Если это место преступления, то орудие преступления, улика. Однажды я проводила проверку в связи с хищением большого количества форсунок на складе. Я предложила одному парню теоретически предположить, как можно вынести одну из форсунок (небольшого размера) со склада и положила несколько деталей перед ним. Парень отклонился от форсунки в противоположную сторону, демонстрируя диссоциацию от темы, не мог ответить на вопрос и планомерно уходил от расспросов на тему потенциального выноса детали. Он же и оказался причастным к хищению.

• **Персона.** Это может быть человек, играющий какую-то значимую роль, или относящийся напрямую к расследуемому событию (жертва, свидетель). Прекрасно продемонстрирована возможность использования этого стимула в одной из серий сериала «Обмани меня». Друг доктора Лайтмана играл роль отца погибшей героини перед человеком, которого формально не могли привлечь к ответственности за совершение преступления. Как видно из этого примера, этот стимул часто используется вкупе с провокацией.

Далее рассмотрим «О» – особенности обработки стимула. То, что все люди разные, ты знаешь и без меня. Соответственно, именно эти различия и будут предопределять особенности реакций. Знание психологического профиля человека поможет лучше понять и спрогнозировать предполагаемую реакцию. В особенности обработки стимула входит и оценка стимула с проявлением эмоции на этот стимул. Эмоция также определяет реакцию.

R – Реакция.

**Реакция** – это ответ организма на предъявленный стимул.

Как верификатор я отслеживаю три типа реакций: физиологическую, вербальную и невербальную.

**Физиологические реакции** – это реакции, связанные с жизнедеятельностью нашего организма (сердцебиение, давление, дыхание, пищеварение, температура тела). К этому типу реакций относятся точка ориентировочного замирания (ТОЗ) и стрессовые проявления вегетативной нервной системы.

**Вербальная реакция** – это речь и структура речи человека. Для анализа речи существуют различные методики, а речь причастных людей имеет свои особенности и значимые признаки.

**И невербальная реакция** – это реакция тела, включающая эмоции, жесты, поведение глаз, положение тела в пространстве и все то, что относят к бессловесному типу коммуникации.

*Задание для самостоятельной работы: вспомни эпизоды из фильмов или сериалов, где применяли различные стимулы: вопросы, фото, видео, артефакты, документы, персону.*



## Вопросы в детекции лжи

Как я упоминала выше, классификаций вопросов много. Для решения задач детекции лжи мы прибегаем к классификации полиграфологов, но пользуемся ею более свободно. Я представлю схему применения вопросов с некоторыми примерами. Однако хочу предупредить, что тема стимулов более обширна и требует отдельного изучения.

Итак, виды вопросов, необходимых верификатору для работы:

**1. Нейтральные вопросы** – вопросы, не имеющие прямого отношения к основной теме проводимого исследования, которые не представляют для человека ситуационной значимости и на которые он будет давать заведомо правдивые ответы. Для чего они нужны:

- Для выявления базовой линии поведения. Говоря на незначимые, малоэмоциональные темы, человек раскрывает особенности своего поведения в норме. Это нулевая точка, от которой верификаторы ведут отсчет для интерпретации реакций.

- Для установления симметричного раппорта. Далее в книге ты узнаешь, что такое раппорт. Нейтральные вопросы дают возможность находить общий опыт с человеком, подстраиваться под его ценности для лучшего контакта.

- Для переключения внимания и гашения эмоциональных последствий после значимых вопросов. Здесь нейтральные вопросы используют как буфер между разными видами вопросов, например, контрольными и проверочными.

Примеры нейтральных вопросов в ситуации собеседования: «*Как добрались?*», «*В каком районе живете?*», «*На чем добирались?*», «*Где предпочитаете отдыхать в отпуске?*» и прочие. Вопросы автобиографического характера (образование, последнее место работы) в этом контексте лучше не задавать, так как информация по ним может исказиться. Также к нейтральным темам не относятся вопросы личного характера (семейное положение, наличие детей), религиозных, политических взглядов и убеждений. Примеры нейтральных вопросов в контексте расследования внутри организации: «*Как давно работаете?*», «*Что входит в ваши функции?*», «*Кто еще работает в вашем отделе?*». При подборе вопросов учитывай его логичность и адекватность ситуации. Пример неудачно подобранного вопроса: «*А вам больше кабачки или баклажаны нравятся?*»

**2. Проверочные вопросы** – вопросы, которые непосредственно связаны с основной задачей исследования, значимость или незначимость которых требуется установить. Это те вопросы, которые позволяют определить причастность или непричастность человека к расследуемому событию.

Содержанием проверочных стимулов должны быть четкие и однозначные признаки совершённого противоправного деяния. То, о чем спрашивает в этих вопросах верификатор, не должно выходить за рамки проверочной темы. Содержанием могут быть знания или действия, которые совершил человек, будучи причастным. Как правило, вопросы касаются времени, места, субъекта или объекта совершенного деяния.

Например, в фабуле хищения денег из кассы вопросы будут звучать так: «*Знаете ли вы точно, кто присвоил деньги из кассы?*», «*Вы причастны к присвоению денег из кассы?*», «*Где вы были в период?..*», «*От кого вы в первый раз услышали о хищении денег?*», «*Расскажите все, что вы знаете об этом происшествии*».

При формулировке проверочных вопросов пользуйся некоторыми правилами:

- Мягкая формулировка вопроса. Сам вопрос задаем «на мягких лапках», аккуратно, негативную коннотацию эмоциональных слов меняем на нейтральную. Например, не украл, а вынес; не похитил, а присвоил; не слил информацию, а передал. При работе с опрашиваемыми лицами ты можешь столкнуться с тревожно-мнительными личностями, которых сама формулировка может привести в состояние стресса.

- Вопрос должен быть конкретным и включать только исследуемое событие. Пример верного вопроса: *«В компании X хотя бы раз вы присваивали себе товарно-материальные ценности?»* Пример неверного вопроса: *«Хотя бы раз вы брали что-нибудь чужое?»*

- Каждый вопрос может включать один аспект или деталь события. Вопрос: *«Это вы вскрыли сейф и вынесли деньги из него?»* – неверно сформулирован. Опрашиваемый может рационализировать вопрос, договорившись с собой, объяснив себе, что это не так, если он только вынес деньги из сейфа, но сам не вскрывал его. Лучше разделить этот вопрос на два и задать по очереди.

- Проверочные вопросы не должны нести обвинительный или унижающий характер. Это необходимо по той же причине, что и смягченная формулировка вопроса. Пример неверной формулировки: *«Это ведь вы вынесли деньги из сейфа?»*

- Вопрос должен быть направлен на выявление самого факта причастности, а не его деталей. Вопрос: *«Вы участвовали в присвоение денег из кошелька Ивановой Жанны?»* верный, а вопрос: *«Куда вы положили деньги из кошелька Ивановой Жанны после того, как вытащили их?»* – неверный, к тому же носит обвинительный характер.

- Проверочные вопросы должны учитывать культурный уровень опрашиваемого, включать понятную для него лексику.

- Проверочный вопрос формулируется таким образом, что при правдивом ответе на него верификатор получает признание, а при ложном ответе – симптомокомплекс маркеров лжи. Например, вопрос: *«Вы вчера вечером заходили в кабинет начальника, из которого вынесли документы?»* не будет проверочным, так как опрашиваемый мог заходить в кабинет для других целей.

Именно проверочные вопросы позволяют выявить причастность человека, поэтому грамотно формулируй их и готовь заранее.

Есть одно «но» в использовании только нейтральных и проверочных вопросов. Прямой проверочный вопрос, несущий в себе элементы подозрения, всегда является более значимым, чем любой нейтральный. Следовательно, субъект непричастный к расследуемому событию, но обладающей повышенной тревожностью всегда будет, при отсутствии альтернативных вопросов, показывать выраженные реакции на вопросы проверочного характера. Потому очень важно подобрать контрольные вопросы для принятия правильного решения.

**3. Контрольные вопросы** – вопросы, представляющие для опрашиваемого лица определенную ситуационную значимость, но не имеющие прямого отношения к основной теме опросной беседы. Задача этих вопросов – отвлечь внимание непричастного человека от проверочных вопросов, а также провоцировать у непричастного чувство вины, неловкости, стыда, а также нежелание признаваться в тех или иных поступках, мыслях, желаниях.

Контрольные вопросы касаются нашего поведения в социуме. Мы спрашиваем о тех действиях, которые совершал каждый человек, но они являются социально неодобряемыми. Также контрольные вопросы затрагивают негативные качества человека. Не зря контрольные вопросы называют «ловушкой для непричастных». Примеры контрольных вопросов в фабуле хищения денег из сейфа: *«Хотя бы раз вы хотели что-нибудь украсть?»*, *«Вы крали канцелярию с каких-либо мест работы: ручки, файлы, бумагу?»*, *«Вы завидуете богатым?»*, *«Считаете ли*

*вы, что вам не доплачивают?»*. Все эти вопросы без привязки к хищению – то, в чем человек легко признается, но в контексте рассматриваемого события признаться в этом желание пропадает. Несколько правил по формулировке контрольных вопросов:

- Содержанием вопросов должны быть поступки, действия, мысли, желания, фантазии, в которых стыдно, неловко признаваться. При этом исследуемый должен сомневаться в правдивости своего ответа; или врать, опасаясь социального порицания; или признаваться, но испытывать чувство стыда или неловкости.

- Формулировка контрольного вопроса должна носить крайне неопределенный характер. Вопрос: *«Хотя бы раз ты крал деньги?»* менее удачный, чем вопрос: *«Хотя бы раз ты брал чужое?»*, так как второй вопрос включает не совсем понятный и определенный опыт, а опыт с присвоением денег есть не у всех.

- Ключевые слова при формулировке вопроса усиливаются, усугубляются негативной коннотацией. Здесь ты делаешь противоположное действие тому, что делал с проверочным вопросом. Например, не вынес, а своровал; не присвоил, а украл; не раскрыл секрет, а разболтал; не рассказал о подозрениях, а заложил своего, и так далее.

- Контрольный вопрос должен затрагивать такие негативные морально-этические аспекты, которые присущи подавляющему большинству людей (обман близких, распускание сплетен, зависть другим, нарушение дисциплины и др.).

- Контрольный вопрос не должен включать в себя проверочную тему. Например, неверный вопрос при хищении денег из кассы звучит так: *«На данном месте работы ты хотя бы раз брал чужое?»* Под неопределенное «чужое» подпадают и деньги из кассы. Лучше отделить проверяемое событие либо по времени, либо по месту: *«На прошлом месте работы ты хотя бы раз брал чужое?»*, *«До 2022 года, на данном месте работы ты хотя бы раз брал чужое?»*

Контрольные вопросы играют важную роль при ведении беседы, так как они минимизируют обвинительный уклон и повышают объективность оценки реакций. Как реагируют причастные на контрольный вопрос: либо реакция средняя, но слабее, чем реакция на проверочный вопрос; либо не «проваливаются» в контрольные темы, отрицая любой негативный опыт и демонстрируя иллюзорный позитивный образ себя. Максимально выраженную реакцию у причастного ты увидишь на проверочный вопрос. Непричастные, наоборот, сильнее реагируют на контрольные темы, испытывая вину, стыд, неловкость, сомнение. На проверочные вопросы они могут испытывать меньший уровень стресса, а также облегчение или гнев.

В чехмоданчике верификатора есть и другие виды вопросов, они являются вспомогательными и решают свои задачи:

**4. Провокативный/провокационный вопрос** – вопрос, в постановке которого заведомо содержится противоречивое, необоснованное или очевидно ложное предположение, которое существенно затрудняет получение на него прямого ответа. Как правило, подобные вопросы используются в качестве риторического инструмента, ставящего собеседника в тупик либо заставляющего его подтвердить или опровергнуть скрытое в вопросе утверждение, которое может быть ложным. Это те вопросы, целью которых является вызов реакции. Ты не анализируешь эту реакцию, так как она является результатом противоречивого, необоснованного или очевидно ложного предположения.

Примеры таких вопросов: *«Коньяк на работе вы пьете до обеда или после обеда?»*, *«Судя по всему, пропавшее имущество вы уже продали?»*, *«Вы так мало рассказываете об этом дне, так как что-то скрываете?»*, *«Вы уже напугали свидетелей, чтобы они не сдали вас?»*. Эти вопросы можно использовать, как ты уже понял, для провокаций и получения признаний. Для выяснения причастности/непричастности они не подходят.

**5. Исследовательские вопросы** – сложные вопросы, выходящие за пределы непосредственного опыта говорящего, требующие некоторых когнитивных нагрузок (анализ, синтез, дифференциация информации). Это многослойные вопросы, позволяющие как узнать особенности психологического профиля человека, так и при необходимости напустить тумана вокруг той темы, которую на самом деле хотим обсудить.

Примерами таких вопросов являются вопросы Марселя Пруста, которые так любит задавать В. Познер в своей передаче: *«О чем вы больше всего сожалеете? Какова ваша главная слабость? В чем ваша сила? Каково ваше основное достоинство? Какой недостаток вы прощаете легче всего? Какой недостаток вы никогда не прощаете? Когда вы предстанете перед Богом, что вы скажете ему?»*. Сюда же относятся вопросы о личных качествах, сильных и слабых сторонах, вопросы про ценности, убеждения, взгляды, а также вопросы, начинающиеся со слов «Почему?».

В своей работе верификатор опирается на основные виды вопросов: контрольные и проверочные, используя обязательно вспомогательные: нейтральные, провокационные и исследовательские. Алгоритм выбора вопросов зависит от конкретной беседы, но есть основные принципы начала беседы. Сначала выявляем базовую линию поведения с помощью нейтральных вопросов, затем двигаемся к расследуемой теме, чередуя проверочные и контрольные, с периодическими вставками нейтральных вопросов. Старайся при ведении беседы не следовать четкой связке НКП (нейтраль-контроль-проверка), чтобы опрашиваемый человек не смог полностью адаптироваться к этой связке и подготовиться к ответам на вопросы.

*Задание для самостоятельной работы: подбери по 5 нейтральных, проверочных, контрольных, исследовательских вопроса для фэбулы о хищении денег из кошелька в рабочем коллективе.*



## Постулаты реакции

В этой главе я расскажу о нескольких постулатах при анализе реакций, о которых ты должен знать. Прежде чем однозначно говорить о реакции и интерпретировать ее, подумай: а прошли ли твои домыслы проверку этими постулатами.

**Постулат 1.** Реакция – это всегда изменение, но не всякое изменение есть реакция.

Представь, что ты начитался раннего Алана Пиза и теперь точно знаешь, когда человек врет. И ты гордо идешь на переговоры, страстно желая использовать свои знания против своего оппонента. Он садится за стол переговоров, перебирает свои бумажки, а ты периодически поглядываешь на оппонента, чтобы ненароком не упустить ничего из того, что может просигнализировать об обмане. И тут оппонент (так ты и знал!) начинает чесать нос и часто моргать глазами. В твоей голове всплывает несколько строк из книги уже упомянутого автора, и ты точно знаешь, что теперь-то он раскрыл себя. Ты перестаешь делать вид, что занимаешься своими записями, и теперь, не скрывая, недоверчиво пялишься на него. Оппонент витает в своих мыслях, думая о проклятой весенней аллергии, из-за которой его мучают заложенность носа и зуд в глазах. И тут он замечает твой явно недоброжелательный взгляд. Не понимая причину, он чувствует себя некомфортно и, защищаясь, скрещивает руки на груди. О! Новый сигнал для тебя. Он еще и закрывается от тебя, а может, и от той информации, которую ты хотел ему предоставить в процессе переговоров. И после всего этого переговоры, конечно же, обречены.

Если разобрать ситуацию, то можно обнаружить, что в первом случае стимулом для изменения поведения стали обстоятельства, не имеющие к переговорам никакого отношения, а вот стимулом для второго изменения стала твоя реакция на первое изменение. И о какой объективности здесь может идти речь? Перед анализом проверь, был ли какой-то стимул перед изменением поведения. Если ты его не обнаружил, то лучше «обнулить» эту реакцию как пригодную для анализа.

**Постулат 2.** «После» не всегда означает «вследствие». Не всегда та реакция, которую ты видишь, вызвана именно твоим стимулом.

Расскажу случай из моей практики. Это была проверка на измену. Она сидела печальная и подавленная. Нет, не так: раздавленная. Ситуацией, подозрением мужа, чувством стыда то ли за него, то ли за себя. Несправедливостью. Муж хотел проверить жену, которая сидела дома в декрете с двумя детьми, пока он ездил в командировки. Помещение, в котором я проводила проверку, прилегало к кабинету моего руководителя. Оно было без окон и представляло собой комнатку 2×3. Между собой в шутку мы с коллегами называли ее «пыточная». Возможно, собственники здания некогда решили увеличить количество помещений, которые можно сдавать в аренду путем деления больших помещений гипсокартонными перекрытиями. В связи с этим звукоизоляция помещения фактически стремилась к нулю.

Я провела предтестовую беседу и перешла к инструментальной части исследования. Тестирование на полиграфе подходило к концу, два теста из трех были предъявлены. И по результатам проведенной работы я понимала, что у меня нет ни единой причины говорить о причастности девушки. Как вдруг на проверочный вопрос я увидела «свечу» по каналу кожно-гальванической реакции. Я сначала не могла понять, как один и тот же стимул, предъявленный третий раз, мог так всполошить девушку. Я хотела подождать, пока реакция вернется к норме, но выраженная реакция появлялась снова. И тут я догадалась. В соседнем кабинете звонил телефон, телефон того самого мужа этой девушки. И, конечно же, она тоже это слышала. На него она так и реагировала, она не знала, что муж сидит в соседнем кабинете. Телефон пере-

стал звонить, я подождала, пока девушка физиологически успокоится, и довела тестирование до конца. Результаты подтвердили предварительную картину.

Был в этой истории возмутительный для меня момент, из-за которого я нарушила одно из правил полиграфолога. Перед проверкой на подобные темы я всегда разговариваю с заказчиком, чтобы выяснить подробности и детали, после которых начались подозрения потенциально обманутой стороны. В этот раз меня ждало совершенно неожиданное пояснение. Мужчина часто ездил в командировки, по его словам, проводя время с разными женщинами в поездках. Ему нравился такой образ жизни. И не нравился образ жизни примерного семьянина. Он решил инициировать проверку на измену, чтобы убить двух зайцев. Первый заяц, как полагают, был направлен на выяснение факта измены, если он был. А второй оказался даже не зайцем. Мужчина сказал, что у него нет причин подозревать жену в измене. Цитата «Вы же все равно ей ничего не скажете» в переводе на русский означала желание пожить в свое удовольствие руками полиграфолога. Он хотел, независимо от результатов проверки, обвинить жену в измене и иметь законную причину уйти из семьи. Когда у меня на руках было подтверждение непричастности исследуемой, я сказала ей, что проверка ничего не выявила, и она может спать спокойно. Может быть, это была женская солидарность, может быть, возмущение и нежелание становиться соучастницей низкого обмана, но тем самым я нарушила правило полиграфолога об информировании касательно результатов исследования только заказчика проверки. В моей копилке проверок на измену это проверка была последней каплей, и стала финальной в моей практике.

## **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.