



МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЛЖИ  
2018

# **Лжец: отклонить**

Москва

Международная Академия исследования лжи

2018

У лжи широкая дорога, у правды — узкая тропа.  
Ложь языков имеет много, а правда на слова скупа.

(С)

**В создании этой книги принимали участие:**

Л.М. Мартьянова

Ю.В. Елизарова

И.С. Страчкова

А.Ю. Молчанов

А.Ю. Копытько

В.Б. Челпанов

А.Н. Мужева

Г.Н. Иванов

А.В. Лукин

## Оглавление

Для кого эта книга.....	6
Кто мы и почему именно мы? .....	8
Техника безопасности .....	13
Детекция лжи и профайлинг: что это такое?.....	15
Что такое ложь?.....	20
Принципы детекции лжи .....	25
Физиологическая реакция: точка ориентировочного замирания .....	31
Физиологическая реакция: проявления вегетативной нервной системы в ситуации стресса.....	35
Невербальное поведение .....	42
Вербальная реакция: искажение .....	51
Вербальная реакция: обобщение.....	56
Вербальная реакция: опущение .....	61
Формула успеха .....	65
Несколько слов об оперативной психодиагностике .	69
Истероидный психотип .....	72
Эпилептоидный психотип .....	75
Паранойяльный психотип .....	78
Эмотивный психотип .....	81
Шизоидный психотип .....	84
Гипертимный психотип.....	87
Тревожно-мнительный психотип .....	90

Депрессивно-печальный психотип.....	93
Лайфаки для жизни.....	96
Психотипы в отношениях .....	97
Измены .....	105
Легкие манипуляции .....	109
Осторожно, мошенники! .....	115
Это был невероятный отдых, или С кем ехать в отпуск? .....	120
Хантинг и вербовка.....	127
И в заключение... ..	136
Предметный словарь .....	138
Персоны.....	150

## Для кого эта книга

Если провести небольшое исследование и 100 любым окружающим нас людей задать два вопроса: 1) обманывали ли вы хотя бы раз? 2) хотя бы раз были ли обманутыми? - то мы получим любопытный результат. Окажется, что на первый и второй вопрос в 99% случаев мы получим положительный ответ. Причем 1% людей по первому вопросу будут считать, что не обманывали, а лишь недоговаривали информацию. А это также относится к обману. Большое количество исследований в области детекции лжи дает нам право утверждать, что ложь повсеместна и неискоренима. Ко лжи мы сами прибегаем очень часто, по разным причинам и в силу разных обстоятельств. Будь то ложь во благо или со злым корыстным умыслом. От нас скрывают информацию каждый день и ни по разу. Если не рассматривать основные мотивы, движущие обманщиками, можно сказать, что в этом вопросе мы все равны. Любящий муж, который восторгается сильно располневшей супругой, отмечая, как она грациозна и также красива, что и 20 лет назад в день свадьбы. Заботливая мать, которая говорит своему 4-летнему ребенку, что он талантливый художник и его рисунки самые лучшие. Хитрый мошенник, который убеждает доверчивую бабушку в необходимости переписать на него свою квартиру. Нечистоплотный партнер, который не раскрывает главную причину невыполнения обязанностей с его стороны своему партнеру. Можно привести еще массу примеров. Не вся ложь может губительно сказаться на нашей дальнейшей жизни, и не всю ложь нужно разоблачать. Но сколько

проблем и неприятностей можно было избежать, если бы мы знали, когда нас обманывают.

В этой книге мы не просто расскажем о том, как верифицировать ложь, мы дадим Вам стройный системный подход к безынструментальной детекции лжи. Для успешной детекции лжи нам необходимо знать не только регистрируемые признаки лжи, но и психологические особенности человека, который скрывает информацию. Наверняка вы обращали внимание на то, что одни люди при обмане впадают в ступор и не могут вымолвить ни слова, а другие люди превращаются в сказочников и не могут остановиться, таким людям сложно не поверить. Так хорошо и складно они врут. Для этого нам поможет такая область знаний как профайлинг. Мы расскажем об одной из классификаций, которую мы используем для составления психологического профиля человека, о модели оперативной психодиагностики.

В конце книги мы подготовили для Вас подборку полезных лайфхаков. Они помогут сориентироваться в разных жизненных ситуациях: личная жизнь, отношения между партнерами, взаимодействие с друзьями, столкновение с возможными мошенническими схемами, полезные советы в контексте работы и бизнеса.

Обычно в таких главах отдельным абзацем выносятся информация о том, для кого эта книга. Мы считаем, что она может быть полезна всем, кто хоть как-то взаимодействует с людьми – в семье, среди коллег, среди друзей и партнеров, в бизнесе и в бытовых контекстах. Вы найдете в ней рекомендации, советы и полезную информацию, которая применима ко многим областям жизни.

## **Кто мы и почему именно мы?**

Мы не являемся авторами всех методик, о которых говорим. Мы и не претендуем на авторство. Но мы являемся теми людьми, кто впервые стал применять комплексный подход в детекции лжи и профайлинге.

Наша модель безинструментальной детекции лжи объединила знания из разных областей. Перечислим лишь некоторые: психология, психофизиология, антропология, социология, психиатрия, инструментальная детекция лжи, нейролингвистическое программирование, психолингвистика.

Кто же наши учителя и наставники? Кто нам помогал в создании этой модели? Обращать внимание на работу высшей нервной деятельности мы научились у известных отечественных ученых И.П.Павлова, И.М.Сеченова. Дж.Хэссет помог нам узнать больше о психофизиологии и о проявлениях вегетативной нервной системы. Получить информацию о проявлениях стресса и адаптационном синдроме мы смогли с помощью канадского эндокринолога Г.Селье. Патопсихолог Бехтерев В.М. поведал нам о феноменах мозга, а от нейрофизиолога Н.П.Бехтеревой мы узнали о детекторе ошибок.

Оценка достоверности сообщаемой информации – это один из главных навыков, которому мы обучаем. И этому мы тоже учились у великих. Создание методики нейролингвистического интервью стало возможным благодаря ряду исследователей. Мы благодарны Л.Б.Филонову за модель определения искажения информации опрашиваемым лицом. Прекрасно справились со своей задачей Р.Фишер и Э.Гейсельман,



разработав техники когнитивного интервью. Удо Ундойч и методика оценки валидности утверждений (ОВУ) обогатили наши знания для оценки достоверности высказываний человека. Методику проективных вопросов мы изучали благодаря работам К.Г.Юнга, А.Р.Лурии. Большой вклад в разработку нашей методики внес Натан Гордон - автор опросной беседы судебной оценки FАINT. Мы объединили усилия всех этих авторов и адаптировали их под российский менталитет. Мы добавили в количественный обсчет анализ невербального поведения. И получилось нейролингвистическое интервью или структурированная опросная беседа.

В рамках нашей модели мы считаем необходимым изучать особенности жестикуляции людей и их положение тела в пространстве. Язык телодвижений, особенности поведения и реагирования нам помогли постичь такие известные ученые как К. Лоренц и Д. Моррис. Понять важность нахождения человека в трехмерном психологическом пространстве мы смогли с помощью прекрасного исследователя А.Я.Бродецкого.

Важной составляющей нашей модели стало использование знаний в области нейролингвистического программирования. Знания, которые нам подарили Г.Бейтсон, Н.Хомский, Дж.Гриндер, Р.Бендлер, Р.Дилтс, М.Эриксон, М.Холл открыли нам много возможностей. Мы научились профессионально задавать установку и правильно задавать вопросы по мета-модели. Благодаря анализу структуры опыта и анализу речи человека мы стали распознавать намеренно скрываемую информацию. Мы узнали, что такое метапрограммы, и научились их грамотно использовать. Использовать и в области детекции лжи, и в области профилирования личности. Стратегии мышления и фокусы языка – это

прекрасное дополнение к нашей модели. С новыми НЛП-знаниями, умениями и навыками мы смогли еще кое-что делать лучше. Работать с убеждениями и получать признания от опрашиваемых лиц.

Наша модель в области определения эмоций и эмоциональных состояний основана на работах известных ученых П.Экмана, У.Фризена, Дж.Хагера. Это авторы системы кодирования выражений лица FACS и EmFACS. Мы опираемся на компонентную модель эмоций К.Шерера и на систему кодирования специфического аффекта Дж.Готтмана. Все перечисленные ученые – признанные мировые эксперты в своей области. Мы провели работу по созданию алгоритма распознавания эмоций и состояний, объединяющего подходы разных авторов. И это еще не все. Методика провокационных стимулов в оценке мимических реакций – это авторский вклад Международной Академии исследования лжи в эту область знаний. Это делает нашу модель более полной и объективной.

В настоящее время основным инструментом, применяемым для оценки достоверности сообщаемой информации, в России является полиграф. Поэтому в нашу модель мы включили знания из области инструментальной детекции лжи. Мы не изобретали велосипед. Мы воспользовались ценнейшими знаниями корифеев этой науки: Коровина В.В., Молчанова А.Ю., Холодного А.А., Алексеева Л.Г., Сошникова А.П., Пеленицына А.Б., Федоренко В.Н. Мы вдохновлялись и зарубежными классиками. Уникальный вклад в эту науку внесли Дж.Рейд, Кл.Бакстер, Д.Ликкен, Дж.А.Матте. Особо хочется отметить Дж.Рейда. Он разработал методику с использованием контрольных вопросов. Это позволило молодой науке стать более точной, потому что

появились объективные элементы сравнения. Классификация стимулов, принципы составления вопросов, оценка значимости стимула – это неполный перечень тем, которые обогатили нашу модель.

Разработанная нами модель оперативной психодиагностики личности стала возможной благодаря работам отечественных и зарубежных психологов и психиатров. Э.Крейчмер, У.Шелдон, К.Леонгард, Г.Шмишек, П.Б.Ганнушкин, А.Е.Личко, А.П.Егидес, П.В.Волков, В.В.Пономаренко – это неполный список тех людей, на основании чьих работы мы разрабатывали модель МАИЛ. Мы выделили 8 психотипов на основании психозволюционной теории эмоций Р.Плутчика. И наша модель отличается критериальным подходом к разделению психотипов. Кроме того, мы провели ряд исследований, что позволило прогнозировать поведение определенного психотипа в момент сокрытия информации. То есть определили стратегию лжи для каждого психотипа.

Можно взять большое количество литературы, долго и упорно ее изучать. Результат будет, но только через несколько лет. Когда Вы набьете свои шишки, наступите на всевозможные грабли и, что самое неприятное, несправедливо обвините некоторое количество людей. Мы же предлагаем вам другой выход. С 2009 года мы собирали и систематизировали все эти знания в области безынструментальной детекции лжи, чтобы создать целостную комплексную систему. И у нас получилось.

Не нужно быть первопроходцем и «Колумбом» в каждой отдельной области знаний. Нужно уметь комбинировать эти области с умом. Что мы и делаем уже

на протяжении длительного времени существования Международной Академии исследования лжи. Апробация комплексного подхода происходит благодаря ежедневным проверкам наших специалистов и экспертов. Апробация происходит благодаря кейсам наших учеников, чьи отзывы и обратную связь мы собираем. Успехи людей, прошедших у нас обучение – лучший показатель того, что данная модель работает.

## Техника безопасности

Есть несколько важных наставлений, которыми лучше не пренебрегать. Эти советы связаны с ошибками, которые часто совершают люди, получившие навыки по распознаванию лжи. Это перечень граблей, на которые мы, верификаторы, наступали в начале своей деятельности.

- Мир, который перед вами откроется, благодаря знаниям, полученным в этой книге, не всегда будет приятен и светел. Не все секреты и обманы хотят быть раскрытыми. Перед тренингами мы предупреждаем участников, что нередко розовые очки разбиваются стеклами внутрь. Иногда мы слышим вопрос от тех, кто обучился: «А как это «развидеть?». Поэтому будьте морально готовы к этому.

- Полученные навыки не торопитесь тут же применять на своем близком окружении. Это люди, которые обычно сильнее всего страдают в ходе наших экспериментов и отработок. Одна взрослая девушка 50-ти лет после тренинга перессорилась со всеми членами семьи и родственниками, начала искать обман на работе везде, даже в документах, в результате чего была уволена. Естественно, официально по другой причине. Навыки применяйте в безопасных условиях и ситуациях. Например, при просмотре ТВ-передач, новостей и пресс-конференций. При разговоре с продавцом или официантом. С официантом разговаривать на интересующие вас

темы лучше после того, как все блюда и счет за них будут уже у вас на руках. Так безопаснее.

- Примите факт, что людям иногда нужно скрывать информацию. Не каждую ложь надо разоблачать и уведомлять других о своих знаниях. В начале своего пути будьте наблюдателем, а не провокатором а-ля Кэл Лайтман.

## Детекция лжи и профайлинг: что это такое?

В этой главе мы познакомим вас с основными понятиями этой книги: что такое профайлинг и что такое детекция лжи, и объясним, в чем состоит отличие этих двух направлений.

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 использование различных физических приборов и приспособлений для регистрации физиологических показателей. Одним из самых известных приборов является так называемый детектор лжи. Безинструментальные методы опираются на использование органов чувств: зрения, слуха, осязания для регистрации изменений при оценке поведения человека и анализа достоверности предоставляемой информации.

В процессе прочтения этой книги мы познакомим вас с возможными вариантами более эффективного распознавания лжи. Мы научим выявлять признаки лжи. **Признаки лжи** – это часто встречающиеся варианты поведения/изменения/речи людей, скрывающих информацию.

Как уже упоминалось выше, для успешной детекции лжи нам необходимо знать еще и психологические особенности человека, который

скрывает информацию. Для этого нам поможет такая область знаний как профайлинг.

**Профайлинг** (от англ. profile – профилирование) – это практичная методика «чтения людей», которая позволяет на основе комплексной оценки вербального и невербального поведения быстро считать с человека его личностные характеристики и привычки, ценности, мотивы и убеждения, а также спрогнозировать его поведение в интересующем вас контексте или ситуации.

Проще говоря, это знания, например, подскажут: к кому больше доверия – к красноречивой девушке с яркой внешностью, или к скромному парню с приятными манерами, а также поведают о том, как врет каждый человек.

И детекция лжи, и профайлинг – это две разные, но взаимосвязанные области, которые нам необходимы. Между ними есть несколько важных отличий.

**Первое отличие.** Детекция лжи исследует прошлый опыт человека: то, что запечатлено в его памяти как прошедшее, его действия, поступки. Прошлое, которое нельзя изменить. Детекция лжи не может быть направлена на будущее время, потому что никто не в силах предсказать свои действия на 100% в будущем.

Иногда наши заказчики присылают нам техническое задание на проведение проверки на полиграфе и просят, например, узнать, будет ли кандидат воровать у них в компании через 5 лет. Используя знания только в области детекции лжи, мы не сможем ответить им на вопрос только потому, что кандидат сам еще не знает ответа на этот вопрос. Однако мы сможем ответить



на вопрос, воровал ли когда-нибудь этот кандидат на предыдущих местах работы. И это будет частью его личности. Или, например, заказчики хотят узнать, девушка, которая устраивается к ним на работу, забеременеет ли в ближайшие год-полтора. При таких запросах иногда хочется провести ликбез для руководителей относительно нюансов этого вопроса. И на этот вопрос сложно ответить, так как девушки не всегда это планируют, а даже если и планируют, то не всегда это получается в обозначенный срок. Это значит, что с помощью методов детекции лжи мы можем ответить на вопросы только о прошлом опыте человека, что уже когда-то произошло.

Профайлинг же позволяет приоткрыть завесу тайны и посмотреть в будущее. А именно: профайлинг позволяет прогнозировать поведение человека в опоре на его психологические особенности. Именно благодаря этим знаниям мы можем ответить на первый вопрос заказчика: будет ли кандидат воровать через 5 лет. Зная особенности профиля человека, например, о его активной жизненной позиции, любви к изменениям и конфликтности, с высокой долей вероятности мы можем предположить, что через 5 лет он и работать то у этого заказчика не будет. Безусловно, для более полного профиля нам надо знать и кое-какую информацию о прошлом опыте человека, который в том числе формирует профиль человека.

**Второе отличие** связано с вероятностью получения истинной информации. Если в детекции лжи, при условии применения разных методов, возможность можно приравнять к 99% достоверности, то в профайлинге другая картина. При всем умении и учете всех особенностей человеку не под силу предсказать

полностью линию поведения другого человека, но максимально приблизиться к 80% вполне возможно.

В этой книге мы разберем оба направления. В блоке по детекции лжи мы разберем с Вами такие темы, как:

- Ложь и принципы детекции лжи. Здесь мы коснемся основных компонентов и критериев лжи, без понимания которых невозможно ориентироваться в видах информации. Вы познакомитесь с несколькими важными правилами этой области и с формулой верификатора лжи.

- Физиологические реакции: точка ориентировочного замирания и признаки лжи через проявления вегетативной нервной системы. Мы поговорим о том, с чего начинается ложь и о физиологических проявлениях стресса.

- Вербальные признаки лжи. Мы изучим возможные ответы людей, скрывающих информацию, заглянем в голову к лжецу и проследим, как его стратегии проявляются в структуре речи.

- Признаки лжи в жестах. Здесь вы узнаете о невербальном поведении, о естественных сигналах тела и жестах, а также о самоуспокаивающих жестах, встречающихся у лжецов.

В блоке по профайлингу мы разберем:

- Что такое профайлинг? Что такое оперативная психодиагностика? Вы узнаете об основной модели для составления профиля человека, а также о том, чем еще может быть полезна эта модель.

· Особенности внешнего вида и невербального поведения разных типов людей. Опишем внешний вид, особенности, мимики и пантомимики.

· Особенности речи разных типов людей. Здесь вы узнаете об особенностях выражения мыслей, использования определенных слов разных типов людей.

· Стратегии сокрытия информации. Мы опишем нюансы поведения при сокрытии информации разных типов людей.

Теперь, когда вы узнали о том, что вас ждет при прочтении этой книги, предлагаем перейти к изучению детекции лжи.

## Что такое ложь?

Как мы уже узнали в прошлой главе – оценка сведений и выявление скрываемой информации происходит в опоре на признаки лжи. Но прежде чем переходить к определению лжи и описанию признаков лжи, давайте разберемся, что такое ложь и правда.

**Правда и ложь** – это наши оценочные суждения, у которых нет четких критериев и определений. Правда и ложь – категории социальные. Человеку свойственно одно и то же событие оценивать по-разному, исходя из окружающего контекста.

Представьте ситуацию. Сотрудник украл из сейфа начальника 500 000 рублей. С точки зрения начальника он кто? Конечно, вор и преступник. А кто он с точки зрения его жены, которая смертельно больна, а на лечение необходима крупная сумма денег? Он спаситель, настоящий мужчина, любящий муж. И начальник, и жена одновременно правы. Потому что здесь в ход идет моральная оценка ситуации. Мы с вами будем уходить от любого рода подобной оценки, мы будем фиксировать факт наличия скрываемой информации.

Напомним, что **детекция лжи** – это совокупность методов по выявлению феномена намеренно скрываемой информации и оценки достоверности сообщаемой информации. А это значит, что мы не выясняем мотивы лжи, их может быть очень много. То есть оцениваем не причины, а саму информацию.

Как же нам определить, что является ложной информацией, а что истинной? Существует несколько базовых критериев:

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

Примером этого критерия является ситуация, когда студент приходит на лекцию с опозданием и говорит преподавателю, что застрял в лифте, или стоял в пробке в автобусе или еще какую-то причину, хотя на самом деле просто проспал. Понимая, что это неуважительная причина, студент искажает информацию о причине своего опоздания.

### **2. Умысел**

Ложь – это осознанный выбор, и, если человек не говорит правду, и сам того не знает, его нельзя назвать лжецом. Лжец тот, кто знает, что говорит неправду. Если собеседник сообщает вам, что вчера было 31 августа (а сегодня не 1 сентября), и он в этом твердо убежден, то вы не увидите у него никаких признаков лжи. И ложью это высказывание назвать нельзя.

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

Вспомним, в школьной программе по истории когда-то давно мы изучали эпоху феодализма. При изучении этой темы мы не раз слышали слово «рента», в значении дохода, получаемого владельцем земли от арендаторов земельных участков. Так вот, рентная информация – это информация, позволяющая владельцу информации иметь определенное преимущество, «прибыль», как в виде позитивных дивидендов, так и в

виде избегания наказания. Например, рентной информацией студента, списывающего на экзамене, является шпаргалка или гаджет для списывания, а также незнание предмета. Рентной информацией неверного супруга является любовница и факты измены. Рентной информацией вора является факт его участия в краже и похищенное имущество.

#### **4. И последний критерий. Жертва обмана не предупреждена об обмане.**

Когда мы приходим в театр, мы понимаем, что сейчас актеры перед нами будут играть роли. При этом информацию они искажают, имеют на это умысел, а еще и собственную выгоду получают. Значит ли это, что они нас обманывают? Нет, ведь зрители знают об этом обмане, имеют договоренность на этот обман. Поэтому это не ложь.

Мы с вами обсудили критерии лжи, теперь можем переходить к описанию феномена намеренно скрываемой информации? Именно этим сложным понятием мы и обозначаем ложь. И для упрощения нашей коммуникации мы будем использовать слово ложь (или обман).

Мы рассматриваем ложь как систему убеждений. Что такое убеждение? Убеждение – это твердая вера во что-либо на основании прошлого опыта.

Убеждение носит двоичную структуру. Это значит, что некоему опыту есть также сенсорное подкрепление (информация, которая является непосредственно наблюдаемой и обнаруживаемой с помощью органов чувств). Иными словами, существует

некий факт, которому дается подтверждение снова и снова. Как это выглядит в жизни? Например, маленький мальчик бегает по комнате с мячом и случайно попадает мячом в мамину вазу, она падает и разбивается. Мальчик понимает, что за это его могут наказать: лишить сладкого или мультиков, или поставить в угол. Мотивация обмана – избежать наказания. Тогда мальчик придумывает историю, что это их кот разбил вазу. Мама слышит эту историю и, вздохнув, никак не наказывает кота. Таким образом, скрыв истинную причину, ребенок избежал наказания – так устанавливается новая причинно-следственная связь. Из этого опыта ребенок выносит вывод, что ложь помогает оставаться хорошим для родителей. При повторении этого опыта формируется убеждение.

Рассмотрим на примере студента на экзамене, как происходит выбор. Есть рентная информация – причина обмана, информация о том, что к зачету студент не готов. Студент вспоминает прошлые успешные опыты обмана, когда, не зная предмета, он сдавал другие зачеты. Студент делает выбор в сторону обмана, при этом опасаясь, что будет разоблачен преподавателем в отсутствие знаний. Негативным последствием разоблачения является передача зачета. При этом студент не хочет быть аутсайдером, единственным студентом группы, который попался на незнании предмета. А если еще в группе есть студентка, которая ему нравится, то сесть в лужу перед ней совсем не хочется. Это все формирует мотивацию на ложь.

Также мы рассматриваем ложь через призму эмоций. Что это значит? Когда человек лжет, и цена вопроса высока, то есть у него есть сильная мотивация сделать это успешно, он испытывает эмоции. А эмоции –

это сигналы, они зародились у человека как средство выживания и адаптации, их почти невозможно контролировать полностью. Исходя из этого, мы способны разоблачать лжецов через распознавание их эмоций. При правильном предъявлении стимула мы можем увидеть эмоцию, играющую главную роль в разоблачении лжи, – страх.

Эта эмоция не единственная. Есть еще несколько эмоций. Радость – эта эмоция появляется как удовольствие от обмана, как чувство азарта при выполнении интересной задачи. Встречается редко, и связана обычно с низким уровнем мотивации на обман человека. Такую эмоцию часто испытывают друзья, которые беззлобно разыгрывают друг друга.

Еще одна эмоция – это чувство стыда, вина. Такие эмоции можно наблюдать у лжецов, которые обманывают близких людей.

Теперь, когда мы разобрали такой феномен как ложь, можно дать определение:

*Ложь – это всегда 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.*



## Принципы детекции лжи

Этот пункт в книгу мы добавили не зря. Принципы – это те золотые правила, которые позволяют избежать ошибок. Ошибками в нашей деятельности является как то, что вы не распознали признаки обмана, так и то, что вы обвинили невиновного человека.

**Принцип первый. Нет ни одного верного признака лжи.** К счастью или сожалению, у нас не растет нос как у Пиноккио, когда мы обманываем. По одному признаку мы не сможем сказать, врет человек или нет. Детекция лжи всегда направлена на сбор информации с разных каналов. Хотя стереотипов о том, как себя выдает лжец, много. Наверняка вы слышали такое мнение, что, если человек чешет нос, значит он врет. Если бы все было так просто, не было бы такого количества обманутых людей. Когда мы ведем беседу с кандидатом на собеседовании, мы не оцениваем его нервозность, суетливость и неровное дыхание как признак сокрытия информации. Любому человеку необходимо время, чтобы адаптироваться к новой ситуации. Но мы оцениваем последовательность появления признаков лжи по разным каналам: состояние организма, поведение, речь.

**Второй принцип. Детекция лжи начинается с выявления базовой линии поведения.** Базовая линия поведения (БЛП) – это поведение человека в обычной обстановке во время разговора на нейтральные темы, которые не вызывают у него стресс. Проще говоря, это та норма, «нулевая отметка», от которой вы будете отталкиваться при верификации слов человека. Дело в том, что детекция лжи начинается со сравнения двух единиц поведения. Это поиск изменения. У нас был в

практике случай, когда нас попросили узнать, верна ли девушка своему парню, не изменяла ли она ему. Эта девушка в обычном состоянии постоянно покачивала ногой, казалось бы, демонстрируя нервное поведение. Но это была ее БЛП. Когда мы задали ей вопрос о связи с другим мужчиной, ее нога резко замерла и не двигалась до окончания беседы на эту тему. Основной призыв этого принципа – с помощью простых неэмоциональных вопросов «о природе, о погоде» выясните, что входит в обычный стиль поведения собеседника.

Давайте кратко рассмотрим составляющие базовой линии поведения:

1. Глаза. Не зря говорят, что глаза – зеркало души. Нам важно понимать, как глаза себя ведут в момент обмана. Среди мифов о признаках лжи существует стереотипное мнение, что люди, скрывающие информацию, не смотрят в глаза и отводят их. Насколько верно такое мнение? Для того, чтобы ответить на этот вопрос, вспомните, есть ли у вас друзья или знакомые, которые не любят смотреть в глаза? Скорее всего каждый из вас вспомнит такого человека. А теперь второй вопрос. Всегда ли эти люди лгут? Ответ очевиден. Конечно же, нет. Часто это связано с тем, что человек интроверт, или не уверен в себе, или у него есть какие-то свои особенности в адаптации и привычках. Прежде чем диагностировать ложь при отводе глаз – выясните, а как человек ведет себя в нормальном состоянии.

2. Цвет кожи. Обычно страх в человеке выдает бледный цвет лица. Это связано с тем, что в момент опасности организм реагирует определенным образом. Происходит отток крови от

близколежащих сосудов, чтобы в ситуации потенциального ранения уменьшить кровопотерю. Однако есть люди, на которых смотришь и на языке вертится вопрос: «Мой хороший, а когда ты солнышко видел в последний раз?». Есть люди бледные-бледные, которые в этот момент ничего не боятся, но это является частью БЛП этих людей. Или обратная ситуация: есть люди розовощекие 24 часа в сутки, и это никак не связано с гневом, возбуждением или стыдом. Это также надо учитывать.

3. Дыхание. Среди полиграфологов есть поговорка: «Есть дыхание – есть причастность». Этот незаменимый физиологический процесс не поддается полному контролю, в момент сильного стресса потребность в кислороде увеличивается. Дыхание становится поверхностным и частым. Это может служить основанием для подозрения человека в сильном эмоциональном стрессе. Однако люди с заболеваниями дыхательной системы или люди грузного телосложения могут иметь неровное неглубокое дыхание и без стресса.

4. Жесты. Принято считать, что наличие активной жестикуляции при разговоре говорит об искренности собеседника. Но здесь надо брать в расчет и разные типы людей. Есть люди, практически не жестикулирующие, находящиеся в режиме «энергосбережения», а есть те, кто живет эмоциями и экспрессивно выражает все через жестикуляцию. Также большое значение имеют и этнокультурные особенности человека: для примера сравните активность уравновешенного латыша и харизматичного итальянца.

5. Голос. Согласно исследованиям Меграбяна (Мейерабиана) 38% информации из сообщения нам дает голос человека. Есть люди с громким высоким голосом, есть – с тихим низким. Повышение высоты голоса может говорить об эмоции страха, понижение громкости – о неуверенности. Прежде чем утверждать о том или ином состоянии – выясните привычную для человека громкость и высоту.

6. Лицевые привычки. Лицо отражает наши эмоции. У каждой эмоции есть свойственная ей конфигурация, отображение. Однако иногда у людей появляются дополнительные знаки на лице, не связанные с испытываемыми эмоциями. Например, поджимание губ, или легкая асимметрия рта во время разговора.

7. Речевые привычки. Разговор пойдет о словах-паразитах: короче, как бы, как ее, это самое; и словах-связках: скажем так, соответственно, в принципе. В качестве иллюстрации представьте ситуацию. Приходит к вам ваш друг и рассказывает, как прошел его день: «Ну я, как бы, был на лекциях, короче, быстро все прошло, как бы, я даже не понял, как, и поехал в магазин, там купил продуктов и, как бы, домой поехал». И вы спрашиваете у друга «Когда отдашь мне долг?». И он отвечает «Ну, как бы, завтра, как и обещал». Есть ли здесь отклонение от БЛП друга? Нет. А теперь представим другую ситуацию. Ваш друг прекрасно излагает свои мысли, у него два высших образования, мысль течет ясно, четко и структурированно. И тут вы у него спрашиваете о долге. И он отвечает: «Ну, как бы, завтра отдам». Появился лишний элемент, который может

означать «как если бы». Поэтому обращайтесь внимание на появление ничем не обоснованных слов-паразитов и слов-связок.

После выявления БЛП мы переходим к предъявлению стимула человеку.

**Стимул** - это изменение во внешней или внутренней среде, воздействующее на организм и вызывающее реакцию. В это определение в контексте детекции лжи мы добавим к определению слова «это целенаправленное воздействие». Это означает, что автором воздействия является сам верификатор, человек, верифицирующий ложь: преподаватель – задающий вопрос по экзамену студенту, жена – спрашивающая мужа, где он был после работы, следователь – предъявляющий вопрос подозреваемому.

И вот основная формула верификатора:

S – [O] – R

S – Предъявляемый стимул.

O – Обработка стимула. Она будет зависеть от психологических особенностей человека. Об этом мы поговорим в блоке по профайлингу. Кроме того, в обработку будет входить оценка стимула с проявлением последующей эмоции на этот стимул. Эмоция, в том числе, будет определять реакцию.

R – Реакция.

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

Как верификаторы мы будем отслеживать три типа реакций: физиологическую, вербальную и невербальную.

**Физиологическая реакция** – это реакция, связанная с жизнедеятельностью нашего организма. К этому типу реакции относится точка ориентировочного замирания (ТОЗ) и проявление стресса через участие вегетативной нервной системы.

**Вербальная реакция** – это речь и структура речи. Этой разновидности реакций мы тоже уделим много внимания.

И **невербальная реакция** – это реакция тела, включающая эмоции, жесты, положение тела в пространстве.

## **Физиологическая реакция: точка ориентировочного замирания**

В данной главе мы перейдем непосредственно к изучению признаков, которые могут подсказать нам, что возможно сейчас человек скрывает от нас информацию. И мы начнем с первой физиологической реакции – с **точки ориентировочного замирания** (ТОЗ). Как она проявляется вы узнаете после того, как мы рассмотрим, для чего нам эта реакция организма.

Точка ориентировочного замирания напрямую связана с адаптацией.

**Адаптация** – это приспособление организма к условиям окружающего мира. Но прежде чем приспособиться, организму надо понять, безопасен ли стимул окружающего мира, к которому он приспосабливается. И на всякий случай организм реагирует повышенным вниманием к новому незнакомому стимулу. ТОЗ основана на ориентировочном рефлексе. Данный рефлекс был открыт нашим соотечественником, известным физиологом Иваном Петровичем Павловым и его учениками. Исследователи, которые работали у него в лаборатории обратили внимание на то, что, когда Павлов И.П. заходил в лабораторию, у собак, за которыми наблюдали лаборанты, приостанавливался процесс слюноотделения. Смысл этого рефлекса в том, что на каждый новый стимул мы будем реагировать более сильно, чем на знакомый стимул. В этом случае срабатывает принцип «Лучше перебдеть, чем недобдеть!». Представьте ситуацию. У вас по расписанию стоит лекция, вы

приходите в университет, заходите в аудиторию, а преподаватель в последний момент решает изменить план предстоящего занятия и провести семинар. И первого, кого он спрашивает - это вы. В этот момент вы замираете, у вас также приостанавливается дыхание, вы оцениваете ситуацию, и то, насколько вы готовы к такому изменению сценария. Именно в этот момент и происходит точка замирания, когда мы оцениваем стимул, и в этой точке мы принимаем решение как же дальше себя вести.

При подборе персонала мы часто сталкиваемся с этим явлением. Дело в том, что при первом знакомстве с человеком мы все предпочитаем раскрыться только с положительной стороны, пытаюсь казаться лучше, чем мы есть на самом деле. И собеседование не исключение. Мало того, на собеседовании кандидаты говорят не больше 40 процентов правды. И первые ТОЗы начинаются тогда, когда мы спрашиваем о причине ухода с прошлого места работы. В ответ мы слышим социально приемлемые ответы «Маленькая зарплата», «Не было карьерного роста», «Хотелось развития». Мало кто говорит о том, что он не справился с поставленными задачами, или о том, что поймали на воровстве, или о том, что не сработался с новым руководителем.

Когда мы задаем интересующий нас вопрос собеседнику, и он по каким-то причинам не может сказать нам правду, он начинает обдумывать вариант ответа. Это время для обдумывания и формирует паузу.

### **Как проявляется ТОЗ:**

1. Через повышение мышечного тонуса, то есть человек на какой-то момент становится напряженным.



2. Через увеличение латентного времени ответа на вопрос. То есть сколько прошло времени от конца вопроса до начала ответа. Появляется пауза. Для того, чтобы понять, сколько обычно времени требуется человеку, чтобы ответить на простой вопрос, мы перед важным вопросом задаем неважный вопрос. Например, «Есть ли у вас домашнее животное?»

3. Также ТОЗ проявляется через мгновенное замирание. Человек на небольшой промежуток времени как будто бы замораживается: останавливается взгляд, движения, дыхание.

В момент ТОЗа происходит оценка контекста и ситуации. Когда собеседник воспринимает стимул, он стоит на перепутье, каким образом адаптироваться к этой ситуации, путем правды или путем лжи. То есть именно в тот момент он принимает решение. Помните, ложь – это всегда сознательный выбор.

Отсюда важный комментарий, если вы видите точку ориентировочного замирания, то на выходе мы можем получить как правду, так и ложь. ТОЗ – это первый флажок для распознавания лжи, но не 100% признак лжи. Это момент, который позволяет нам сказать, что в эту паузу человек думал, как ему поступить.

Продолжительность точки ориентировочного замирания может отличаться у разных людей. Это может быть разница в миллисекунды, а может быть достаточно длительная пауза. Опытные лжецы в момент лжи пытаются замаскировать точку ориентировочного замирания: попить воды, пошутить, переспросить или уточнить ваш вопрос. Тем самым они берут себе некоторое время для обдумывания.

**Итак**, резюмируем основную мысль. После того, как мы выявили базовую линию поведения с помощью несложных вопросов, мы задаем интересующий нас вопрос. И если мы увидели ТОЗ, значит в этот момент человек принимает решение, как ему ответить, адаптироваться к ситуации путем правды или путем лжи. Не всегда ТОЗ означает последующую ложь.