

СПИРИЦА

ПЕЛЕХАТЫЙ

КОРОВИН



LIE TO ME 2.0

7 ЭТЮДОВ НА ТЕМУ ДЕТЕКЦИИ ЛЖИ

Оглавление:

Введение	3
Об Авторах	7
Этюд №1. Ложь и “детектор ошибок”	9
Глава 1.1 Что такое ложь и откуда она берется?	10
Глава 1.2 “Детектор ошибок” или почему мы можем видеть ложь!	20
Глава 1.3 Лирическое отступление: “Норвежская небыль”	23
Этюд №2. Эмоции, страх разоблачения и что лежит в основе детекции лжи?	29
Глава 2.1 Эмоции в детекции лжи, почему они важны?	30
Глава 2.2 Точка ориентировочного замирания как один из основных эмоциональных маркеров лжи.	38
Глава 2.3 История одной пресс-конференции.	41
Этюд №3. Стимулы(вопросы) в детекции лжи.	43
Глава 3.1 Идея сравнения в детекции лжи	44
Глава 3.2 Особенности формулировки вопросов в детекции лжи	51
Глава 3.3 Лирическое отступление Шалом, Израиль!	64
Этюд №4. Установка, слова и речь лжеца.	70
Глава 4.1 Понятие установки в детекции лжи	71
Глава 4.2 Лингвистика правды или как звучит ложь?	81
Глава 4.3 Лирическое отступление: Незапланированная командировка.	94
Этюд №5. Лицо и эмоции в детекции лжи. Правда о микровыражениях	102
Глава 5.1 Пол Экман, лицо и психология лжи.	103
Глава 5.2 Метод провокационных вопросов в детекции лжи.	109
Глава 5.3 Лирическое отступление: Игра	113
Этюд №6. Опросная беседа и признание в детекции лжи.	118
Глава 6.1 Получение признания в детекции лжи	119
Глава 6.2 Опросная беседа в бизнесе: как понять, что тебе лжет партнер?	127
Глава 6.3 Лирическое отступление. Там, где шумит Ангара...	135
Этюд №7. Что ждет детекцию лжи в обозримом будущем?	144
Глава 7.1 Куда движется детекция лжи?	145

Глава 7.2 Самообман не ложь... А может страшнее?	151
Глава 7.3 Правда нам не по зубам или чего нет в данной книге...	158

Введение



Собрались как-то на кухне три человека, занимающиеся проблемами детекции лжи и человеческого обмана, - Полиграфолог (Контрразведчик), Профайлер (Верификатор), НЛПер (Разведчик). И решили они побеседовать, а точнее, написать этюды - этюды на тему детекции лжи и обмана. Им было, что сказать друг другу... Когда мы говорим "детекция лжи", на ум приходят не очень понятные слова: полиграф, профайлинг, детектор лжи, тестирование или верификация... - слова не очень понятные обывателю и простому смертному. И эта книга тоже не для них, эта книга профессионалов для профессионалов и непрофессионалов. Кому-то это покажется странным, но она должна была быть написана. Дело в том, что в профессиональном сообществе, называемом "специалисты в детекции лжи", многое можно отнести к альтернативным взглядам на процедуру детекции лжи, как инструментальную, так и безинструментальную, а все новое сразу подвергается остракизму и наказанию. В этой книге и на этой кухне встретились не только разные люди, но еще и разные подходы к одной проблеме. И формат изложения - не совсем привычный для книги, которая имеет отношение к столь серьезной теме, как детекция лжи. У каждого из собеседников, помимо их имени и отчества, есть описание их профессионального опыта, - ведь открытия происходят на стыке наук, на стыке взглядов. И потому в рамках данной книги мы не делаем никаких

выводов, а просто представляем свободное изложение взглядов мастеров своего дела, реальных практиков детекции лжи на этот социокультурный феномен. Несмотря на то, что книга предназначена для профессионалов и не для профессионалов, нам кажется, что людям, которые только заинтересовались профайлингом и безынструментальной детекцией лжи, она также может быть интересна. Долгое время все мы, участники этого диалога, занимаемся детекцией лжи. Работа в этой сфере позволила обратить внимание на то, что количество людей, порицающих ложь, называющих ложь одним из самых страшных человеческих изобретений, огромно. Не исключено, что именно ложь приводит людей к различным неприятным ситуациям, влечет за собой катастрофические последствия. Многие философы, начиная с античных времен, утверждали, что ложь опасна, она порождает недоверие, презрение к лжецу. Само слово «ложь» носит негативный характер. Когда мы произносим фразу «ты солгал», то не только даем отрицательную характеристику речевому поведению нашего оппонента, но и, тем самым, даже унижаем его. Книга книг – Библия – учит нас тому, что ложь привела человека к грехопадению. Обратите внимание на то, как интересно устроен наш мозг: лжецы в нашем сознании – это всегда кто-то другой, т. е., не мы сами. Тут закономерно возникает вопрос, можем ли мы с уверенностью утверждать, что все вышеперечисленное справедливо? Или есть смысл более глубоко разобраться в этом явлении, которое окружает человека на протяжении всей его жизни? Американский психолог Белла де Пауло провела эксперимент, заключающийся в следующем: она попросила 147 человек вести дневник, в котором испытуемые должны были описывать каждый случай, когда им приходилось вводить кого-то в заблуждение, т. е., говорить неправду. Результаты этого исследования показали, что, по самым скромным подсчетам, люди, которые приняли участие в этом эксперименте, отклонялись от истины в среднем 1,5 раза в день. Другой исследователь, американский ученый Массачусетского университета Роберт Фельдман подсчитал, что люди на первом этапе знакомства успевают трижды приукрасить что-то в своей речи за 10 минут беседы. Именно на этот эксперимент ссылается персонаж сериала «Обмани меня» – известный профессор, специалист в области детекции лжи – Кэл Лайтман, когда говорит

террористу, что в среднем люди лгут 3 раза за 10 минут разговора. Вспомните, сколько раз мы поступали таким образом, например, когда смотрели на ребенка и говорили: *"Какой красивый малыш!"* - а сами в этот момент думали: *"Это же инопланетянин!"* или *"Какой он страшненький!"*.

Каковы причины такого поведения?

Почему человечество все время говорит неправду? Марк Твен сказал, что лгут все, каждый день и каждый час: во сне, наяву, в своих мечтах, в момент радости и даже в момент скорби. Так ли плоха ложь, если мы постоянно ею пользуемся? Если посмотреть на обман с другой точки зрения и обратить внимание на то, что люди постоянно лукавят, то ложь может оказаться феноменом, который не только не противен нашей природе, как мы хотим это представить, а и вовсе является сущностью человека. Давайте обратимся к Библии. Однажды Ева произнесла следующую фразу: *"Змей соблазнил меня, и я вкусила запретный плод"*. Мы видим, что, находясь еще в Эдемском саду, Ева солгала. Можем ли мы в таком случае сказать, что первой обманщицей является женщина? Или во всем виноват искуситель? Тогда змея надо назвать изобретателем лжи. Если мы внимательно проанализируем текст и вспомним события, которые происходили в Эдеме, то в нашем сознании всплывет следующее: Бог говорит Адаму и Еве, что они умрут в тот день, когда нарушат запрет и попробуют яблоко. Что же дальше? Они пренебрегли запретом, но не упали замертво. Возможно, что ложь не является ужасным поступком, если сам Господь Бог не может обойтись без того, чтобы, порой, отклониться от истины. Смогут ли и нужно ли простым смертным жить без лжи? Каким бы стал наш мир, если бы мы всегда говорили правду?

Это не просто книга, где в простой форме рассказывается о том, как можно научиться распознавать ложь на бытовом уровне. После небольшой, но очень важной теоретической главы, будет информация о том, как можно распознать ложь за столом переговоров в жизни и бизнесе.

Предлагаю поискать ответы на эти и другие вопросы на нашей кухне, где собрались однажды Полиграфолог, НЛПер и Верификатор...

Об Авторах

Евгений Спирица:

Больше 26 лет Евгений занимается профайлингом и распознаёт ложь. Создал Школу Безынструментальной Детекции Лжи в 2008.

Автор книг и научных монографий. Работает в криминалистике с 1993.

Все, кто сегодня в России преподаёт профайлинг и безынструментальную детекцию лжи – выпускники Евгения. Этому есть подтверждение в виде фотографий с курсов. Ученики учеников. Либо люди, самостоятельно изучавшие наши программы.

Свой 1-й курс по профайлингу Евгений провел в компании "1 ХОД" в 2009. Но изучать и преподавать профайлинг начал с октября 1993, когда обучал сотрудников правоохранительных органов.

[Более подробно об авторе читайте на сайте](#)

Валерий Владимирович Коровин:

- Ведущий специалист России в области инструментальной психофизиологической детекции лжи.

- Полковник КГБ-ФСБ в отставке.

- Родился 6 октября 1951 года в Москве. • Образование: Второй Московский ордена Ленина Государственный Медицинский институт им. Н.И.Пирогова, врач-лечебник (хирург) (1978).

- С 1979 г. по 1995 г. – сотрудник КГБ СССР – ФСБ РФ. Специальная лаборатория психофизиологических обследований, специалист, главный специалист, начальник отдела.

- С 1995 г. по 2001 г. работал полиграфологом в различных частных структурах.

- С 2000 г. по 2004 г. – генеральный представитель Центра детекции лжи в Москве. С 2006 по 2009 директор Национальной Школы Детекции лжи.

- Провел более 10 тысяч практических обследований на полиграфе, как в интересах государственных структур, так и частных компаний.

[Более подробно об авторе читайте на сайте](#)

Михаил Пелехатый:

- Ректор института НЛП.
- Лучший тренер НЛП, является живой легендой российского НЛП.
- В НЛП с 1995 Г. Безусловный лидер разработки и использования инструментов НЛП в практических бизнес-контекстах, целенаправленных переговорах, вербовке и консультировании.
- Высшее образование: • Высшая Школа КГБ СССР • Академия Внешней Разведки • МВА АНХ при Правительстве РФ
Дополнительное профессиональное образование: • Тренер НЛП, сертифицированный и лицензированный лично Ричардом Бэндлером. • Длительное обучение и сертификация в Институте Эриксоновского гипноза, г.Париж. Проходил обучение у большинства мэтров НЛП и Эриксоновского гипноза мирового и российского масштаба, в том числе — Р. Бэндлера, Дж. Гриндера, Дж. Лавалля, С. Андреаса, Д. Гордона и др. 158

[Более подробно об авторе читайте на сайте](#)

Этюд №1. Ложь и “детектор ошибок”



Адам и Ева: Грехопадение и изгнание из рая

Глава 1.1 Что такое ложь и откуда она берется?

Профайлер (верификатор): Друзья, прежде чем мы с вами начнем обсуждать вопросы, связанные с моделями распознавания лжи, и делиться способами обмана, нам необходимо понять, а что же такое ложь? Как мы ее определяем, что означает этот термин, что стоит за этим понятием. Как говорят ученые - любой вопрос науки - это вопрос о понятии. Мне лично сильно не нравится определение лжи Пола Экмана.

Хотя многие его придерживаются и считают, что ложь - это сознательное введение человека в заблуждение без его желания. Мне очень понравилось определение известного отечественного полиграфолога Леонида Георгиевича Алексеева, он считает, что правда и ложь - это конструкт нашего сознания, который заканчивается односложными ответами «да» или «нет», развернутыми ответами, либо же актами мимики и пантомимики.

Вроде, хорошее определение, НО, согласитесь, что каждый наш акт является конструктом нашего сознания и заканчивается актами мимики и пантомимики. Именно поэтому я ввел в определение два таких понятия, как умысел и неконгруэнтность, и убрал термин «правда». Определение стало выглядеть следующим образом: ложь – это умышленный конструкт нашего сознания, который на предъявляемый стимул может проявляться в виде неконгруэнтных коротких ответов «да», «нет» или в виде развернутых ответов, сопровождаемых неконгруэнтными проявлениями мимики или пантомимики. Вот так звучит определение лжи у нас, в нашей Школе. Хотел бы узнать ваше мнение по этому поводу, коллеги.

НЛПер (разведчик): Правда и ложь - категории социальные и, отнюдь, не реальные. Если мы определяем что-то достаточно строго, например, "скрываемая информация", то становится понятно, что с этим делать. В приведенных выше определениях происходит оперирование социальными феноменами, такими как правда и ложь. Собственно, и НЛП, и идея детекции лжи отличаются от философии именно тем, что работают с конкретикой. Ложь, как социокультурный феномен, – это здорово, но что с этим делать - не понятно. Поэтому я бы остановился на главном постулате, что в основе лжи

всегда находится целенаправленно скрываемая информация. Тогда в этом случае мы работаем с конкретным феноменом и не относим ко лжи то, что человек не скрывает целенаправленно, а, например, забыл... Это не ложь, это уже другое явление.

Иногда человек что-либо забывает или начинает воспроизводить что-то, похожее на правду, не целенаправленно, не стремясь умышленно ввести вас в заблуждение. Поэтому ложь в моем понимании - это целенаправленно скрываемая информация. И если смотреть с точки зрения разведки - это то, в чем разведка живет каждый день.

Полиграфолог (контрразведчик): Абсолютно согласен с разведкой! Существует порядка пятнадцати определений лжи и правды. С точки зрения философии, с точки зрения психологии, с точки зрения каких-то социальных наук, и каждое из направлений рассматривает это явление из своих нужд. Евгений, твое определение появилось не просто так, верно? Так же, как определение и Экмана, и Алексеева.

Профайлер (верификатор): Совершенно верно, оно является основополагающим для изложения всего материала Школы. Оно и методологически, и онтологически, и эпистемологически абсолютное для нашего контекста.

Полиграфолог (контрразведчик): Совершенно верно. Но есть, наверное, общие критерии лжи. И на мой взгляд они достаточно просты. Что можно назвать ложью?

Во-первых, ложь - это всегда акт коммуникации. Вне коммуникации лжи нет. Конечно, есть самообман, но это уже иная категория. Ложь - это коммуникативное понятие. И ложь - сообщение, прежде всего, информации, сейчас не будем разбирать, какой именно. Она может по-разному передаваться, в том числе, и невербально.

Во-вторых, если мы стоим на позиции выявления правды или лжи, то стоим на неправильной позиции с точки зрения практической детекции лжи. Мы не выявляем ни ложь, ни правду. Мы оперируем понятиями, которые связаны с процессами функционирования физиологических систем: дыханием, деятельностью сердечно-сосудистой системы, системы терморегуляции и так

далее. Любая система жизнеобеспечения не имеет критериев ни лжи, ни правды, но зато в них совершенно четко отражается феномен, который в инструментальной детекции лжи получил название «значимости». В свое время была придумана методика, в рамках которой во время проверки задаются различные вопросы с априори известной либо значимостью, либо незначимостью.

В инструментальной детекции лжи существуют так называемые нейтральные вопросы, контрольные вопросы и проверочные вопросы. Есть и другие, но о них позже. При этом предполагается, что нейтральные вопросы - незначимые или малозначимые. Контрольные вопросы при правильном подборе должны представлять некую произвольную значимость. А при ответе на проверочные вопросы причастное лицо должно показать высокую значимость. И если это различие мы наблюдаем, тогда имеем полное право сравнивать реакцию на контрольные вопросы, обладающие исходной значимостью, с реакциями на проверочные.

Если реакция на проверочные вопросы носит более выраженный характер по сравнению с реакцией на контрольные вопросы, мы говорим, что проверочные вопросы более значимы. Измеряя силу и выраженность этих самых физиологических реакций, мы определяем не правду и ложь, а то, какая тема или вопрос для человека более важная или более значимая.

Профайлер (верификатор) и НЛПер (разведчик): Если мы измеряем реакцию, то мы, так или иначе, задаем нейтральный вопрос, нейтральную тему, как некую точку ноль, начало отсчета, правильно?

Полиграфолог (контрразведчик): Да. Условный ноль.

Профайлер (верификатор): Человек к нам приходит, мы задаем нейтральные вопросы. По автобиографии, например. - Вас зовут Иванов Иван Иванович? Конечно, все было бы хорошо, если бы Иванова Ивана Ивановича, которого нам привели первый раз в следственном изоляторе или где-то еще, на самом деле звали Иванов Иван Иванович. Человек говорит: "Да", - но, например, он агент Джон Смит. Что в таком случае будет являться точкой ноль, если на самом деле человек под легендой или оказывает противодействие?

Полиграфолог (контрразведчик): Мы будем говорить о думающих и профессиональных полиграфологах.

Профессионал не с потолка берет вопросы. Если нет абсолютной 100 % убежденности, что к тебе привели Иванова Ивана Ивановича, то ты в качестве нейтрального вопроса этот вопрос не задавай. Тогда в качестве нейтрального вопроса будет вопрос о дате (допустим, его привели сегодня): "Сейчас идет 2015 год?" Я в этом уверен. И он уверен, если он не сумасшедший. Нейтральные вопросы, так же как и все остальные, подбираются, исходя из личности опрашиваемого. Поэтому все зависит от контекста. А если хочешь проверить, кто перед тобой - Иванов ли Иван Иванович? А на самом деле это Джон Смит, который живет по легенде. Тогда вопрос: "Вас зовут Иванов Иван Иванович?" - становится проверочным вопросом, а не нейтральным. А с точки зрения философствования какого-нибудь или психологии данная терминология никакого практического значения не имеет по большому счету. Потому что мы прекрасно знаем, что правдивый ответ по значимости может вызывать не менее сильную реакцию, чем ложный ответ. Таким образом, мы стоим на позиции, что не ложь и правда определяют выраженность реакции. Мы идем от обратной цепочки. Выраженность реакции на «стимул», на вопрос - ЗНАЧИМ. И то только в том случае, если соблюдаются определенные критерии, плюс реакция не просто большая, она еще и устойчивая, и повторяющаяся. И не только в одном показателе, а хотя бы в двух. А уж если в трех, так это совсем хорошо.

И, по сути, на этом проверка на полиграфе заканчивается. Определили значимость и сделали вывод. Дальше полиграфолог, используя свой опыт, некую логику, некоторые правила, должен понять причину этой значимости. Во всяком случае, хотя бы попытаться это сделать. Значимость в самом примитивном виде может определяться двумя способами. Есть причастные, есть не причастные. И вот мы видим, что реакция на проверочный вопрос сильная, устойчивая. Значит, эта тема, эти вопросы для человека значимы. Причина этого в том, что перед нами находится причастный, который понимает, что может быть разоблачен и дальше просчитывает последствия этого разоблачения. Чем они серьезнее для него, тем сильнее будет реакция. Значимость, чем она определяется?

Вот здесь я согласен с Андреем Юрьевичем Молчановым, который ввел в детекцию лжи понятие «поле личностного смысла». Если вопрос попадает туда, тогда он становится значимым. И то значимым ситуационно. Здесь контекст имеет для нас колоссальное значение!

Возьмем, например, Родиона Раскольникова, вспоминая «Преступление и наказание», убившего старуху-процентщицу. Мы с вами к этому преступлению не причастны. Чем для нас с вами будет являться топор? Для нас слово «топор» означает инструмент. Топор он и есть топор. А для Раскольникова топор - это не просто предмет, но еще и орудие убийства. Если специалист сумел мягко, ненавязчиво перевести именно это значение топора в поле личностного смысла причастного человека, то есть, в поле, связанное с преступлением, мы увидим ярко выраженные реакции у причастного к убийству человека.

Дальше мы с вами, друзья, приходим к полиграфологу, нам тоже говорят, мол, вы подозреваетесь в убийстве старухи-процентщицы. Но опытный специалист своими фразами, словами, поведением убедит вас в том, что если вы к убийству не причастны, то у вас слово "топор" не вызовет ассоциативной цепочки, связанной с тем, как вы его купили, как вы его спрятали, как вы зашли к этой старухе, как голову ей проломил этим топором, как мучились после этого, поскольку в голове и в памяти этих событий нет, то и реакций не будет. Вот для тебя топор - это что?

Профайлер (верификатор): Для меня топор - это тот тяжелый инструмент, который гораздо тяжелее ручки. Который связан с сельским хозяйством, а я не люблю заниматься физическим трудом :)

Полиграфолог (контрразведчик): А для меня слово "топор" - это кайф, я люблю работать на даче. Я недавно заходил в магазин и увидел импортные колуны красоты неопишуемой. Понимаю, что этим колуном я могу любые бревна расколоть и кайф заполучить от работы на даче. Здесь очень важен элемент того, что у нас с вами в голове, иначе говоря, в поле личностного смысла. В одном случае, как у нас с тобой, предмет вызывает реакцию радости или реакцию озабоченности, а у Родиона Раскольникова - страх.

Фактически происходит такая ситуация, когда детекция лжи на самом деле таковой не является. Мы перестаем говорить о правде и лжи, а спрашиваем и говорим о том, что есть в голове у человека. Поэтому, мне кажется, совершенно непродуктивно в рамках как профайлинга, так и детекции лжи оперировать понятиями "правда" и "ложь". О них можно забыть. Мы не определяем, лжет человек или не лжет. Он может молчать вообще. Я все равно определяю, есть в его памяти интересующая меня информация или нет. Потому что если она есть, я задам вопрос, касающийся этой информации, хотите вы или не хотите. Вы о ней вспомните. И если она есть, - будет реакция. Ведь мы работаем в основном вербально. И слова несут с собой определенные ассоциации. Возьмем пример: когда я произнесу слово "рюмка". Сколько у тебя представлений пойдет? А ты еще вспомнишь, что за рюмкой идет вторая, потом третья. Потом стакан, потом два стакана. Потом графин. И пошла ассоциативная цепочка. А концом этой ассоциативной цепочки может быть, например, воспоминание о том, как ты разбил графин...

НЛПер (разведчик): Мне по этому поводу вспоминается ситуация, описанная в книге «Диалог культур», когда зулус разговаривал с англичанином. У зулусов точно также, как у чукчей, есть для описания зеленого цвета сорок три значения. И вот зулус что-то показывает, англичанин его понять не может. Зулус разумный, знает английский язык. Он говорит англичанину: "У вас все обозначается зеленым цветом, - он срывает листик с дерева: - У тебя этот лист какого цвета?" Англичанин говорит, что зеленого. Зулус макает его в росу и спрашивает: "Это зеленый какой?" Англичанин отвечает: "Зеленый. Какой зеленый? Зеленый, зеленый". Зулус говорит: "Согласись, что он другой. На нем есть вода. Так вот, в зулусском языке есть зеленый мокрый, - потом он берет и протягивает его на солнце, - а теперь обрати внимание, что он зеленый солнечный". У зулусов сорок три или сорок пять обозначений зеленого цвета. А у чукчей шестьдесят два наименования снега.

Профайлер (верификатор): Тогда задача верификатора, полиграфолога понять, что с этим контекстом значений делать. Что нам для этого понадобится?

НЛПер (разведчик): Только уходить в конкретику. От контекста переходить к сенсорике, к предметности. Понять языковую культуру этого человека, понять его опыт и что он подразумевает под теми словами, которые он произносит. Человек привык вести коммуникацию из своей модели мира, и эта модель мира может не совпадать с нашей. Как правило, всегда не совпадает, поэтому наша задача - понять, что стоит за словами, которые произносит человек, сидящий напротив нас.

Профайлер (верификатор): Итак, ложь - это коммуникативный акт, во лжи мы опираемся на значимость и работаем с полем личностного смысла, есть что-то еще?

Полиграфолог (контрразведчик): Говоря простым языком, ложь - это сознательное искажение информации. Но это еще пока не обман. Это просто ложь. А вот обманом она для меня становится тогда, когда, передавая тебе заведомо неверную информацию, я преследую определенную цель. Какую цель? Ввести тебя в заблуждение. Я могу рассказать тебе о событии, которое со мной произошло, не соответствующее действительности, только для того, чтобы развеселить тебя, чтобы ты рассмеялся. Оно было вот таким маленьким, а я напридумывал. И мы с тобой общаемся, два друга, ты хохочешь. И цель-то моя была не ввести тебя в заблуждение, а развеселить. Это ложь. А вот если я рассказываю тебе что-то, чего не было, но не с целью ввести тебя в состояние такой эйфории радостной, а с целью действительно запутать и ввести в заблуждение, то тогда это становится обманом. То есть, с моей точки зрения на детекторе лжи причастные нас обманывают. А не причастные могут лгать, не обманывая.

НЛПер (разведчик): Для меня ложь может быть еще описана в виде стратегии реальности. Каждый из нас должен отличать реальность от вымысла. Каждый из нас умеет совершенно спокойно отличать, что было вчера, от того, что, я предполагаю, будет завтра. Причем, если я вчера смотрел телевизор и я предполагаю, что завтра тоже буду его смотреть, я тоже это знаю. Более того, мы должны отличать то, что вчера было, от того, что могло бы быть, но не случилось. Например, я вчера вечером пил чай Пуэр, а мог пить черный чай. Но я совершенно точно знаю, что я пил чай Пуэр. И это закодировано в наших, так

называемых, стратегиях реальности. То есть, при восприятии мы должны то, что реально, отличать от того, что нереально. Условно говоря, на этом основана идея того, как человек знает, что его так зовут. Когда я спрашиваю: "Как вас зовут?". Человек говорит: "Меня зовут Миша". "Откуда ты знаешь, что тебя зовут Миша?" - и человек начинает создавать свою собственную стратегию реальности. Например: "Ну, мама так называла", - аудиальный канал, подтверждающий, что это так происходило. Я говорю: "Слушай, извини, но мамы здесь нет, она не может сейчас тебя так назвать. Почему ты уверен, что тебя Миша зовут?". Человек отвечает: "Ну, вот еще в паспорте написано", - визуальное подтверждение. Соответственно, у нас есть набор таких данных: аудиальных данных, когда меня много раз звали Миша, набор документов, которые я могу визуализировать, набор кинестетики, внутренних ощущений, потому что когда меня зовут Миша и когда ко мне обращаются Сережа, ощущения чуть разные, но они существуют. Вот этот набор и является как раз идеей личной персональной стратегии реальности. Опираясь на эти вещи, я всегда могу проверить - это правда или неправда. Вы обращаетесь ко мне Сережа - аудиальный канал не совпадает, диплом - не совпадает, ощущения какие-то не те. А если Миша, то аудиальный канал совпадает, написанное совпадает и ощущения другие. И в этом случае происходит очень важная вещь, с этой точки зрения правда и ложь сильно отличаются. Ложь изначально будет закодирована хотя бы по каким-то параметрам вне стратегии реальности. При специальной подготовке и длительной тренировке можно это изменить, сделать другую стратегию реальности, что поможет хорошо обманывать, но, тем не менее, изначальная идея того, что если ты подходил, видел деньги, брал их, то эта картинка, она находится в зоне реальности, мозг ее воспринимает, как реальное событие. Получается, причастный человек знает, что он брал эти деньги, он их чувствовал в руках, у него есть аудиальная картинка того, как сработала сигнализация или чего-то еще, и это его стратегия реальности, на которую он опирается, а сам-то он... Он начинает придумывать новые картинки, которые не всегда попадают в описание этой стратегии реальности. В нейролингвистическом программировании существует такая идея, как субмодальные характеристики. Когда мы вспоминаем что-то, эти воспоминания

имеют для нас какое-то конкретное положение в пространстве. Если я вспоминаю вчерашний вечер, я смотрю в определенное место и у меня туманная картинка вчерашнего вечера возникает. Например, вчера я пил чай Пуэр, я вспоминаю, - картинка большая цветная, но не очень яркая, там есть движение, ну, еще, соответственно, есть аудиальный канал, еще, когда я разламывал его, есть ощущение запаха этого чая. А теперь, например, я хочу вас обмануть. Рассказываю вам, что я вчера чай пил..., у меня картинка начинает появляться в другом месте, изначально мой мозг понимает, что этого не было, то есть, представить я себе могу, - я пил... чай, - картинка у меня будет находиться в другом месте, она будет другой, поэтому если меня начать расспрашивать, можно увидеть отличительные признаки того, какой чай я пил. Когда я начинаю говорить про байховый чай, то волей-неволей мои признаки будут другими, потому что на бессознательном уровне я знаю, что этого не было. И вот эту "вещь" изменить очень трудно. Ложь - это то, что мы целенаправленно начинаем выдавать, то, что не было реальностью, не закодировано в стратегиях этой реальности.

Профайлер (верификатор): Наталья Бехтерева из института изучения мозга очень четко описала этот феномен. Она говорит, что именно за эту стратегию реальности отвечает поясная извилина коры полушарий головного мозга, - она так назвала «детектор ошибок», который позволяет человеку отделять реальность от вымысла на всех уровнях сознания. Как раз психологические или психиатрические нарушения связаны с тем, что человек, например, шизофреник не отличает реальность от вымысла, метафору от реальности. Кстати, такое проявление является одним из признаков шизофрении.

НЛПер (разведчик): Совершенно справедливо. Если вспомнить фильм "Игры разума", там как раз герой не мог отличить реальность от вымысла, и через некоторое время стратегии реальности сбились.... Очень интересный феномен в психофизиологии, там тоже существует так называемая быстрая диагностика (со спортсменами она применяется), нужно очень быстро понять, что нанесло человеку психологическую травму. Оказывается, если (тоже самое можно делать с именем) вытягивать руку, другой человек начинает давить, и мы

делаем так, чтобы выравнивалась рука и давление на нее. Если я начинаю после этого произносить свое имя, оказывается, что мышечное усилие бессознательное отличается от мышечных усилий реальных, если я начинаю называть другое имя. Меня зовут Миша - мышечные усилия одни, если я говорю, что меня зовут Сережа - мышечные усилия другие. С точки зрения НЛП имя Сережа не попадает в мою стратегию реальности, поэтому мышцы начинают по другому действовать, на этом как раз основано то, что физиология человека, который врет, будет отличаться от физиологии человека, который вспоминает правду.

Профайлер (верификатор): Тогда я предлагаю не вводить единственное "правильное" определение лжи, - пусть наши читатели так же присоединятся к нашему разговору и сами для себя определяют, что такое ложь и что такое правда, - наши рассуждения на эту тему им, надеюсь, помогут.

Разведчик и Полиграфолог: Согласны, поскольку нет истины, кроме другой истины...

Глава 1.2 “Детектор ошибок” или почему мы можем видеть ложь!

Вы никогда не задумывались с возрастом формы лжи становятся все более разнообразными, более специализированными, но благодаря механизму обратной связи ребенок понимает, что если ложь будет озвучена, то он либо не получит этой конфеты, либо может быть наказан, и это заставляет его быть более изощренным.

Угроза разоблачения и наказания является мощным стимулом для успешного развития «детектора ошибок». В 2009 г. Виктория Талвар провела эксперимент, который это доказал. К исследованию были привлечены учащиеся двух школ. В школе «А» в качестве наказания за совершенный проступок ребенку объявлялся выговор или он лишался каких-либо привилегий. В школе «Б» применялись телесные наказания. Это была обязанность одного из школьных служащих, который постоянно ходил из класса в класс, выясняя, каким было поведение учеников. Тех, кого учителя называли не успешными учениками, выводили на школьный двор и били деревянной дубинкой. Самое серьезное наказание в этой школе было назначено за уличение во лжи.

Дети из школы «А» чаще говорили правду, лишь изредка прибегая к обману, так как понимали, что неправда может доставить больше неприятностей, хотя и не очень значительных. Учащиеся школы «Б», наоборот, ложь использовали как основную систему защиты, поскольку у них не было сомнения в том, что правда зачастую приводит к наказанию. Данный эксперимент позволил выяснить, что у детей, подвергавшихся телесным наказаниям, навыки выживания оказались лучше сформированы и «детектор ошибок» работал точнее, чем у учеников школы «А».

«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. В школе «Б» страх позволил создать высокоэффективных обманщиков, которые четко знали, как правильно обманывать преподавателей.

Абстрагируясь от того, что хорошо, что плохо, и от способности человека к выживанию, необходимо сказать, что у человека формируется собственный «детектор ошибок», который четко соотносится с нашим социальным опытом. Необходимо помнить, что «детектор ошибок» у ребенка, который жил в социально благополучной семье, и «детектор ошибок» ребенка, который сформировался в неблагополучной среде, будут совершенно различными и ценности у этих детей будут разными.

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», а обмануть его 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. Это подтверждает «феномен Маугли»: если взять малыша, который формировался в волчьей стае, то у него сформирована система отношений, «детектор ошибок», поведенческие стереотипы, характерные для волчьей стаи. После трех лет этот ребенок уже не

мог социализироваться в нормальном обществе, поскольку механизм адаптации, механизм выживания уже сложился и не может быть изменен.

«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. При рассогласовании внутреннего мира, то есть вашей модели поведения, со стимулами внешнего, социального мира, например с информацией о том, как себя вести нельзя, именно эти клетки запускают все механизмы выживания человека, именно они вызывают эмоцию страха, которая отвечает за выживание человека и за его адаптацию к социальной среде.

Главной задачей «детектора ошибок» для человека, для его выживания является умение отличать реальность от вымысла, правду от лжи. Если бы у нас не было этого механизма, то все человечество превратилось бы в людей аутичных либо страдающих шизофренией. Именно эти люди сталкиваются с проблемой функционирования «детектора ошибок», то есть с неправильной работой этой части коры головного мозга. Этим фактом и объясняется странность их поведения с точки зрения социума.

Итак: *Из-за “детектора ошибок” мы можем видеть ложь которая является коммуникативным актом и проявляется вовне в виде неконгруэнтных поведенческих актов. Управлять этим поведенческими стереотипами произвольно человек не в состоянии **и благодаря** этому, мы способны видеть ложь. Главное нужно знать куда и на что смотреть. Об маркерах лжи мы поговорим в следующих главах.*

Глава 1.3 Лирическое отступление: “Норвежская небыль”

Он любил, когда она звонила. Знал, что, скорее всего, после ее звонка, утром его будет ждать любимый кофе по-испански и прикосновение ее темных волос. Просыпаться в ее объятиях было одним из любимых утренних ощущений и переживаний. И это была она. Его Оля. Их связывало что-то непонятное и неуловимое. То ли любовь, то ли страсть, то ли нежность, может, все вместе, а может, из-за потери чего-то важного, его просто тянуло к ней. Платон не знал, да и не хотел знать.

Часы показывали далеко за полночь, и по опыту службы в одном из закрытых подразделений он понимал, что такой звонок вряд ли будет связан с чем-то хорошим. Да и работа, в общем-то, была не совсем обычной.

– Что-нибудь серьезное? – вместо приветствия спросил Платон.

– Меня всегда поражало твое умение читать чужие мысли! – с явной тревогой и печалью в голосе сказала Ольга, – идиотский вопрос, откуда узнал, можно не задавать, но меня раздражает любопытство.

– Звонок в час ночи на «закрытый» номер говорит о многом, да и голосовые модуляции явно свидетельствуют о страхе. Что случилось?

– На моего шефа наехали, возбудили дело о мошенничестве, обвиняют в незаконном захвате предприятия. Нужна твоя помощь!

Платон поморщился и немного удивленным и ироничным тоном произнес:

– Моя помощь?! Мне кажется, от сопровождения рейдерских захватов я отошел еще в 2008 году. Сейчас я на пенсии, продолжаю изучать человеческие инстинкты и гримасы. По-моему, ты не тому звонишь...

– Хватит ерничать. Он сейчас находится в Норвегии в своем доме. Его объявили в федеральный розыск. Директор СБ и совет директоров наняли хороших адвокатов и обратились в генеральную прокуратуру. Сейчас стоит очень важная задача, мы хотим этому делу придать огласку, выйти в СМИ. Мы просим, чтобы ты выехал в Норвегию, установил и доказал всему совету директоров, а впоследствии и СМИ, и судебным органам, что подписи на

документах, которые нам предъявляют, поддельные, и Игорь невиновен. Нам нужно от тебя независимое заключение. Оля вздохнула.

– Как интересно, – подумал он, слыша ее вздох. – Или, – продолжил вместо нее Платон, – я привезу вам доказательство о его причастности, и толпа олигархов, названных тобой советом директоров, с радостью закроет его или, на худший случай, сделают не въездным в Россию и спокойно распилят его актив? А ты потеряешь свою высокооплачиваемую работу?

– Ты иногда бываешь невыносим. Ты же всегда говорил о человековедении! Или это для тебя пустой звук, красивые слова для твоих студентов?

– Все врут, и я не исключение! – грустно отшутился Платон. – Только я в отпуске и выезжать куда-либо не собираюсь! Кроме того, у нас очень дорого! Позвони в другие компании. Вы за сто баксов сможете легко решить свои проблемы.

– Мы хотим тебя и твою команду, наши уже работали с тобой, никого больше не хотят. Твой отчет всегда полный и обстоятельный, на него всегда потом сослаться можно, хоть в СМИ, хоть в суде, – с решимостью в голосе возразила Ольга.

– Платон, я тебя очень прошу, помоги, – уже совсем по другому сказала она. – Ты нам очень нужен!

Спорить с девушкой, к которой испытываешь очень острые, пусть и противоречивые чувства, всегда сложно, но выехать в Норвегию возможности не было. Компания, которую возглавлял Платон, занималась распознаванием лжи различными способами. В основе лежал профайлинг – метод распознавания лжи по невербальным признакам, но также пользовались и инструментальными средствами: полиграфами, так называемыми детекторами лжи, мейнридерами, биоридерами – детекторами правды и всем, что позволяло установить истину. А сам он пускался во все тяжкие, чтобы очередной раз проверить себя в каком-то интересном деле. Нужно было принимать решение....

Любовь, Оля, Норвегия либо они... Те, к кому он относился, как к лучшим и действительно великим. Те, кого давно предало государство, хотя они

служили ему верой и правдой. Он любил их. Саша... Он вернулся с Кавказа две недели назад, и пулевое отверстие в плече, два шрама от ножа, отмороженные в горах руки говорили о том, что ездил он туда не отдыхать. Платон готовил для них новую программу, в которую хотел вложить все то лучшее, что позволяло им вернуться домой. Когда они собирались в новую командировку, Платон не ходил их провожать... Нажимая на кнопки компьютера и выжимая из своих помощников силы, кровь и нервы, Платон заставлял их создавать программы для распознавания террористов и тех, кого можно квалифицировать как пособников и помощников в толпе по едва заметному шевелению брови на лице... Он считал это своей миссией. Платон видел Будённовск и не хотел его повторения... Прекращать работу для них... или «бабло» в бизнесе. Решение возникло само собой.

– Знаешь, я помогу вам, – мягко сказал он Ольге, – но с места не сдвинусь, мне есть чем заниматься, мои через две недели опять на Кавказ. Надеюсь, ты понимаешь... Ольга никогда не спорила с ним на эту тему. В таких ситуациях Платон был непреклонен. А еще каждая его командировка на Кавказ просто уничтожала ее изнутри.

– К вам поедет Никита. Ты его знаешь очень хорошо. Он не только лучший, но еще и правильный, вам с ним будет проще. Я проведу собеседование через Интернет, с вас обеспечение связи... а главное – деньги мне не нужны. Отдайте всё Никите.

Никита Трунов был одним из самых неадекватных профайлеров его Центра. Только этот сумасшедший вместо лжи занимался правдой, только он считал всех людей хорошими и искренне верил в самое светлое будущее, которое обязательно когда-либо наступит. Только он был способен выполнять самые сумасшедшие поручения. Он был главным човековедом в компании. И именно поэтому Платон очень искренне к нему относился. Положив трубку, он набрал Никиту. Спросив, когда вылетать, Никита сразу окунулся в расследование, запросил документы, фабулу дела, погрузил все оборудование в походные чемоданы и сбросил смс, что скоро позвонит. Платону оставалось только ждать.

Занимаясь программами подготовки, готовясь к очередной конференции по авиационной безопасности, Платон считал дни. Ждал. Наконец раздался долгожданный звонок. Никита своим жизнеутверждающим голосом произнес: «Мы готовы!». Делал он всегда это очень легко, будто не решал очередную человеческую судьбу, а играл ей. Но это было не так, мало кто видел сложные «откаты» после проверок, которые он переживал, и только близкие понимали, насколько тяжела она, «шапка Мономаха» профайлера верификатора.

– Поехали, – как всегда, произнес Платон, и на экране монитора появилось лицо опрашиваемого. Олиного босса он знал лично. Платону тот не нравился. Не нравился по многим причинам: из-за его демонстративности, вычурности, во многом, из-за тщеславия. Однако Платон отдавал должное его способности выстраивать бизнес-процессы и управлять предприятиями. А их у него было не одно. – Было... – с ноткой грусти подумал Платон. Он понимал, что сейчас от его действий зависит судьба этого пожилого, но пытающегося молодиться человека. Никита начал опросную беседу. Стандартные вопросы он умело переплетал с проверочными, немного провоцировал, стараясь установить то, что у американских коллег называться «горячими точками», а у них в компании – «базовой линией поведения», то, от чего можно отталкиваться в сложном искусстве распознавания человеческой лжи. Видно было, что опрашиваемый говорил правду. И о ситуации, о его предприятиях, о партнерах, о договоре... Стоп! Что-то не то. Едва заметный страх в ситуации, кажущейся абсолютно безопасной, но касающейся подписания договора. Почему страх?! Неужели подписи на договоре он поставил и сделал это, судя по всему, под давлением? – Никита, – произнес в микрофон Платон, – у меня вопрос... – Не надо, я все видел, – словно читая его мысли, перебил Никита. – Игорь Викторович, – мягко обратился он к опрашиваемому, – давайте вернемся к договорам, а точнее к договору. Вопросы по деталям, которые начал задавать Никита, стали сильно смущать опрашиваемого, он побледнел, жестикуляция уменьшилась, а сам он откинулся назад в кресле и прерывисто задышал. Ответы стали односложными: да, нет, не помню... – Все, – жестко в микрофон сказал Платон, – ничем не можем помочь, вы говорите неправду. Никита, сворачивайся, даем отрицательное заключение. – Вы говорите неправду, –

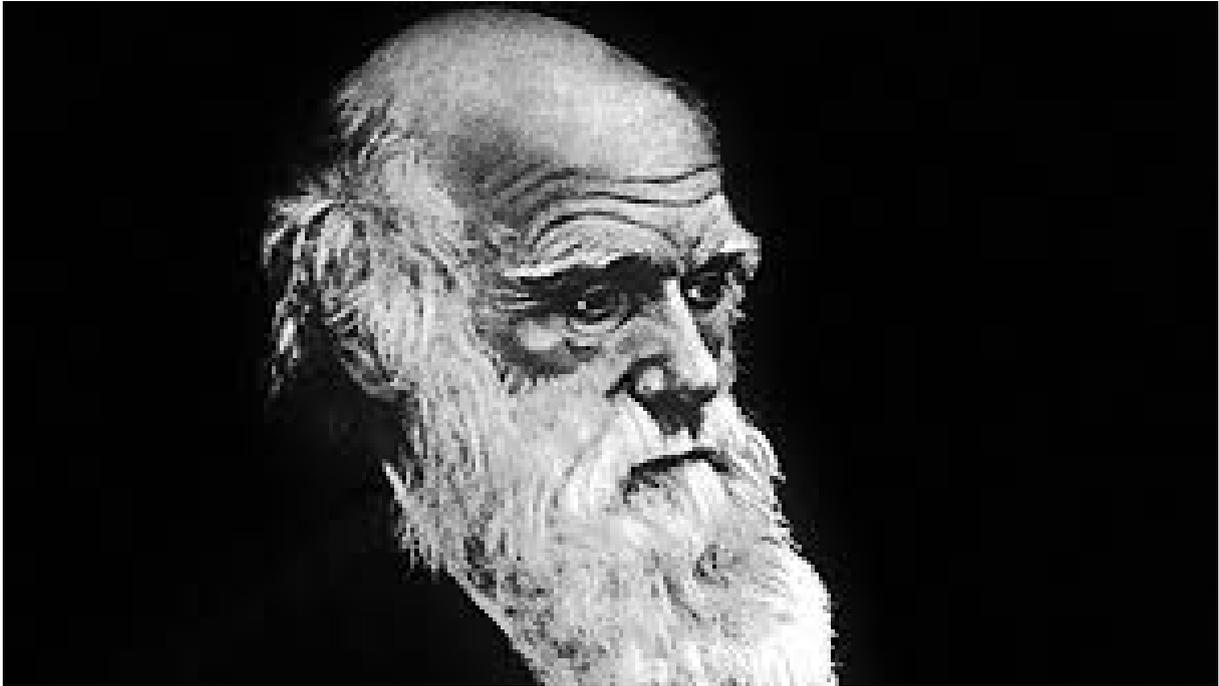
жестко чеканя каждое слово, закончил он. – А вы мне начинали нравиться, – с явной грустью сказал Никита.

Оставалось только ждать реакции после провокации... Для опрашиваемого такое поведение стало шоком. – Я все расскажу, да, все, – чуть не рыдая, произнес он. – Дело в том, что компания, которая поставила целью поглотить нас... – Никита, – тихо в гарнитуру прошептал Платон, – я пошел писать отчет, а ты проверь его для надежности на полиграфе и зафиксируй все на бумаге. Как закончишь, сделаем все, как всегда, – проверим наши отчеты, сдастся мне, что они опять на 98% совпадут. Я ушел... Выйдя на балкон, он посмотрел на море. Море было тихое и ласковое. Он набрал ее номер. – Привет, это я. Твой босс невиновен. Судя по всему, у ваших захватчиков есть какой-то мелкий компромат на него, то ли налоги, то ли женщины, из-за которых твой шеф переживает. Но они имеют значение только для самого Игоря. Это его тараканы в голове. Подпись на документе фальшивая. Такое ощущение, что на дворе не 2012 год, а 98. Эсбэшнику передай, чтобы «возбуждался» по подделке документов, наверняка еще что-то вылезет. Но, знаешь, это, как всегда, мои догадки, подождем отчета Никиты, – и положил трубку. Пять часов прошли в спокойной работе над очередным проектом в области безопасности, когда на экране монитора появилась информация о новом письме от Никиты. И через секунду зазвонил мобильник. Никита, как всегда, веселым голосом, сказал:

– Невиновен! После нашей провокации он сломался, подпиши на договоре, как ты уже понял, реальная липа, подделка, они его пытались подловить на нарушении налогового законодательства в “девятистолыхматых” годах. Ну, он и купился, типичный лох поколения миллениум! Проверил его для пущей важности на полиграфе – и бакстера, и ликкена, и юту включил. Чист, аки агнец! А ты что скажешь? Мне отчет писать или ты уже нацарапал? – пошутил Никита. – Я уже позвонил, все рассказал, отчет с тебя, я же клиента нашел, – отшутился Платон. – Кстати, ты никогда не задумывался о том, что мы занимаемся не верификацией лжи, а чтением мыслей?! – Ага, точно, чтением мыслей... И написанием отчетов! Я пошел, а то твоя мадама меня с потрохами съест. Платон уткнулся в монитор компьютера. Огромное облегчение будто упало откуда-то сверху. Он всегда любил это состояние – чувство радости – он

оправдал невиновного. Скоро лицо оправданного сотрется из его памяти, а гордость за результат, гордость оттого, что еще один человек будет оправдан, и рано или поздно “правозащитительная” машина, запущенная теми, кто не понимает правил игры, даст сбой – радовала его. А значит, все имеет смысл...

Этюд №2. Эмоции, страх разоблачения и что лежит в основе детекции лжи?



Чарлз Дарвин - один из первых пришёл к выводу, что всё живое эволюционирует со временем.

Глава 2.1 Эмоции в детекции лжи, почему они важны?

Профайлер (верификатор): Следующая тема или этюд, которую я предлагаю обсудить - это ложь и эмоции, их взаимосвязь. С вашей точки зрения, на какую эмоцию опирается ложь? Мы считаем, что ложь опирается на эмоцию страха, но не просто страха, а страха разоблачения. Поскольку страх тревожно-мнительного человека, например, сильно отличается от того, как ведет себя человек причастный.

НЛПер (разведчик): Согласен, страх. И еще я бы сюда отнес эмоцию презрения.

Верификатор и Полиграфолог: Очень интересный поворот! Почему?

НЛПер (разведчик): Презрение - это сравнение. Когда возникает презрение? Когда я сравниваю свои критерии и ваши критерии. Я, например, считаю, что в области НЛП я большой специалист, а вы нет, поэтому может возникнуть такая презрительная ухмылочка... Я знаю, что мои критерии здесь, мои возможности намного выше, чем ваши, происходит сравнение и, волей-неволей, появляется презрение. Поэтому, если говорить про эмоции, с одной стороны фильм "Обмани меня" для многих людей открыл что, оказывается, за эмоциями имеет смысл следить и наблюдать. Но с другой стороны, конечно, этот фильм ввел всех в заблуждение, потому что стратегия доктора Лайтмана, который является прообразом Экмана, не такая простая. Люди, которые смотрят фильм, часто не обращают внимание на то, что герои по-другому определяют, обманывает человек или не обманывает, чем просто смотря на его эмоции. Стратегия Лайтмана заключается примерно в следующем: мы начинаем прогнозировать, каким образом вел бы себя человек, условно говоря, хороший и, условно говоря, плохой. Я сейчас сознательно ухожу от термина причастный или не причастный. Самый банальный пример: на рынке есть два продавца. Один продавец продает биологически чистые яблоки, со своего огорода, и он знает, что это очень вкусные, очень полезные яблоки. Другой продавец точно знает, что он продает какую-то гадость под видом яблок, но "втюхать" ее необходимо. И дальше, например, я делаю два провокационных действия, которые ни один, ни другой не ожидали от меня.

Еще одно упрощение, чтобы была понятна сама модель: в среднем, люди покупают полкило, килограмм яблок. Я же подхожу к первому продавцу, который знает, что у него хорошие яблоки, и говорю: "Слушай, куплю-ка я 10 килограммов". Какую эмоцию в этом случае можно ожидать от человека?! Радость.

Профайлер (верификатор): Радость, восторг!

НЛПер (разведчик): Совершенно верно. Видно, нормальный человек, хороший, яблоки купит. И ему хорошо и мне хорошо, всем хорошо и радостно. Теперь тоже самое проделываем с другим продавцом. Подхожу я к человеку, который продает плохие яблоки, гнилую гадость, с намерением купить 10 килограммов. Какая эмоция будет у него? Вот здесь как раз не радость будет, а скорее всего, будет презрение, потому что он уверен, что клиент ничего не понимает, поэтому продать 10 килограммов яблок будет просто отлично. А дальше вброс неожиданной для них информации. Дальше реализуется следующая последовательность действий: после моей готовности купить 10 кг яблок, продавец рад, а я сразу говорю, что не буду вообще ничего брать. В первом случае эмоция какая?

Профайлер (верификатор): Скорее всего, печаль.

НЛПер (разведчик): Да, печаль, любые виды проявления расстройства. А вот у второго продавца, скорее всего, будет гнев. Потому что я, по сути дела, у него забрал его же деньги из кармана. У него задача "впарить", а не продать. Поэтому, если достаточно серьезная покупка срывается, у него появляется гнев. И тогда получается, что на основании этих вещей, мы уже можем более или менее серьезные выводы делать. Я иду на рынок. Два тестовых вопроса предъявляю продавцу яблок и, в зависимости от того, какие эмоции я увижу, принимаю решение. Ну, понятно, что эта модель на 2-х вопросах работает слабо, если вопросов 5-7, а эмоции совпадают, то тогда можно делать достаточно смелые выводы о том, что происходит. Поэтому к идее описания эмоций я, скорее, отношусь так - если я увидел одну эмоцию, она, как правило, сама по себе ничего не дает. Да, конечно, человек, который стремится обмануть, у него может преобладать эмоция страха, хотя с другой стороны, может преобладать эмоция презрения, с третьей стороны - гнев, эта эмоция

возникает в случае, если вы профессионально нарушаете какие-то мои значимые критерии, если вы представляете угрозу. Поэтому, если меня начинают опрашивать, то гнев тоже может быть.

Профайлер (верификатор): Мне кажется, наш опыт во многом схож. Как показывает практика, когда ты обвиняешь человека не причастного, первой у него появляется эмоция удивления, а потом он скатывается на эмоцию гнева. А если мы говорим о причастном человеке, то, как правило, он может скакать из одной эмоции в другую, но больше всего он находится в эмоции страха. На эмоцию презрения мы тоже обращали внимание, она действительно присутствует у причастного человека и проявляется не только в лицевой, но и в телесной асимметрии.

НЛПер (разведчик): Мне кажется, она является очень важной. Потому что если я считаю себя таким красавцем, которого невозможно расколоть...

Профайлер (верификатор): И на это в я-концепции и структуре личности есть убедители...

НЛПер (разведчик): Все эти ваши "полиграфышмолиграфы", вообще, для меня ничто. Я прошел огонь и воду, - здесь будет эмоция презрения...

Профайлер (верификатор): И проявляться она будет как на лице, так и в теле. Не забуду случай, когда при расследовании кражи в полтора миллиона долларов, обнаружили причастного, и угроза наказания для него была максимальной, так его на стуле в левую сторону закручивало очень сильно, он сидеть, бедняга, спокойно не мог. Иногда причастные ведут себя, мягко скажем, странно, начиная от раскочки на стуле, до наклонов и закручиваний. Мы одно время не обращали на это внимания. Эмоция презрения прекрасно объясняет этот феномен. У не причастного же человека эмоций страха и презрения нет, он испытывает радость.

НЛПер (разведчик): Причем, чаще всего, у не причастного все начинается с удивления. Но удивление, чем оно интересно, - это эмоция быстрая, вызванная чем-то, что не попадает в мою модель мира, что мне очень быстро нужно классифицировать. Я должен классифицировать - это хорошо или плохо, поэтому происходит замешательство и быстрый переход в гнев, переход в радость или страх. Так же ведут себя не причастные. Мы в свое

время для эмоций вывели структуру реакций причастного и не причастного человека.

Профайлер (верификатор): А полиграфологи работают с эмоциями или только с вегетативной нервной системой?

Полиграфолог (контрразведчик): В этом контексте для полиграфологов есть смысл рассматривать эмоциональные проявления через мотивационно-потребностную сферу личности человека. Например, есть причастное лицо и не причастное, которые приходят на тестирование. У всех у них есть мотив и потребность самосохранения. У не причастного это самосохранение выражается в том, что он хочет доказать - он социально-адаптированный человек, он по своему воспитанию, по своим моральным принципам, ценностям - человек хороший. Но в этом ему мешают контрольные вопросы. Они не дают ему возможности удовлетворить эту потребность, они спрашивают, отыскивая скелеты в шкафу, которые есть у всех. Вы когда-то кого-то обманывали? Вы хотели быть лидером, невзирая на чувства окружающих? И т.д. У причастных потребность такая же - самосохранение. Ему важно успешно пройти проверку и попытаться убедить нас, что он не причастен. Но ему в этом мешают проверочные вопросы. Вот и все. То есть, нужно построить тестирование, говорить таким образом, чтобы для не причастного основными значимыми вопросами стали контрольные. Потому что не дают они ему реализовать потребность показать, что он хороший человек, - какой же ты хороший, если ты лжешь, обманываешь близких... Причастный же в этом случае попадет на вопросах проверочных.

Профайлер (верификатор): У нас эмоциями занимались Симонов и Анохин. И вы часто в своих работах ссылаетесь на них. У меня это вызывает некое сомнение, я не могу увидеть приложения их теорий к детекции лжи.

Полиграфолог (контрразведчик): Анохин был академическим ученым. Симонов был академическим ученым, хотя он прикладные вещи тоже делал. Чем мне интересна теория Симонова? У человека есть потребность. И он либо может ее удовлетворить, либо может не удовлетворить. Когда он ее удовлетворяет, эту потребность? Когда у него есть вся необходимая информация для того, чтобы ее удовлетворить. Допустим, я захотел выпить.

Сильная потребность выпить. Для того, чтобы удовлетворить ее, я четко знаю, что я должен сделать. И это, то, что я знаю, сделать доступно. Мне нужно спуститься в бар, попросить коньяку. Мне его принесут, если бар не будет закрыт. Если он будет закрыт, у меня возникнет негативная эмоция. Потребность. Мне надо еще что-нибудь делать и я буду делать это до тех пор, пока эту потребность не удовлетворю.

Другая ситуация. Я в пустыне. Я заблудился. У меня жажда, я хочу пить. А как мне это реализовать? Понятия не имею. И тогда возникает страх, страх смерти. Я понимаю, что я погибну. И вот в этом смысле теория Симонова не объясняет всего, что происходит на практике. Но она мне, как полиграфологу, практически подсказывает следующее - я должен сделать все, чтобы причастный не знал, как удовлетворить свою потребность успешно пройти тестирование. Более того, даже если он считает, что он это знает, сломай у него эту установку. А не причастный должен знать, что ему делать для того, чтобы успешно пройти тестирование и чтобы не быть обвиненным. А если посмотреть на это с позиции физиологии? Если возникла негативная эмоция, значит, возникнет сильная физиологическая реакция. Тогда мы эту сильную физиологическую реакцию расцениваем, как реакцию на значимость, как реакцию на неудовлетворение некоей потребности. В данном случае, мы имеем дело с социальными потребностями. Если потребность удовлетворена - положительная реакция. Если она не удовлетворена, то это негативная эмоция. Вот и все. Там два знака. Минус, плюс.

Профайлер (верификатор): А теория Анохина тут причем?

Полиграфолог (контрразведчик): А теория Анохина - это теория функциональных систем.

Она позволяет объяснить, почему стимул вдруг становится значимым. И почему в функциональных системах низкого первичного вегетативного уровня нет специфических признаков значимости. Удар током значим? Значим. Резкий неприятный звук, бьющий по ушам, значим? Значим. Вроде бы стимулы и воздействия совершенно разные. НО теория Анохина позволяет мне понять причину физиологического отклика. И понять, что не надо искать специфические признаки, не надо пытаться, глядя на реакцию, определить, она

ложью вызвана или правдой. Важно понять, реагирует человек на вопросы одной частью системы жизнеобеспечения или всеми частями системы жизнеобеспечения. Если всеми частями или большинством частей системы, значит, стимул для этого организма значим. Ложь в процессе проверки на полиграфе может усилить реакцию. Но не сама по себе ложь, а сознание последствий этой лжи для человека и для организма. Эта теория не все объясняет, но тем не менее. Не само по себе наказание - угроза. Человек, который понимает, что за убийство может сесть всерьез и надолго, может попасть под расстрельную статью, все равно идет на убийство. Значит, не так страшна угроза, что его поймут и расстреляют? А что? Вероятность в его голове. Прогноз вероятности разоблачения. Если он считает, что эта вероятность практически нулевая. Идеальное убийство так называемое. Он идет на это убийство. Мне очень понравился Ганс Селье, который описал такое явление, как стресс. Ложь - это стресс. На этот стресс, на предъявляемый стимул организм реагирует двумя способами: негативный стресс - дистресс, позитивный стресс – эустресс. А с точки зрения физиологии - сердце забьется чаще. Дыхание затаится в зависимости от того, привязан ли ты к дереву или можешь убежать. Когда пульс станет чаще и все реакции активизируются, пот польется. Другое дело, я не помню ситуации, когда при эмоции радости или удовольствия пересыхало горло. В страхе пересыхает во рту, человек потеет. А в радости мы не потеем. Поэтому в инструментальной детекции лжи мы на эмоциональный отклик смотрим через призму неспецифических проявлений в признаках вегетативной нервной системы, чем сильнее, значимее реакция, тем это более точный показатель для вынесения решения о причастности или непричастности. Здесь отличие от специалистов в области безынструментальной детекции лжи - вы как раз, наоборот, смотрите на специфичность реакции - что ответил на предъявляемый стимул, как конкретно эмоция отразилась на лице...

Профайлер (верификатор): Михаил Михайлович, как вы думаете, какие еще могут быть поведенческие стереотипы? Может быть сейчас имеет смысл поговорить не столько о детекции лжи, а о вашем опыте, как разведчика? Вам же лично приходилось проводить какие-то мероприятия, в частности,

вербовочные активные мероприятия? Что вы чувствовали в этот момент и удавалось ли вам отслеживать свои эмоции, чувства?

НЛПер (разведчик): К сожалению, система описания появилась намного позже. С моей точки зрения, это большой минус в оперативной работе. До конца не учили людей каким-то системным паттернам, а если нет системы, то что-то интуитивное получается, но без знаний системы невозможно повторить. Именно поэтому рождаются люди, которых называют "вербовщики от природы", это те, кто смог выявить для себя и повторить этот системный подход. Остальные, они не то что не могут, у них один раз получилось, иной раз не получилось, в третий раз не понятно, что делать. Поэтому здесь я все таки в затруднении, система описания эмоций появилась намного позже, и если сейчас начать вспоминать, это означает - начать придумывать, а у нас книга все-таки по детекции лжи!

Если говорить о моем опыте в оперативной работе, то все равно волнение было. И даже в формате того, когда ты понимаешь, что за тобой следит государство - все равно какая-то неконгруэнтность, она проявляется даже у хорошо подготовленного человека.

Полиграфолог: И это абсолютная правда - когда ко мне приводили разведчиков, диверсантов, имевших богатый жизненный опыт в проведении активных мероприятий, то требовалось как минимум 2-3 месяца, чтобы люди смогли управлять своими эмоциями и, как следствие, вегетативной нервной системой, чтобы наши сотрудники могли успешно проходить проверку на полиграфе у противника.

Профайлер (верификатор): Подведем итог - эмоции в детекции лжи важны, важно научиться наблюдать за эмоциями, они могут многое рассказать о человеке, если знать, на что смотреть. Полиграфологи, в силу тех методов, которыми пользуются, опираются на неспецифичные проявления реакций, верификаторы, как раз, - на специфичные проявления, включая и отклик вегетативной нервной системы, и отклик эмоций на лице. Управлять эмоциями и вегетативной нервной системой человек осознанно не может. Это инструмент эволюции, действует он без нашего произвольного участия. И чем выше угроза наказания, тем больше систем задействованы в жизнеобеспечении организма.

На это мы и обращаем внимание при проведении наших верификационных методик.

Глава 2.2 Точка ориентировочного замирения как один из основных эмоциональных маркеров лжи.

Как мы с вами уже знаем, любую реакцию запускает триггер (стимул-вопрос), то есть, чтобы увидеть реакцию лжи, мы должны задать человеку вопрос. Мы пока не будем говорить о стимулах в детекции лжи – о них будет отдельная глава, рассмотрим, что будет с человеком, который решил говорить неправду. В предыдущих главах уже отмечалось, что человек осознанно принимает решение говорить правду или солгать. Естественно, наше сознание, а уж тем более бессознательное начинает на это как-то реагировать. Бессознательное – эмоции и вегетативная нервная система – направлено на выживание человеческого организма, но, прежде чем эта система запустится, из мозга должен прийти импульс об опасности стимула и необходимости мобилизации ресурсов.

Если вы сидите в комнате и, например, читаете газеты, вы спокойны и расслаблены, но вдруг по какой-то причине изменилось освещение: стало ярче или темнее. Вы обязательно посмотрите на эту ситуацию, повернете голову туда, откуда пришла неожиданность. Весь организм «насторожится», потому что бессознательное должно как-то классифицировать ситуацию, для того чтобы впоследствии начать действовать. Первой реакцией будет взгляд в сторону раздражителя (стимула) и ориентация тела. Бессознательное пытается ответить себе на вопрос: **"что это такое?"**. И лжец каждый раз, слыша проверочный вопрос, должен понять, что это такое и, главное, опасно это или нет.

Как показали исследования ученых-психофизиологов, в частности И.П. Павлова, в момент ориентировочной реакции снижаются сенсорные пороги, уменьшается физиологическая активность, повышается мышечный тонус. Ориентировочный рефлекс был открыт случайно одним из учеников Павлова. Когда Павлов входил в лабораторию, собаки поворачивались в его сторону, и в этот момент слюноотделение тормозилось.

Ориентировочная реакция и дала название феномену в детекции лжи, который называется «точка ориентировочного замирания» и, как правило, возникает у причастного человека. Помимо повышения мышечного тонуса, точка ориентировочного замирания проявляется в увеличении латентного времени ответа на проверочный вопрос. Это связано с тем, что, когда опрашиваемый принимает решение говорить неправду, происходит процесс перехода с правого полушария на левое, такое явление может выглядеть как едва заметное замирание и напряжение всего организма перед ответом. Лжец в этот момент стремительно думает, какой правильный ответ дать жертве обмана, что сопровождается более долгой паузой перед ответом, достаточно выраженным замиранием дыхания и напряжением мышц тела и лица. Это может быть информативным признаком лжи говорящего.

Ранее на наших тренингах и в наших книгах мы рассматривали один из основных маркеров лжи который именуем, как точка ориентировочного замирания, как некий ориентировочный рефлекс человека в сложной ситуации. Поскольку для человека ложь — это всегда состояние стресса, то есть конфликта, то на бессознательном уровне он пытается **всеми способами** из этого конфликта выйти. Контролировать бессознательные процессы, как мы с вами знаем, человек может очень слабо. Потому и возможна детекция лжи.

Понятно, что причастный человек или иначе говоря лжец, будет пытаться выйти из ситуации любым образом, потому идея ориентации в пространстве и ситуации очень важна.

Но если мы посмотрим на это явление, с точки зрения того, что ложь это стресс вызванный внешними раздражителями, которые вызывают когнитивную нагрузку на психику. То именно из-за причины когнитивной нагрузки на психику, маркеры лжи становятся максимально очевидными.

Ряд учёных психологов Richard A. Block, Peter A. Hancock, Dan Zakay, в своем обзоре: «ВЛИЯНИЕ КОГНИТИВНЫХ НАГРУЗОК НА ОЦЕНКУ

ДЛИТЕЛЬНОСТИ СОБЫТИЙ. МЕТААНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ» выделили ряд основных компонентов когнитивной нагрузки на психику:

- Нагрузка на внимание
- Нагрузка на память
- Нагрузка на осведомленность
- Нагрузка на обработку информации
- Изменения к требованиям обработки информации
- Сложность в обработке информации.

И если в психологических лабораторных экспериментах выделялся и изучался каждый критерий, то в ситуации того, когда человек говорит неправду и контекст для лжеца является максимально значимым, то на психику начинают действовать одновременно все шесть критериев. Потому одним из главных показателей того что вопрос является важным и происходит максимальная когнитивная нагрузка на психику, является точка ориентировочного замирания, которая проявляется в виде долгой паузы и как правило, в виде напряжения всего тела.

Итак: *Одним из значимых маркеров лжи является точка ориентировочного замирания, которая проявляется в увеличении времени ответа на проверочный вопрос, сопровождается напряжением мышц лица а также напряжением мышц всего тела. Это связано с тем что эмоциональный интеллект, данный нам эволюцией, на бессознательном уровне оценивает ситуацию в виде “опасно”-“не опасно”, для определения дальнейшего реагирования. А что такое проверочный вопрос, и какие вопросы необходимо задавать во время проведения опросной беседы, мы узнаем в следующей главе.*

Глава 2.3 История одной пресс-конференции.

Платон, смотрел на теплое солнце и наслаждался тем, что ничего не делал. Как правило таких моментов в его жизни было очень немного, поскольку практически все время он занимался либо проверками, либо обучением профайлеров-верификаторов.

Однако, сегодня выдался именно такой день. Лежа на кресле, в своем доме, наслаждаясь солнцем, ничто не предвещало забот и хлопот. Время расписано по минутам, расписание утверждено на месяц, а значит можно посмотреть на солнце.

Однако, звонок мобильного телефона, оторвал Платона от солнечной медитации. Звонил один из тех, трубку которого не снимать было у него не принято.

Михаил Медведев был одним из наставников Платона, человек которого тот уважал не только за интеллект или системное мышление, которое Платон впитал, как губка, но и за его Мастерство. Мастерство коммуникации, мастерство вербовки... перечислять можно было много и долго...

- Да, я слушаю - ответил на звонок Учителя Платон.

- У меня просьба к тебе Платон - спокойным и как всегда безэмоциональным тоном произнес Медведев - в городе Т проходит череда выборов в губернаторы. Там у власти заворовавшийся губернатор и поскольку сейчас, эра введения законных правил игры, а данных на посадку недостаточно, поезжай пожалуйста туда. Губернатор-вор будет давать пресс-конференцию. Отвечать на вопросы журналистов. Никого специально посылать не будем, его и так там сильно не любят. Посмотри, послушай. Потом, нам бы твой анализ его интервью. А дальше посмотрим, что будем делать.

- А я хотел на солнышке погреться - пошутил Платон.

- Вот после командировки на морском солнышке и погреешься, только уже на каком-нибудь курорте, за счет приглашающей стороны.

- Я так и понял, вылетаю - сказал Платон, попрощавшись с наставником, пошел складывать вещи и готовиться, как предполагалось к интересной командировке.

Город Т встретил Платона как обычно, ничем не примечательным региональным видом. Разбитые дороги, провинциальный быт и царившая стабильность, доставшаяся городу от губернатора ценящего Ельцинскую стабильность и как следствие коррупцию и воровство.

Проезжая по городу, наблюдая за рекламными плакатами, с лозунгами кандидатов, было понятно, что борьба региональных элит здесь ведется не на шутку.

Судя по всему у Москвы не хватает фактуры или просто чего-то еще, чтобы просто посадить жулика и вора в тюрьму. О роскошной жизни губернатора, ходило много слухов. И подарки своим любовницам дорогих машин, и чуть ли не золотые унитазы. Но на проверку, губернатор был максимально чист. Оперативные данные к делу не подошьешь. Нужны были факты, именно за ними и отправили Платона. Нужно было понять, где у него слабое место. Чего больше всего он опасается.

Заселившись в номер, Платон по своему обыкновению запирался и практически не выходил из него, во время командировки. Это и определенная конспирация, а главное просто усталость от людей, от их гипноза и обычной человеческой глупости. Тем более что было чем заняться.

Профайлинг - составление психологического портрета человека по его поведенческим признакам. Речь, мимика, пантомимика и другие поведенческие стратегии - всё это позволяет специалисту-профайлеру составить точный психологический портрет человека, а главное предсказывать его поведение.

Как специалист по поведенческому анализу, Платон, понимал, почему к нему обратились люди из высоких коридоров власти. Может его взгляд, взгляд профайлера, поможет им найти те болевые точки губернатора, на которые они ранее не обращали внимание. А сейчас, без этого они не могут обойтись.

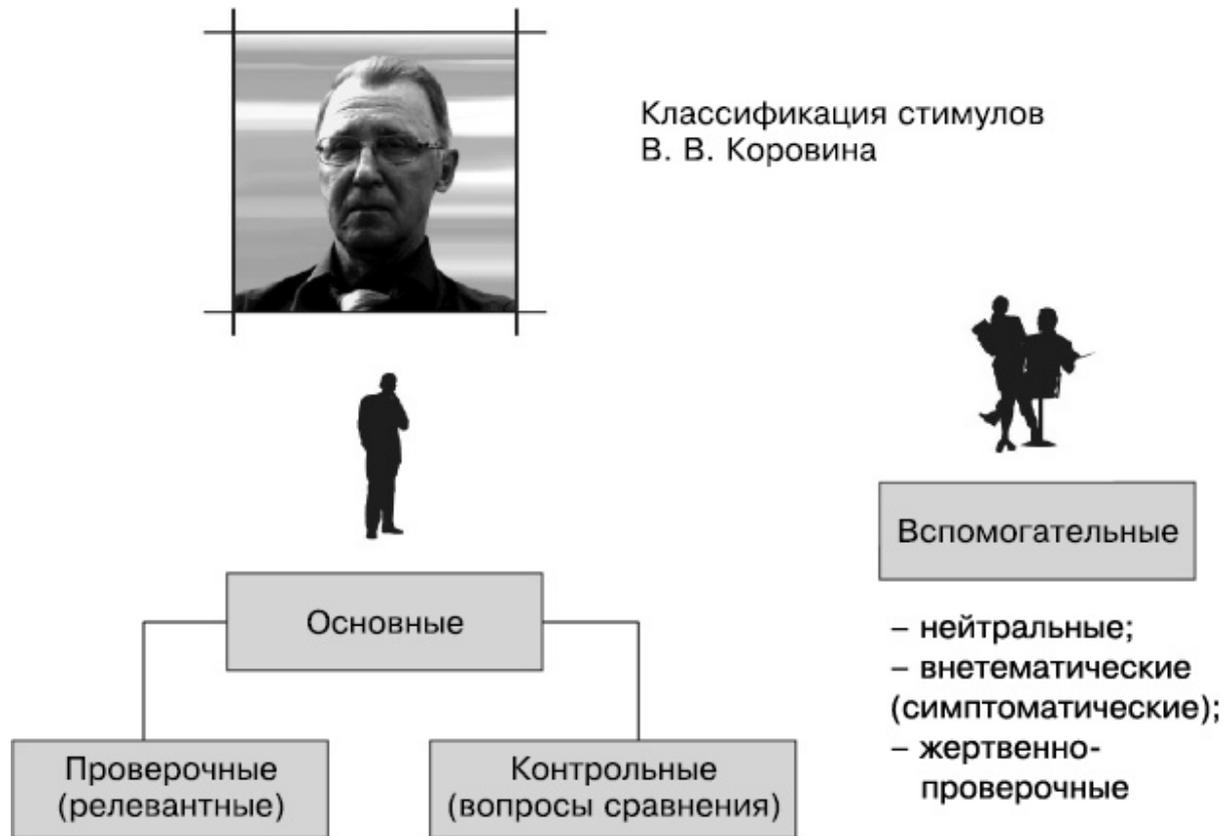
Платон открыл свой лэптоп и в поисковой строке браузера вбил фамилию и имя действующего губернатора.

Начинал Платон, как всегда, с изучения фотографий, лицо, одежда окружение.... Интересовало Платона, всё. С экрана на Платона смотрел высокий, атлетически сложенный человек, слегка оплывший жиром...

Эпилептоид-Людоед - так в своей привычной манере оценил его Платон. Прямолинейный, с ригидной нервной системой, плохо обрабатывающий стимулы из вне. Если журналисты будут задавать большое число провокационных вопросов, быстро поплывет и всё необходимое зафиксируем, без проблем - подумал Платон. Эта мысль его обрадовала и успокоила.

Просмотрев еще несколько видеороликов из жизни региона, убедившись в своей правоте, Платон отправился в ванную, в которой подобно Архимеду он продолжил анализ психологического профиля, разрабатываемого субъекта у себя в голове.

Этюд №3. Стимулы(вопросы) в детекции лжи.



Стимулы (вопросы) в детекции лжи.

Глава 3.1 Идея сравнения в детекции лжи

Профайлер (верификатор): Мы подошли к очень важной теме, к теме сравнения в детекции лжи, к стимулам (вопросам) в детекции лжи и к пресловутому контрольному вопросу, одному из самых сложных моментов в инструментальной и безинструментальной детекции лжи. Давайте поговорим об этом.

НЛПер (разведчик): С моей точки зрения и НЛП, и детекция лжи, и любое психологическое направление опираются на пресуппозицию сравнения двух элементов опыта. Если мы через критерии опишем поведение человека в ситуации успешного опыта и опишем критериально точно его поведение в ситуации неуспешного опыта, тогда нам все становится ясным и мы сможем провести преобразование. То есть, мы сможем неуспешный опыт сделать успешным и наоборот. Мы много с этим работаем. Если мы знаем структуру, например, фобии, то эту фобию мы можем либо убрать, либо встроить. Это касается и детекции лжи, - если мы знаем, как человек говорит правду, знаем, как человек ведет себя, когда говорит неправду - нам становится всё понятно. Только для этого нужно точно отследить состояние, то, что в НЛП называется калибровкой. Мы этим уже давно с успехом пользуемся за столом переговоров и на наших демонстрациях и тренингах, невзирая на определения. Наверное, в терминологии полиграфологов и верификаторов это и есть разница между контрольным и проверочным вопросом. Я так думаю, хотя, возможно, я ошибаюсь. Если говорить о “схематичном” определении профайлинга(не верификации) то для меня профайлинг = калибровка и наоборот.

Профайлер (верификатор): А вот и нет, это совершенно точно с небольшими поправками. Кстати, вопрос к Полиграфологу - как исторически возникла идея контрольного вопроса и идея сравнения двух элементов опыта в инструментальной детекции лжи?

Полиграфолог (контрразведчик): В начале прошлого века американцы создают метод инструментальной детекции лжи, и на первом этапе появляются два типа вопросов: нейтральный, проверочный. Ларсон создает тест нейтральных и проверочных вопросов. Однако, этот тест страдал

обвинительным уклоном. Стало понятно, что методика несовершенна. Поэтому появляется следующий специалист, который создает вопрос сравнения. Это был Рейд, ему пришла в голову идея сравнения, в тестах появляется вопрос сравнения, который впоследствии начинают называть «контрольным» вопросом. А следующим в развитии темы нейтральных и контрольных вопросов стал удивительный и уникальный Клив Бакстер. С моей точки зрения, он создает так называемые «зоны сравнения» и первым вводит количественную оценку, поскольку раньше она была только качественной. По типу: есть реакция, нет реакции. Бакстер разработал алгоритм, и впервые появилась цифра. Появился математический критерий измерения, а главное, правила, по которым это измерение нужно проводить.

Профайлер (верификатор): Я хочу выразить огромную благодарность Кливу Бакстеру и Натану Гордону, благодаря их подходу, этой методологии у нас в безынструментальной детекции лжи появилась возможность сделать балльную оценку профайлинговой беседы. Благодаря этой модели нам удастся достаточно точно зафиксировать правдивые или ложные высказывания, а главное, появляется возможность зафиксировать их для судебных экспертиз. Сейчас, иногда возникает такая ситуация, когда некоторые мои ученики, посмотрев видео с опрашиваемым лицом, говорят, что им уже все ясно. А я им говорю: "Извините, а можно мне математику, покажите мне, пожалуйста, математику, я хочу циферки посмотреть". Потому что, как сказал Пифагор: "Все есть число." Кто-то из великих говорил, что наука начинается там, где есть измерения, где можно померить.

Полиграфолог (контрразведчик): А вот дальше начались проблемы, связанные с этим контрольным вопросом. У нас до сих пор во многих школах детекции лжи вопрос сравнения или так называемый контрольный вопрос, считается самой сложной темой для учеников.

Профайлер (верификатор): Да, я знаю ряд отечественных школ детекции лжи, которые совсем от контрольного вопроса отказались, так же, как и от идеи сравнения двух элементов опыта. Не очень понятно, что они делают. Но такой феномен у нас в РФ имеет место быть.

Полиграфолог (контрразведчик): Это вопрос, конечно же, подходов. Американцы до сих пор стоят на позиции лжи и правды. До сих пор, как это ни странно! Поэтому, используя контрольные вопросы, они провоцируют обследуемого на ложь. Они считают, что ложь на контрольные вопросы для непричастного более значима, чем ложь на контрольные вопросы причастного. И они даже в учебниках пишут: "Идеальным контрольным вопросом является вопрос, не связанный непосредственно с темой проверки, но на который обследуемый дает заведомо лживый ответ, либо сомневается в правдивости своего ответа". Долгое время вся детекция лжи, - и наша отечественная, советская, и КГБшная школа, стояла на этих позициях - спровоцировать человека на ложь. Сейчас только стало понятно, что это совершенно не нужно делать. Давайте разберемся с понятиями. Контрольный вопрос, он что контролирует? Да ничего он не контролирует. Просто у меня есть две необходимости. Первая: посмотреть на максимально возможную реакцию, физиологическую реакцию допрашиваемого человека. Какая она от максимума? Причем, не просто в начале тестирования, а какая она на каждом этапе тестирования. Потому что реакции угасают со временем, человек адаптируется. На первой секунде у него реакции будут сильно выражены, а через полчаса на самый сильный раздражитель эта реакция будет средней, еще через час она будет минимальной. А я должен знать на каждом этапе максимальную реакцию. Вторая: Что касается смысла контрольного вопроса, то мне плевать на сегодняшний день, как на него человек реагирует. Для меня контрольный вопрос - это вопрос, цель которого отвлечь внимание непричастного от проверочного. Использую метафору, контрольный вопрос - это "ловушка для непричастного". И даже бог с ним, что он не реагирует на контрольный вопрос. Но главное, что он перестал реагировать на проверочный. Мы, наконец, в рамках наших зарисовок подошли к определению психофизиологического феномена: «Стимул, несущий в себе информацию о событии, запечатленном в памяти, и являющийся значимым в ситуации проводимой проверки, устойчиво вызывает соответствующую психофизиологическую реакцию. Эта реакция существенно отличается от реакции на аналогичные, но не связанные с этим событием стимулы». Память,

естественно, играет колоссальное значение в данном случае, если я ничего не помню, то ни на что не реагирую.

Если мне удалось переключить внимание неучастного на контрольный вопрос, то я не получу у него реакции на проверочный. Что сделал контрольный вопрос? Отвлек внимание от проверочной темы. То есть, для меня контрольный вопрос - это убеждение неучастного в том, что он не будет ложно обвинен. И наоборот, убеждение участного лица в том, что он будет выявлен. А американцы, что говорят? Идеальный контрольный вопрос - это вопрос, на который человек дает заведомо ложный ответ и не сомневается в правдивости.

А я своим говорю, если вы неучастны, как бы вам не было стыдно, как бы вам не хотелось солгать, говорите правду. Специально ведь это делаю. Если то, что я спрашиваю, вы делали, хотели сделать, или свойственно для вас, то вы должны признаться. Если человек неучастен, для него самым важным должен стать вопрос контрольный. И тогда контрольный вопрос приобретает психологический, а не физиологический смысл. Можно так сказать, что американский подход строится на модели «правды» и «лжи», а наш подход - на модели значимости и реализации именно социальных потребностей. Американцам, в силу их менталитета и образа жизни, нужно добиться, чтобы человек солгал на контрольный вопрос. И тогда у них будет четкая реакция организма на ложь. У них это работает.

А вот теперь возьмем наших людей. Если специалист полиграфолог в рамках инструкции говорит мне, чтобы я солгал, он тем самым снимает с меня ответственность. Тогда для нашего человека это - не ложь. Это выполнение инструкции. Российская, советская школа - это школа углубленного изучения человека. Мы исходим не из стандартов, которые существуют, исходим из того, что за человек к нам пришел. Надо рассматривать его социальную среду, его ценности, его мотивы. Подбирать контрольные вопросы, вопросы сравнения необходимые из его карты мира. И тогда, если он неучастен, мы попадем на контроль, и сразу увидим неучастного. Если мы в контрольную тему не попадаем, мы сразу увидим участного. Но дальше возникает следующая проблема, которая стоит перед специалистом - это подбор контрольного вопроса. Мы никогда не подберем абсолютно точного, универсального

контрольного вопроса для всех людей. Как бы мы ни готовились к проверке, мы не знаем, какой человек, с какой вселенной в голове придет к нам. По большому-то счету, перед тем, как составлять тест, необходимо пообщаться с этим человеком. Но не всегда такая возможность есть. Поэтому все начинает формироваться уже в процессе тестирования. Американец таким приемом никогда пользоваться не будет. Потому что на суде ему скажут, что он манипулировал. Что такое американский стандартизированный тест? Это тест, по результатам которого суд принимает решение. И поэтому все процедуры проходят статистическую оценку. Поэтому для них среднестатистический показатель имеет большое значение. Суд примет твой метод, если будут правильные статистические данные. А то, что человек не вписывается в этот 91 процент, это их не интересует. Мы, я считаю, должны работать тоньше. И тогда стоит задача формулировки контрольного вопроса, чтобы исключить обвинение невиновного. Продолжая тему формулировки и содержания контрольного вопроса, вспоминается выражение о том, что правду говорить легко и приятно. Это не всегда так. Правду говорить легко и приятно, когда ты говоришь о каких-то своих положительных поступках и поведении. А вот когда идет речь о негативе и скелетах в шкафу, иногда проще солгать. Не признаться социуму, что ты трусил, например, убежал из драки, когда твои ребята бились. Или молодой человек общается с девушкой, страстно хочет ей понравиться, а она очень любит кошек. И тут девушка задает вопрос: - А ты хотя бы раз проявлял жестокость по отношению к животным? Она "кошатница", они только начали общаться. А этому молодому человеку хотелось с дуру в детстве, задушить котенка и посмотреть, как это. Если он признается? Когда этот молодой человек будет испытывать больший негатив, когда соврет, или когда скажет правду. Конечно, когда признается. Вот на этой идее я и стою.

Не ложь и правда определяет выраженность реакции, а мои субъективные восприятия того или иного вопроса и его нахождение в контексте. Если этот стимул я воспринимаю как значимый – будет вегетативная реакция. Независимо от того, правда это или ложь. С другой стороны, если я воспринимаю стимул, как опасный в данной конкретной ситуации, при этом правдиво на него отвечаю. И при этом меня же мой правдивый ответ смущает,

вызывает у меня чувство вины, неловкости, смущения. Я правдиво на него ответил – весь комплекс вегетативный проявится... Не понимаю, почему американцы до сих пор стоят на позиции лжи и правды.

Полиграфолог (контрразведчик): Возвращаясь к нашему Родиону Раскольникову и старухе-процентщице; проверочный вопрос и тема, которую мы исследуем - убийство топором старухи. И вопрос, на который должна быть максимальная реакция - это вопрос об убийстве: "В вашей памяти есть информация о том, что вы этим топором убили?" Контрольная часть беседы будет посвящена несколько иным вопросам: - Вы знаете, что есть такой инструмент, как топор? - Да, знаю. - Вы когда-нибудь пользовались этим инструментом по назначению? В вашей памяти есть информация о том, что вы этим топором кололи дрова? И смотришь, как вегетатика отражается. - А в вашей памяти есть информация о том, что вы этим топором отрубили голову курице? Или разрубали мясо? И смотришь на проявление реакций. Это же контролируемая ситуация. А дальше смотришь выраженность реакций на контрольный и проверочный вопросы. Если расследуем кражу денег, - возьмем реальный пример, - контрольными вопросами будут: - Вы когда-нибудь думали о том, чтобы украсть деньги? - Хотелось ли вам когда-либо украсть деньги у ближнего? - В вашей памяти есть информация, как вы в детстве у кого-нибудь украли деньги? После этого уже можешь задать проверочный вопрос: - В вашей памяти есть информация, что это вы украли 500 тыс.? Это просто идеи. Тут нет объяснений конкретной методики. Просто нужно, чтобы исследовательская калибровочная часть занимала больше времени.

Профайлер (верификатор): Подводя итог этому этюду, думаю, все согласятся, что любая детекция лжи, будь то инструментальная или безынструментальная, опирается на идею сравнения двух элементов опыта. Как в любом психологическом эксперименте должна быть контрольная и проверочная группа. В случае детекции лжи появляются контрольный и проверочный вопросы, сравнением силы выраженности реакций и занимаются верификаторы и полиграфологи. Используя идею сравнения реакций на контрольный и проверочный вопрос мы можем понять, кто причастен к расследуемому событию, а кто не причастен. Реакция значимости на

контрольный вопрос говорит о непричастности, и наоборот реакция значимости на проверочный вопрос говорит о причастности человека к расследуемому событию. Остается только одно, правильно сформулировать эти вопросы.

Глава 3.2 Особенности формулировки вопросов в детекции лжи

Некоторое время тому назад на страницах интернета, появились «специалисты», которые в безынструментальной детекции лжи стали применять классификацию, принятую в продажах. А именно вопросы бывают: открытые и закрытые. Понятно, что эти «профи» в профайлинге и детекции лжи не понимают сути метода детекции лжи. Понятно, что у них нет понимания трех китов детекции лжи – нейтрального, контрольного и проверочного вопросов. И в своей, сегодняшней статье хочется предложить некоторые взгляды на вопросы, на стимулы в безынструментальной детекции лжи и профайлинге. В сегодняшней статье я не буду долго останавливаться на проверочном вопросе.

Хотелось бы сразу сделать оговорку, что вопросы, которые задаются в безынструментальной детекции лжи, могут задаваться, как в форме вопроса, так и в форме темы беседы (диалога), однако реакции на них фиксируются также как и при ответах на вопросы. Еще одним из принципов безынструментальной детекции лжи является принцип *специфичности реакции*. Помним, что инструментальная детекция лжи основывается на принципе неспецифичности реакций. То есть полиграфолог до проведения стимулирующих тестов не знает точно, какой признак будет наиболее информативным: будет ли это дыхание, давление или КГР. В безынструментальной детекции лжи мы оцениваем только специфические реакции, то есть те реакции, которые верификатору максимально очевидны. В случае неочевидности, реакции не оцениваются. Именно поэтому в опросной беседе используются различные формы стимулов для получения результата.

«Правильно задавайте вопросы – в ответах я ограничен».

Кинофильм «Я Робот» 2004 года режиссёра Алекса Пройаса

Утверждение, которое выбрано в качестве эпиграфа я немного изменил «Правильно задавайте вопросы – в ответах человек ограничен». Этот принцип

сопровождает меня с начала карьеры полиграфолога, а теперь и более утвердился с появлением верификации поведения человека. Это утверждение очень точно применительно к нашей работе постольку от того, какой вопрос мы зададим, насколько он будет точен и будет попадать в «десятку» зависит исход всей проверочной беседы и полиграфной проверки. Опрашиваемый человек, пришедший на проверку, очень часто не хочет или не готов что-то рассказать.

Главный инструмент верификатора-полиграфолога – это стимулы. *«Вся детекция лжи начинается со стимула!»* – гласит один из постулатов верификатора. В инструментальной детекции лжи, под стимулами, в большей части, понимаются задаваемые вопросы, на которые необходимо отвечать кратко «Да» или «Нет». Что же называют стимулами в верификации? Под стимулом в самом широком смысле понимается сильный, побудительный момент; внутренний или внешний фактор, вызывающий реакцию. В безыন্ত্রumentальной детекции лжи все стимулы можно разделить на две категории косвенные и прямые.

Косвенные – *«стимулы контекста»*, не входящие в фокус внимания собеседника, носят смутный и неотчетливый характер.

К стимулам контекста относятся:

- 1) Окружение
- 2) Поведение
- 3) Люди

Окружение (среда обитания) – это то, что находится вокруг нас: обстановка, книги, картины, обои, стулья, мебель и т.п. Все, что может быть выражено словами относительно окружения, отвечает на вопросы: «Что? Где? Когда?», и другие аналогичные вопросы, например: «С кем? У кого?».

- *Где бы Вы комфортнее вели деловые переговоры?*
- *Что должно быть в комнате для переговоров?*
- *Где бы вам легче было получить признание?*
- *Где собеседнику труднее лгать?*
- *Где собеседником проще манипулировать?*

Окружение имеет большое значение в верификации лжи.

Поведение

Энциклопедический словарь определяет поведение, как: «присущее живым существам взаимодействие с окружающей средой, включающее их двигательную активность и ориентацию по отношению к этой среде». Обратите внимание, как двигаются уверенные в своей профессиональности люди. Их движения точные, выверенные и плавные без лишней суеты и беспокойства.

Еще один постулат верификатора говорит, что специалист должен быть безопасен. Какое поведение предпочтительнее для получения интересующей информации? Контекст важен и в этом случае. Люди – то, кто мы такие: возраст и социальное положение, наличие знаний, опыта и авторитета, как мы выглядим, какие у нас титулы и звания.

Сила авторитетного человека в социальной среде, очень велика. Ученый, врач, полиграфолог могут обладать большой силой влияния и непререкаемым авторитетом.

В книге Роберта Чалдини «Психология влияния», описаны эксперименты профессора Стэнли Милграма (Milgram, 1974). Случайные люди приглашались принять участие в эксперименте, под предлогом изучения памяти и делились на учителя и ученика. Учитель должен задавать вопросы, используя систему двусторонней дистанционной связи, и наказывает ученика электрическим разрядом за каждый неправильный ответ. По мере того, как испытание

продвигается, ученик начинает понимать, по какому принципу действует учитель. Он задает вопрос и ждет ответа. Всякий раз, когда ученик ошибается, учитель сначала сообщает о том, какова будет мощность электрического разряда, а затем нажимает на нужную кнопку. Хуже всего то, что с каждой ошибкой напряжение возрастает на 15 вольт. Вместо того чтобы сжалиться над жертвой, около двух третей испытуемых, в эксперименте Милграма, продолжали увеличивать напряжение (до 450 вольт) до тех пор, пока исследователь не отдавал распоряжение закончить эксперимент. 65% «учителей» доводили значение разряд тока до максимума!

К счастью, в этих экспериментах, в роли ученика были актеры, а разряда тока не было, актер лишь имитировал болевые ощущения. Почему большинство людей вели себя подобным образом? По мнению Милграма, в проводившихся им экспериментах, решающую роль играла неспособность испытуемых, открыто противостоять «начальнику» – одетому в лабораторный халат исследователю, который приказывал испытуемому выполнять данное им задание, несмотря на сильную боль, которую они причиняли учащемуся. Для использования силы авторитета, необходимо учитывать три основные его составляющие: соответствующие титулы, личные вещи (атрибуты) и одежду.

Обратите внимание, как герой Артура Конан Дойла использует все эти символы.

Прямые стимулы – те, которые попадают в фокус сознания или поле внимания собеседника:

- | | |
|-------------|---------------------|
| 1) Фото | 4) Артефакт |
| 2) Видео | 5) Вопрос |
| 3) Документ | 6) Сообщённый факт. |

В инструментальной детекции лжи все стимулы принято делить на стимулы расследуемого события, именуемые – проверочные, аналогичные стимулы – контрольные, и вспомогательные стимулы – в основном называемые нейтральными.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Деление стимулов на нейтральные, контрольные и проверочные достаточно условно. А в безынструментальной детекции лжи это деление размывается почти до невидимой и неприменимой классификации. Можно задать всего лишь один вопрос и понять, скрывают ли вам информацию, при этом вопрос может быть самым нейтральным: «Вы проживаете в Москве?» Поэтому в верификации лжи отсутствует деление стимулов на нейтральные, контрольные и проверочные. Появляются правила предъявления и оценки вопросов.

В основе такого подхода лежит гипотеза немецкого ученого Удо Ундойча (Undeutsch), — утверждение, в основе которого лежат воспоминания о реально произошедшем событии, содержательно и качественно отличается от утверждения, за которым стоит ни что иное, как вымысел или фантазирование.

Поэтому, вопросы верификатора — это непосредственные стимулы побуждающие опрашиваемого к вербальным (речевым) и невербальным (поведенческим) реакциям.

К **основным** видам вопросов можно отнести:

- 1) Простые и прямые вопросы (открытые, закрытые)
- 2) Сложные не прямые вопросы
- 3) Проективные вопросы
- 4) Провокационные вопросы
- 5) Негативные вопросы

Формулировка большинства вопросов может быть как негативной, так и позитивной.

Негативная формулировка – побуждает собеседника оправдываться, усиливают противоречия и ставят его в тупик.

Пример негативной формулировки вопроса:

— *Не расскажете, как все было?*

— *Почему Вы не видели, кто прошёл на охраняемую территорию?*

— *Почему Вы не знаете, как пропало имущество?*

Позитивная формулировка – побуждает собеседника давать объяснения, стимулируют мотивацию, включают в разговор, делают человека более красноречивым.

Простые и прямые вопросы

Прямые вопросы касаются объективных обстоятельств дела или накопленного опыта партнера по общению, к которому непосредственно обращаются.

Простые вопросы требуют простого ответа, не обязательно «Да» или «Нет» но обязательно простого.

В этих вопросах часто употребляются такие слова: кто почему, что, где, когда, благодаря чему, куда.

Когда Вы решаете, какой вопрос задать, нужно стараться побольше задавать простых и прямых вопросов.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

К **объективным обстоятельствам дела** относятся всего четыре основных блока вопросов:

1. Вопросы об осведомленности; о деталях исследуемого события;
2. Вопросы о знании лица (лиц) причастных к событию;
3. Вопросы о непосредственном участии в событии;
4. Вопросы о присутствии на месте происшествия во время события.

Вопросы о **накопленном опыте** более обширны и могут включать в себя:

- | | |
|----------------------|--------------------|
| 1. Семью | 7. Жилье |
| 2. Работу | 8. Деньги |
| 3. Друзей | 9. Музыку |
| 4. Увлечений и хобби | 10. Телевидение |
| 5. Спорт | 11. Свежие новости |
| 6. Автомобили | 12. и т.п. |

Примеры **простых** и **прямых** вопросов:

- | | |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| — <i>Что Вам известно о пропаже денег?</i> | — <i>Когда в последний раз вы открывали сейф?</i> |
| — <i>Раньше Вас увольняли с работы?</i> | — <i>Вы пробовали наркотики?</i> |
| — <i>Вы живете с родителями?</i> | — <i>Вам известно, где находится пропавший автомобиль?</i> |
| — <i>У Вас есть друзья?</i> | — <i>Чем Вы занимаетесь в свободное время?</i> |
| — <i>Где Вы были во время пропажи денег?</i> | |

[Основной сайт ICDS](#)

— *Вы совершали кражи?*

— *Что было на конференции?*

[Обучающая платформа ICDS](#)

— *Вы когда-нибудь предавали*

друзей?

Сложные непрямые вопросы

Это вопросы, выходящие за пределы непосредственного опыта говорящего, требующие (демонстрирующие) значительные когнитивные способности собеседника.

Это хитроумные, многослойные вопросы, чтобы замаскировать то, что на самом деле хотим узнать, или напустить туману вокруг той темы, которую на самом деле хотим обсудить.

Пример:

— *О чем Вы больше всего сожалеете?*

— *Какова Ваша главная слабость?*

— *Какова Ваша главная черта?*

— *Какой недостаток Вы прощаете легче всего?*

— *Какой недостаток Вы никогда не прощаете?*

— *Когда вы предстанете перед Богом, что Вы скажете ему?*

— *Расскажите нам, почему Вы выбрали именно эту стратегию в вашей компании?*

— *Что Вы цените в людях?*

— *Что Вы почувствовали, когда узнали о краже?*

— *Какие события в Вашей жизни произошли только однажды и больше не повторятся?*

— *В каких ситуациях Вы лжете?*

— *Для чего Вы изучаете поведение человека?*

Проективные вопросы

Суть проекции заключается в невольном приписывании другим людям тех качеств и желаний, которые присущи самому человеку, но в котором человек сам себе не признается, подавляя их.

Цель проективных вопросов выявление своеобразных, субъективных отклонений, личностных интерпретаций, которые всегда личностно значимы.

Пример вопросов:

— *Если бы Вы были следователем, как бы Вы вели следствие?*

— *Как следует поступить с человеком, совершившим эту кражу?*

— *Каким должен быть человек, совершивший это преступление?*

— *Что чувствовал человек, который сделал это?*

— *Что побудило человека напасть на потерпевшего?*

— *Какими качествами должен обладать сотрудник нашей фирмы?*

— *Каким должен быть настоящий руководитель?*

— *Успешный человек, он какой?*

— *Как следует поступать человеку, если он узнает, что его обманывают?*

Провокационные вопросы

В постановке такого вопроса заведомо содержится противоречивое, необоснованное или очевидно ложное предположение, которое существенно затрудняет получение на него прямого ответа («да» или «нет»). Как правило,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

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, вызвать невербальную реакцию.

Пример вопросов:

- *Перестали ли Вы бить свою жену?*
- *Вы по-прежнему чего-то боитесь?*
- *Почему Вас подозревают в пропаже денег?*
- *Как Вы поступите, если узнаете, кто взял деньги?*
- *Что Вы будете делать, если узнаете, что Ваша девушка беременна?*
- *Судя по всему пропавшее имущество продали?*
- *Вы долгое время нигде не работали, так как находились в местах лишения свободы?*
- *Вы так мало рассказываете об этом дне, так, как что-то скрываете?*
- *А если найдется какая-нибудь улика, указывающая на Вас?*
- *А вдруг камеры видеонаблюдения зафиксировали Ваши передвижения?*
- *Есть свидетели, которые видели Вас, на месте происшествия, что Вы об этом думаете?*

Негативные вопросы.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Когда вы задаете негативный вопрос, то пытаетесь повлиять на собеседника так, чтобы он либо сделал что-то, либо с вами согласился. Эти вопросы чаще всего используются для получения признания.

— *Вы знаете, кто взял пропавшие деньги, не так ли?*

— *Вы можете показать, где находятся пропавшее имущество, правда?*

— *Вы ведь не сможете пройти проверку на полиграфе?*

— *Вы ничего не хотите мне рассказать?*

— *Не лучше ли Вам во всем признаться?*

Основные правила предъявления вопросов.

В заключение, коротко хотелось бы остановиться на основных правилах предъявления вопросов:

1. **Самопрезентация** — при первой встрече, четко, ясно, профессионально необходимо объяснить опрашиваемому кто Вы, что происходит и что будет происходить.

2. **Установите базовую линию поведения.**

Чтобы разобраться обманывают Вас или нет, важно, сначала определится, что для вашего собеседника нормально.

3. **Заранее составляйте список вопросов.**

Вопросы могут задаваться в последовательности от менее значимых к более значимым или от сложных непрямым к прямым и простым.

4. **Находите нужный момент (паузу) для вопроса.**

Вопрос должен быть кратким, понятным и длиться от 1 до 5 секунд.

5. **Задали вопрос – помолчите!**

Дайте собеседнику несколько секунд на понимание вопроса. Как только он усвоит вопрос, смотрите и слушайте – это время верификатора, время реакции собеседника, около 5 секунд. Все остальное время, обычно не имеет отношения к вашему вопросу, и принимать его в расчет не следует.

6. **Не приставайте с расспросами**, иначе вам покажется, что собеседник лжет. Не углубляйтесь в темы, где в первый раз, задав вопрос, вы не заметили никаких признаков лжи, иначе сами спровоцируете действия, которые могут показаться вам признаками обмана.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Глава 3.3 Лирическое отступление Шалом, Израиль!

Минивен почти бесшумно и мягко скользил по темным улицам Тель–Авива. Как же иногда бывает здорово резко сменить зимний Московский холод на приятный климат, свойственный средиземноморскому побережью! Нашей целью был Израиль, его народ, его привычки и, естественно, разоблачение тайн и легенд, а может, наоборот, подтверждение мифов о могуществе израильских спецслужб. Израиль и израильтяне вынуждены жить в условиях постоянной угрозы. И мне, как исследователю, было интересно, как же эти особенности жития, отразятся на психологии и этнопсихологии данного народа. При выходе из самолета в рукаве, соединяющем борт воздушного судна и аэропорт со звучным названием Бен Гурион, нас, почти, приветливо встретили молодые люди в штатском, которые выборочно останавливали выходящих из самолета пассажиров и тщательно проверяли документы.

Поскольку я был вместе с супругой, и мы были рады тому, что, несмотря на вечер, температура воздуха была +17, а не – 21, и судя по нашим довольным улыбкам, угрожающими, подозрительными и уж тем более критически-опасными признаками не обладали - нас не остановили. Этих сотрудников авиационной безопасности называют «профайлерами» в должности «оценщик степени риска», по сравнению с остальными специалистами авиационной безопасности, у них достаточно высокая заработная плата и зона ответственности. Однако, нас (поскольку супруга, так же как и я, родом из безопасности и детекции лжи) поразила некая инфантильность и несерьезность, с нашей точки зрения, проверки документов, израильскими профайлерами.

Невольно вспоминается любой из Московских аэропортов с его элементами контроля и очень не детскими лицами и тяжелыми взглядами наших полицейских и пограничников. Попав в зону пограничного контроля, мы

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

немного напряглись, поскольку нас предупреждали о серьезности досмотра в аэропорту Бен-Гурион. Однако, и здесь мы не увидели ничего сверхвыдающегося, кроме уставшей и сонной девушки-пограничника, мечтающей быстрее покинуть свой пост и оказаться как можно ближе к дому. Об уровне внимательности можно, я думаю, только догадываться...

Об Израиле много говорят, много пишут, но еще больше фантазируют. Мало кто отделяет мифотворчество от реальной ситуации в спецслужбах Израиля, особенно это касается досужих обывателей, которые, побывав в Израиле, увидев на улице молодых парней, вооруженных автоматами, или девушек, у которых поверх спортивного костюма прикреплен к поясу пистолет (чего не встретишь на улице российских городов), начинают разносить на эмоции восторга слухи о сверхсекретах «Моссада», разбавив эти домыслы сюжетами из романов Яна Флеминга. Да, СМИ и, особенно, Голливуд делают свое дело. У всех на устах «уникальные» подразделения США, Англии и Израиля. На долю этих стран, по мнению СМИ и Голливуда, приходится все самые «крутые» операции спецслужб. А провалы тщательно замалчиваются или просто не берутся в расчет. Куда уж нашим специалистам из группы «А», взявшим за 40 минут неприступную крепость, дворца Амина в Кабуле и освободившим следственный изолятор в Сухуме, за считанные минуты, или бойцы «Вымпела», угнавшие американскую подводную лодку со стоянки в Мадагаскаре. По сравнению с «Шварцнеггерскими командос» - просто дети. Как же хочется верить, что у них там круче. Там же все с ружьями ходят...

Государство Израиль, можно сказать, несмотря на многовековую историю, родилось по директиве ООН. И с момента своего рождения находится во враждебном окружении и в ситуации постоянной террористической угрозы и войны.

Мы ехали по улицам Тель-Авива, смотрели на этот освещенный огнями современный город, и не понимали одного - как мы, те, которые победили

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

фашизм, обладающие таким количеством природных ресурсов и природных богатств, не живем, как эти, вечно воюющие за свою страну, люди. Да, за нашу державу становилось грустно. Чуть позже, когда мы, заказав себе индивидуальную экскурсию по Иерусалиму, слушая нашего прекрасного, влюбленного в свою страну гида, мы продолжали изумляться и восхищаться трудолюбием и терпимостью еврейского народа. Нашим гидом оказалась настоящая еврейская мама, которую на этот раз звали не «тетя Соня», а Изабелла. Она рассказала и показала нам все исторические места Иерусалима и с большой любовью и нежностью не только относилась к нам, но еще и отвечала на мои многочисленные вопросы. Да, государство Израиль представляет из себя полосу земли длиной чуть больше 600 километров и шириной гораздо меньше своей длины. Государство, окруженное воинствующими странами-соседями. И, как утверждают сами израильтяне, они все помешаны на безопасности; у вас может возникнуть желание воскликнуть: «Вот видите, при такой ситуации, военными навыками там должен обладать даже ребенок, что говорить о спецслужбах!» Не торопитесь. Наблюдая за израильтянами, которые живут в своей неспешно-шизоидной манере, переходящей в шабат, в эмоцию радости, понимаешь, что торопиться они никуда не будут. Хорошие друзья и знакомые из специального подразделения поразили меня своей детскостью и инфантилизмом. И, естественно, у меня на протяжении всего путешествия, как на экскурсии в Иерусалиме, так и во время всей поездки по Израилю, возникал вопрос - неужели эти «дети» в архетипе принцев - реально защитники Израиля? Конечно нет! Это лишь часть обороны и безопасности Израиля. Израиль много уделяет профилактическим мероприятиям и техническим средствам безопасности. Что касается вопросов, связанных с не техническими средствами - они на достаточно посредственном, а иногда и на очень низком уровне.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Зато мифы и мифотворчество в государстве Израиль формируются на каждом шагу. Одним из первых мифов можно назвать сверхпопулярный автомат «УЗИ». Мало кто знает, что это переделанная «чизетка».

В первые годы существования государства Израиль, после окончания войны за независимость, израильская армия испытывала острый недостаток современного и технологичного стрелкового оружия. Правительством Израиля было принято решение о разработке для армии нового пистолета-пулемета, отвечавшего современным требованиям, технологичного и адаптированного к серийному производству на имеющемся станочном оборудовании. По результатам конкурса и войсковых испытаний победил проект молодого офицера Узиэля Галя, который был принят на вооружение в 1954 году под названием «Узи».

На сегодняшний день «Узи» стал одним из наиболее массовых видов оружия в мире: по данным концерна IMI на конец 2001 года объём продаж пистолетов-пулемётов марки «Узи» достиг 2,5 миллиардов долларов США, но по сравнению с аналогичными членами своего стреляющего сообщества, несмотря на массовость, является одним из самых худших. «Узи» клинит на 10-12 выстреле, что приводит к задержке в стрельбе и постоянному перезаряжанию. Это только в кино герои способны стрелять из «Узи» без остановок и перезаряжания.

Ицхак Рабин, израильский видный политический деятель, был убит 4 ноября 1995 года на главной площади Израиля в Тель-Авиве в шабат, в святой для евреев день.

После выступления на многотысячном митинге в поддержку мирного процесса на Площади Царей Израиля, Ицхак Рабин подходил к своей машине, в него были произведены три выстрела с расстояния 40 сантиметров в не защищённую бронезиловым спину. Мало кому известно, что жена Ицхака Рабина, Лия Рабин, заявила агентам секретной службы о том, что: «моему мужу

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

бронешилет не нужен. Еврей не может убить еврея в шабат на главной площади Тель-Авива». Убийца, Игаль Амир, ультраправый религиозный и политический экстремист, который мотивировал свои действия тем, что «защищал народ Израиля от соглашений в Осло», долго находился рядом с «основным» автомобилем Рабина, чем даже привлек внимание водителя автомобиля, который поинтересовался, что он тут делает. Амир, сославшись на то, что он представляет иную секретную службу, остался рядом с машиной. Да, Амира задержали сразу после выстрелов, но еще долгое время не знали, что с ним делать.

И таких провалов у израильских спецслужб достаточно, просто они тщательно замалчиваются и скрываются. Зато в народе - это самые "крутые" службы.

Давайте вспомним Тегеранскую конференцию «Великой тройки». Все знали, как прилетели Черчилль и Трумен, но никто не видел, как в Тегеране оказался Иосиф Сталин.

Может, есть смысл, с точки зрения безопасности, обратить внимание на опыт НКВД КГБ СССР? Вы можете представить, чтобы кто-то из вас, читающих эти строки, легко приблизился на 40 см к Путину или Медведеву?

Я думаю, ответ очевиден.

Согласен, работать с идеологией и психологическим духом людей необходимо. Вот только нас мистифицировать не нужно.

Такое же разочарование нас ожидало при вылете из Бен-Гуриона. Проехав мимо скучающих молодых людей с автоматическими винтовками, выставленных за 1 км от аэропорта, мы с супругой с огромным чемоданом, без досмотра (вспомните наши: Внуково, Шереметьево и Домодедово) направились к стойке регистрации, проходя профайлинговый опрос «знаменитого» Бен-Гуриона. И здесь нас тоже поразил низко-инфантильный уровень работы самой «серьезной профайлинговой службы на всем белом свете».

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Девочка-профайлер (я по другому бы ее не назвал, в силу молодости), взяла в руки специальную карту-опросник, уточнив на каком языке мы говорим, опросила нас по скрипту, который был у нее в руках. Я думал, что она будет смотреть на эмоциональные реакции и на тот поведенческий паттерн, который мы будем демонстрировать. Искать невербальные утечки и микровыражения... Нет, ничего этого не было... Нас быстро опросили и отпустили восвояси. Нельзя сказать что, нас постигло разочарование, нет, просто гордость за наши программы, и результаты тех, кто работает в наших аэропортах. В общем, с опросниками они работать не могут.

Дорогой читатель, особенно, если ты представитель еврейского народа, этот материал написан не с точки зрения кого-то охаять или превознести. Это мой, совершенно субъективный, взгляд на слабые, а значит, необходимые для устранения места в систем безопасности. Взгляд хоть и субъективный, но еще и профессиональный. В данной заметке я не привожу и никогда не приведу всего того, что было увидено, и никогда не будет изложено ни в каком открытом доступе. Безопасность превыше всего.

Убедился, что система безопасности наших аэропортов лучше и надежнее. Теракт в Домодедово - это показатель слабой агентурной работы, а не службы безопасности аэропорта.

Не только Пол Экман интернешнл, но и израильским профайлинговым службам я бы рекомендовал пройти обучение у нас. Поверьте, Вам есть чему поучиться! А пока в Израиле, нам делать нечего.

Шалом, Израиль!

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Этюд №4. Установка, слова и речь лжеца.

Глава 4.1 Понятие установки в детекции лжи

Профайлер (верификатор): Мы подходим к следующей интересной теме, такой, как установка и слово в детекции лжи. На этой теме и строится вся детекция лжи, как инструментальная, так и безынструментальная.

НЛПер (разведчик): А так же хотелось бы остановиться на ряде гипнотических техник, которые, как мы говорим, от лени можно применять в рамках детекции лжи.

Полиграфолог (контрразведчик): Управлять эмоциями мы не можем. Когда они возникают, они уже неуправляемы. А вот сделать так, чтобы они возникали на нужный нам стимул и не возникали на ненужные - это основная задача специалиста. А делается это путем формирования психологической установки. Что такое установка? Это некий, доминирующий в данный конкретный момент очаг возбуждения, который готовит организм автоматически действовать и проявлять эмоции. И вот что самое интересное - психологическая установка формируется. Причем она может формироваться прямо сию минуту. Например, я прошу тебя выбрать число из ряда от 1 до 5. Ты выбираешь цифру 2. До этого цифра 2 для тебя никакого значения не имела. А я тебе говорю: "Во-первых, выбери, во-вторых, скрой, а в-третьих, - я тебе говорю, - что это очень важный процесс. В-четвертых, что ни у кого не получалось. Может быть, у тебя получится, конечно, но... И цифра 2 ситуационно приобретает сигнальное значение. Чем оно приобретено? Моей инструкцией. Именно инструкция полиграфолога и задает установку. Если мне удалось это сделать, у тебя пойдут физиологические реакции на цифру 2. Не на цифру 3, не на 4, не на 5. Слова, ассоциативный ряд, стоящий за словами, и инструкция, которую дает полиграфолог опрашиваемому лицу, имеет колоссальное значение.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

НЛПер (разведчик): Однажды Джон Гриндер, один из основателей НЛП, появился в аудитории и начал угощать студентов печеньем, говоря о том, что это печенье приготовила его жена. Все было хорошо, замечательно, печенье очень вкусное до того момента пока случайно не увидели пакет, на котором было написано: "корм для собак". Гриндер воскликнул: "Ой, я перепутал пакетик. Оказывается, это корм для собак!" Ряд студентов подскочили и побежали в уборную, им стало плохо. На что он сказал: "Я нормальный преподаватель. Это печенье действительно приготовила для вас моя жена. Мне только хочется спросить вас - что же мы ели - печенье или слова?" Это к вопросу о том, что установка создается словами, поведением, особенно в ситуации вербовки, или инструкцией, как в детекции лжи.

Полиграфолог: Есть такая книжка Панасюка, которая называется «А что у вас в подсознании?». В книге описывается эксперимент, который проводит преподаватель в аудитории, среди студентов. Он рядом с входной дверью в аудиторию поставил тумбочку так, что проход через эту дверь стал очень узким, поставил чашку на тумбочку. И сказал: "Ребята, это фамильная чашка, очень тонкий старинный дорогой фарфор. Наша семья хранит этот фарфор много лет". А дальше он их задержал на обед минут на пять. Столовая должна вот-вот закрыться. И вот эта толпа студентов ринулась через узкий проход. Никто чашку не задел. Когда он просто пришел, поставил такую же тумбочку. Поставил чашку, ничего не говоря. Чашка и чашка, обычная. И то же самое сделал - первый же выбегающий студент снес эту чашку, не обращая на нее внимания.

Профайлер (верификатор): Из того, что я сейчас услышал, можно подвести итог, повторив одну из ваших любимых фраз, которую вы говорите на тренингах о том, что полиграфа не существует. Полиграф существует, как прибор. Детектора лжи не существует. А вот методика выявления лжи существует. И это еще раз подтверждается уникальным специалистом Александром Лукиным, он полиграф, точнее, детектор лжи делает из всего.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Детектором лжи у него может быть телефон или три кресла рядом с полиграфом, на котором он проводит исследования. Есть кресло, которое стоит ближе к прибору. Есть кресло, которое стоит посередине. Есть дальнее кресло, которое завалено вещами, но на нем оставлен маленький-маленький кусочек свободного места. Саша отходит в сторону, говорит: "Проходите, садитесь". На кресло возле полиграфолога кто садится? Непричастный, конечно, со словами «Давайте, быстрее». На кресло, заваленное одеждой, садится причастный: «А чего вы со мной будете делать?». Еще прибор, с помощью которого Саша проводит исследование - это листочки бумаги, которые разрезаются, на них пишутся факторы риска для скрининга, исследуемому лицу предлагают выбрать качества, которые для него неприемлемы. Причастными людьми последним берется листок с самым рискованным.

Полиграфолог (контрразведчик): Умничка, потому что он прекрасно понимает, что детектора лжи нет. Но его прекрасно можно сделать. Словами, не приборами. Что, в общем-то, он и делает. Все новое - это хорошо забытое старое. Эти все истории с яйцом, когда колдун дает держать в руке яйцо, начинает задавать вопросы, и преступник в руке сжимает яйцо. Почему? Потому что колдун сумел убедить, что только у того, кто совершил преступление, яйцо лопнет в руке - он создал установку. То же самое - священный осетр, мука во рту... Это все одного поля ягода, одного ряда.

Установка, на мой взгляд, сегодня воспринимается в общем-то одинаково. И здесь каких-то разночтений в понятии установки у психологов и физиологов не существует. И задаваться она может с помощью инструкции, которую мы даем. Вот самый примитивный вид установки: - Если вы непричастны, это означает, что вы будете по делу отвечать на этот вопрос, «...» оттряситесь, отволнуйтесь, вы всё равно тест пройдете. - Если вы причастны, то, соответственно, вас определенные вопросы будут пугать. Как бы спокойно вы себя ни чувствовали, вы все равно тест не пройдете. Полиграф выразит

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

вашу причастность... И все, установка сформирована. Но дальше требуется продолжение, закрепление этой установки. Каким образом? Снова словами; но как доказать, что это соответствует действительности? Проведите установочный тест, покажите его результаты: "Вот здесь ты врешь, видишь, как выгнулась кривая. А здесь ты говоришь правду, видишь, совсем не дрогнула"...

НЛПер (разведчик): Фактически детекция лжи сравнима с гипнозом. На кого гипноз действует? На того, кто в него верит. Если человек не верит в гипноз, ни один гипнотизер не способен человека загипнотизировать, будь то директивный эстрадный гипноз, будь то цыганский или эриксоновский. Тут, конечно, есть идея утилизации сопротивления, но опять же, если клиент не готов к сотрудничеству, гипноз действовать не будет. В эриксоновском гипнозе есть такой инструмент, как «сигналинг». Это система общения гипнотерапевта и клиента, находящегося в трансе. Идею сигналинга мы перенесли в бизнес-контекст, и в последствии Евгений и его специалисты ввели этот инструмент в безыন্ত্রumentальную детекцию лжи. Насколько мне известно, этот инструмент стал одним из основных в их «опросной беседе». В сигналинге идея установки так же присутствует. Мы говорим, что все люди врут, и человека что-то непременно выдает, например, покраснение кожи или подергивание века, что-то еще. Дальше снимаем с человека всю ответственность за происходящее с ним путем того, что говорим - это нормально, контролировать себя человек не может. И проводим поведенческую проверку сигналинга. То есть, просим его соврать...

Профайлер (верификатор): Да, после этого не причастные успокаиваются, а причастные на проверочные вопросы, как правило, покрываются синюшными пятнами. Мы сигналинг, часто, ставим на «пигментные пятна на коже». Очень хорошо работает.

НЛПер (разведчик): Идея установки кроется в самом ее определении. Что такое установка? Это внутреннее отношение человека к чему-либо. То

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

есть, что гипноз, что детекция лжи - это игра по правилам. Если человек принимает правила гипнотизера или полиграфолога - гипноз и детекция лжи работают. Если нет, то и результата не будет. Поэтому работа с установкой, с инструктажем опрашиваемого лица - одна из самых главных задач любого специалиста в области детекции лжи.

Профайлер (верификатор): С установкой разобрались, а что с речью?

Полиграфолог (контрразведчик): Вот здесь я передаю слово вам, поскольку инструментальная детекция лжи опирается на короткие ответы «Да» или «Нет». И то для меня ответ во многих случаях не важен, как мы уже говорили выше, мне важна значимость реакции. Единственное, что я могу сказать, говоря о речи и ее использовании в детекции лжи, - это небольшое, но, в то же время, важное правило формулирования проверочного вопроса. Он должен быть сформулирован так, чтобы при ответе «Да» мы получали признание, а при ответе «Нет», у причастного человека была реакция ВНС. Например: "Вам достоверно известно кто убил..., кто похитил? Вам известно наверняка кто похитил..., кто изъязл?" Опять же, это только идея, но с моей точки зрения - это очень важное дополнение, поскольку формулировка вопроса при положительном ответе на него, фактически прекращает исследование и предлагает опрашиваемому лицу, дать признательные показания.

Профайлер (верификатор): Да, для нас устные ответы опрашиваемого лица очень важны. Речь представляет собой уникальный феномен, отличающий нас от всего остального животного мира. Речь позволяет обмениваться смыслами в сообщении, но чтобы собеседник нас понял, мы должны каким-то образом закодировать и передать наш опыт. Таким образом, речь – это система кодировки нашего прошлого опыта и наших будущих замыслов и идей, поэтому язык и его отражение во внешнем мире является стратегией мышления индивида. Как мы мыслим, так мы и поступаем. Все наши

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

поведенческие стратегии будут отражаться в речи. Все программы (стратегии) нашего поведения, посредством которых мы действуем и ведем себя в различных контекстах, состоят из нейрологических и вербальных паттернов. Речь служит средством репрезентации или создания моделей нашего опыта, а также для передачи его другим людям. Утверждение Аристотеля о том, что слова «символизируют» наш «мысленный опыт», подтвердилось исследованиями антропологов, психологов и лингвистов, доказавших, что наша письменная и устная речь является отражением глубинной структуры нашего сознания. Иначе говоря, слова могут как отражать, так и формировать ментальный опыт. Это является основополагающей идеей, на которой строится вся модель безынструментальной детекции лжи. Исследуя структуру речи (опыта человека), верификатор только определяет правдивость или ложность высказывания, но и создает такую реальность, в которой возможно получить признание человека. Люди лгали бы меньше, если бы понимали, что произнесенные ими слова выдают их. Кстати, в США также есть противники идей П. Экмана, причем к ним относятся люди, чей труд непосредственно связан с раскрытием преступлений, а не с лабораторными экспериментами. Альберт Вирдж (профессор Портсмутского университета) в своей книге «Распознавая ложь и обман» в детекции лжи на первое место ставит речь, как наиболее точный и информативный канал распознавания. В 2007 году А. Вирдж провел эксперимент, в котором приняли участие более 250 студентов в роли испытуемых и 290 офицеров полиции в роли следователей. Студенты должны были говорить неправду, лгать. Задача полицейских, которым предложили разные техники ведения опросной беседы – определить, кто говорит правду, а кто лжет. По итогам эксперимента те следователи, которые обращали внимание на мимические и некоторые невербальные признаки обмана, показали очень слабый результат. Те следователи, которые обращали внимание на речь, показали не только высокий, но и еще очень стабильный результат.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Американский полиграфолог Натан Гордон – директор Академии научно-следственного обучения, разработал техники «интервью судебной оценки» и «комплексного допроса». Он является признанным специалистом в области судебной психофизиологии и международным экспертом в сфере интервьюирования для суда и следственных органов и также делает акцент на речь. Будучи полиграфологом, Н. Гордон более 10 лет анализировал правдивые и лживые ответы опрашиваемых лиц и создал свою методику, которую принимают во всех судах США в качестве доказательства, в отличие от полиграфа, который запрещен в 23 штатах, а также мимических экспертиз.

НЛПер (разведчик): С точки зрения детекции лжи нас интересует не столько содержание высказывания, сколько его структуризация опрашиваемым лицом. Исходя из анализа высказывания, мы можем сделать достаточно точный вывод о причастности или не причастности субъекта к расследуемому событию, поскольку свой поведенческий стереотип причастный и не причастный человек формируют по-разному, и это всегда проявляется в речи. Сознательному контролю эти стратегии без специальной подготовки не поддаются.

Профайлер (верификатор): Разнообразие видов поведенческой активности порождает разные типы установок. Естественно, что для эффективной реализации «плана выживания» человек будет использовать проверенные веками стереотипы. При правильно построенной опросной беседе не причастный человек испытывает интерес к процедуре беседы, ассоциирует себя с местом совершения преступления, проявляет свойственные ему эмоции, переходит из состояния в состояние в зависимости от изменения контекста, настроен на долгосрочную перспективу, рассказывает о своих внутренних ощущениях и переживаниях. Причастный человек в этих же условиях ведет себя иначе: находится в наблюдательной позиции, следит за действиями верификатора, диссоциирует себя не только от места преступления, но и от самого события преступления, ориентирован на настоящий момент, старается

не рассказывать о своих внутренних переживаниях и ощущениях, постоянно пытается контролировать себя, свое поведение и речь.

НЛПер (разведчик): Попробуем описать структуру речевых ответов, исходя из их стратегий мышления. Структура речи причастного человека:

1. Психолингвистический стереотип **«обобщение»**. В своей речи причастные лица используют так называемые кванторы всеобщности: *все, всегда, никто, никогда*. Стараются увеличить круг подозреваемых при ответах на вопросы о возможном участии его или кого-либо еще.

2. Психолингвистический стереотип **«оправдание намерений преступника»**. В ответах, касающихся личности преступника, звучат оправдательные мотивы, проявляется тенденция извинения преступника. В отношении преступного действия не используются слова с негативной коннотацией. Кража превращается в случай, мошеннические действия – в обстоятельства и т. д.

3. Психолингвистический стереотип **«изменение картины восприятия события»**. Причастное лицо старается представить совершенное событие, исходя из другой модели восприятия мира: *"Давайте подумаем, зачем мне эта машина. Сколько я за нее получу? Да у меня зарплата больше!"*

Все эти речевые стереотипы объединяет одна поведенческая установка – извинить и понять преступника, поскольку он тоже человек. Смягчение негативных оценок личности и ситуации сопровождается постоянной диссоциацией себя от расследуемого события: *не знаю, не видел, не понимаю сути вопросов, ваших действий*.

4. Психолингвистический стереотип **«дистанцирование от личности человека»**. Лжец старается диссоциировать себя от личности того человека, которому нанес ущерб. Как правило, он использует местоимения, не называя жертву по имени: тот человек, та женщина, начальник, он, она, они. С большим трудом называет человека по имени.

Структура речи непричастного человека иная:

1. Психолингвистический паттерн **«детали»**. Непричастное лицо, если с ним правильно проводят беседу, охотно ассоциирует себя с местом происшествия, легко говорит о деталях, приводит версии, как правило, сужает круг подозреваемых, защищает своих друзей и близких.

2. Психолингвистический стереотип **«осуждение личности преступника»**. В отношении события преступления и личности преступника использует жесткие формулировки: *кража, убийство* и т. д. Не извиняет личность преступника, может в его отношении использовать негативно окрашенные и даже оскорбительные выражения.

3. Психолингвистический стереотип **«ассоциированное описание своих чувств и эмоций»**. Непричастный легко описывает свои переживания по поводу случившегося, рассказывает, что думал и чувствовал, с кем из близких обсуждал. Может испытывать позитивные эмоции, не боится признавать за собой человеческие слабости. Речевые стереотипы в течение опросной беседы, как правило, не меняются, могут сопровождаться жестикуляцией, которая соответствует содержанию речи, дополняет ее.

Профайлер (верификатор): При анализе речи нужно помнить о том, что единственно верного признака обмана не существует; нужно сравнивать речь в базовой линии поведения и при проведении боевой части опросной беседы. Во время опросной беседы лжеца зачастую выдают **неосторожные высказывания и утечки** речи. Иногда их еще называют **«оговорки по Фрейду»**. В ситуации стресса причастный может неосторожно проговориться и выдать себя. Верификатору нужно быть внимательным, чтобы в дальнейшем использовать в своей беседе данную утечку. При правильно построенной опросной беседе утечек может быть достаточно много. Иногда люди даже не понимают, что рассказали все о себе.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Тирады – это еще один способ, которым выдают себя лжецы. Тирада отличается от оговорки (речевой утечки) и увертки. Здесь ошибкой являются не одно слова или фраза, а большой набор фраз, зачастую эмоционально окрашенных. Опрашиваемый таким образом старается не допустить верификатора к скрываемой информации, забалтывая его. Эмоции «захлестывают» причастного, и он не сразу осознает последствия своих откровений. Осознание приходит, как правило, тогда, когда слова лжеца фиксируются и предъявляются ему в качестве доказательств или последствий.

НЛПер (разведчик): Подводя итог этой главе можно сказать, что слова, которые произносит специалист в области детекции лжи, то, как он задает установку, как инструктирует опрашиваемое лицо, несомненно важны. От них будет зависеть, какой ответ он услышит, а главное, каков будет результат.

Глава 4.2 Лингвистика правды или как звучит ложь?

Основными формами обмана, как мы говорили выше, являются **умолчание и искажение**. Рассмотрим эти формы лжи и то, как они отражаются в речи человека.

Умолчание – одна из самых простых и распространенных форм обмана. Тут лжец целенаправленно скрывает рентную информацию, но не сообщает ложную. Умолчание менее энергоемко и энергозатратно. При умолчании лжец может и не проявлять никаких маркеров лжи. Это связано также с тем, что умолчание еще и менее социально наказуемо. В таких случаях лжецы говорят: «Я не обманул, я просто не сказал!» Но, с моей точки зрения, это все равно ложь, поскольку есть причина лжи, а именно намеренно скрываемая рентная информация, есть последствия в виде угрозы наказания и т. д.

Умолчание, как правило, проявляется в нескольких речевых паттернах:

- Отказ от ведения любой коммуникации – опрашиваемое лицо отказывается от любой формы коммуникации, ведет ее через доверенных лиц и адвокатов, не выдавая вообще никакой информации. Для нас это не признак лжи, а показатель того, что человеку есть что скрывать;
- «*Без комментариев*» – любимый речевой паттерн политиков. Когда человек произносит подобные слова, отвечая на провокационный вопрос, он даже не понимает, что тем самым дает верификаторам понять, что скрываемая им информация находится в данной проверочной теме;
- «*Я вам ничего не скажу*» – это еще один забавный, с моей точки зрения, стереотип поведения лжеца. Когда опрашиваемое лицо

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

произносит подобного рода высказывания, сразу становится понятным, что ему есть что скрывать.

Верификатору нужно помнить, что, даже когда человек молчит, он все равно многое сообщает.

Искажение – основная форма лжи. В искажении лжец не только не сообщает правдивой информации, но и взамен предоставляет ложную. А значит, искажение является более энергозатратным, следовательно, маркеры лжи, например признаки лжи по ВНС, становятся более яркими и очевидными.

Общая структура речи лжеца при искажении

С точки зрения детекции лжи нас интересует не столько содержание высказывания, сколько его структуризация опрашиваемым лицом. Исходя из анализа высказывания, мы можем сделать достаточно точный вывод о причастности или непричастности субъекта к расследуемому событию, поскольку свой поведенческий стереотип причастный и непричастный человек формируют по-разному, и это всегда проявляется в речи. Сознательному контролю эти стратегии, без специальной подготовки, не поддаются.

Разнообразие видов поведенческой активности порождает разные типы установок, и естественно, что для эффективной реализации «плана выживания» человек будет использовать проверенные веками стереотипы.

При правильно построенной опросной беседе непричастный человек испытывает интерес к ее процедуре, ассоциирует себя с местом совершения преступления, проявляет свойственные ему эмоции, переходит из состояния в состояние, в зависимости от изменения контекста, настроен на долгосрочную перспективу, рассказывает о своих внутренних ощущениях и переживаниях.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Причастный же человек в этих же условиях ведет себя иначе: находится в наблюдательной позиции, следит за действиями верификатора, диссоциирует себя не только от места преступления, но и от самого события преступления, ориентирован на настоящий момент, старается не рассказывать о своих внутренних переживаниях и ощущениях, постоянно пытается контролировать себя, свое поведение и речь.

Попробую описать структуру речевых ответов, исходя из стратегий мышления.

Структура речи причастного человека состоит из следующих психолингвистических стереотипов:

1. «Обобщение»

В своей речи причастные лица используют так называемые кванторы всеобщности: «все», «всегда», «никто», «никогда». Стараются увеличить круг подозреваемых при ответах на вопросы о возможном участии их или кого-либо еще.

2. «Оправдание намерений преступника»

В ответах, касающихся личности преступника, звучат оправдательные мотивы, проявляется тенденция извинения преступника. В отношении преступного действия не используются слова с негативной коннотацией. Кража превращается в случай, мошеннические действия – в обстоятельства и т. д.

3. «Изменение картины восприятия события»

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Причастное лицо старается представить совершенное событие в другой модели восприятия мира: *«Давайте подумаем, зачем мне эта машина. Сколько я за нее получу? Да у меня зарплата больше!»*

Все эти речевые стереотипы объединяет одна поведенческая установка – извинить и понять преступника, поскольку он тоже человек. Смягчение негативных оценок личности и ситуации сопровождается постоянной диссоциацией себя от расследуемого события: *«не знаю», «не видел», «не понимаю сути вопросов, ваших действий».*

4. «Дистанцирование от личности человека»

Лжец старается диссоциировать себя от личности того человека, которому нанес ущерб. Как правило, он использует местоимения, не называя жертву по имени: *«тот человек», «та женщина», «начальник», «он», «она», «они».* С большим трудом называет человека по имени.

Структура речи не причастного человека иная.

1. Психолингвистический паттерн «детали»

Не причастное лицо, если с ним правильно проводят беседу, охотно ассоциирует себя с местом происшествия, легко говорит о деталях, приводит версии, как правило, сужает круг подозреваемых, защищает своих друзей и близких.

2. Психолингвистический стереотип «осуждение личности преступника»

В отношении события преступления и личности преступника использует жесткие формулировки: *«кража», «убийство»* и т. д. Не извиняет личность

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

преступника, может в отношении его использовать негативно окрашенные и даже оскорбительные выражения.

3. Психолингвистический стереотип «ассоциированное описание своих чувств и эмоций».

Непричастный легко описывает свои переживания по поводу случившегося, рассказывает, что думал и чувствовал, с кем из близких обсуждал. Может испытывать позитивные эмоции, не боится признавать за собой человеческие слабости.

Речевые стереотипы в течение опросной беседы, как правило, не меняются, могут сопровождаться жестикомуляцией, которая соответствует содержанию речи, дополняет ее.

Оценка показаний производится в соответствии со структурой речевых ответов, исходя из их стратегий мышления.

На основании объединенного анализа особенностей поведения лиц, причастных к правонарушению, и психолингвистических стереотипов были составлены критерии, по которым ответ исследуемого лица классифицируется, как прямое или уклончивое информационное сообщение (табл. 8.1).

Показания причастных лиц	Показания не причастных лиц
Наличие в речи опрашиваемого лица нейрологической стратегии «Намерение», которая проявляется в виде использования речевых оборотов, свидетельствующих о невозможности совершения им исследуемого события	Наличие в речи опрашиваемого лица нейрологической «стратегии реальности», когда опрашиваемый легко рассказывает об исследуемом событии преступления, детализирует его, использует в речи обороты, которые говорят о реальности совершения данного преступления
Наличие оправдательной позиции преступника, смягчение его негативной социальной оценки	Отсутствие оправдательной позиции преступника; как правило, негативно оценивает лицо, совершившее преступление
Наличие речевых оговорок, являющихся следствием рассогласования между внутренней и внешней речью	Отсутствие речевых оговорок
Попытки создать иллюзорный позитивный образ себя как идеального члена общества	Признает наличие у себя человеческих слабостей, не пытается быть идеальным членом общества
Наличие уклончивых или отрицательных ответов на вопросы прямого или косвенного обвинения	Наличие прямых ответов на поставленные прямые или косвенные вопросы обвинения, отсутствуют речевые увертки
Увеличение (обобщение) круга подозреваемых	Наличие или увеличение количества слов с негативной коннотацией в отношении преступника
Уменьшение количества негативно окрашенных слов в отношении преступного действия	Жесткая обвинительная позиция в отношении человека, совершившего данное преступление
Отсутствие или смягчение негативной социальной позиции преступника	Уменьшение и конкретизация круга подозреваемых
Диссоциация (отделение себя) от события и места преступления	Ассоциация с местом и событием преступления

Таблица 8.1. Критерии оценки сообщений как прямых и уклончивых

Рассмотрев общую тенденцию речи лжеца, необходимо изучить некоторые частные примеры отображения лжи в речи. Как правило, основные признаки лжи, на которые мы обращаем внимание, – это неосторожные высказывания, речевые оговорки, увертки, эмфаза и тирады.

Речевые паттерны ложного высказывания.

Для того чтобы понять, как проявляется ложь в речи, нужно понять структуру правдивого высказывания, которая очень проста, поскольку опирается на констатацию фактов и перечисление элементов реального опыта с отсутствием сравнительных и эмоциональных или оценочных оттенков.

Увертки на прямые проверочные вопросы.

Для примера давайте представим неверного мужа, который возвращается домой после встречи с любовницей и отвечает на «проверочный» вопрос жены абсолютную правду.

Жена: *«Ты где был, милый?»*

Правдивый ответ мужа: *«Я был у любовницы, мы сначала с ней пили чай и мило беседовали, а потом у нас случился отличный секс!»*

Понятно, что такого в жизни не происходит. Муж постарается смягчить ответ, увернуться от опасного вопроса. В этом случае речевая увертка будет информативным признаком обмана.

Сгустком всевозможных форм уверток я называю трудоустройство – от момента написания резюме до собеседования при приеме на работу. Все действия в этом контексте связаны с ложью. Многие кадровые агентства

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

готовят к прохождению собеседования. Они учат кандидатов отвечать на прямые «проверочные» вопросы социально приемлемыми фразами и использовать увертки при сложных для кандидата вопросах. А представьте, что было бы с кандидатом на работу, если бы он в своем резюме написал правду и изложил то, что думает на самом деле, например: *«Парни! Меня не интересует ваша компания. Мне бы пересидеть пару месяцев, поскольку позарез нужны деньги. Родители больше не дают, а у меня девица капризная. В принципе, я буду работать, но сильно напрягаться не буду, поскольку через пару месяцев мне предложат должность в крупной компании и я связываю свое будущее с ней. А сейчас надо пару месяцев продержаться»*. Очевидно, каким будет решение работодателя.

Мы себя любим. Хотим быть хорошими и не хотим быть плохими. В глазах окружающих, хотим быть позитивными и приятными, даже если для этого необходимо говорить неправду, скрывая свое истинное лицо, мысли, чувства и эмоции, защищая себя приемлемыми для социума увертками.

Мы говорим: *«Я тебя обожаю, ты самый лучший»*, когда не можем сказать: **«Я люблю тебя»**.

Мы говорим: *«Зачем мне жить, я потерял смысл»*, когда хотим, чтобы нам **доказали обратное**.

Мы говорим: *«Здесь так зябко»*, когда нам **необходимо объятие** одного-единственного человека.

Мы говорим: *«Мне от тебя ничего не нужно»*, когда **не получили** то, что хотели.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Мы говорим: «*Я не слышала звонка*», когда боимся признаться в том, что **слышать этот голос больше не хочется**.

Мы говорим: «Я никому не нужен», когда мы очень хотим быть нужны только одному человеку.

Мы говорим: «Я все могу», когда стыдимся попросить о помощи.

Мы говорим: «Ты хороший друг», когда подразумеваем: «Но тебе никогда не стать для меня кем-то большим».

Мы говорим: «Это не главное», когда знаем, что важнее для нас ничего нет, но мы потеряли это.

Мы говорим: «Я доверяю тебе», когда скрываем свое недоверие и боимся обжечься.

Мы говорим: «Я сделал все, что мог», когда не можем найти себе оправдания.

Мы можем очень много всего говорить, а потом, когда остается произнести несколько последних слов, сжимаем губы, отводим глаза и молчим...

Часто мы говорим: «Ненавижу» – для того, чтобы самим поверить в это.

Мы говорим: «Прощай», но очень надеемся увидеться еще раз.

Мы говорим: «Уходи», чтобы человек не увидел наших слез.

Мы говорим: «Я тебя разлюбил (-а)», когда боимся признаться в том, что без ума влюблены в другую (-ого).

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Мы говорим: «Я тебя забыл (-а)», когда ни на минуту не забываем о человеке.

Мы говорим: «Я удалил (-а) ее (его) номер», когда давно выучили его наизусть.

Мы говорим: «Между нами все кончено», когда обижены и хотим, чтобы все началось сначала.

Иногда мы не можем сказать: «Люблю», когда нам страшно услышать ответ.

Мы просим, чтобы нас оставили в покое, но сами бесконечно нуждаемся в поддержке.

Увертка на проверочный вопрос также является одним из основных информативных признаков обмана.

Для удобства обучения и методологии были зафиксированы наиболее часто встречающиеся увертки при ответе на прямые проверочные вопросы, с которыми мы сталкиваемся при проведении различных следственных действий. Перечислю некоторые из них.

- Отсутствие ответа на прямой вопрос:

?«Хороший вопрос...»;

?«Я рад, что ты меня спросил...»;

?«Интересно (забавно). Кстати, где наша...».

- Амнезия, демонстрация забывчивости:

?«Что-то не припомню...»;

?«Насколько я помню, нет»;

?«Дай-ка подумаю, припомню...»;

?«Это было так давно...».

• Игнорирование вопроса:

?простое закрывание глаз (принято на Востоке, у азиатских народностей);

?заняться другим делом, не отвечая на вопрос;

?ответить не на этот вопрос («Дело не в этом, дело в другом...»).

• Философский ответ или метафора:

?«Чисто теоретически...», «Чисто гипотетически...»;

?«С философской точки зрения...»;

?«В некоторых культурах такого запрета нет...».

• Давление на совесть:

?«Ну вот, давай меня на полиграф сажать...»;

?«Знаешь, мне обидно!»;

?«Я думал, ты мне доверяешь!»;

?«Понятно, ты хочешь разрушить то, что так долго создавалось».

- Давление на жалость:

?«Так и знал, что этим кончится!»;

?«Так и знал, что ты так решишь...»;

?«Ну да, теперь мне терять совсем нечего...»;

?«Ну конечно, давайте...».

- Жалоба на контекст:

?«Здесь так жарко... (холодно)»;

?«Голова болит...»;

?«Что-то мне нехорошо...»;

?«Давай отложим разговор».

- Compliments and flattery to the verifier instead of an answer:

?«Классно выглядишь!»;

?похвала сумочки, прически, одежды.

- Misunderstanding the essence of questions and actions of the verifier:

?«Что-что?»;

?«Не понял?»;

?«Уточните, пожалуйста, детали»;

?«Кто, я?».

- Усиленные оправдания, сопровождаемые эмфазой:

?«Дефолта не будет!» (Б. Ельцин перед дефолтом);

?«Я не мошенник, я честно зарабатываю свои деньги...» (Р. Никсон);

?«Еще раз повторяю американскому народу. У меня никогда не было секса с той женщиной» (Б. Клинтон о М. Левински).

Эмфаза (др. – греч. «выразительность») – эмоционально-экспрессивное выделение какого-либо значимого элемента высказывания или его смысловых оттенков. Как правило, эмфаза свидетельствует о том, что человек пытается навязать свою точку зрения как единственно правильную. Естественно, опытный верификатор сразу должен ответить себе на вопрос, зачем человек это делает.

При анализе речи нужно помнить о том, что единственно верного признака обмана не существует и нужно сравнивать речь в базовой линии поведения и при проведении боевой части опросной беседы.

Во время опросной беседы лжеца зачастую выдают неосторожные высказывания и утечки речи. Иногда их еще называют оговорками по Фрейду. В ситуации стресса причастный может неосторожно проговориться и выдать себя. Верификатору нужно быть внимательным, чтобы в дальнейшем использовать в своей беседе данную утечку. При правильно построенной опросной беседе утечек может быть достаточно. Иногда люди даже не понимают, что рассказали о себе все.

Глава 4.3 Лирическое отступление: Незапланированная командировка.

Утро началось со звона будильника. Платон больше всего на свете его не любил. Этот противный звон скрашивала жена, которая уже проснулась и готовила его любимый кофе по-испански. День, как всегда, планировался «томным»... Наскоро ответив на электронку, написав в представительства и регионы необходимые письма, Платон подумывал о том, как сбежать ото всех, спокойно спрятаться в лаборатории и побеседовать с Учителем об очередном мастер-классе, который он хотел провести вместе с ним на территории дружественного государства. Учитель был не против, но, как это часто бывало, высказывал критические замечания о том, что делал Платон. От мыслей о тихом и приятном времяпровождении резко поднялось настроение. Супруга всегда сама провожала его на работу, переживая за то, не сорвет ли ее мужа в какую-то непонятную командировку и будет ли он сегодня дома. Обняв жену и пообещав вернуться домой вовремя, дав всевозможные заверения, что не опоздает к ужину, Платон вышел на улицу с твердым намерением позвонить Учителю. Однако сделать это не удалось, телефон опередил хозяина. Посмотрев на экран, Платон понял, что опять что-то случилось. Он звонил редко. И всегда сам. Несмотря на статус и положение, он уважал Платона, его профессионализм и его дело.

– Привет! Наши прокололись... Опять на выезде всё чисто. Такого быть не может! На этом заводе товар воруют вагонами! Но данных нет. Бухгалтерия и аудит чисты! Директор завода ухмыляется нам в лицо. Тебе сколько нужно времени на сборы? - Жена сегодня вряд ли его увидит. Платон ее очень любил и относился максимально бережно, понимая, сколько ей приходится переживать из-за его резких выездов, командировок и совершенно сумасшедших проектов, которые, в большинстве своем, были связаны с высоким уровнем риска. Вздохнув и вспомнив о жене, он задал только один

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

вопрос: – Под какой легендой работаю? Документы прикрытия? Кто обеспечивает мероприятия? – На этот раз я сам! Приезжай! В аэропорту тебя встретят, о легенде не беспокойся, ты же у нас психолог! Вот и полечишь наших топов! – сарказм сквозил в каждом его слове. Можно было обижаться, но Платон знал, что так проявлялась его искренность. Этот «хищник» не умел иначе. – Я тоже рад тебя слышать, – прозвучала в ответ почти заученная фраза. – Сцуко, а ведь по нему соскучился, – пронеслось в мозге перед тем, как сказать водителю, что поворачиваем во Внуково. Перелет из Москвы в солнечный приморский город, где, как гласит одна из известных реклам, находились не только море и курорты, а также большое число агроперерабатывающих предприятий, производивших для огромной страны муку, сахар и рис, составил всего несколько часов. Московская прохлада сменилась солнцем и жарким пыльным ветром. И именно на один из таких заводов, который занимался производством сахара, направился Платон. В аэропорту его встретил водитель директора завода. Это насторожило сразу. Как правило, «повелители мира» не любят, когда их лишают удобств и привычного комфорта. Скорее всего, поставили наблюдать и выяснить цель визита. – Ну, что ж, уже интересно, – пронеслось в голове у Платона. По ходу движения в гостиницу водитель рассказывал о красотах гостеприимного края и, как бы невзначай, поинтересовался, насколько приехал Платон, какие планы. Естественно, для цели организовать экскурсии и досуг. Обращая внимание на характер задаваемых вопросов, Платон понял, что его приезд взволновал руководство завода. Но почему? Он едет от головного офиса, проводить кадровые аттестационные мероприятия. Неужели его кто-то выдал? Почему возникла в голове мысль о том, что о реальной цели визита все прекрасно осведомлены? Простившись с водителем у гостиницы, выдав ему порцию «нужной» информации, которую тот обязательно передаст своему руководству, Платон поднялся в номер. Поскольку ставки были высоки, необходимо было

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

понять, есть за ним наблюдение или нет. Если есть, то все знают, кто он и понимают цель его визита. Для начала в комнате были установлены малозаметные метки, подсказавшие бы в случае вторжения, что кто-то проверял содержимое его вещей. Это было важно, в таких ситуациях могут подкинуть всё что угодно. И поскольку на нем был только классический костюм, необходимо было купить что-то летнее – жара была под сорок. Поход по магазинам имел еще одну цель – проверить наличие наблюдения со стороны. Перемещаясь по городу, изменяя маршрут и выбирая магазины, Платон к своему спокойствию слежки не обнаружил. Это наводило на мысль о том, что милиция или иные силовые структуры в этой игре участия не принимают, что немного успокаивало. Уже легче, значит, группа, скорее всего, чисто заводская. Однако войдя в номер, он обнаружил, что за время его отсутствия кто-то заходил и просматривал его вещи – метки, предварительно оставленные им, были сдвинуты.

Не обнаружив ничего подозрительного в своих вещах, Платон стал готовиться к завтрашней встрече. Пока он набрасывал примерную схему проведения опросной беседы, прописывал блок контрольных вопросов, незаметно наступил вечер, о котором дополнительно напомнило чувство голода. Спустившись в бар гостиницы, Платон обратил внимание на девушку за барной стойкой. Когда он появился в ресторане, микровыражение, которое верификаторы трактуют, как «опознание объекта» или «узнавание», четко отразилось у нее на лице. Девушка выглядела очень сексуально. Блондинка модельной внешности не была похожа на представительниц древней профессии. Однако внешний вид наводил на мысль, что девушка вышла на охоту. – Как интересно, меня тут знают, оказывается! – подумал Платон. – Что же будет дальше... Заказав ужин, в который включил, предугадывая дальнейший ход вечера, бутылку красного французского вина, он начал ждать развития событий. Сначала он поймал долгий выразительный взгляд и никак не

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

отреагировал, далее последовала игра с локонами волос и демонстрация красоты и длины ног. Через некоторое время, поняв, что Платон не идет на контакт первым, девушка направилась к нему сама. Ну что ж, правила игры предложены, но вот только кем? Они весело поболтали обо всем, наслаждаясь ужином, но, сославшись на усталость, Платон мягко завершил встречу, предложив своей очаровательной собеседнице встретиться завтра. После чего направился к себе в номер. Утром его ждал завод. Ночь и утро прошли без неожиданностей. Появившись на заводе, пройдя суровую охрану, Платон сразу направился в кабинет к генеральному директору, которому из Москвы уже сообщили о проведении кадровых аттестационных мероприятий для «топ менеджмента» завода. Директор встретил Платона чрезмерной улыбчивостью. - А эмоции-то фальшивые – отметил для себя Платон. Под маской радости и лести, радушного южного гостеприимства отчетливо проявлялся страх. – Вот с тебя мы и начнем, – подумал Платон. Рассказав о цели своего визита, он попросил у директора отдельный кабинет для проведения собеседований и пообещал держать его в курсе дела о любой информации о лояльности или нелояльности, групповой динамике и конфликтности в его коллективе – все то, что обычно говорят кадровики в подобных ситуациях. Директор радушно согласился предоставить Платону кабинет своего зама. Кабинеты директора и его заместителя были не просто роскошными. Таких кабинетов Платон не видел даже у известных российских олигархов, занимавших в списке «Форбс», не последнее место, иногда пользующихся услугами Платона и его фирмы, в некоторых достаточно щекотливых делах. Первым на беседу пришел директор. Быстро пробежавшись по вопросам биографии и анкетным данным, Платон начал прорабатывать так называемые факторы риска. И вот он, первый звоночек, вопросы по хищениям с завода стали для директора очень значимыми, он начал уверять и усиленно доказывать, что сахар вывезти никак нельзя. Все контролируется, ведется видеонаблюдение и т. д. Платон понял,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

что попал в точку и сахар – главная тема, имеющая значение для этого человека, теперь нужно было выяснить еще и объемы хищения на заводе. Незаметно применив прием, который известен у верификаторов, как «калибровка численных критериев», Платон не поверил себе. Не может быть – 40 вагонов. Нет, такого быть не может!!! Он немного откатился в беседе назад, поговорил о природе, погоде, семье и опять задал закамуфлированный блок вопросов о хищениях. И опять реакция на сорок вагонов сахара. Теперь понятно, почему его друг и коллега позвонил ему – размеры воровства на заводе поражали... Потом была беседа с замом – реакции почти те же – зам в курсе махинаций и воровства, скорее всего, правая рука директора в этой теме. Картина стала понятна. Поговорив с остальными руководителями предприятия и не получив особо важных сведений, Платон отчитался перед директором проделанной работе, похвалив его за столь слаженный коллектив. Однако несмотря на приветливую улыбку было видно, что директор не поверил ему. Эшелон с сахаром – не иголка в стоге сена, его просто так, незаметно ни для кого не спрячешь, желательно бы его найти, иначе грош цена его поездке. Когда звонят и приглашают на расследование, заказчик и так уже знает, что у него воруют. В этом случае заказчик даже знал, кто конкретно это делает. Нужно было во что бы то ни стало найти похищенный сахар. Понимая это, Платон пошел ва-банк, попросил директора провести ему экскурсию по заводу. Он ведь на сахарном производстве первый раз и, ой, как это интересно! Директор был опытным мошенником, он тут же согласился и предложил ему в качестве гида-экскурсовода своего зама и, конечно же, начальника охраны СБ, чтобы Платон убедился, что с завода украсть ничего нельзя. Завод поражал своими масштабами и объемом производства. Столько сахара в одном месте Платон никогда еще не видел, но директор оказался прав, режим на предприятии был организован отлично. Вероятность того, что с завода шли хищения, была не

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

очень высокая. Камеры передавали изображения не только на пульт охраны завода, но еще дублировали на пульт охраны в Москву в головной офис.

Поднимаясь на смотровую площадку самой высокой точки завода, с которой все было как на ладони, Платон не переставал восхищаться и удивляться масштабами производства. Однако в поведении зама что-то произошло. Он с удовольствием рассказывал и показывал все только с одной стороны. Как только Платон поворачивался в сторону малоприметных ангаров, расположенных за периметром завода, зам сразу демонстрировал достижения, которые были в другой стороне. Неприметные ангара очень заинтересовали Платона. Что-то с ними не так, почему столь неказистые строения так тревожат зама, когда Платон обращает на них внимание. Распрощавшись со всем руководством завода, похвалив их за высочайший профессионализм, Платон покинул территорию предприятия. Решив проверить свои догадки, он напрямик направился в сторону неприметных ангаров. При ближайшем рассмотрении стало понятно, что это заброшенная территория, своеобразный пустырь. Однако свежие автомобильные следы говорили о том, что сюда кто-то постоянно приезжает. – Вы не заблудились? Нам казалось, что ваша гостиница в другой стороне, – услышал он знакомый голос зама. – Да, заплутал немного, – усмехнулся Платон. Он смотрел в глаза заместителя директора. В этих глазах уже не было страха. В них читался гнев и решимость. Поняв, что уже слишком близко подобрался к цели, Платон вынужден был утилизировать этот гнев. Очень хотелось домой, умирать из-за эшелона сахара, казалось глупой идеей. – Я всё понял, – произнес Платон, – человек я понятливый, и вам меня нечего опасаться. Я думаю, что чересчур злоупотребляю вашим гостеприимством. Я, пожалуй, поеду домой. Мне ваши игры не интересны, а глядя на ваше лицо, я понимаю, что даже небезопасны. В Москве я дам о вас самые лучшие рекомендации, – заплетающимся языком и демонстрируя явный испуг, пролепетал Платон. Зам расслабился. – Давайте я вас до гостиницы лучше

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

подброшу, а улетать так быстро – что за надобность. Погостите у нас, я вам лучший отдых организую. Особенно, когда мы поняли друг друга, давайте расстанемся друзьями. На том и порешили. Ужин был великолепен, в лучших традициях южного гостеприимства. Тосты поднимались один за одним. Платон предупредил зама, что у него появилась знакомая и он пригласил бы ее на ужин, если хозяева не будут против. Хозяева были только за. Вино лилось рекой. Стакан наполнялся за стаканом. Нейтрализатор алкоголя, принятый предусмотрительно перед ужином, позволял наблюдать за этим действием беспристрастно, однако алкогольное опьянение приходилось имитировать. Появление сотрудников милиции и руководства СБ головного офиса было для собравшихся большой неожиданностью. Когда сотрудники милиции вежливо пригласили директора и его зама проследовать за ними в отделение для дачи показаний в рамках расследования уголовного дела по двум статьям, мошенничества и хищения в особо крупных размерах, алкоголь из их крови выветрился моментально. Страх опять появился на этих самодовольных лицах. Их увели. Сотрудники СБ, знавшие Платона лично, сухо с ним попрощались, понимая, что на днях они снова увидятся, когда он будет передавать отчет о командировке. Они остались вдвоем. – Когда? – зло спросила она. – Когда ты успел поставить их в известность?! Я же все время была рядом с тобой с того момента, как ты появился в гостинице. Я не выпускала тебя из виду ни на минуту. По телефону ты не звонил, он был у тебя выключен, да я бы тебе и не позволила. Я думаю, ты понимаешь, что лишил меня всего! Директор был моим покровителем и другом... – Боюсь, что тебе придется искать нового спонсора, но с твоей внешностью, я думаю, это не проблема. Удачи тебе! – попрощался Платон. – Проверили они всё, – собирая вещи в гостинице, размышлял Платон. – Однако контейнер с запасным телефоном, который я замаскировал в трубах ванной комнаты, так и не нашли, а он позволил мне сделать единственный за весь день звонок. Насколько я понимаю, в заброшенных ангарах нашли сахар,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

иначе вряд ли бы здесь появились местные правоохранители. Значит, мои версии и подозрения подтвердились. Очень хотелось домой, туда, где хорошо и спокойно, где ждет его она, единственная и любимая женщина – его жена, от которой ему обязательно достанется за то, что он не поставил ее в известность об очередной незапланированной командировке...

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Этюд №5. Лицо и эмоции в детекции лжи. Правда о микровыражениях

Глава 5.1 Пол Экман, лицо и психология лжи.

Полиграфолог (контрразведчик): Мне кажется, что разница заключается только в одном: американцы, я не говорю, хорошо это или плохо, они стремятся к стандартизации. Они считают, что метод будет работать, если он работает в подавляющем числе случаев. Вот почему у них эта статистика и единая стандартизация методик. С одной стороны, действительно хорошо. Это серьезная защита от дураков. И от мошеннических действий со стороны нечестных полиграфологов. Вот делаешь так и так – это стандарт - и тебе, и твоим результатам можно доверять. Если ты делаешь не так, значит, результатам доверия нет. Потому что ты должен работать только по утвержденным методам. Более того, даже полиграфы у них, компьютерные полиграфы защищены от этих самых несанкционированных вмешательств со стороны полиграфологов. Положено ему 25 секунд, значит, сделай 25 секунд. Нравится тебе или не нравится. Чем хорош такой подход? Рассмотрим на конкретном примере.

Полиграфолог в рамках судебного разбирательства проводит тестирование. И выносит обвинительное заключение. На основе этого заключения судья тоже выносит вердикт. И человека сажают в тюрьму. Проходит какое-то время. Адвокаты работают. И находят реального преступника. Человек выходит из тюрьмы и, естественно, иск полиграфологу. Возмещение морального или какого-нибудь там ущерба. Вот уже судебное разбирательство идет в отношении полиграфолога. Тот говорит: *«Ребята, подождите, давайте разбираться. Я закончил, допустим, такую-то школу.* (Ну, бог с ним, школу Бакстера.) Школа Бакстера говорит, что работать нужно по этой методике. Методика утверждена и апробирована. Я хоть что-то нарушил? В соответствии с этой методикой, если я получаю вот такой результат, я должен делать вывод о том, что ложь обнаружена. Я работаю на приборе, который

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

называется «Лаффаэт». Вот я провел тестирование. Получил объективную оценку, и тут написано тоже самое - ложь обнаружена. Вероятность лжи 99%. Теперь спрашивается - какой вывод я должен сделать? Если я сделал неправильный вывод, тогда претензии к школе Бакстера. Меня так научили. И претензии к фирмам, которые меня обучили, и к приборам, если я ничего не нарушил.» У нас стандартов таких нет. И поэтому мы – кто во что горазд. Это плохо. С другой стороны, это и хорошо. Я считаю, что проверка на детекторе лжи, сродни постановке диагноза в медицине. И поэтому я работаю индивидуально, исходя из того, кто передо мной, кого я вижу перед собой, исходя из его слов, убеждений и так далее. Если бы я работал в рамках американских стандартов, они сейчас лишили бы меня лицензии. Я бы не смог там работать по определению. А я по-другому работать не могу. Другое дело - на начальном этапе подготовки специалиста, то, что я пытаюсь сделать на базовом курсе обучения. Я не даю своих методик. Я не даю своего подхода. Я даю классику отработанную. Наши доброжелатели отечественные говорят, что Школа Коровина учит устаревшим американским методикам. Покажите мне хотя бы одну новую? Стандартизированную. От которой не устаешь. Собственно, отличие в этом. Они работают стандартами. Я хочу научить своих учеников нестандартному подходу. Я хочу научить их мыслить! Вот по Бакстеру контрольный вопрос возрастной степени: он отсчитывает 5 лет от совершения преступления. Человеку 35 лет. - Когда вам было 30 лет, вы помните, как что-то украли? Следующий контрольный вопрос. - Когда вам было 20 лет, вы помните, как что-то украли? И т.д. У меня подход к этому совершенно другой. Тоже самое - один вопрос проверочный задается на тесте 2 или 3 раза. Но это один вопрос с чуть измененной формулировкой. Да, я понимаю, почему Бакстер выдвигает эти требования. Но мне это не интересно. Поэтому я создаю несколько тестов, в которых я разные аспекты пытаюсь понять. Но всё, что я делаю, никаким образом не зафиксировано. Ни российской ассоциацией полиграфологов,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

которая у нас существует, ни федеральным законодательством, ни какой-то методикой. Так вот, американский подход очень хорош с точки зрения законности того, что мы делаем. Наш подход с этой точки зрения крайне плох. Потому что дает возможность делать, что хочешь. С другой стороны, я думаю, мы тоньше и умнее их работаем. Вот в этом разница между ними и нами. И касается она как инструментальной детекции лжи, так и безынструментальных методик - посмотри на тест «судебной оценки» Натана Гордона.

Профайлер (верификатор): С вашей точки зрения, насколько сильно внимание к лицу? С нашей, мы уже два года мало обращаем внимания на лицо, мы обращаем внимание на речь. Как вы считаете, подход Экмана самим американцам интересен?

Полиграфолог (контрразведчик): Понимаешь в чем дело, это ребята, которые создали свою методику. И они в этой методике профессионалы и мастера. Потому что они её чувствуют до нюансов. Но передать ее они не могут или передают узкому, близкому кругу. Точно так же и Бакстер. Поэтому с авторской точки зрения, конечно, ребята гениальные совершенно. Другой вопрос - как эти знания передать и научить. Я считаю, что специалист, который замыкается с точки зрения оценки человека, вот этого космоса, на какой-то одной модели - не прав. Поэтому существуют и почерковедческие признаки, и невербальные, помимо смысловой стороны речи. Опять же, смысл остается тот же самый: нейтральные, контрольные темы и проверочные. Но есть еще психолингвистические характеристики, а поскольку это автоматизмы; мы не думаем, как мы говорим в обычной ситуации. То, как только стрессогенная ситуация возникает – меняется речь. А если я не причастен, но волнуюсь? Моя речь изменится. Причина-то в чем? Значимость "куска". Неважно какого. Письменно написанного, устно сказанного. Я определю. Как только эмоции являются причиной изменения каких-то поведенческих характеристик - невербальных, лингвистических, вегетативных, возникает вопрос: ты

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

волнуешься отчего? Возникает сакраментальный вопрос: ты боишься разоблачения или ложного обвинения? Он все равно остается. Он не решается. Или решается узкими специалистами. Но опять же, что касается лица - какому количеству людей Экман передал свои знания и кто, например, в РФ работает по этим методикам? Считанные энтузиасты и единицы. Тут помимо стандартизации стоит вопрос о передаче и применимости этих методик.

Профайлер (верификатор): Несомненно, лицо, как мультисигнальная система, содержит огромное количество информации о человеке, и задача верификатора учитывать ее тоже. П. Экман всю свою научную карьеру посвятил изучению лица и эмоциям. Вместе со своим коллегой Уоллесом Фризенем они создали систему кодирования лицевых движений FACS и систему кодирования и описания эмоций EmFACS. Этим работам они посвятили более 20 лет. Сейчас в мире нет ни одного сообщества или ассоциации, которые бы не пользовались этими системами. Однако, многие практики не только в детекции лжи, но и в психотерапии, и психиатрии обратили внимание на излишнюю трудоемкость, детализацию и слабую применимость их для реальных расследований, для работы в полевых условиях. На основе этих же систем стали появляться иные, но уже более адекватные для реальных условий работы, методы и модели. В психиатрии появился метод SPAFF, мы для нужд детекции лжи разработали ММПЭС (мимико-мышечный профиль эмоций и состояний).

НЛПер (разведчик): Понимая причину возникновения эмоций и их значение, предъявляя опрашиваемому лицу правильные вопросы, мы по реакциям человека можем, конечно, делать выводы о правдивости или ложности его высказываний. Однако, нужно помнить, что лицо - очень обманчивый канал информации, при его использовании необходимо всё тщательно проанализировать и многократно перепроверить. Даже П. Экман заявляет, что в декодировке лица методом FACS должны принимать участие как

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

минимум два специалиста, прошедшие специальную подготовку. Мне кажется, есть смысл прислушаться к уважаемому профессору.

Профайлер (верификатор): Мы много тестировали лицо в ситуациях реальных исследований и проверок. Мы абсолютно убеждены, что лицо, как мы говорим, «фонит». Хорошо, если тебе на исследование попался человек с так называемой нормостенической мимикой, там можно отследить эмоции и эмоциональный отклик, а как быть, если перед тобой психопат или человек, у которого гиперкинетическая мимика и эмоции скачут, как у известного актера Джима Керри? Заключение по лицу такому человеку сделать невозможно. Наш эксперт, Михаил Баев, который прошел обучение в «Пол Экман групп», в 30 процентах случаев не способен дать заключение о причастности или непричастности. Несмотря на то, что он бесспорный профессионал в своей области, ему объективно не всегда хватает информативных признаков. Не случайно и сам Экман для распознавания лжи еще использует методику «Оценки валидности утверждений», разработанную австрийским психиатром Удо Ундойчем. То есть, он не делает ставку только на лицо.

НЛПер (разведчик): Опять же, если говорить о методе FACS, он так и называется «Система кодирования лицевых движений», а не «система декодирования лица в ситуации детекции лжи». Ее предназначение четко описано в названии. То, что сериал на людей произвел огромное впечатление - это, конечно, хорошо. Но нужно понимать, что у каждой модели есть свои пределы применения и ограничения. Чем больше поведенческих признаков (маркеров), говорящих о причастности человека, тем с большим основанием мы выносим вердикт о его причастности. Нельзя делать вывод только по одному движению или выражению лица, особенно, когда профессиональных знаний недостаточно и владение методикой на низком уровне. К сожалению, такому развитию событий способствовали американские авторы, в частности, А. Пиз, который очень упростил невербальную коммуникацию. Это упрощение и

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

его демонстрация в сериале «Обмани меня» привело к тому, что некоторые верификаторы скатились в модель распознавания лжи по одному невербальному или лицевому признаку: *Почесал нос – лжет! Поджал губы – скрывает*. Такой подход противоречит всем профессиональным моделям детекции лжи. К сожалению, многие, как в инструментальной, так и в безинструментальной детекции лжи, путают популярные произведения и реалии естественно-научного эксперимента или "полевого" исследования. Выносить решения по единственному признаку, без учета личности человека, не осознавая причину возникновения телодвижения, не понимая контекста – это большая ошибка. Решение о причастности или не причастности можно выносить на основании совокупности поведенческих признаков, повторяющихся в процессе исследования при предъявлении проверочных вопросов, вызывающих иные значимые реакции человека. Я абсолютно убежден, что создавать нужно наши отечественные методики, которые способны будут конкурировать с западными аналогами в силу того, что мы мыслим по-иному, мы более возможностные люди в отличие от процессных американцев.

Глава 5.2 Метод провокационных вопросов в детекции лжи.

В Международной центре детекции лжи и профайлинга была разработана «Методика провокационных стимулов» в оценке мимических реакций, относящаяся к категории «быстрых» методик и основанная на категоризации при помощи критериев, связанных с дискретной теорией эмоций Пола Экмана, спровоцированных верификатором, с дальнейшей их оценкой.

Никто из исследователей не внес большего вклада в исследование взаимосвязи эмоций и выражений лица, чем **Пол Экман**. Кроме универсальности проявления эмоций у всех людей независимо от культурного и социального окружения и наличия прямой и обратной связей между специфическими эмоциями и выражениями лица, Экман выделяет еще несколько особенностей эмоций, которые являются крайне важными при использовании их в области профайлинга: типичную длительность эмоций и связь длительности с видом испытываемой эмоции, соответствие интенсивности переживания и выражения эмоции, наличие типичных индукторов эмоций, определенные паттерны функционирования автономной и центральной нервной системы, специфичные для разных эмоций. В основе модели Экмана лежит концепция возникновения специфических дискретных эмоций в результате работы внутренних оценочных механизмов. Экман выделяет семь базовых эмоций, имеющих специфическое мимическое проявление: радость, удивление, печаль, злость, страх, отвращение, презрение.

Оценка идет в четырех возможных вариантах поведенческих стимулов верификатора, данных в качестве обратной связи на сообщение опрашиваемого лица:

- 1) вера лжи,
- 2) вера правде,
- 3) неверие лжи,

4) неверие правде.

В основу этого тактического приема заложены - *демонстрация верификатором оценки правдивости/ложности сообщения опрашиваемого лица*

Таблица 1 Эмоциональные реакции опрашиваемого на поведенческие стимулы верификатора

	Правде	Лжи
Верю	Радость (сенсорное удовольствие)	Презрение. Облегчение
Не верю	Удивление. Несогласие. Гнев	Страх разоблачения. Фальшивое удивление. Отвращение

Рассмотрим использование этого алгоритма в процедуре детекции лжи.

Опрашиваемое лицо сообщает нам некую информацию. Верификатор говорит, что верит ему. Причина появления эмоции радости – удовлетворение критериев. Наблюдая на лице человека радость, мы можем в этом случае с полным основанием говорить о непричастности человека к расследуемому событию.

Если человек причастен, мы сообщаем, что верим ему, естественно, возникает иная эмоция – презрение или его аналоги. В основе эмоции презрения лежит механизм сравнения критериев. Причастный на бессознательном уровне как бы говорит себе: «Я круче, я переиграл верификатора». На практике, когда нужно проверить причастность или непричастность к совершению преступления, после показаний или рассказа, я предъявляю после паузы следующий стимул: «Вы знаете... Я вам верю!» – и слежу за реакцией. Как правило, у непричастного проявляется искренняя улыбка радости, хоть даже и

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

слабозаметная. У причастного, даже с высоким уровнем самоконтроля, эмоция презрения, сопровождаемая телесной асимметрией, проявляется всегда. У психопатологических личностей презрение сопровождается плохо скрываемым самодовольством. Иногда причастный может как вербально, так и невербально продемонстрировать реакцию облегчения: «Фу-у-у! Пронесло...» – это также информативный маркер лжи.

При неожиданном заявлении не причастному человеку, что он лжет, как правило, проявляется сначала удивление, которое перерастает в негодование, гнев. Эмоция удивления свидетельствует о том, что он не осознавал и не догадывался о возможности предстоящего обвинения во лжи (преступлении), этого у него не было в его картине мира. Эмоция удивления самая короткая, она длится около секунды, после чего переходит в другую эмоцию. У не причастного это гнев по отношению к лицу, сообщившему данную информацию. В случае тревоги и беспокойства не причастный отрицает свое участие в виде невербального признака «несогласие». Подбородок приподнят вверх, он смотрит на верификатора как бы свысока. Много эмблем, демонстрирующих отрицание.

Если мы заявляем причастному человеку о том, что не верим ему, то, как правило, видим в большинстве своем страх, замирание в одной позе, нейтрализацию всех невербальных действий. Возможно проявление фальшивого удивления, которое длится больше секунды, возникает несвоевременно и впоследствии переходит снова в состояние тревоги и проявляется в виде страха на лице.

Понимая причину возникновения эмоций и их значение, предъявляя опрашиваемому лицу правильные вопросы, мы по его реакциям можем также делать выводы о правдивости или ложности его высказываний. Однако нужно

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

помнить, что лицо – очень обманчивый канал информации и при его использовании необходимо все тщательно проанализировать и многократно перепроверить. Даже П. Экман заявляет, что в декодировке лица методом FACS должны принимать участие как минимум два специалиста, прошедшие специальную подготовку. Есть смысл прислушаться к уважаемому профессору.

Глава 5.3 Лирическое отступление: Игра

Небольшой уютный московский офис с самого раннего утра весело и по-деловому закипал работой. Здесь, где все знали, что такое безынструментальная детекция лжи, обманывать считалось не комильфо.

На экранах страны шел сериал, демонстрировавший всем любителям психологии и детектива, как по лицу легко можно распознавать и изобличить лжеца, а огромные массы поклонников сериала до отупения вглядывались в лица, пытаясь распознать хоть какие-то эмоции и микровыражения у окружающих их людей, выдавая за реальность навеянные сериалом мотивы.

И главное, все вертелось вокруг имени известного ученого, психолога, исследования которого легли в основу сериала. Кроме ухищрений сюжетной линии практически все медийные каналы и издания трубили о безынструментальной детекции лжи и распознавании лжи по лицу, пиаря, как только возможно, одну из самых старых организаций, занимающихся изучением лица и эмоций, а так же лабораторными исследованиями в области детекции лжи.

Понятно, у известного человека не может не быть последователей и тех, кто должен управлять пусть небольшой, но все же авторитетной в безынструментальной детекции лжи компанией. Организация крепла именем ее создателя, она множилась, развивалась и, как часто бывает, вокруг увлеченных натур появляются те, кто не стремится развивать науку и проводить исследования, а просто зарабатывают на том, что было сделано первопроходцами в этой области, присоединившись к известному имени.

А дальше, как водится, наименее образованный из «учеников» начинает оттеснять своих более профессиональных собратьев, в начале решая небольшие рабочие вопросы, а потом расширяя круг своих полномочий и потенциальных возможностей. Это не тяжело сделать с учетом того, что

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

отец-основатель находится в штатах, а офис «нувориша от детекции лжи» - в Европе, поскольку в медленной и консервативной Европе к проверке информации подходят "спустя рукава" да и, вообще, многие привыкли доверять на слово, особенно, когда есть звучное имя.

Вот тут-то и наступает момент, когда хочется завоеваний и славы! Вот тут-то и можно начать паломничество на «Восток» с целью образумить и обучить «неразумных туземцев» одной шестой части суши... Однако, в реалии не европейской модели мира, всё может оказаться совершенно непредсказуемо.

Оказалось, что на «необразованной части суши» уже давно создана своя собственная организация, которая не только не уступает своим американским и европейским собратьям, но во многом превосходит их. Если на заре становления израильские или американские фамилии вызывали благоговейный трепет, то со временем, когда мы стали изучать их деятельность и учебно-методические материалы, пришло понимание, что мы лучше! Что мы профессиональнее, вдумчивее. Искать и учиться нужно у лучших, но не там, не за рубежом, а здесь, у нас. У нас есть свои Лучшие!

И не важно, что они все работали или работают в рамках инструментальной детекции лжи и являются полиграфологами. Важно то, что эти люди - талантливые и удивительные мастера своего дела. У каждого за плечами многолетний опыт проверок и расследований. Так же, как и у нас, их учеников и приемников. Была проделана многочасовая работа, проведено бесчисленное количество исследований, командировок и медитаций на тему безынструментальной детекции лжи и профайлинга во время многочисленных тренингов - надо было готовить базу для новой отечественной национальной организации. Для того, чтобы используя наш уникальный потенциал, обучать людей, а не падать на колени, вознося молитвы хоть и признанному, но все же лабораторному Богу.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Интересно наблюдать за людьми, которые имеют возможность ссылаться на Бога, это создает у них иллюзию, опасную иллюзию «калифа на час». Такие калифы немыслимы без свиты, особенно в той стране, которую иностранцы воспринимают всего лишь как источник ресурсов. А в свиту охотно идут последователи, готовые стать «вассалами» при одном упоминании имени лабораторного Бога. А если им показать еще и фото с ним, как убедитель и доказательство сотрудничества, «необразованные туземцы» не только бросятся выполнять все приказы «полубога», но еще разнесут по «всей шестой части суши благую весть о детекции лжи».

Время бежало быстро, города мелькали так же стремительно, как и расследования, перемежаясь деловыми переговорами и встречами. Москва, Санкт-Петербург, Владивосток, Краснодар, Баку, Ереван, Калининград, Барселона, Бишкек, Астана, Тель-Авив, Петропавловск-Камчатский... В этих городах решались важные и не очень важные вопросы для достижения только одной цели - создание национальной Школы безынструментальной детекции лжи. Важно везде успеть, важно задавать рамки и правила игры на этом новом и совершенно незнакомом для страны рынке. Развитие и обучение других всегда связано с самообучением, оно не позволяет останавливаться. Иначе сразу будешь списан в тираж.

На этом рынке, несформированном, молодом и растущем появились уже не только последователи, но еще и конкуренты. И неважно, что именно ты их создал, - ты же понимаешь, что без конкуренции любой рынок тухнет, - важно другое - если ты остановишься, то реальная наука и практика, добываемая тобой потом и кровью, за секунды превратится/извертится умниками в формат лженауки и дилетантизма.

Вульгаризация - это участь всего, что является массовым. В рамках безынструментальных методов детекции лжи стали чаще звучать термины «физиогномика», «графология», «фенотипология» и прочие лженаучные

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

термины, убивая в неокрепших умах, только начинающих изучать удивительную тему верификации, веру в то, чем ты действительно занимаешься, и что является критериально описанным и практичным. Вот в такой ситуации, когда рынок только на стадии формирования, и большинство осторожно относится к новому направлению, известному только по нашумевшему сериалу, у некоторых возникает желание пуститься в вояж...

И вот он наступил, желанный момент, когда близится заветный вояж на Восток. Для этого путешествия выбирается особый элегантно-деловой стиль общения с «туземцами», которых предполагается цивилизовать. Эмоция презрения меняется на маску научного величия и всезнания, респектабельности и весомости... Можно было легко сбить чужие амбиции и прекратить деятельность тех, кто особенно сильно не заботится о своей репутации. Только зачем, когда есть дела гораздо более важные, требующие сосредоточения, времени и сил. И вот вояж на Восток начался.

Естественно, появились восторженные отзывы. Но, к сожалению, если нет реальных навыков в безынструментальной детекции лжи, а есть только опыт публичных выступлений на модную, пока еще тему, эмоциональными откликами в стране, где все всё привыкли проверять на практике и верить только результату, популярность не завоевать. А тут еще "туземцы" неожиданно оказались профессионалами. И если в самом начале "вояжа на Восток" было ощущение легкости и игры, ложное понимание того, что на этом рынке будет все так же легко, достаточно быстро закончилось. И вот уже по-другому видятся "восточные туземцы" европейскому собрату, поменявшему свое мнение и готовому сотрудничать с тем, кого несколько месяцев назад не видел, не принимал и не замечал.

Несмотря на все это, национальная Школа безынструментальной детекции лжи, где есть институт наставничества, есть метод и методология, где существует не только технология, но еще и онтология, уже давно существует, а

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

в ней существует то, чего нет ни в Америке, ни в Европе, ни в Израиле. И на это ушли годы и годы работы, это помогает маленькому московскому офису, где не принято говорить друг другу неправду, жить своей веселой деловитой жизнью...

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Этюд №6. Опросная беседа и признание в детекции лжи.

Глава 6.1 Получение признания в детекции лжи

Профайлер (верификатор): Если говорить о получении признания в ситуации детекции лжи, как вы к этому, друзья, относитесь?

Полиграфолог (контрразведчик): Двойко. Признание, полученное не под пытками, а в какой-то очень доброй беседе - есть доказательство. Признание, полученное альтернативным путем - вопрос дискуссионный. Он, скорее, к тем, кто должен фиксировать доказательную базу, а не к специалистам по детекции лжи. Все же, мы не оперативники. Американцы проводят тестовую беседу не с целью получения признания, а с целью выяснения причин появления таких обстоятельств. Они наблюдают за тем, как объясняет человек ситуацию. И у них есть наработанные стандартизированные вербальные и невербальные признаки. Для них главное - не получение признания, а получение подтверждения правильности своих выводов. Мне такая позиция кажется и для полиграфологов, и для других специалистов в детекции лжи максимально оправданной.

Профайлер (верификатор): Интересная точка зрения, однако, по моему опыту одной из задач, которая невольно может возникнуть перед верификатором, является не только понять, лжет человек или нет, но и получить признание о совершенном преступлении или действии. Особенно это важно тогда, когда доказательной базы практически нет, а результат просто необходим. Если вспомнить историю задержания А. Чикатило, то при наличии большого числа косвенных признаков, указывающих на его причастность, прямых доказательств не было. А. Чикатило отказывался давать показания оперативным сотрудникам и после задержания. Все признательные показания и его согласие на сотрудничество со следственными органами получил после 5 часов беседы с ним психиатр, профессор А.О. Бухановский. Как правило, информации о том, что человек говорит неправду бывает недостаточно. Важно

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

получение признания и закрепление доказательной базы. В моей практике по одному очень резонансному делу, процедура детекции лжи составила 4 часа, после этого признание всякими психологическими способами получали более 15 часов. К подозреваемому не применялось ни физическое, ни психологическое насилие. По итогу беседы человек выдал похищенные им деньги. Зачастую у инициатора проверки (если мы говорим о бизнес-контексте) или у сотрудников, проводящих оперативно-розыскные мероприятия, уже на момент приглашения эксперта есть сложившаяся версия о причастности, виновности того или иного лица. Верификатор не должен учитывать это мнение как основное, поскольку люди в таких случаях опираются не на факты, а на свое субъективное восприятие ситуации. Некоторое время тому назад на территории одного из центральных регионов РФ произошло убийство почтальона, разносившего пенсионерам пенсии. От трупа кровавые следы вели в квартиру бомжей, которая находилась на этой же лестничной площадке. Прибывшие на место оперативники, войдя в квартиру, обнаружили полутрезвых людей в сильном состоянии тревоги и волнения. Бомжей задержали. Подозрения полностью легли на них, т. к. следы вели в их квартиру. Для окончательного закрепления доказательной базы было решено провести полиграфное исследование, которое поручили нашему коллеге, высококлассному полиграфологу с огромным опытом работы, и великолепному верификатору. Проведя весь цикл исследований, наш коллега выносит вердикт о их полной непричастности. Они выскочили на крики умирающего почтальона, испугались и спрятались у себя в квартире. Это решение негативно отразилось на нашем коллеге, начальство самого высокого уровня начало оказывать на него давление. Его уверенность в правильности собственных действий позволила продолжить расследование. Спустя некоторое время был задержан наркоман, который спланировал и совершил это преступление. Верификатор должен опираться на свое видение ситуации и свои выводы. Один из моих

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

наставников как-то сказал, что хорошо подготовленный психолог может быть страшнее шахида! И потому к получению признания мы подходим с позиции психотерапии, рассматривая эту процедуру как способ социализации виктимной личности. Нельзя не вспомнить профессора А.О. Бухановского, который перед тем, как отправиться в камеру к А. Чикатило, попросил свою жену сделать бутерброды. Когда супруга А.О. Бухановского узнала, для кого они, она возмутилась и отказалась это делать. Профессор сказал, что с этим человеком произошло несчастье из-за того, что его никогда не любили и о нём не заботились. Кто знает, может именно бутерброды А.О. Бухановского помогли получить нужную информацию из уст одного из самых страшных маньяков.

НЛПер (разведчик): Для меня идея получения признания, как задача получения признания, не стоит. Скорее всего, мы говорим о возможности получения признания при разрушении «я-концепции» опрашиваемого лица. Классическая и, наверное, одна из самых первых моделей получения признания - рассказ опрашиваемому лицу о серьезности последствий, которые его ждут, если он не расскажет всю правду. Причастному демонстрируются все ужасы его преступного умысла и деяния, используются все рычаги морального и психологического давления. Однако, этот прием не будет работать против людей, которые уже имеют криминальный опыт и знакомы со многими моделями работы сотрудников правоохранительных органов. У этих людей иная система ценностей и убеждений, следовательно, обычные, изложенные выше модели получения признания, могут быть неэффективными. Для этих людей существуют более сложные модели разрушения «я-концепции». Люди не просто так идут на правонарушения. У них есть для этого свои мотивы – убедители, которые говорят, что им обязательно повезет. Сотрудники правоохранительных органов, полиграфологи с большим опытом работы абсолютно точно знают, что у криминального опыта есть своя структура. И если её понять, то преобразование в нужный результат, а именно, получение

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

признания, возврат похищенных ценностей, возможен. Что же такое «я-концепция»? У каждого из нас в разные периоды жизни складываются различные образы себя, то, что называется «я-концепцией». В какой-то момент времени появляется идея «я – умный», «я – гуманитарий» или «я – технарь». Существуют и общие для людей я-концепции: «я – мужчина» или «я – женщина». Наши внутренние качества обладают определенной структурой, все они образуются, поддерживаются / разрушаются, развиваются / уничтожаются по одним и тем же схемам. Так же строится в голове у правонарушителя своя криминальная «я-концепция»: «я – вор», «я – мошенник», «я – успешный преступник».

1. **Прошлый опыт.** Чем больше у тебя есть доказательств того, что ты проявлял какое-то качество в жизни успешно, тем больше у тебя уверенность в том, что ты таковым и являешься. Если ты подумаешь о том, почему ты решил для себя: «я – умный», окажется, что есть воспоминания о прошлом опыте, когда это подтверждалось. Причем абсолютно не важно (и это важно!), был ли этот опыт реальным или придуманным... Это убеждение может формироваться из-за того, что по какой-то причине человек не смог следовать принятым в обществе нормам, оказался более успешным в асоциальном поведении, и это подтвердилось каким-либо образом.

2. **Настоящее.** Следующее подтверждение – я и сейчас такой. Я использую это качество в настоящем и тоже могу привести какое-то количество примеров в разных контекстах (я умный на работе, в беседах с друзьями, в общении с девушкой). Может быть поэтому люди любят, когда ими восхищаются? Это стабилизирует и укрепляет собствен представление о себе. Ну и, конечно же, в будущем я тоже такой! Я представляю себе, что я такого делаю, что подтверждает это мнение. Причем я представляю себе, что я буду таким в самых разных обстоятельствах, а их количество даже больше, чем сейчас. И более того, если мы говорим о криминальном опыте, то эмоция

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

азарта часто отделяет у таких людей реальность от иллюзорности достижения успеха. Особенно, если удавалось когда-либо переиграть своего работодателя, сотрудников, правоохранительных органов, полиграфологов-верификаторов. Чем дальше в моем прошлом опыте есть доказательства, тем прочнее фундамент. Чем дальше в прошлое, тем дальше в будущее. Качество становится поведенческим шаблоном. Именно отсюда возникает состояние рецидива, поскольку поведенческий стереотип становится не только привычкой, но и образом жизни.

3. **Образ.** Очень важны ролевые образы. Кто из известных людей тоже отвечает этому качеству и какие черты человек перенял или хотел бы перенять у него? У всех есть кумиры, образцы для подражания в различных сферах жизни. И не обязательно это звезды спорта, знаменитые ученые. Это могут быть знакомые, обладающие с нашей точки зрения каким-то важным качеством. С криминальной точки зрения это более успешные в противоправных действиях люди, которые смогли избежать наказания. Далеко за примерами ходить не надо - Сергей Мавроди после обмана 15 миллионов человек организовал новую пирамиду и остался абсолютно безнаказанным; или мифы о Мишке-Япончике, о котором даже фильмы и мюзиклы снимают.

4. **Противоположные примеры.** Их должно быть немного (5-10%) в устойчивой «я-концепции», именно они создают петлю обратной связи с внешним миром и заставляют развиваться! *Я – умный, но есть еще куда стремиться! Есть небольшие недоработки... Можно было больше украсть...*

Разрушение «я-концепции» не происходит быстро в условиях обычного взаимодействия людей. Она, скорее, размывается, ставится под сомнение и только потом исчезает окончательно. Кто не помнит риторических вопросов: *Какой же ты мужчина, если даже лампочку вернуть не можешь (варианты - вбить гвоздь, повесить картину...)? Да, и друзья у тебя те еще...* Как вы думаете поведет себя мужчина, у которого «я-концепция» «я – мужчина»

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

начала рушиться. Ее нужно поддержать. Как мужчина будет поддерживать эту идею? С помощью женщин, конечно же. И, по-видимому, не тех, кто сомневается в его качествах... Одной нашей знакомой папа когда-то сказал, что она не может учиться на программиста, т. к. женщин программистов не бывает, а если женщина - программист, то она не женщина. Мама ей регулярно говорит о том, что её нереально выдать замуж, т. к. она ничего не умеет: стирать, гладить, готовить, убирать, поддерживать порядок, и, следовательно, она не хозяйственная, а значит, не является нормальной женщиной.

А школьные годы? Теперь становится понятно, почему математика не была любимым предметом? *Ты не Лобачевский!* – и разрушается связь «я-концепции» с прототипом. *Каждую контрольную одно и то же!* – и несколько ошибок превращаются в преобладающие примеры из прошлого. *И при таких знаниях ты надеешься получить хорошую оценку в году?* – и база данных будущих примеров перестает существовать. Конечно же, неплохо работает и обобщение различных примеров, сводящее их до одного и то случайного: *То, что ты смог решить однотипные задачи, еще не делает тебя математиком. Нужен труд, а не случайное везение по совпадению с ответом!* Как вы думаете, где окажется человек, который, по мнению его близких, не способен быть умным, мужественным, смелым? В виртуальном мире, именно там можно реализовать безупречный образ себя. Мы отмечали, что совершенно не важно, из каких кирпичиков строится мнение о себе – из реального опыта или опыта в воображении. В виртуальном мире проще быть храбрым и благородным. Тем более, что тебя окружают такие же. Итак, что же нужно сделать, чтобы мягко дезадаптировать причастного человека и получить от него признание, а иногда и похищенные деньги и ценности.

Для этого необходимо разрушить или поставить под сомнение его «я-концепцию» успешного преступника. В фильме «Джентльмены удачи» очень оригинально это делает герой, которого играет Евгений Леонов. Он точно

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

попадает в карту его «подопечных» фразой: «*Украл, выпил, в тюрьму!*», полностью ставя под сомнение их смысл жизни и наступление любого светлого будущего. Фактически то же самое и мы с вами делаем в рамках получения признания:

Я – преступник (вор), я все сделал правильно... – эту составляющую «я-концепции» ставим под сомнение фразами типа: Если успешный, как ты тут оказался? Ты не вор, ты «крысятник», настоящие воры так себя не ведут и т. д.

Я и сейчас такой, я выберусь – эту составляющую «я-концепции» разрушаем тем, что ставим под сомнение его успешность: Если бы ты был таким умным (успешным), ты бы здесь не оказался. Успешные люди, они живут иначе. Ты уже все признаки причастности показал. И чем сильнее сопротивляешься, тем лучше все видно! Доказательства прошлого успешного опыта ставим под сомнение тем, что интерпретируем его как путь в никуда, как очередной шаг к скамье подсудимых. Например: "А. Чикатило с каждым убийством все быстрее приближал себя к тюрьме и смертной казни. Наверное, это то, что ты хочешь для себя в будущем. Конечно, вряд ли расстреляют... Но..."

И так необходимо пройти по всем пунктам «я-концепции». Все это делается очень спокойным голосом, с большим числом пауз в речи. Обязательно проявление на лице эмоции жалости и одновременно презрения. И в этой ситуации высока доля того, что человеку в голову можно вложить уже иные ценности и перевести на свою сторону. Я бы рассматривал идею получения признания, как модель сотрудничества или, ежели хотите, вербовки. Если вы сможете в ситуации проверки перевести человека на вашу сторону, завербовать или подружиться с ним, - можно взять любую метафору, - то человек вам сам всё расскажет. В данном случае я не разделяю вербовочный подход от моделей получения признания.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Профайлер (верификатор): Подводя итог можно сказать, что мы с вами описали три подхода к получению признания: главное - не получение признания, а получение подтверждения правильности выводов специалиста, его уверенность в том, что он не осудил невиновного человека. Получение признания можно сравнить с психотерапией, где причастный и специалист в области детекции лжи находятся в ситуации сотрудничества. Получение признания - некий вербовочный подход для достижения нужного результата специалисту. Я думаю, что все эти подходы имеют право на существование.

Глава 6.2 Опросная беседа в бизнесе: как понять, что тебе лжет партнер?

Понятно, что диалоги, которые были приведенного выше - это конечно хорошо. Хочется чтобы книга была максимально полезной, именно поэтому в этой главе я расскажу об очень простых способах проведение расследований, которые могут быть полезны любому человеку в карьере, в семье, если это необходимо. Из дня в день, из года в год люди могут сталкиваться в своей жизни с разными неприятными обстоятельствами, а часто с невероятно трудными подобного рода ситуациями. Представьте себе, что вы готовили проект, который считали проектом всей своей жизни, вы вкладывали него силы, средства и в один прекрасный момент вы понимаете, что проект не является прибыльной точкой по каким-то причинам, либо всё не работает, либо работает максимальный неэффективно. Мне часто приходилось видеть такие картины в Российском бизнесе. Предприниматели, бизнесмены не понимали причину, почему у них так происходит. Почему сотрудники работают неэффективно. Куда деваются денежные средства предприятия. Предприниматели и бизнесмены посещают тренинги, которые учат их, как правильно создавать бизнес, но мало кто из тренеров учит, как правильно проводить расследование.

Сейчас в этом материале я расскажу вам об этом. Будучи предпринимателем, вы можете обратить внимание на то, что называется «симптомы неуспешной неэффективной ситуации». Например, падают продажи или не эффективно работает какой-либо из отделов. В основе этого лежат какие-то причины и основная задача расследования - это понять, какие причины лежат в основе, в данной ситуации. Изучение фактов и причин является основным предметом исследование лжи в бизнесе.

Исследование детекции лжи, этот вечный поиск фактов и их классификаций... Исследование - это способность логически мыслить и

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

понимать причины, происходящих событий. Проводя исследования, человек проникает в глубину всего того, что происходит. Исследование можно применять и для того чтобы улучшить вашу жизнь.

Самая простая идея проведения расследования связана с тем, чтобы просто взять факт, который хотите исследовать и искать в них противоречивые события. Вы задаете вопросы всем участникам событий для того чтобы понять, что происходит. Не задавайте вопросы «зачем» и «почему», вы услышите большое число объяснений, которые не имеют никакого отношения к действительно существующему факту. Вопросы которые вы должны задавать, они должны быть обращены к реальному, сенсорному опыту и действительно достоверной информации, только на основании этого можно принимать какое-либо решения. Чтобы быть максимально полезным, я выделил ряд факторов риска, на которые нужно обращать внимание и они будут являться поводом для проведения расследования или исследования. Давайте поговорим о них подробнее.

1. **Опущение информации.** Когда мы говорим о таком факте, как «опущение информации». Невольно вспоминается мой инструктор по специальной подготовке, который говорил, что разведчик говорит правду, только правду, ничего кроме правды, но никогда не всю и никогда не до конца - это высказывание действительно очень иллюстративное. Оно ярко демонстрирует эффект «опущение информации». Самый простой пример того, что необходимо проводить расследование ситуации связанное с ним. Многократно принимаю участие в служебных обследованиях, мне часто приходилось сталкиваться со случаями, когда невозможно было получить данные для проведения объективного анализа. Один из таких примеров была работа с крупной туристической компании, у которой на протяжении 3 лет не было возможности создать

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

бюджет. По разным причинам финансовый директор, бухгалтер в течение 3 лет не могли определить точки доходности компании. После моего появления в компании я начал проведение расследования, они максимально быстро уволились. Я думаю для вас очевидны результаты нашей проверки.. Раскрыли хищение на сотни тысяч долларов.

2. Нарушение последовательности процедур или бизнес-процессов. Достижение любого результата в бизнесе, да, где угодно, необходимо определить выполнение определенных действий в последовательности. Если последовательность нарушается, то приходится откладывать финансы и любые ресурсы или выстраивать четкую процедуру бизнес-процессов. Не случайно сейчас, в современном мире, измеримость бизнеса существует - чек-листы. С помощью чек-листов прописывается вся необходимая последовательность. При наличии чек-листов, нельзя опустить, информацию, ресурсы нельзя утаить, нельзя сказать, что я не знаком с процедурой. Что будет происходить если последовательность будет нарушена? Давайте возьмем такой простой пример, как зажечь костёр. Для того чтобы зажечь костёр, нам необходимы спички, бумага, немного хвороста и естественно сухие дрова. Сначала мы поджигаем бумагу, потом с помощью неё зажигаем хворост и только потом, с помощью горячего хвороста разжигаем сухие дрова. Что будет происходить, если мы с помощью спичек сразу попытаемся разжечь дрова? Ответ очевиден костер невозможно будет разжечь, результат будет недостижим. Если вдруг у вас на предприятии есть какой-то неэффективный бизнес-процесс проверьте его на наличие нарушений последовательности. Проверьте, это делается умышленно или это делается бессознательно. Если это делается бессознательно, вы легко устраните это, если вы увидите, что это

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

делается умышленно и люди сопротивляются технологическому построению бизнес-процессов, это означает только то, что вы увидели вредителей, и это является основанием для проверки не только эффективности работы данных сотрудников, но ещё и поводом для проверки ревизии материальных и нематериальных средств, активов.

3. Имитация деятельности. В простонародье это повод для проведения расследования. Часто называют и описывают её с помощью аббревиатуры ВР. Она расшифровывается, как имитация бурной деятельности. Представьте себе следующую ситуацию, вы едете на машине, у вас отвалилось колесо или заклинил двигатель, вместо того, чтобы начать чинить колесо или двигатель, вы начинаете красиво протирать стекло машины и мыть ее. От имитации бурной деятельности машина конечно же никуда не поедет, даже если она будет чистой. Для того, чтобы машина сдвинулась с места, необходимым починить либо двигатель или колесо. На наших предприятиях часто присутствует сотрудники, которые не работают, а имитируют бурную деятельность. Это возможно поскольку на предприятии нет четких планов, программ и не прописаны измеримые результаты деятельности каждого сотрудника. Если поставить четкую цель и задачу сотруднику, проинструктировали его, наделили всеми необходимыми ресурсами для достижения цели и он не выполнил поставленную задачу - это является основанием для проведения расследования.

4. Неправильный источник информации. Часто люди совершают действия, которые базируются не на конкретных фактах, ни на четкой структурированной информации, а на слухах и неправильно интерпретированной информации. Часто на предприятиях можно

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

услышать такие вопросы: *“Откуда ты взял эти данные? На какие источники ты опирался?”* Особенно это связано с действием, в области маркетинга и рекламы, там где стоят вопросы эффективности вложений в те или иные инструменты маркетинга и рекламы. Часто беседуем с руководителями компаний и обсуждаем эффективность и неэффективность рекламных бюджетов, а также действий по проведению рекламных кампаний. Я задаю вопрос, а как вы принимали решение на выделение таких больших сумм денег, не посчитав эффективность рекламной кампании? При потере бюджетов руководители просто разводят руками. Всегда проверяйте источники информации, в современном мире, в мире интернета - это сделать достаточно просто.

5. **Противоречивые факты.** Противоречивые факты являются одним из главных показателей того, что необходимо проводить обследование. Если вы в своей жизни, в своей семье, в своем бизнесе, в карьере встречаетесь с противоречивыми фактами обязательно исследуйте их. Как показывает наш опыт, как только встречаешься с противоречивыми фактами в наличии есть либо умышленное, либо неумышленное преступление. Когда встречаешься с двумя противоречивыми фактами мы на первом этапе не можем знать, какой факт является истинным, а какой ложным. Однако мы знаем что 2 факта совместно существовать не могут. Они противоречивые! Наличие противоречивых фактов, это повод для проведения расследования.

6. **Отсутствие источника информации.** Ещё одним фактором, который обязательно нужно проверять это отсутствие источника информации. Чтобы было понимание, как это работает покажу на

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

примере: как-то мы консультировали одну из крупнейших мебельных компаний в России и в нашей деятельности, в поле нашего зрения попал дизайнер. Она занималась дизайном интерьеров в торговых комплексах и при проведении крупных международных выставок нужно понимать, что мебель, а точнее мебельный бизнес, это очень затратный производственный процесс. Для того чтобы побывать на хорошей, качественной, международной выставке, необходимо сделать очень серьёзный стенд и сформировать качественный интерьер. Как правило счета на таких выставках это 1.000.000 рублей, в некоторых случаях миллионы долларов. Вы обратили внимание на то, что товар, который поставляется из магазинов дизайнерам, очень некачественный, точнее сказать, достаточно дешевый. Естественно нас не мог оставить в покое данный факт. Первое что мы сделали, мы поехали вместе с данным дизайнером в магазин, где он покупал и проводил закупки материалов и фурнитуры. Понятно, что мы не удивились, поскольку таких магазинов не было и в помине. То есть он ссылался на источник информации, которого не было в реальном мире. Если такая ситуация происходит, то понятно, что это является поводом для расследования. Был еще случай, когда человек, который предоставлял информацию, опирался исключительно на не документальные источники. Далеко ходить не надо этот прием, один из самых любимых в политике. Вспомните одного американского политика, которой в Совете Безопасности ООН тряс пробиркой с белым порошком, из-за которого и началось вторжение в Иран. Как потом выяснилось, никакого химического оружия у Саддама Хусейна не было. Удивителен этот факт. Потому что данный политик Свято верил, в информацию, которую предоставила разведывательное сообщество. Вообще друзья, источники информации обязательно нужно проверять!

7. **Тождества.** Представьте себе достаточно интересную ситуацию: вы хотите купить машину дорогую, красивую. Вот кто-то из друзей говорит: “Я готов купить тебе машину”. Вы ждёте этого дня и вот в этот заветный день, вместо настоящего дорогого автомобиля, вам приносят модель того автомобиля, который вы хотели и согласитесь ведь всё точно, вы хотели автомобиль, вы хотели получить автомобиль, получили. Вы бы хотели настоящий автомобиль, а вам вместо этого подарили игрушечный. Ребёнок просит у родителей собаку ему на день рождения, дарят большую красивую лохматую игрушечную собаку, но он-то хотел живую, с которой можно гулять и играть. Это и есть иллюстрация принципа тождества. Как этот принцип реализуется на практике. Давайте вернемся к дизайнеру, о котором я говорил выше. Дизайнер под видом дорогих строительных материалов поставляла на выставки аналогичный товар, по заниженной цене. То есть она оформляла данный товар, как более дорогой. Если вы увидите нечто подобное в вашем контексте, это также является основанием для проведения обследования.

Всем кто читает эти строки, я хочу сказать самое главное, если вы увидели один из этих семи факторов - это означает, что вы столкнулись с факторами риска и они обязательно должны, должны быть изучены вами. Как показывает мой 20 летний опыт, если мы сталкивались с этими или подобными факторами, всегда был вопрос обмана, отката мошеннических или коррумпированных схем. И главное чудо - случайности не бывало.

Единственный и главный вопрос, который вы должны задавать самому себе при проведении расследования - это “почему?”. Этот вопрос Вы не задаете опрашиваемым лицам, этот вопрос вы задаете себе, проводя расследование: “*Почему он так себя ведет? Почему он так говорит? Почему он скрывает факты?*” Это ваш главный внутренний вопрос при проведении

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

проверки. Если вы будете задавать этот вопрос постоянно и главное искать ответы на него, искать и находить, вы невольно станете, если не профессиональным, то почти профессиональным верификатором.

И схема опросной беседы будет выглядеть следующим образом: вы обнаруживаете симптомы того, что вас не устраивает, после чего вы определяете, какому из перечисленных факторы риска относится исследуемое событие. Далее формулируется цель на проведение проверки. После чего, вы определяете точную последовательность действий, которые должен совершить данный человек для достижения цели. Анализируя ответы на вопросы, вы постоянно задаёте себе вопрос - "почему?". Делайте выводы на основании фактов, а не на основании искаженных данных. Если вы сделали всё правильно, то вы действительно увидите результат ваших действий.

Глава 6.3 Лирическое отступление. Там, где шумит Ангара...

Ехать в эту командировку очень не хотелось. Но, как часто случалось, отказать было невозможно. Приглашал старый добрый друг Игорь, который был настоящим полковником. Он не был похож на тех военных, кто за годы прохождения карьерной лестницы, путем интриг и подкупа, достигали власти и жирея, на местах обирал бизнесменов и предпринимателей, игроков бизнеса, предлагая «ментовскую» крышу. Платон таких много знал. Игорь был абсолютно другим. Специалистом с большой буквы в своем деле. У себя в регионе он собрал и создал уникальную службу полиграфологов и верификаторов, которые за короткое время делали то, что оперативники не могли сделать за отведенный им десятидневный срок. Игорь неустанно учился и искал новые программы и материалы. Легко понять почему: регион, в котором он работал, был по-сибирски суровым и требовательным. Когда Платон смотрел фототаблицы с мест преступлений в этом регионе и на лица подопечных Игоря, он морщился и говорил, что приезжает к нему в последний раз, больше никогда не приедет, потому что в Европе и Москве работаетя гораздо приятнее, но сам понимал, что это всего лишь шутка. Слишком сложные условия были в регионе, и отказать другу он не мог. Так случилось и на этот раз. Одно из отделений крупнейшего российского банка было взломано, похитили 8,5 млн. рублей, оставив странные следы на месте кражи. Надо было ехать. Они справятся и сами, но дополнительный ресурс нужен: дело оказалось не одно, рук не хватало. Во время перелета в город, туда, где шумит Ангара, поспать не удалось, пришлось читать материалы дел. В аэропорту встречал Игорь, но не очень веселый, как всегда. На лице была озабоченность. – У нас очень мало времени, а опросить надо 54 человека, сроки очень короткие. Мы готовим групповой профайлинг. От него и будем плясать. – Правильно, – ответил Платон, – бери всех. Расставляй посты, снимай видео и

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

подозрительных – на нашу «опросную беседу». «Тест-опрос» – это уникальная разработка американских полиграфологов, которую Платон использовал давно, не зная, что он ею пользуется. – Видео групповой беседы отдашь мне. – Мы так и планировали, – ответил Игорь. – Пока ты лекции читаешь, мы за пару часов управимся. Платон в эту командировку приезжал не только к Игорю. По очередному контракту он читал лекции по профайлингу и верификации лжи в местном университете МВД. Однако сейчас лекции уходили на второй план. Дело было не только сложным, а еще и срочным. Вечером Игорь появился в номере уставший, но довольный. – Провели групповой профайлинг, выделили группу риска. Времени на всё часов десять. Давай посмотреть. На видео в помещении, которое было подготовлено для профайлинговой беседы, стали появляться люди, занимали места. Две девушки сразу привлекли внимание Платона. – О них подробнее расскажи, – попросил он. – Да, мы их тоже заметили и обратили внимание. Ведут себя подозрительно. Именно они обнаружили пропажу денег. Именно они вели себя подозрительно на опросной беседе. Что-то с ними не так. Нужно твое мнение. – Мне смотреть надо, информации для анализа очень мало. Вечер и ночь перед монитором прошли незаметно, однако, достаточно забавно. Да, его верификаторы не ошиблись. Девушки действительно странные. И этот далекий сибирский городок, в котором произошла кража, преподнес его друзьям сюрприз. Эти две девушки оказались тревожного типа, которым не только воровать, но и жить страшно. А тут кража со взломом и с преодолением трех рубежей охраны. – Нет, только не они, – улыбнулся Платон.

Девушки отвлекли и заняли много времени для анализа, зато пополнили базу еще одним необычным случаем. Но вора надо было искать. Девушки хоть и позабавили, однако к результату не привели, наоборот, ещё больше отодвинули во времени, а ведь вор мог уйти. Под утро появился Игорь. – Ну что, как дела? – осведомился он. Обратив внимание на горы чашек из-под

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

кофе, стоявших перед компьютером, Игорь улыбнулся: – Сердце еще из груди не выскочило? – Неа, – потянулся из-за компьютера Платон. – Я испытал гамму эротико-сексуальных переживаний в отношении ваших девушек. Я даже влюбился в них! В одном месте собрать такие шедевры, как ты их умудряешься находить? – отшутился Платон. – Кстати, они непричастны, но из-за таких всегда на проверках много «шума». Они много фонят, вы правы, что поведение особое. – Так мы же в Сибири живем! У нас тут и погода лучше, и девушки оригинальнее. Уверен, ты в Москве таких не найдешь ни одной. А тут мы тебе сразу двух подогнали, – парировал Игорь. Следом за Игорем пришел Митя. Это был один из самых жёстких, но, в то же время, самых мягких профессиональных верификаторов. У него, как и у Игоря, сотни раскрытых убийств, насилий, разбоев, краж и педофилий – всего того, что в обычном мире обычный человек старается избежать. А они в этом живут каждый день, оставаясь удивительно человечными и интеллигентными людьми. Митя был немногословен. Он протянул пакет. – Тут видео. Начальник службы безопасности отделения. Станный тип и ведет себя странно. Посмотри опрос. – Давай, день же всё равно пропал, вместо видов Ангары и Байкала я очередной раз буду смотреть вашего подопечного, – улыбнулся Платон, забирая у Мити видео. – Вот поможешь нам, будет тебе и Ангара, и Байкал, и даже какаву с чаем дадим, – ответил Игорь. Парни ушли, а Платон погрузился в экран, где размеренно шла всё та же групповая профайлинговая беседа, разговаривали те же люди, что и раньше, но с другого ракурса. Платон улыбнулся – его коллеги точно выполнили все его указания относительно логистики и технического обеспечения исследования. В поле зрения камеры в этом ракурсе попадали другие люди, те, кто в основной группе участия не принимал, руководство банка и его начальники отделов. Понятно, что они стараются оказать помощь, содействие, однако часто по их вине или по халатности такие происшествия возможны. Именно они бывают инициаторами

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

или заказчиками преступления. Потому, как правило, на исследовании работа автоматически ведется со всеми, кто есть в круге и поле зрения. Сколько раз инициаторы проверки сами оказывались организаторами и участниками преступлений. Стоп... Что-то странное. Когда Игорь стал говорить о том, что мы обязательно найдем преступника, потому что его выдает лицо и движения, стоявший рядом начальник СБ банка резко вышел из помещения. Еще раз перемотать, еще один повтор. Да, явно реакция на слова и установку Игоря. Очень интересно. Платон поставил на паузу. И набрал телефон Мити. – Привет, это снова я. Опиши мне место преступления, дай следовую картину. Митя спокойным бесстрастным тоном сразу же начал описывать картину: – Преступник прошел два рубежа охранной сигнализации, которая не сработала. Скорее всего, знал и расположение комнат и место хранилища денег. Из сейфа, в котором хранилась наличка, было похищено 8,5 миллионов из 15. Непонятно, почему не взяли всё. Сейфы были открыты ключами, однако мы не поняли, зачем «барашки» от сейфовых замков выкручивать и бросать на месте преступления. Представляешь, преступник потратил время на выкручивание металлических частей замка, которые ему совершенно не мешали и были не нужны. Глупость какая-то. Что скажешь?

– Митя, это не глупость, это особый тип личности. Кто, по твоему мнению, из опрашиваемых людей подпадает под следующий психологический профиль? И Платон описал психологический портрет неизвестного преступника на их «птичьем» языке, понятном обоим. – Только начальник СБ, – ответил Митя. – Я почему-то так и подумал. Скорее всего, выезжаю с вами на следующую беседу с нашим подопечным. Мне еще немного времени надо для анализа видео и, наверное, нам с вами пора в путь. Будем знакомиться с начальником службы безопасности, – ответил Платон. Положив трубку, Платон начал снова пересматривать видео. На видео Митя после групповой профайлинговой беседы начал проводить с каждым индивидуальную опросную беседу, он

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

прекрасно вёл опрос. Немного поговорив о природе и погоде, Митя подошел к проверяемой теме. И вот первый подготовительный вопрос и первая реакция у начальника СБ – стремительно изменилось дыхание. Вместе с дыханием речь. В речи пропали прямые ответы. Предательская бледность появилась на лице. Очки, которые носил этот мужчина средних лет, стали запотевать, хотя в помещении было не жарко. Митя начал задавать вопросы об охранной сигнализации и о камерах видеонаблюдения. Опять пошли реакции. Все, дальше можно не смотреть, понятно, что эсбэшник в теме. Надо выезжать и беседовать с ним на месте. В России закон суров, но мало исполнителен. Если не закрепить доказательную базу, усилия многих людей останутся напрасными, а преступник окажется на свободе. Такое в практике было не раз. Надо торопиться. 600 км до небольшого поселка, в котором и произошло это происшествие, пролетели незаметно. Обсуждали новые и старые преступления, делились опытом и весело шутили на специфичные темы, связанные с преступным миром и тем, чем они занимаются. Ночь в дороге не отразилась на работоспособности. Очень всем хотелось пообщаться с интересным начальником СБ и получить признание. Если признание не получить, то уголовное дело повиснет как нераскрытое. Прямых улик нет, а на косвенных обвинение не построить. Нужно было признание. – Ох, друзья, и задаст он нам жару. Этот просто так не сдастся, будет биться до последнего. Вероятность у нас 80 на 20 в пользу эсбэшника, – констатировал Платон, выходя из машины и направляясь в сторону отделения банка. Он понимал, что люди такого психологического профиля одни из самых сложных, как для общения, так и в ситуациях проверки и получения признания. По плану исследования Митя должен был вести опросную беседу, Игорь демонстрировать негативную обратную связь и эмоции презрения на лживые ответы, Платон выступал в роли наблюдателя и иногда задавал вопросы, а также отвечал за психологическую стратегию получения признания. На входе их

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

никто не остановил, поскольку этих сотрудников милиции, все банковские сотрудники знали в лицо, они поговорили с каждым. Визит верификаторов в столь раннее время, практически с начала рабочего дня, для эсбэшника стал полной неожиданностью. – Привет, это снова мы, – улыбнулся начальнику службы безопасности Игорь и начал располагаться у него в кабинете. – Хотим с тобой поговорить, если ты не против. – Вообще-то, я хотел уйти, у меня важные дела в связи с этим событием, – пролепетал эсбэшник, бледнея на глазах. – Наверное, дела придется отложить, а с тобой, дружище, пообщаемся, – сказал спокойным твердым, но очень вежливым тоном Митя. Такой тон они часто называли «голосом силы». Обычно после такого тона сопротивляться людям не очень хотелось. Эсбэшник свалился в свое кресло. Страх отразился на его лице, хотя верификаторы были максимально вежливы. Деваться было некуда. Митя начал опрос, как всегда, с нейтрала, внимательно отслеживая реакцию на темы, в которых нет необходимости лгать. Однако эсбэшник не расслабился, сильное напряжение охватило его всего, он уже был на предварительной беседе у Мити с Игорем, но там были иные цели и задачи. А вот сейчас он понял, что пришли именно к нему. И делал всё возможное, чтобы быть самым правильным и «честным» членом общества. Все вопросы, которые были направлены на личностные качества этого человека, характеризовали его, как только «идеального» человека, члена общества и сотрудника этого банка. Такого в жизни не бывает. Еще один из критериев причастности. Но информации пока еще мало. Понятно, что на полиграф он не сядет. Вопросы Мити становились все детальнее и острее. Невербальные и речевые признаки причастности стали очевидными. Всем сидящим за столом стало ясно – виновен. Но в какой роли он принимал участие, заказчика, исполнителя или сам всё провернул. Чтобы получить ответы, нужно признание. Прошел час, потом другой, несмотря на мягкость и корректность вопросов эсбэшник был в напряжении. Непричастный человек уже заснул бы на кресле от монотонности,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

которую задавал собой Митя. Эсбэшник был в напряжении, оно росло с каждым вопросом. – Мне надо выйти, – сказал он, – давно уже беседуем. Мне бы в туалет, если вы не против, – попросил он. – Да, конечно, – изображая безразличие разрешил Митя. Эсбэшник пулей вылетел из кабинета. Переглянувшись после его ухода, верификаторы не сговариваясь бросились за опрашиваемым. Влетев в туалет, немного повредив дверь туалетной комнаты, Игорь успел перехватить руку эсбэшника, в которой находилась горсть таблеток красного цвета. – Ой, как интересно, – улыбнулся он. – От чего так много пьем таблеток? Вижу, что не активированный уголь. Внизу, на полу лежала пластиковая упаковка, на которой значилось название препарата, регулирующего работу сердца. Потребление такого числа таблеток привело бы к сильной аритмии, расчет был на вызов скорой помощи и поездку в больницу. Но планы явно не совпадали. Эсбэшник понял, что прокололся, однако сдаваться не собирался: – У меня сердце больное, а тут такой стресс, – вяло произнес он. – Давай без фокусов, – своим железным тоном сказал Митя, выпроваживая почти обмякшее тело из туалетной комнаты. Вопрос продолжился. Хотя всем все уже стало ясно, включая самого опрашиваемого. Платон для уточнения иногда писал Мите вопросы, однако, они носили дублирующую функцию. Совокупных признаков причастности, которые проявлялись во всех каналах, вербальном, невербальном, мимическом, уже было достаточно, нужно было выходить на признание. Платон написал на бумаге словосочетание «я - концепция». Митя все понял. Разрушение «я-концепции» – один из главных приемов получения признания, которому научил их бывший сотрудник внешней разведки, а сейчас ректор одного очень известного психологического института. Михаил Медведев был не только легендой, умнейшим, интеллигентным человеком, но и Учителем с большой буквы – посвященным. Именно он показал некоторые, ранее неизвестные модели работы с психикой и бессознательным человека, благодаря чему был

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

получен не один десяток признаний в самых сложных и, казалось, безнадежных делах. К Мите присоединился Игорь. Встроили немного тревожности и страха – верификаторы разбирали эсбэшника по частям мягко и нежно. Этот разговор напоминал разговор задушевных товарищей, желающих помочь, а, главное, понять хорошего человека. Эсбэшник поплыл. – Коллеги, я все понимаю, – просипел он. – Давайте так, я вам отдаю шесть с половиной, которые я взял, но два мне, край, как необходимо. У меня много долгов, если не отдам, мне кранты... – Слава богу, – подумал Платон. – Признание получено, зафиксировано на видео. Теперь вопрос фиксации доказательств и переводение их в удобоваримую форму и приобщение к материалам следствия – дело следователя. Верификаторы свою работу выполнили. Когда оперативные сотрудники местного райотдела полиции появились в кабинете, начальник СБ всё понял.

– Последний вопрос, у тебя же это не единственный случай хищения денег? До этого ты работал в другом отделении, там ты принимал участие в хищении денег? – неожиданно спросил Платон, всматриваясь в лицо эсбэшника. Увидев еще одну гримасу страха, Платон сказал оперативникам: – Проверьте его по прежнему месту работы, может, еще что узнаете. Очень хотелось домой. Нечеловеческая усталость последних суток вдруг неожиданно упала на плечи. Так всегда происходит после сложного дела. В течение работы на усталость времени нет. Платон посмотрел на часы. Эсбэшник сопротивлялся им десять часов, используя всевозможные ухищрения и уловки. – Надо глотнуть, – услышал голос Игоря Платон. Фляга с крепким ароматным коньяком, заботливо протянутая Игорем, сейчас была, как никогда кстати. И тепло, распространяющееся по всему телу, было в этот момент самым лучшим вознаграждением и призом за хорошо сделанную работу. Подошел Митя, разговаривая с кем-то по телефону. – Эсбэшник рассказал оперативникам всё, включая и прошлые эпизоды. Попросил оформить всё, как явку с повинной.

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Истерит в машине. Кстати, как ты понял, что он по прежним местам не чист? – спросил Митя обращаясь к Платону.

– Как правило, на планируемые преступления идут те, у кого уже был подобный успешный опыт. И он удавался. Этот опыт становится для такого человека одним из доказательств его успешности и неуязвимости. Вспомни Чикатило, у него было более пятидесяти эпизодов, подтверждающих успешность его опыта. Правда, всем его жертвам от этого не легче. Подъезжая утром к городу, в котором шумит Ангара, Платон подумал, а ведь до чего удивителен этот город, удивительны люди, которые занимаются своим делом со всей душой. Ведь могли отказаться от этого очень сложного резонансного дела, передав его в другой отдел или подразделение. Нет. Они взяли на себя ответственность за результат. Хотя не очень понятно зачем. За мизерную зарплату? За постоянные конфликты с руководством, которое наказывает за каждое нераскрытое вовремя дело... Нет, не за это. Есть в этих людях что-то еще – важное, человеческое. Может, особый тип мышления, свойственный тем, кто живет в городе, где течет Ангара...

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Этюд №7. Что ждет детекцию лжи в обозримом будущем?



Глава 7.1 Куда движется детекция лжи?

Профайлер (верификатор): Один из самых важных вопросов, который я хотел бы всем задать – куда же движется детекция лжи и что ждет её в обозримом будущем?

Полиграфолог (контрразведчик): Я сегодня своим ребятам на лекции сказал: "Представьте себе, будет прибор, который точно найдет какие-то там признаки лжи, наша профессия будет не нужна". Мы же покупаем телевизор, не зная, как он работает, да? И читаем даже не инструкцию, а читаем о назначении кнопок функциональных, которые нужно нажать, чтобы смотреть этот самый телевизор. На сегодняшний день прочитать инструкцию, которая есть в любом полиграфе, и начать работать на нем - это смешно. Но если такой прибор будет создан, то все - профессия полиграфолога исчезнет. Мы будем не нужны. Можно было бы хороший сделать прибор, было бы здорово, если бы только не одно но. Нет правды, нет лжи. Для того, чтобы солгать, нужно для начала определиться. Так... буду я лгать или не буду. Принять решение. Потом мозг дает команду... Вот здесь ответ не соответствует действительности. Значит, в каких-то механизмах системы, где-то "лампочка" загорается и только на ложь включается «детектор ошибок». Вот если на нейронном уровне мы эту ложь найдем, тогда профессия полиграфолога будет точно не нужна. На периферии, в ВНС искать бесполезно. На сегодняшний день метод инструментальной детекции лжи основан на регистрации периферической вегетативно-физиологической реакции, он зашел в тупик. Всё. Дальше ничего не случится. Дальше только сам специалист может совершенствоваться. То есть, дальнейшее совершенствование и модернизация метода может производиться только специалистом. С точки зрения железа и математики сделали практически всё. Больше ничего нового не будет, у меня такой прогноз. В лучшем случае еще лет 5, в том виде, в котором она сейчас существует,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

инструментальная детекция лжи продержится. А потом будут разработаны психологические методы, где специалист действительно станет волшебником, где он станет мессией. Когда с помощью правильно заданной установки он введет человека в нужное состояние. И в этом состоянии человек всё сам, либо расскажет, либо как-то покажет. Здесь два пути прогресса. Искать нейронные признаки, что очень сложно сделать, с моей точки зрения. Либо совершенствоваться самому полиграфологу. У меня была одна удивительная история. Мне повезло, я в Загорске попал в музей. В музей, в который не пускают обычных посетителей. Нашим экскурсоводом был монах, и прежде, чем мы вошли, он произнес удивительную вещь, которую я запомнил на всю жизнь. - На заре человечества, когда Бог создал человека, он уже знал, что люди размножатся, их станет много. Он дал выбор. Два пути. Путь самосовершенствования. Очень сложный. Или путь технического прогресса - совершенно тупиковый. Если бы человечество выбрало путь самосовершенствования, мы бы сегодня смогли под водой без акваланга плавать. Как рыбы. По воздуху летать. Как птицы. А мы выбрали путь технического прогресса, который приведет нас к апокалипсису. Так вот, специалистов, которые пошли по пути самосовершенствования, на всю страну, может быть, всего десяток.

Профайлер (верификатор): Не страшно директору школы полиграфологии говорить подобного рода вещи?

Полиграфолог (контрразведчик): Я всем своим слушателям говорю подобного рода вещи. Что мне может быть страшно после 35 лет практики? Ученикам врать нельзя. Заказчику врать нельзя. Да, по большому счету, и обследуемым нельзя врать. Ложь и правду с помощью полиграфа определять нельзя. Но это можно делать с помощью детектора лжи, который без вас, без специалистов, без вашего участия определить ничего не сможет. Кроме того,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

чтобы что-то зафиксировать, какие-то реакции. Полиграф - это кусок платы с проводами...

Профайлер (верификатор): Как и камера, и идиотская идея, что с помощью распознавания эмоций камера сможет отличить террориста от обычного человека.

Полиграфолог (контрразведчик): А вот класный переговорщик точно сможет. Но одно условие. Маленькое. Это труднодостижимо. Специалистов классных единицы, их мало. Почему я скептически отношусь к профайлерам. Как я готовлю массовых полиграфологов, так и вы готовите массовых профайлеров, а профайлер - это профессия уникальная, профайлеров, может быть, ну, десять на всю страну, но точно не тысячи. Потому что это профессия, которая требует таланта.

Профайлер (верификатор): Я твердо убежден, что Традиция сделает всё возможное, чтобы защитить метод. У нас в профессии действительно остаются единицы.

Полиграфолог (контрразведчик): И мы опять переходим в область профессиональной пригодности. Человек может быть очень красив, умен. Но именно к этой определенной профессии он не пригоден. Заканчивают институт огромное количество инженеров, педагогов, врачей, психологов. А класными становятся только единицы. Но в профессии, которая связана с общением с людьми, не может быть среднего специалиста. Средний специалист в нашей сфере - это ужасно. Поэтому я считаю, что детекция лжи может развиваться только в сторону совершенствования специалиста-верификатора, профайлера, полиграфолога.

НЛПер (разведчик): Я здесь полностью согласен, поскольку в нашем обществе остро стоит вопрос о коммуникативной культуре. Ничто не действует на человека так, как слово! Оно заставляет нас радоваться и смеяться, сворачивать горы и творить чудеса. Но оно же может погрузить нас в глубокую

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

печаль, заставить потерять силы, а иной раз, и самого себя... Продолжая изучать разные модели коммуникации, мы выявили различные паттерны создания и поддержания разного рода проблемных, пограничных и психиатрических состояний. И были поражены, – оказалось, что, например, боевое НЛП применяется в детекции лжи гораздо чаще, чем это можно было представить! Мы абсолютно убеждены, что идея «фокусов языка» уже плотно вошла в безынструментальную детекцию лжи. Люди используют в своем мышлении несколько различных категорий и предпочтительные способы восприятия внешнего мира. И то, на что нужно обращать внимание в первую очередь - как для человека связаны между собой различные аспекты этой реальности. Последнее, собственно, и формирует наши убеждения, хотя потом убеждения оказывают влияние на процесс мышления человека... В свое время, исследуя, как люди выражают словами свои мысли, Роберт Дилтс выявил четырнадцать подобных способов. Другими словами, люди обладают четырнадцатью паттернами создания убеждений. Роберт Дилтс назвал эти паттерны "фокусами языка". Под словом "фокус", в этом случае, мы имеем в виду не лингвистические ухищрения на уровне цирковых кульбитов, а другое его значение - фокус, как результат фокусировки мышления. Человек, говоря ту или иную фразу, держит в своем внимании определенную цель, ради которой он что-то говорит. Именно эта цель и определяет фокусировку в речи, причем чаще всего, на одном-двух аспектах. Для всех тех, кто не занимается повседневным убеждением других, набор способов мышления-фокусировки ограничивается пятью-шестью привычными, из которых - в различных комбинациях - и складывается речь человека. А успешные продавцы, работа которых состоит в том, чтобы убедить покупателя в преимуществах своего товара, используют уже около десяти различных фокусов языка. Политики – еще больше. Президент России В. В. Путин, к примеру, использует все четырнадцать стратегий мышления! Это, в том числе, придает его речи

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

убедительность и глубину. Именно способность мыслить разными паттернами позволяет человеку подстроиться под стратегии мышления других и, как следствие этого, стать для них чрезвычайно убедительным. При умелом использовании фокусы языка могут быть прекрасным инструментом, как при описании лингвистических стереотипов лжеца, что мы уже, в принципе, сделали, так и для ситуаций получения признания от причастного человека. Я думаю, что изучение стратегий мышления и отражение их в речи человека - это и есть первоочередной шаг развития и самосовершенствования специалиста в области детекции лжи, о котором и упоминал уважаемый Полиграфолог.

Профайлер (верификатор): Итак, ложь окружает нас со всех сторон. Более 20 лет, изучая нечестность и нечестных людей, мошенников, маньяков и иных преступников, я невольно пришел к выводу, что ложь и обман приводят к очень отрицательным последствиям. Даже маленькая ложь отражается на нашем организме. Как мы с вами уже знаем, в момент лжи кровь отравляется адреналином, организм находится в стрессе, а значит, изнашивается и быстрее стареет. Как не парадоксально это звучит, правда и спокойствие - это путь к долголетию и счастью. Тогда следующая задача, наверное, состоит в том, чтобы найти более эффективные и практически применимые способы борьбы с ложью и обманом. Может, наступило время вводить в программу школ не только этику, но и распознавание лжи. Люди лгали бы меньше, если бы знали, что им не поверят. Хотя, возможно, подобные действия не приведут к желаемому результату. Надеюсь, к этому моменту вам стало ясно, что для сдерживания вранья нам необходимо, прежде всего, понять, *почему* люди ведут себя нечестно. Начав с этого, мы сможем найти более действенное лекарство. Зная, что люди в целом хотят быть честными, но при этом подвергаются соблазну извлечь пользу из отдельных нечестных действий, можно было бы предложить систему напоминаний в момент искушения, что может оказаться эффективным. Как только мы станем лучше понимать причины лжи и обмана,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

нам легче будет искать пути контроля собственного поведения, а значит, улучшения качества жизни. В этом заключается одна из важнейших целей социальной психологии, к которой относится и психология лжи. Я уверен, что в ближайшие годы, благодаря развитию этого направления науки, жизнь радикально поменяется в лучшую сторону. И потому считаю, что просвещение, в информацию о том, как люди лгут, популяризация нашей с вами науки и то, что мы делаем, приведёт к тому, что люди будут меньше лгать. То есть, мы опять пришли к тому, что совершенствовать нужно человека и, значит, всем понятно, куда будет направлена реальная детекция лжи.

Глава 7.2 Самообман не ложь... А может страшнее?

Долгое время, занимаясь детекцией лжи, мы не обращали внимания на такой феномен, как самообман. Более того, тот же самый Пол Экман в своей «Психологии лжи» - говорил, что самообман ложью не является. Так ли это на самом деле?

Самообман как одно из самых разрушительных качеств личности. А если посмотреть на этот феномен с другой стороны, на его разрушительную силу? Дело в том, что иногда он бывает более страшным, чем ложь. Расскажу о «звоночке», который дал понять, что эта та тема, с которой нужно работать. Разъезжая по разным регионам нашей страны, я часто встречался с предпринимателями. Первый раз я обратил внимание на человека в состоянии самообмана во Владивостоке. Приятная, милая, очень эмотивная женщина-бизнесмен задала мне такой вопрос: «У меня в магазине работает девушка (это был бутик дорогой брендовой одежды), которая является наркоманкой. Я уже несколько раз вытаскивала её из сложных ситуаций, пыталась помочь ей излечиться, но дело закончилось тем, что она всё равно периодически «уходит» в наркоту. Евгений, скажи, можно ли из нее сделать человека?».

«Не знаю, – ответил я тогда, – это не моя это задача. Но опираясь на свой опыт и знания, могу сказать только одно: вопрос того, когда она залезет к вам в кассу, чтобы взять деньги на дозу это – вопрос времени. Если она не излечилась, не смотря на предложенную вами помощь, то вероятность такого события достаточно высока».

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

Я задал ей вопрос: «А вам-то зачем жить по её целям? Вместо того чтобы заниматься своим бизнесом, вы занимаетесь всякой ерундой, занимаетесь тем, что проживаете жизнь своего сотрудника. Насколько я понимаю, вы – мама, у вас есть дети, а ведь то время, которое вы потратили на неё, вы могли бы посвятить своему сыну или дочери. Запомните: человек, который не живет по своим целям – обслуживает цели и интересы других людей».

На что последовал ответ: «Но ведь это же плохо, я должна помогать людям, обществу. Это справедливо и благородно».

Помню, я подумал в том момент: «Сколько ахинеи в голове у человека...».

Тогда и начались мои первые исследования в области самообмана.

Эти «достройки», «домысливание» тесно связаны с нашим головным мозгом. Поясню. Например, собаки, да и любые животные, живут в первой сигнальной системе «стимул – реакция». Если ты подошел и ударил собаку. Что она сделает? Правильно: спрячется, заскулит или убежит. И, наверное, подумает: «Хозяин, ты что? С ума сошел? Ты – ужасный человек, ты меня бьешь, мне больно, я убегаю и прячусь».

А теперь давайте посмотрим, что происходит с людьми? Недавно одна женщина на семинаре спросила: «Что мне делать? Меня муж бьет!». Мы посоветовали – выгнать мужа и подать на него заявление. На что она, находясь в состоянии самообмана, произнесла абсолютно дурацкую фразу: «А, может,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

бьет – значит любит?».

Представьте сколько у нас в головах всякой ереси и ахинеи, которую вложили наши родители через такие понятия, как «плохо» или «хорошо». Дайте мне критерии этих понятий? Я не знаю таких критериев. Кто придумал, что если нас уничтожают, если нас бьют, если стирают нас, как личность (а делают это чаще всего именно близкие люди), мы не должны им отвечать, потому что это плохо. С чьей точки зрения это плохо?

Находясь в самообмане, мы позволяем встраивать себе чувство вины и стыда, позволяем дискредитировать себя. Мы либо живем в некоем иллюзорном состоянии, либо мы находимся в этом состоянии подневольно – из-за того что нам встроили чувство вины и стыда.

И только когда ты разбираешься, когда знаешь, как именно встраиваются эти чувства, знаешь четкие критерии этого действия, его алгоритм, когда понимаешь, как это работает, то шанс выйти из этого состояния у тебя есть!

А теперь давайте посмотрим, как связан самообман с карьерой? Какой вред он может принести? Очень серьезный! Если ты – руководитель компании, и ты знаешь, что твой подчиненный трудится плохо, если его показатели низкие, но вместо того, что взять и уволить его, поменять на другого специалиста, ты думаешь: «А как же он будет жить?», то твоему бизнесу, рано или поздно придет конец.

Вот совсем недавний пример из моего личного опыта: в одной из моих партнёрских программ достаточно плохо работает сотрудник отдела продаж. И я по окончании месяца решил не платить ему зарплату. Руководитель отдела,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

защищая его, аргументирует: «Но он же на нас месяц работал, у него маленький ребенок, как мы можем с ним так поступить? Разве мы можем его обмануть?». На что получает мой ответ: «Мы никого не обманываем, мы оговаривали, что деньги будут выплачены в случае выполнения обязательств». Мне предлагали пожалеть, этого человека, манипулировали понятием «ложь». Но как только мы делаем подобное, мы впадаем в треугольник Карпмана «жертва-спаситель-агрессор». Мне всё равно, кто в какой роли: меня в эту игру втянуть сложно. Я желаю и рекомендую всем читателям не позволять себя затягивать в «сети», раскинутые манипуляторами.

Когда в отношении вас появляются манипулятивные инструменты, и вы их не отслеживаете, — это яркий показатель того, что вы живете в самообмане, что ваша жизнь рухнет. Именно поэтому мы последнее время стали серьезно изучать самообман – один из самых разрушительных феноменов. И мы будем делиться этой информацией с вами. Посвятим этой теме ряд статей: как не жить в самообмане в жизни, в личных отношениях, в отношениях с родственниками.

Критерии самообмана

Как специалисты в области детекции лжи, бихевиоральной психологии и нейролингвистического программирования, мы всегда говорим о том, что нужно мыслить системно, критериями. Причем, критерий должен быть чёткий и однозначный. Итак, критерии самообмана.

1. Есть ситуация (или контекст), в которой вы чувствуете себя дискомфортно (в бизнесе, отношениях или с самим собой).

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

2. Эта ситуация носит длительный характер, никак не разрешается и не заканчивается, несмотря на все ваши попытки, решить этот вопрос (если таковые имеются).

3. Вы теряете ресурсы: физические, моральные, психологические, статусные. А если мы говорим о бизнесе, то ваше предприятие не работает как система, отсутствуют или постоянно снижаются показатели эффективности.

4. Наличие двойных посланий, когда заявляется — одно, а делается — второе, и вы верите не делам, а словам. От этого и возникает состояние надежды: а вдруг все поменяется в будущем.

5. У вас есть чувство, что если вы сейчас поступите по своим целям, то нарушится экология. При этом об экологии в отношении себя вы забываете.

Дополнительный критерий. Зачастую (но не всегда) присутствует чувство вины и стыда, которые вам встраивает человек, окружение или ситуация (вернее вы сами, через, как уже было сказано, впитанные с детства «правила»). И вы чувствуете, что если вы поступите неправильно, то будет плохо.

К чему приводит жизнь в самообмане?

Что будет, если не пытаться выйти из этого состояния? Если вы живете в самообмане в семье, наделяя человека не свойственными ему качествами, то через время проявятся его собственные черты. И у вас появятся, либо проблемы в отношениях, либо вашей паре придёт конец. Параллельно с этим у вас будет состояние психологического дискомфорта, которое обязательно перерастёт в психосоматическую болезнь или депрессию. А при разрыве, когда рвутся определенные связи, вы получите психологическую гиперкомпенсацию в

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

виде грусти, печали, гнева, агрессии и т.д. А если рассмотреть бизнес-аспект, то здесь нет других вариантов: самообман приводит к банкротству: не системный бизнес не развивается, деградирует.

Меня иногда спрашивают: к какому из пограничных состояний самообман ближе всего? Наверное, к конфабуляциям и синдрому Мюнхгаузена, когда люди создают себе «иные миры». Но это уже психиатрия, я не стал бы специально проводить такие параллели.

Самообман – это такое эмоциональное состояние человека, при котором он на протяжении долгого времени живет во второй сигнальной системе, достраивая, наделяя несуществующими характеристиками тот или иной объект или субъект (или его действия). В процессе самообмана происходит релятивизация критериев, которых на самом деле не существует. Выход из данного иллюзорного состояния сопровождается физическими, моральными, психологическими потерями.

Релятивизация — отказ от придания чему-либо абсолютного значения; соотнесение чего-либо с какой-либо точкой отсчёта, с каким-либо эталоном, ориентиром, мериллом.

Конфабуляции — ложные воспоминания, в которых факты, бывшие в действительности либо видоизменённые, переносятся в иное (часто в ближайшее) время и могут сочетаться с абсолютно вымышленными событиями. Это расстройства памяти: события, действительно имевшие место,

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

амнезируются («забываются»), а возникающие пробелы в памяти восполняются вымыслами.

Синдром Мюнхгаузена — симулятивное расстройство, при котором человек симулирует, преувеличивает на глобальном уровне или искусственно вызывает у себя симптомы болезни, чтобы подвергнуться медицинскому обследованию, лечению, госпитализации, хирургическому вмешательству и т. п. что позволяет людям с этим синдромом получить внимание, заботу, симпатию и психологическую поддержку, которых им не хватает.

Глава 7.3 Правда нам не по зубам или чего нет в данной книге...

А теперь задумайтесь: разве вам не приходится делать то же самое изо дня в день? Нам то и дело попадаются обманщики – продавцы, стремящиеся всучить негодный товар, сотрудники, метящие на наше место, подружки, строящие глазки чужим женихам, соседи, обвиняющие нас в том, что наша ограда отхватила десять сантиметров их территории. Нам приходится мгновенно решать, кто говорит правду, а кто стремится нас обмануть. Зачем? Все просто – затем, чтобы адекватно на это реагировать.

Вы распознаете ложь не для того, чтобы записаться в полицию нравов, а для того, чтобы защититься от неверных решений. Если вы знаете, что кто-то вам лжет, то приобретаете информацию, которая необходима вам, чтобы принять быстрое, умное и полезное решение. Вы можете отказать во втором свидании, больше не тратить выходные впустую, перестать тратить время, силы и эмоции на человека, который водит вас за нос.

И речь идет не только о романтических отношениях – подобные решения приходится принимать во всех сферах жизни. Часто ли вам лгали в прошлом? Сколько раз вам приходилось разрывать отношения только потому, что человек, которому вы доверяли, все это время вам лгал – или в важных вопросах, например, изменял вам, или в мелочах, например, работал или жил не там, где говорил, или вообще нигде не работал?

Вы достойны большего. Вы достойны правды и именно поэтому учитесь распознавать ложь. Меньше всего мне бы хотелось, чтобы вы вынесли из этой книги стойкое предубеждение против человечества в целом. А хочу я, чтобы вы получили в своё распоряжение четкий алгоритм распознавания лжи и лжецов –

[Основной сайт ICDS](#)

[Обучающая платформа ICDS](#)

и имели возможность каждый раз принимать осознанное решение, как вам поступить.

Инструменты, которыми я вас снабдил, помогут вам делать разумные выводы на свиданиях, на работе, дома – везде, где вы бываете и общаетесь с родственниками, друзьями, знакомыми и незнакомцами.

Позади долгий путь, мы встретили на нем множество обманщиков – зато узнали, что если открывать окно внимания и спускаться «С НЕБЕС НА ЗЕМЛЮ», можно больше доверять интуиции (и квалификации Инспектора лжи) и лучше понимать, правду ли вам говорят.

Не забывайте, что мы провели вместе время вовсе не для того, чтобы выискивать и преследовать тех, кто нам лжет, и не для того, чтобы выстроить против них круговую оборону. Нет, мы просто хотим располагать инструментами распознавания лжи и пускать их в ход, когда и если нас пытаются обмануть.