

Евгений Спирица

---

# **Психология лжи: кратко о сложном**

Евгений Спирица

**Психология лжи:  
кратко о сложном**

«Издательские решения»

**Спирица Е. В.**

Психология лжи: кратко о сложном / Е. В. Спирица —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-743499-1

Ко лжи мы прибегаем постоянно, по разным причинам и в разных ситуациях. Сколько бед и проблем можно было избежать, если бы мы знали истинную ситуацию и нас не вводили в заблуждение. Эта книга — своеобразный самоучитель по безынструментальной детекции лжи. В ней приведены не только советы, но еще и практические задания для самостоятельной наработки навыков.

ISBN 978-5-44-743499-1

© Спирица Е. В.  
© Издательские решения

## Содержание

Об авторе	6
Введение	7
Глава 1. Ложь – двигатель прогресса	8
Глава 2. История развития детекции лжи	10
Глава 3. Что такое детектор ошибок	12
Глава 4. Ложь бывает разная	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# **Психология лжи: кратко о сложном**

## **Евгений Валерьевич Спирица**

© Евгений Валерьевич Спирица, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

## Об авторе

**Евгений Валерьевич Спирица** – руководитель Международной Академии исследования лжи, гуру верификации, основатель национальной школы безынструментальной детекции лжи, офицер, имеющий 2 боевые награды за участие в специальных мероприятиях, владелец 36-ти бизнес-проектов не только в области детекции лжи, успешный предприниматель, считающий, что деньги – это не главное, исповедующий принцип **«All you need is love!»**.

С 1993 года Евгений Спирица занимается прогнозированием поведения человека в сложных и экстремальных ситуациях. Евгений Валерьевич провел более 20 000 профайлинговых проверок, количество его исследований соотносимо по опыту с исследованиями Пола Экмана.

На основе большого числа собственных исследований в области детекции лжи, в опоре на американскую школу необихевиоризма, исследования антропологов Дисмонда Морриса, Грегори Бейтсона и критическое неприятие национальных школ психологии в области детекции лжи в 2008 году появилась Международная Академия исследования лжи, основателем и идейным вдохновителем которой является Евгений Спирица.

## Введение

Ко лжи мы прибегаем постоянно, по разным причинам и в разных ситуациях. Сколько бед и проблем можно было избежать, если бы мы знали истинную ситуацию и нас не вводили в заблуждение.

Эта книга своеобразный самоучитель по безынструментальной детекции лжи. В ней приведены не только советы, но еще и практические задания для самостоятельной наработки навыков.

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.

Американский психолог Белла де Пауло провела эксперимент, результаты которого показали, что, по самым скромным подсчетам, люди, принявшие участие в этом эксперименте, отклонялись от истины в среднем 1,5 раза в день.

Каким бы стал наш мир, если бы мы всегда говорили правду? Предлагаю поискать ответы на эти и другие вопросы.

## Глава 1. Ложь – двигатель прогресса

Некоторые ученые считают, что человек начал отделяться от обезьяны, взяв в руки камень и палку. По их мнению, изготовление орудий труда, т. е. попытки использовать привычные объекты окружающего мира в новых целях, и позволили человеку стать *Homo sapiens*. Интересная гипотеза.

Психолог-аналитик, профессор Лондонской школы экономики Николас Хамфри в 1976 году 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 мозгу.

Очевидно, что изготовление даже простых орудий труда, равно как и привычка залезать на дерево при появлении хищника, требует определенного уровня развития, однако это действие не требует никакой 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, т. е. человек учится прогнозировать события до того, как они произойдут, учиться 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 групп 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.

В племени всегда возникал вопрос, проснешься ты утром или нет, сможешь ли 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.

Гипотеза социального интеллекта позволяет предположить, что человеческий мозг будет и дальше развиваться, поскольку с развитием человечества в целом мы становимся более искусными 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.

Для наглядного сопоставления размера мозга животного с размером группы, в которой она обитает Р. Данбар начал собирать информацию о приматах по всему миру. В качестве основы для своего исследования он взял размер внешнего слоя головного мозга – неокортекса, который иногда относят к мыслительной части мозга, потому что он отвечает за абстрактное мышление, рефлексивность и долгосрочное планирование.



По мнению Н. Хамфри, именно эти качества были необходимы для того, чтобы справиться с водоворотом событий социальной жизни.

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, т. к. размер человеческого мозга вполне позволяет определиться с приемлемой для нас социальной группой, т. е. 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.

Формам лжи не видно конца. Содержание этих споров может быть абсолютно любым. И это размышление о том, что мы за существа, о том, что значит быть хорошим человеком, а что значит – 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.

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.

## Глава 2. История развития детекции лжи

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, носит во многом компилятивный характер и, по сути, являются пересказом трудов Пола Экмана, потому, наверное, что П. Экман был единственным ученым, побывавшим в нашей стране.

Безынструментальная детекция лжи для России является относительно новой и поэтому малоизученной областью исследования, особенно это актуально для нашей страны.

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.

Многие способы детекции лжи, в том числе и безынструментальной разрабатывались в рамках 30-й лаборатории КГБ СССР и получить свободный доступ к ним было практически невозможно. После развала Советского Союза 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.

С точки зрения 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.

Пол Экман квалифицирует ложь / обман как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды.

Кроме того, ученый вводит в свое определение такое понятие, как умысел. Невольно вспоминается моя любимая поговорка: «Есть умысел, есть преступление». Исходя из этого, мы сразу понимаем, что ложь опирается на такое понятие, как деструктивный умысел.

Там, где появляется ложь, всегда есть рентная информация – это информация ценная, приносящая какую-либо выгоду человеку.

Для нас ложь – это феномен целенаправленного сокрытия рентной информации.

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.

Феномен намеренно скрываемой информации подробно рассматривал в своих работах Леонид Георгиевич Алексеев – известный российский полиграфолог, который с 1968 по 1985 год 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 полиграфолога.

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.

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

Мы помним, что человек – существо социальное, т. е. 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.

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, т. е. 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, т. е. убежденность отсутствует. Согласитесь, не самая комфортная ситуация, когда вы понимаете, что обладаете некой ценной информацией, и должны сказать социуму, что такого поступка в вашей прошлой жизни не было.

### Глава 3. Что такое детектор ошибок

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 плутовством, Пол Экман – жульничеством.

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.

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.

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, т. е. способность быть успешным в нашем сложном мире.

Большинство детей приобретает то, что психологи называют «теорией разума» приблизительно в возрасте от трёх до трех с половиной лет. Иначе говоря, мы учимся угадывать или читать мысли окружающих. Более того, мы пользуемся этим умением каждый день, даже не задумываясь о том, что мы делаем.

Когда мы мыслим правильно, то, как правило, наша реальность и реальность социума совпадают, в этом случае незачем обманывать и так формируются правильные стереотипы действий, которые можно назвать «детектором правильных действий».

В случае несовпадения нашего видения с видением социума, которое может проявляться в неправильном толковании поступков других людей, искаженном понимании их намерений и мотивов, происходит большое число неприятных ситуаций, недоразумений.

Обманывать сложно и дети, которые только-только начинают осваивать этот феномен, должны, во-первых, ясно представлять то, что произошло на самом деле, во-вторых, придумать иную, достаточно правдивую версию события и, в-третьих, мысленно сравнить обе версии.

Следует отметить, что ребенок, успешно вводящий окружающих в заблуждение, в первую очередь демонстрирует активность интеллекта, додумывая альтернативные версии события, поскольку даже для самой простой, примитивной лжи необходимо воображение.

Угроза разоблачения и наказания является мощным стимулом для успешного развития «детектора ошибок».

«Детектор ошибок» говорит нам о том, что мы совершили действие, которое не соотносится с требованиями социума, и, следовательно, мы можем понести наказание за это. Угроза наказания порождает эмоциональную реакцию страха, которая всегда будет лежать в основе детекции лжи.

Именно страх разоблачения позволяет верификаторам видеть основные невербальные признаки обмана: мимические, жестовые, признаки вегетативной нервной системы и др.

Человек не в состоянии обмануть свой «детектор ошибок», который всегда дает нам сигнал о том, что мы собираемся сделать что-то не то, или что перед нами что-то новое, неизвестное. Этот конфликт запускает эмоцию страха (угроза наказания) или состояние вины или стыда, когда нам становится неловко за то, что наше действие стало известно социуму и оно социумом осуждается.

Говоря языком нейрофизиологии, когда мы делаем что-то, что не является в нашем понятийном аппарате правильным, то в лобных долях коры головного мозга возникает активность, которая привлекает туда кровотока и которую нейрофизиологи называли «детектором ошибок»,

который обмануть человек не может, поскольку практически невозможно обмануть самого себя.

Формирование «детектора ошибок» происходит в возрасте до трех с половиной – четырех лет. Поэтому уже в четыре года малыш, который находится в человеческом обществе, социализирован.

«Детектор ошибок» – это набор нервных клеток, расположенных в области передней поясной извилины в лобовой части коры полушарий головного мозга и отвечающих за автоматизм поведенческих действий человека. Благодаря этому мы можем не задумываясь выполнять многие действия. Например, одновременно вести машину, разговаривать по телефону и обрабатывать еще какую-то информацию.

Главной задачей «детектора ошибок» для человека, для его выживания является умение отличать реальность от вымысла, отличать правду от лжи.

## Глава 4. Ложь бывает разная

Мы уже определились, что в основе нашей модели детекции лжи лежит не философский, социокультурный или логический подход. Базис нашей системы составляет прагматика, именно поэтому мы огромное внимание уделяем не абстрактным категориям, а практическим моментам. Для нас не очень важно такое понятие, как «истина», нам важно, скрывает ли намеренно информацию человек, сидящий напротив, или нет.

Говоря о субъекте лжи, т. е. о человеке, которого мы называем лжецом, мы должны учитывать, что психологические свойства феномена скрываемой информации будут проявляться в следующем:

- субъект лжи должен, готовится, намерен солгать, т. е. знает, что лжет;
- испытывает приятные / неприятные эмоции;
- создает видимость истины, планирует ложь;
- уверен / не уверен в благоприятном для себя исходе.

Что касается объекта лжи, то психологические свойства феномена намеренно скрываемой информации в представлении жертвы обмана проявляются в следующем:

- объект лжи думает / не думает, что данное сообщение истинно,
- воспринимает / не воспринимает видимость истины,
- ожидает / не ожидает честного поведения со стороны лжеца.

Мы перечислили основные моменты, которые необходимо учитывать, анализируя поведение лжеца и жертвы обмана.

Если мы будем анализировать процесс образования феномена ложной информации, то необходимо сказать о трех основных формах:

- потеря или утрата достоверных элементов информации,
- присоединение элементов ложной информации к достоверной,
- возникновение системного эффекта, когда происходит преобразование структуры прежнего, в целом достоверного информационного образа.

Это три основных способа, которые необходимо учитывать при работе с намеренно скрываемой информацией.

По количеству участников, задействованных в процессе лжи, можно выделить следующие типы обмана:

1. Самообман, т. е. и лжец, и жертва обмана являются одним лицом.
2. Ложное сообщение передается жертве обмана, т. е. задействованы два человека.
3. Лжец транслирует недостоверную информацию группе людей.
4. Группа людей вводит в заблуждение другую группу людей.
5. Два человека вводят в заблуждение друг друга. Примером может служить поведение следователя и преступника во время допроса.
6. Взаимный самообман. Этот обман обычно основывается на сильных взаимных чувствах – любви и ненависти, например, при которых негативные или позитивные эмоции искажают взаимное восприятие людей. В результате объективизация невозможна. В этой ситуации возникает такая классическая модель, как «треугольник Карпмана», т. к. происходит перенос ответственности на реальных или нереальных людей в данном акте коммуникации.

Следующая классификация базируется на понятии умысла, извлечения выгоды за счет рентной информации:

1. Обманывающий извлекает выгоду за счет нанесения вреда другому человеку. Примерами этой разновидности лжи может быть:

- обещание высоких дивидендов в каких-то мошеннических структурах, например, в финансовой пирамиде;

утаивание информации о том, где хранятся похищенные деньги;  
сокрытие факта измены мужа или жены.

2. Обманывающий извлекает выгоду без нанесения вреда другому человеку. Например, опоздавший ученик оправдывает свою задержку отсутствием транспорта. Ложь присутствует, но она не наносит другому человеку ущерб.

3. Обман без извлечения выгоды. Это ложь из вредности, зависти, авантюризма, национализма, гражданского долга, тщеславия, легкомыслия. Хвастовство также может быть включено сюда как форма обмана, предполагающая зависть со стороны другого человека.

4. Обман в пользу другого человека, ложь во благо.

Например, врач говорит неизлечимому больному, что он поправится.

Похожий пример описывает П. Экман: спасатели нашли мальчика, который пострадал в авиационной катастрофе и пролежал несколько дней на холоде, завернутый в спальный мешок. Когда ребенок спросил: «Как мои родители? Они живы?», спасатели ответили: «Да», хотя точно знали, что родители этого мальчика были уже мертвы.

5. Никто не извлекает выгоду из обмана. Сюда можно отнести фантазии, мечты, визуализации. Самообман ложью в данном случае не является.

Например, человек шизофреногенного или аутичного типа не понимает, что такое ложь и часто верит в те ценности, те поведенческие стереотипы, которые исповедует.

При самообмане отсутствует жертва обмана в привычном понимании. Человек обманывает сам себя, это некая форма психологической защиты.

В книге «Психология обмана» Чарльз Форд дает классификацию лжи, исходя из мотивов, которыми руководствуется человек:

Спасительная ложь – соблюдение общественного договора.

Истеричная ложь – привлечение к себе внимания.

Защитная ложь – выход из сложной ситуации.

Компенсирующая ложь – впечатлить собеседника.

Недоброжелательная ложь – выгода, корыстный интерес.

Сплетни – преувеличение, слухи.

Скрытая ложь – введение в заблуждение путем сообщения части правды.

Ложь из любовного опьянения – идеалистическое преувеличение.

Патологическая ложь – ложь постоянная, даже во вред себе.

Несмотря на разнообразие, которое существует в намерениях лжеца, все перечисленные виды лжи будут проявляться в речи либо как умолчание, либо как искажение, поэтому вслед за П. Экманом мы утверждаем, что эти две формы лжи являются основными.

## **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.