

ЕВГЕНИЙ
СПИРИЦА



ПСИХОЛОГИЯ

ЛЖИ

КРАТКО О СЛОЖНОМ

ГОВОРИ СТОЛЬКО ПРАВДЫ, ЧТОБЫ НИЧЕГО
НЕ ПОНЯЛИ...

Введение	2
Об авторе	3
Глава 1. Ложь - двигатель прогресса	5
Глава 2. История развития детекции лжи	8
Глава 3. Что такое ложь. Детектор ошибок	12
Глава 4. Ложь бывает разная	15
Глава 5. Точка ориентировочного замирания или как мы принимаем решения	20
Глава 6. Как признаки ВНС помогают распознать ложь	25
Глава 7. Как в речи появляется ложь	36
Глава 8. Как определить ложь по жестикуляции	44
Глава 9. отражение лжи в мимике	51
Заключение	62

Введение

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

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

Не исключено, что именно ложь приводит людей к различным неприятным ситуациям, влечет за собой катастрофические последствия. Многие философы, начиная с античных времен, утверждали, что ложь опасна, она порождает недоверие, презрение к лжецу. Само слово «ложь» носит негативный характер.

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

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

Об авторе

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.

2018 - 2021

Создание модели эмоционально-поведенческого профайлинга ICDS.

Разработка практической модели Эмоционального Интеллекта.

Монографии, книги:

- «Основы профайлинга», Спирица, Агейко, 2-е издание, Академия управления при през. Респ. Беларусь, 2019г.
 - «Боевое НЛП. Техники и модели скрытых манипуляций и защиты от них».
- Спирица, Пелехатый. Издательство ПИТЕР 2020г.

2015 - 2017

Проводит большое число курсов и открытых тренингов в таких компаниях, как:

- Дальневосточный Университет МВД РФ;
- Сбербанк;
- Полицейские подразделения ООН;
- Академия управления при президенте Республики Беларусь;
- Кафедра психологии Санкт-Петербургского МВД РФ.

Создаёт Международный Академический Альянс ICDS, целью которого является объединение лучших методов и методик профайлинга в разных направлениях жизни.

Монографии, книги:

- «Основы профайлинга», Спирица, Агейко, 1-е издание, Академия управления при през. Респ. Беларусь, 2017.

2010 - 2014

Создаёт Академию по распознаванию лжи.

Проводит 1-й открытый курс Профайлер-верификатор. А всего их было проведено 13 до начала онлайн-формата.

Работает с такими компаниями, как:

- Аэропорт Манас, Киргизия;
- компания Разгуляй;
- МВД Минск;
- Владивосток Девелопмент;
- МВД РФ;

- Психологи МВД РФ.

Монографии, книги:

- «Основы профайлинга, использование метода выявления лиц, вынашивающих преступные замыслы, для обеспечения безопасности на транспорте». Спирица, Статный. Учебно-методическое пособие. ДГСК МВД России, 2013 г.
- «Реальная психология лжи или Анти-Экман», 2014 г.
- «Применение технологий профайлинга в деятельности органов внутренних дел». Спирица, Статный. Монография. ДГСК МВД России, 2014 г.

2007 - 2009

Консультирует частные компании по ведению жёстких переговоров.

Делает первые открытия и наработки в безынструментальной детекции лжи.

Проводит 1-й курс по профайлингу детекции лжи в компании "1 ХОД".

Начал формировать модель жёстких переговоров и Боевого НЛП.

2001 - 2006

Руководит двумя частными охранными предприятиями.

Постоянно практикуется вести жёсткие переговоры в защите от рейдерских захватов.

Директор клуба телохранителей "Серые тени".

Директор школы охраны.

1996 - 2000

Подготовил программы для обучения подразделений ОМОН, СОБР, спецназа ФСИН.

Готовил группы личной охраны.

Получил опыт ведения жестких переговоров с криминалом.

1993 - 1995

Участвовал в 1-й Чеченской компании.

Пришло понимание, что выиграть переговоры с помощью войны нельзя.

Начал искать эффективные переговорные методики и модели.

Отряд милиции особого назначения УВД Тульской обл.

Инструктор по боевой и специальной подготовке.

Разработал первую программу распознавания скрытоносимого оружия на теле преступника и ведению переговоров с лицами, захватившими заложников.

Глава 1. Ложь - двигатель прогресса

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

Психолог-аналитик, профессор Лондонской школы экономики Николас Хамфри в 1976 году написал статью «Социальные функции интеллекта», в которой подверг сомнению традиционные представления о развитии человеческого интеллекта вследствие того, что наш предок взял в руки палку и начал ее использовать с другой целью.

По мнению Н. Хамфри, практически невозможно поверить в то, что причиной развития человеческого интеллекта стала исключительно проблема выживания и добывание огня позволило развиваться нашему мозгу.

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

Что в этом случае стало катализатором для развития мозга? Н. Хамфри вводит понятие творческого интеллекта, подразумевая под ним способность предвидеть события, рационализировать свои суждения, т. е. человек учится прогнозировать события до того, как они произойдут, учится создавать новые модели поведения.

Н. Хамфри считает, что предвидение произрастает из проблем, связанных с общественной жизнью в период палеолита. Группы, в которых жили люди, и их непосредственные прародители в отличие от групп обыкновенных приматов были гораздо больше и сложнее по своей структуре, что, с одной стороны, обеспечивало большую

безопасность и сплоченность, а с другой - рождало дух состязательности.

Каждый член первобытной общины в целях выживания и процветания был вынужден полагаться на своих соплеменников, но вместе с тем он должен был знать, как перехитрить их или, по крайней мере, избежать того, чтобы кто-то опередил его самого в борьбе за пропитание или обладание самкой/самцом.

В такой ситуации выживание стало сродни соревнованию тактик, в которых людям приходилось думать на несколько шагов вперед и при этом помнить обо всем, что уже случилось.

в племени всегда возникал вопрос, проснешься ты утром или нет, сможешь ли ты что-то съесть или это съест хищник, а если не хищник, то сородич.

Предположения Н. Хамфри основываются на том, что социальная жизнь требует гораздо большей изощренности, чем обыкновенное приспособление. Согласитесь, что деревья не двигаются, камни не устраивают заговор с целью отнять у тебя еду.

Гипотеза социального интеллекта позволяет предположить, что человеческий мозг будет и дальше развиваться, поскольку с развитием человечества в целом мы становимся более искушенными в способах обмана и, как это ни парадоксально, в распознавании лжи. Homo sapiens будет продолжать эволюционировать в сторону улучшения памяти и тщательного планирования своих действий.

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

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

Обнаруженная Р. Данбаром связь оказалась настолько прочной, что он с поразительной точностью мог определять размеры группы, стаи, колонии животных, обладая только информацией о типичном для них объеме неокортекса.

Он даже пытался подсчитать это значение для людей, т.к. размер человеческого мозга вполне позволяет определиться с приемлемой для нас социальной группой, т. е. с теми людьми, с которыми нам было бы приятно встретиться утром за чашкой кофе, например.

По словам Р. Данбара, такая группа может достигать примерно 150 человек.

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

Георг Штайнер, литературный критик и философ, писал: «Пристрастие людей ко лжи обязательно для равновесия человеческого сознания и развития».

Давайте смирился с тем обстоятельством, что все мы являемся лжецами с рождения, и признаем, что ложь это уникальный феномен, который обеспечивает механизм выживания.

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

Глава 2. История развития детекции лжи

Психология распознавания лжи много лет разрабатывалась на Западе, особенно в США, сейчас постепенно эта сфера начинает интересовать и российских ученых.

в отличие от западных, большинство исследований, которые были опубликованы в России, носит во многом компилятивный характер и, по сути, являются пересказом трудов Пола Экмана, потому, наверное, что П. Экман был единственным ученым, побывавшим в нашей стране.

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

В политизированном обществе, которым сначала был СССР, а затем и Россия, не могли быть опубликованы исследования, раскрывающие методики определения ситуаций, когда люди говорят правду, а когда обманывают.

Многие способы детекции лжи, в том числе и безынструментальной разрабатывались в рамках 30-й лаборатории КГБ СССР и получить свободный доступ к ним было практически невозможно. После развала Советского Союза ситуация несколько изменилась: появились ученые, которые начали заниматься изучением феномена ложной информации. Эти исследования были, в большинстве своем, очень теоретизирования, хотя сегодня они и составляют базу, на которую ссылается большинство людей, занимающихся изучением безынструментальной детекции лжи.

С точки зрения фундаментальной науки это очень важно: необходимо определить, чем отличается неправда от вранья, вранье от обмана, обман от лжи и т. д., поскольку мы прекрасно понимаем, что любой вопрос науки-это вопрос о понятиях. Когда мы знаем, что кроется за тем или иным словом, понятием, феноменом, нам проще рассуждать о них.

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

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

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

Для нас ложь - это феномен целенаправленного сокрытия рентной информации.

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

Феномен намеренно скрываемой информации подробно рассматривал в своих работах Леонид Георгиевич Алексеев-известный российский полиграфолог, который с 1968 по 1985 год работал в 25-й и 30-й лабораториях КГБ СССР и является разработчиком дистанционного, а потом и контактного полиграфа, автором исследования психофизиологии детекции лжи, связанного с изучением работы полиграфа и полиграфолога.

Вслед за Л.Г. Алексеевым мы не работаем с такими понятиями, как правда и ложь, в основе нашей деятельности лежит феномен намеренно скрываемой информации, рентной информации, которая может проявляться при предъявлении стимула в виде коротких

ответов ада>> и нет, в виде развернутых ответов, в виде актов мимики и пантомимики. В ситуации намеренно скрываемой информации эти акты будут рассогласованными и проявятся неконгруентно, что будет очевидно для подготовленного верификатора.

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

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

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

- механизм адаптации;
- структура убеждения;
- двойное послание или неконгруэнтное поведение, т.е. противоречие сигналов тела словам.

Все перечисленные особенности связаны между собой и вытекают одна из другой. Эмоция возникает в том случае, когда есть убежденность, а противоречивое послание возникает тогда, когда человек не верит в то, что говорит, т. е. убежденность отсутствует.

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

Глава 3. Что такое ложь. Детектор ошибок

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Человек не в состоянии обмануть свой детектор ошибок, который всегда дает нам сигнал о том, что мы собираемся сделать что-то не то, или что перед нами что-то новое, неизвестное. Этот конфликт запускает эмоцию страха (угроза наказания) или состояние вины или стыда когда нам становится неловко за то, что начне 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 назвали «детектором ошибок», который обмануть человек не может, поскольку практически невозможно обмануть самого себя.

Формирование “детектора ошибок” происходит в возрасте до трех с половиной-четыре лет. Поэтому уже в четыре года малыш, который находится в человеческом обществе, социализирован.

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

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

Глава 4. Ложь бывает разная

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

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

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

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

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

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

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

- потеря или утрата достоверных элементов информации,

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

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

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

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

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

1. Обманывающий извлекает выгоду за счет нанесения вреда другому человеку. Примерами этой разновидности лжи может быть:
 - обещание высоких дивидендов в каких-то мошеннических структурах, например, в финансовой пирамиде;

- утаивание информации о том, где хранятся похищенные деньги;
 - сокрытие факта измены мужа или жены.
2. Обманывающий извлекает выгоду без нанесения вреда другому человеку. Например, опоздавший ученик оправдывает свою задержку отсутствием транспорта. Ложь присутствует, но она не наносит другому человеку ущерб.
 3. Обман без извлечения выгоды. Это ложь из вредности, зависти, авантюризма, национализма, гражданского долга, тщеславия, легкомыслия. Хвастовство также может быть включено сюда как форма обмана, предполагающая зависть со стороны другого человека.
 4. Обман в пользу другого человека, ложь во благо.

Например, врач говорит неизлечимому больному, что он поправится.

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

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

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

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

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

1. Спасительная ложь - соблюдение общественного договора.
2. Истеричная ложь-привлечение к себе внимания.
3. Защитная ложь-выход из сложной ситуации.
4. Компенсирующая ложь-впечатлить собеседника.
5. Недоброжелательная ложь - выгода, корыстный интерес.
6. Сплетни-преувеличение, слухи.
7. Скрытая ложь - введение в заблуждение путем сообщения части правды.
8. Ложь из любовного опьянения Идеалистическое преувеличение.
9. Патологическая ложь - ложь постоянная, даже во вред себе.

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

В отличие от многих других авторов, которые детализируют различные формы лжи, мы считаем, что в этом нет практического смысла, поскольку умолчание и искажение, как показывает опыт, в большинстве своем очень четко проявляются в поведенческих стереотипах лжеца.

Однако необходимо учитывать, что в практике детекции лжи эти формы в чистом виде практически не встречаются, чаще они комбинируются между собой. Это обстоятельство позволяет нам ввести третью форму лжи комбинированную, гибридную.

Давайте более детально рассмотрим эти формы.

При умолчании лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложной, поэтому эта форма лжи является менее энергоемкой и, следовательно, более выгодной. Многие обманщики при выборе формы лжи предпочитают умолчание, потому что,

во-первых, не нужно создавать какую-то легенду; во-вторых, не нужно напрягать память (вспомним Авраама Линкольна, который говорил, что у него недостаточно хорошая память, чтобы лгать); в-третьих, умолчание менее предосудительно, чем искажение, поскольку оно пассивно. Однако умолчание является ложью, поскольку существует рентабельная информация и умысел ее скрыть.

При искажении лжец предпринимает дополнительные действия. Он не только скрывает правду, но и предоставляет жертве обмана взамен ложную информацию, выдавая ее за истинную. Искажение является более энергозатратным и более предосудительным, поэтому признаки утечки обмана являются более заметными, поскольку лжецу приходится продумывать, планировать свои действия и задействовать определенные механизмы, тратить свои ресурсы на то, чтобы донести до жертвы обмана нужную лжецу информацию, что приводит к неконгруэнтному поведению. И поэтому основная задача профессионального верификатора сделать все возможное, чтобы причастный из умолчания перешел в искажение.

Глава 5. Точка ориентировочного замирания или как мы принимаем решения

Как мы с вами уже знаем, любую реакцию запускает триггер (стимул - вопрос), т. е. чтобы увидеть реакцию лжи, мы должны задать человеку вопрос.

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.

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 И.П. Павлова. Когда И.П. 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.

Точка ориентировочного замирания может у разных людей появляться по-разному. У одних это будет едва заметная пауза, у других же пауза будет очень долгой.

Нужно помнить, что реакция ориентировочного замирания отличается от оборонительной реакции человека, которая, как мы помним, проявляется в базовых поведенческих реакциях «стой-бей-беги».

Когда человек принимает решение солгать, это означает, что мозг воспринимает окружающую ситуацию как опасность. Организм начинает работать иначе.

Организм человека - это сбалансированная система, стремящаяся к равновесию. Если у организма все нормально, на него ничего не влияет и в ближайшей перспективе не может повлиять, то организм работает, говоря метафорично, на правом серотониновом и эндорфиновом полушарии.

В случае восприятия стимулов окружающего мира как опасности мы переходим на левое логическое и адреналиновое полушарие коры головного мозга, именно оно отвечает за безопасность нашего организма в ситуа

Когда человек принимает решение сознательно говорить неправду, это происходит из-за того, что ситуацию внешнего мира человек воспринимает как угрозу его д концепции и его личности. После включения ориентировочной реакции у лжеца следом запускается механизм оборонительной реакции. С того момента как лжец начинает воспринимать верификатора как угрозу, у него начинает иначе работать весь организм.

Как мы и говорили ранее, в ситуации лжи включается «Детектор ошибок» - отдел коры полушарий головного мозга - и он отдает приказы всему организму: легкие требуют больше кислорода, кровь

более стремительно двигается по сосудам, доставляя кислород во все участки тела. Чем выше уровень стресса, тем интенсивнее участвуют все системы в восстановлении и гармонизации всего организма. Как правило, такие изменения происходят в течение 0,05 доли секунды.

Это особенно интересно наблюдать в поведении при частном лице. Отвечая на вопросы, касающиеся нейтральных тем, не имеющих отношения к ситуации проверки, опрашиваемое лицо расслабляется. Как только подходим к вопросам, касающимся проверочных тем, опрашиваемое лицо напрягается.

Говоря о точке ориентировочного замирания, нельзя не упомянуть такой феномен как адаптация.

В детекции лжи очень важно не только учитывать психоэмоциональное состояние человека в конкретный момент исследования, но и понимать, чем оно вызвано.

Под адаптацией понимается сложный процесс приспособления организма к различным условиям окружающей среды, в том числе неблагоприятным, который не прекращается ни на одно мгновение от момента зарождения организма до его смерти. В формировании адаптационной реакции принимают участие практически все отделы мозга.

У ребенка, впервые взявшего в руки карандаш для того чтобы написать первые в своей жизни палочки и крючки, наблюдается включение не только мышц, непосредственно участвующих в этом процессе, но и мимических, никак не относящихся к получению конечного результата. Приспособление к изменившимся внешним условиям должно обеспечиваться как адекватностью реакции, так и минимизацией платы за это.

В процедуре инструментальной и безинструментальной детекции лжи процесс адаптации проявляется как привыкание к самой процедуре проведения тестирования, к задаваемым вопросам,

несущим информацию о расследуемом событии. В развитии этого явления прослеживаются два этапа.

Отличительной чертой первого этапа адаптации является резкое усиление физиологических реакций организма при почти полной мобилизации всех функциональных резервов организма. Он возникает тогда, когда подозреваемому неожиданно предъявляется информация, которой, как он абсолютно уверен, верификаторы не располагают. В этом случае реакции на значимый вопрос, как правило, увеличиваются и проявляются во всех системах человеческого организма, а главное - в речи и признаках вегетативной нервной системы.

На втором этапе процесса адаптации наблюдается снижение уровня реакций почти до полного их исчезновения. Продолжительность, как первого, так и второго этапов определяется типом нервной системы обследуемого, его характерологическими и личностными характеристиками, функциональным состоянием, жизненным и криминальным опытом и значимостью для него возможных негативных последствий проводимой проверки.

С одной стороны, процессы адаптации являются очень важным фактором, позволяющим выживать человеку в экстремальных условиях. При проведении опросной беседы адаптацию можно рассматривать как защиту от воздействия на тестируемого негативных социальных последствий в случае его увеличения.

С другой стороны, в процессе исследования это нежелательное явление, снижающее точность выводов, а иногда делающее их фактически невозможными. Основная задача верификатора - не позволить опрашиваемому лицу адаптироваться к процедуре проведения исследования и поддерживать его на нормальном пороге реагирования на стимулы.

Вероятность неблагоприятного исхода - это еще один фактор, влияющий на величину эмоционального напряжения, при получении опрашиваемым лицом информации, несущей для него негативные последствия. Чем больше вероятность прогноза в

положительном исходе в сложившейся ситуации, тем меньше эмоциональное напряжение и тем проще происходит адаптация к вопросам и процедуре тестирования.

Иначе говоря, при правильно построенной процедуре проведения опросной беседы у не причастного человека на первом этапе резко включаются все физиологические механизмы и системы, организм готов к сопротивлению и неизвестности. При понимании того, что опрашиваемому лицу ничего не грозит, человек расслабляется и организм начинает функционировать в обычном режиме.

Для причастного характерна иная реакция. При неподготовленной лжи или при неправильно выбранной стратегии поведения лжец на протяжении всей проверки напряжен и полностью контролирует себя.

Если причастный попытался подготовиться, подготавливал легенду или получил информацию где-то со стороны о моделях противодействия, то при правильно построенной беседе на первом этапе демонстрируется дружелюбие и спокойствие, а к концу проверки физиологическое напряжение возрастает.

Глава 6. Как признаки ВНС помогают распознать ложь

Организм - это единое целое, следовательно, тело и сознание - части одной системы. Воздействуя на одно, мы можем увидеть другое и сделать из этого соответствующие выводы.

Признаки вегетативной нервной системы (ВНС) всегда были очень информативными, именно на них опирались первые модели детекции лжи и первые полиграфы. Так в Китае в качестве полиграфа применялась рисовая мука: человек держал муку во рту и ему задавали вопросы, если мука была сухой, он признавался виновным.

Когда девушка покраснела от смущения перед юношей, а юноша, понаблюдав, связал эти изменения с собой как со стимулом, вызвавшим их, с тех пор и появились психофизиологические исследования. С этого момента о психологических состояниях и эмоциях стали судить по физиологическим изменениям. Может, именно этот момент и стал отправной точкой, от которой начинается свой отчет безинструментальная детекция лжи.

Это явление и легло в основу психофизиологии. О психологическом состоянии одного человека всегда судили по какому-либо физиологическому изменению, например, по покраснению или побледнению, и считалось, что физиологическое изменение это более верное доказательство правды, нежели любые другие слова.

Более того, это явление легло в основу первых примитивных полиграфов или первых примитивных попыток детекции лжи. В Англии, если обвиняемый, опрашиваемое лицо, мог легко разжевать и проглотить кусок сухого черствого хлеба, его признавали правым. Похожие испытания проводились практически во всех странах.

Все эти способы проверки на невиновность основывались на том факте, что при стрессе активизируется определенная часть нервной системы, о которой поговорим позже, в результате чего уменьшается, замедляется слюноотделение.

Конечно же, нужно понимать, что эти методы детекции лжи были далеки от совершенства, потому что нужно заметить, что в основе данных приемов лежало представление о том, что причастный должен испытывать тревогу, от которой у него пересохнет во рту, уменьшится слюнный секрет и поэтому ему будет трудно прожевать или выплюнуть что-либо.

К сожалению, при рассмотрении этого факта игнорировалось, что и невиновный, то есть непричастный, особенно если это был тревожно-мнительный человек, мог быть напуган, у него тоже от этого могло пересохнуть во рту. Поэтому точность такой детекции лжи была достаточно слабой.

Одним из первых, кто занимался наблюдениями за телесными изменениями, как признаками связи психологического (психики, души) с физиологическим, был древнеримский врач Гален. Он заметил, что психические процессы тесно связаны с физиологическими и по ним можно не только определять разного рода изменения, а возможно даже каким-то образом лечить.

Изучая мозг свиней и быков, Гален предположил, что головной мозг является основой всей нервной системы человека. Гиппократ обратил внимание на то, что поведение человека меняется, если головной мозг поврежден при ранении.

Нервная система состоит из миллиардов нервных клеток-нейронов, которые связаны между собой электрическими или химическими связями. Место контактов нейронов называют синапсом.

Вся нервная система человека подразделяется на основную и периферическую. Основная нервная система состоит из головного мозга, ствола мозга и спинного мозга. Периферическая нервная система включает все нервные волокна, идущие от мозга ко всему телу.

Таким образом головной мозг взаимодействует с миром через периферическую нервную систему. Периферическую нервную

систему разделяют на соматическую и вегетативную или висцеральную, так как она управляет внутренними органами тела.

В свою очередь, ВНС разделяется на симпатическую и парасимпатическую нервную системы.

Основной задачей симпатической нервной системы является мобилизация функций всего организма в период опасности. Мобилизация организма связана с рядом реакций-начиная от расщепления гликогена в печени, из которого образуется глюкоза (дополнительный источник энергии) и заканчивая изменениями в дыхании, в области глаз и циркуляции крови.

Ни одной из этих реакций человек управлять не может, они являются адаптивным механизмом приспособления, выработанным в процессе эволюции. Действие симпатической системы охватывает всё тело и поддерживается достаточно долго. Именно этот факт позволяет нам при правильном подходе верифицировать правдивость или ложность высказываний.

Парасимпатическая нервная система является антагонистом симпатической и возвращает организм в нормальное функционирование. Эти системы всегда работают согласованно, поэтому некоторые факторы не могут быть точечными маркерами в детекции лжи. Например, расширение зрачка может быть связано как с работой симпатической, так и парасимпатической нервной системы.

Метод детекции лжи с применением полиграфа не бесспорен как в России, так и в США. Более того, полиграф запрещен в 23 штатах Америки. Не во всех остальных штатах полиграфные исследования принимают в качестве доказательств в суде. Эта же ситуация произошла и в РФ.

Одно из постановлений Верховного Суда призывает судей не принимать в качестве основного доказательства экспертизу с применением полиграфа, однако этот метод в руках профессионала является абсолютно надежным и позволяет получить результат в

99.9% случаев. Проблема не в приборе, а в профессионализме того, кто сидит за этим прибором.

В процессе работы у нас возник вопрос, если полиграф может регистрировать сигналы, то может ли это делать человек? Наш опыт свидетельствует о том, что это возможно, если выделить и описать основные маркеры лжи по признакам ВНС.

Многие специалисты в области технических средств детекции лжи пытались сделать прибор, определяющий правду и ложь по зрачку, однако потерпели фиаско.

Зрачок, с нашей точки зрения, абсолютно не информативен. Диаметр зрачка может меняться от 1,5 до 9 мм, реагируя на освещенность, всего за 0,2 сек. Он изменяется от сокращения сфинктеров глаза из-за различных процессов возбуждения и торможения при умственном усилии, поэтому говорить о валидности такого показателя сложно.

Поэтому для формата безинструментальной детекции лжи наблюдение за расширением или сужением диаметра зрачка является достаточно спорным и относиться к этому стоит весьма осторожно.

В связи с этим для нас более информативными будут являться все вопросы, связанные с четко выраженными феноменами, которые мы можем наблюдать невербально. В данном случае это так называемое мигание, которое может быть достаточно информативным для формата детекции лжи.

Периодичность морганий у разных людей различна. В 30-х годах прошлого столетия психофизиологи Э. Пондер и У. Кеннеди вычислили среднюю частоту миганий - 7,5 миганий в минуту, однако это не всегда так, у некоторых людей это значение может колебаться в пределах от 1 до 46 миганий в минуту.

При стрессе частота миганий резко увеличивается, поэтому верификатору, ведущему расследование, всегда важно установить

базовую линию поведения человека и обратить внимание на проверочные темы, именно на них частота морганий, как правило, увеличивается.

Увеличение числа миганий описал известный английский антрополог Д. Моррис, назвав их сигналами отключения. Он считает, что сигналы отключения возникают из-за противодействия двух систем - системы возбуждения и попытки успокоить себя путем контроля (торможения). Несогласованность этих процессов и приводит к такому явлению.

Когда человек говорит неправду, происходит следующий феномен - стимул из внешнего мира включает у него процессы возбуждения. В этот момент на сознательном уровне человек должен продемонстрировать состояние спокойствия. В связи с тем, что человек испытывает одно состояние, а демонстрирует другое, как раз возникают эти сигналы отключения - непроизвольное закрывание глаз, изменяется частота моргания.

Есть другой интересный феномен связанный с детекцией лжи. Когда человек говорит неправду, то он опирается на эмоцию страха. Когда он испытывает эмоцию страха, его позиция заключается в том, что он должен смотреть на источник опасности, смотреть на его действия и не сводить с него глаз. Это так называемый взгляд на две тысячи ярдов, который описывали психологи и исследователи, наблюдавшие за воинами из Афганистана, испытывавшими сильное потрясение - у них был оригинальный взгляд в никуда. Люди, совершившие тяжкое преступление, при предчувствии высокой угрозы наказания проявляют подобного рода взгляд, смотрят не мигая, не отводя взгляда от верификатора.

Мигание или сигналы отключения - это действия, которые блокируют входящие сигналы в ситуациях, когда человек переживает определенного рода стресс.

Еще один из важных элементов, на который мы будем обращать внимание, - это дыхание. Дыхание является очень важным инструментом в области детекции лжи.

Нужно понимать, что не у всех людей дыхание может являться ярко выраженным признаком, есть некоторые опрашиваемые лица, у которых дыхание не являлось ярко-выраженным феноменом. У таких людей мы можем не заметить изменения в дыхании даже при сильной угрозе наказания. Потому что это люди, которые занимаются спортом, это могут быть тренеры имеющие больше 10-20 лет занятий различными видами спорта, боевыми искусствами, йогой.

Очень важно обратить внимание на людей, которые занимаются подводными видами спорта (плаванием), потому что дыхание может быть абсолютно неинформативным признаком и изменение дыхания мы можем не заметить.

Ритм дыхания является одним из старейших видов психопоказателей, на которые всегда опиралась детекция лжи, как инструментальная, так и безинструментальная. Приведу в пример высказывание одного из наших наставников - Александра Петровича Сошникова, который говорил: "есть дыхание - есть причастие, смотрите за дыханием", особенно это касается особо тяжких преступлений, убийств, заказных убийств.

Если мы говорим о дыхании, то нужно понимать, что воздух, поступающий в легкие во время вдоха, снабжает кислородом протекающую по легочным капиллярам КРОВЬ. Одновременно из крови выходит окись углерода и другие вредные продукты метаболизма, которые выводятся наружу при выдохе. Между интенсивностью мышечной работы совершаемой человеком и потреблением кислорода существует простая линейная зависимость.

Чем выше уровень угрозы наказания, тем информативнее дыхание. Его легко можно увидеть, для этого не нужно присоединять датчики полиграфа. Проводя многочисленные проверки, мы обратили внимание на то, что у полных людей дыхание более выражено и более заметно в связи с тем, что организм требует больше кислорода:

Следующий параметр - бледность кожных покровов.

Продолжая говорить о работе вегетативной нервной системы в безынструментальной детекции лжи, необходимо упомянуть такой важный инструмент, как температура и изменение цвета кожи. Когда появляется информация о том, что вопрос, который предъявил верификатор, является для человека опасным, то нужно понимать, как работает кожный покров.

Температура кожи зависит от периферического кровообращения. Когда включается активизация симпатической нервной системы, в результате симпатической активации происходит снижение температуры кожи и уменьшение диаметра периферических артерий. Этот процесс получил название вазоконстрикция.

Противоположным процессом является вазодилатация с. Это расширение периферических артерий при снижении симпатического тонуса, в этот же момент происходит повышение температуры кожи.

Температура кожи в первую очередь реагирует на изменение окружающей среды, но в ситуации детекции лжи изменение температуры кожи происходит от предъявляемых вопросов, которые формируют угрозу наказания. В данном случае этим управляет гипоталамус - он управляет как терморегуляторным потоотделением, так и периферическим кровообращением. Температура кожи определяется взаимодействием этих механизмов.

Многие исследователи обратили внимание, что при обычной комнатной температуре можно выявить реакции на психологический стресс. Ученые обнаружили систематические изменения температуры кожи, когда испытуемые рассказывали о своей жизни, описывая такие эмоции, как смущение, депрессия, тревога.

Все эти изменения были связаны со снижением температуры пальцев рук и ног, а вот эротическое возбуждение, состояние

медитации, расслабления и других позитивных эффектов вызывало повышение температуры пальцев.

Это очень важный феномен, который можно использовать в детекции лжи. Когда человек говорит неправду, его температура резко падает. При опасности кожа холодеет, что происходит из-за сужения артерий и расширения капилляров.

Цвет кожи зависит от состояния капилляров. Теплая кожа указывает на то, что стенки артерий и артериол расслаблены, капилляры не расширены, а бледная синеватая холодная кожа говорит о сужении артерий и расширении капилляров. Поскольку это связано с состоянием стресса, мы можем обратить на это внимание.

Также можно определить говорит правду человек или нет по появлению на лбу и лице пота, потовые железы могут быть информативным инструментом с точки зрения детекции лжи.

Как показали исследования в области психофизиологии, активность потовых желез является отражением определенных событий, проходящих в мозгу человека. Проведение разных опытов учеными Тейлором, Уинстоном и Бернштейном показали, что ключевым элементом для реакции потовых желез оказалась психологическая значимость.

Это сложный конструкт вроде тех, что встречаются в социологических исследованиях; дело в том, что человек реагирует на определенные стимулы и слова в зависимости от того, приятные они или опасные. Они связаны закономерным образом с интенсивностью внутренних переживаний.

Как правило, большая интенсивность потоотделения на бледном лице свойственна полным людям. Испарина выделяется как на руках, так и на лбу человека. Это показатель того, что человек демонстрирует, что у него есть умственное или физическое напряжение.

Пот проявляется вне зависимости от температуры. Даже в холодном помещении люди, которые опасаются результатов проверки, пот выделяют достаточно интенсивно.

Естественно, при выделении пота люди начинают активнее прикасаться к лицу, пытаясь стереть с лица пот это тоже может быть информативным признаком, который может быть полезным для верификатора.

Уменьшение слюнного секрета связано с тем, что в ситуации стресса силы организма направлены на сопротивление, угнетаются все системы пищеварения, соответственно, у причастного уменьшается слюнный секрет и возникает сухость во рту.

В среднем за сутки у человека выделяется 1-2,5 литра слюны. Слюноотделение (саливация) крупных желез происходит рефлекторно, когда в рот попадает пища, путем раздражения чувствительных нервных окончаний, либо при воздействии условных раздражителей вид запах-пища.

Мелкие слюнные железы работают постоянно, увлажняя слизистую оболочку рта. Слюноотделение всегда находится в формате работы вегетативной нервной системы. Стимуляция парасимпатических нервных окончаний приводит к тому, что появляется большое количество слюнного секрета с низким содержанием белка. Когда возникает симпатическая стимуляция, это приводит к секреции малого количества вязкой слюны. Отделение слюны уменьшается при стрессе.

Когда мы говорим о причастном человеке, данное лицо всегда находится в состоянии стресса. В связи с этим на протяжении процедуры проверки у опрашиваемого лица пересыхает во рту. Он делает все, чтобы увеличить число слюнного секрета.

Опрашиваемое лицо может прибегать к дескрипторам, к жестам, которые позволяют ему смочить слизистую оболочку рта, в связи с этим проявляются такие движения, как облизывания языком внутри рта, закусывание губ, попытка вызвать из организма как можно

больше слюноотделения путем произвольных жевательных движений. Количество слюнного секрета увеличивается и в районе рта совершается двигательная активность.

При этом опрашиваемое лицо зачастую обращается с просьбой к верификатору, чтобы выпить воды. Причастные люди, как мы шутим, воду не пьют, а едят. При проведении исследования опрашиваемый может пить от одного до двух литров воды и это служит информативным признаком.

Голос может быть также информативным признаком в распознавании лжи. Когда мы беседуем с человеком, при выделении адреналин воздействует на голосовые связки, когда человек говорит неправду, голосовые связки напрягаются и голос теряет свое нормальное поведение. Когда связки напрягаются, они теряют эластичность, что меняет окрас речи. Когда человек отвечает на значимый вопрос и при этом говорит неправду, одним из информативных признаков будет являться понижение голосовой интонации. Понижение голосовой интонации - это признак неуверенности в ответе.

Еще один информационный признак - это так называемый фальцет, когда человек срывается на проверочном вопросе, он показывает состояние страха и управлять своими эмоциями он уже не может окончательно. В данной теме, когда человек срывается на фальцет - это информационный признак того, что вы подошли в зону, где можно копать глубже, это зона намеренно скрываемой информации.

Нужно обращать внимание на изменение тона голоса, на изменение тембральных характеристик.

Говоря о голосе нельзя не отметить признак, который тоже может свидетельствовать о том, что человек говорит неправду; в связи с изменением работы голосовых связок им необходимо придать эластичность, для чего человек должен прокашляться.

Верификатору необходимо обратить внимание на число так называемых прокашливаний и попыток придать голосовым связкам

эластичность. Различные звуки "гмы", "хмы", различного рода проявления прокашливаний могут быть информативным признаком обмана.

Еще один важный показатель, который связан с голосовыми изменениями во время лжи - это динамика темпа речи. При лжи динамика темпа речи характеризуется более резкими отчетливыми колебаниями, нежели при правильной эмоциональной интонационной речи. Отчетливо проявляется так называемая пауза хезитации и беглые периоды речи.

Дело в том, что с возникновением затруднений при выборе слов темп речи может особенно снижаться именно в эти периоды, даже в том случае, когда человек начинает излагать уже подготовленную легенду в так называемых беглых участках речи. В таких случаях в речи появляются обычные модели и клише, которые человеком были заранее заучены.

В этот период времени голосовые связки работают достаточно спокойно, потому что это уже была проработанная ситуация, однако, здесь нужно понимать, что динамика темпа речи лучшего человека в данном случае всегда будет характеризоваться именно более резкими колебаниями. Это связано с тем, что голосовые связки работают в данный момент несогласованно.

В таких случаях будет появляться достаточно большое число пауз, потому что в этот момент головному мозгу нужно взять время на обдумывание какую же следующую фразу произнести.

Глава 7. Как в речи появляется ложь

Речь представляет собой уникальный феномен, отличающий нас от всего остального животного мира. Речь позволяет обмениваться смыслами в сообщениях, 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 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 не только определяет правдивость или ложность высказывания, но и создает такую реальность, в которой возможно признание человека.

П. Экман уделяет внимание мимическим признакам обмана, считая их наиболее верными.

Я позволю себе не согласиться с уважаемым ученым, поскольку более 20 000 полевых исследований, прове денных мной и моими коллегами верификаторами и по лиграфологами, доказали, что речь

является самым информативным каналом, позволяющим сделать достоверный вывод о ложности или правдивости высказывания, в отличие от лица.

Лжец может контролировать свою мимику путем нейтрализации эмоциональных проявлений, а речь контролировать не может, поскольку она является стратегией мышления и поведения человека.

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» на первое место в детекции лжи ставит речь как наиболее точный и информативный канал распознавания.

Американский полиграфолог Натан Гордон-директор Академии научно-следственного обучения, разработал технику интервью «судебной оценки» 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, и мимических экспертиз.

В своей деятельности мы также в большей степени делаем акцент на речевых проявлениях, нежели на мимических признаках обмана.

Перед тем как мы с вами разберем психолингвистические особенности речи причастного и посмотрим, чем они отличаются от речи не причастного человека, нам нужно будет понять, почему речь является столь информативным каналом, превосходя иные каналы передачи информации.

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 важную информацию, но не сообщает ложную. Умолчание в данном случае становится менее энергозатратным и энергосберегающим.

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 нашей точки зрения, это все равно ложь, поскольку есть причина лжи, а именно намеренно скрываемая важная 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 провокативный вопрос, люди даже не понимают, что, тем самым они дают верификаторам понять, что скрываемая человеком информация находится в данной проверочной теме.
- “Я вам ничего не скажу» - это еще один забавный с нашей точки зрения стереотип поведения лжеца. Когда

опрашиваемое лицо выдает подобного рода высказывания, сразу становится понятно, что есть что скрывать.

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

Искажение - основная форма лжи. В искажении лжец не только не сообщает правдивой информации, но и взамен предоставляет ложную. А значит, искажение является более энергозатратным, а значит 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 формирует 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 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 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.

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. При ответе на вопросы о возможном участии его или кого-либо еще в проверяемой ситуации стараются увеличить круг подозреваемых.

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».

3. Причастное лицо старается представить совершенное событие исходя из другой модели восприятия мира: Да ва ме 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 он нанес ущерб. Как правило, он использует местоимения и не называет жертву по имени: тот человек, та женщина, начальник, он, она, они. Причастный 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, сужает круг подозреваемых, защищает своих друзей и близких.

Психолингвистический стереотип

2. Обсуждение личности преступника в отношении события преступления и личности преступника использует жесткие формулировки: кража, убийство и т. д. Не извиняет личность преступника и использует в его отношении 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 жестиком, жестиком, которая соответствует содержанию речи, дополняет ее.

Рассмотрев общую тенденцию речи лжеца, необходимо рассмотреть 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 т.п.

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 с ней 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 на работу - от момента написания резюме до собеседования о приеме на работу.

Все действия в этом контексте связаны с ложью. Многие кадровые агентства готовят к прохождению собеседования. Они учат кандидатов отвечать на прямые проверочные вопросы социально приемлемыми фразами и использовать увертки при сложных для кандидата вопросах.

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

Эмфаза (от др.-греч. «выразительность») - эмоционально-экспрессивное выделение какого-либо значимого элемента высказывания или его смысловых оттенков. Как правило, эмфаза свидетельствует нам 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 оговорки 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 все о себе.

Тирады-это еще один способ, которым выдают себя лжецы. Тирада отличается от оговорки (речевой утечки) и увертки. Здесь ошибкой является не одно слова или фраза, а большой набор фраз, зачастую эмоционально окрашенных.

Опрашиваемый таким образом старается не допустить верификатора к скрываемой информации, взбалтывая 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 по следствий.

Глава 8. Как определить ложь по жестикуляции

Распознавание лжи по жестам еще более спорный момент, нежели даже лицо, хотя для современного обывателя трактуется как наиболее точный. К этому приложил руку известный инфобизнесмен Аллан Пиз, опубликовавший в начале 1990-х гг. книгу «Язык телодвижений», в которой попытался описать сложный язык телодвижений в очень упрощенной форме.

Взяв за основу работы известных антропологов А. Меграбяна, Д. Эфрона, Д. Морриса А. Пиз сильно упростил их исследования и сделал их доступными обывателю. Описав невербальные проявления человека в формате даже не научно-популярной литературы, а в жанре популярной книги: «если человек прикасается к носу, значит лжет».

К сожалению, вульгаризация - это участь всего, что становится массовым.

Автору приходилось писать много негативных отзывов на методические пособия, рекомендованные в органах МВД, ФСБ и в других силовых ведомствах, в которых не вербальные маркеры, описанные А. Пизом, трактовались как верные признаки лжи и на них рекомендовалось делать акцент при анализе правдивости или ложности высказывания в процессе допроса подозреваемых.

Без глубокого понимания возникновения человеческих жестов, причины их появления в разных коммуникативных контекстах, говорить о достоверности этих показателей в рамках детекции лжи мне кажется затруднительным.

Невербальные сигналы человеческого тела в рамках наших исследований, мы считаем второстепенным информативным признаком, т. е. не только не основным, но даже не дополнительным.

Разрабатывая методологию безынструментальной детекции лжи, мы все жесты разделили на два основных класса коммуникативные и некоммуникативные.

Коммуникативные жесты - это жесты, которые сопровождают речь (иллюстраторы, регуляторы) или сами являются речью (эмблемы).

Некоммуникативные-это жесты, позволяющие человеку обрести в сложной ситуации стресса покой, так называемые жесты-адапторы (самоадапторы и манипуляторы).

Несмотря на осторожное отношение к использованию интерпретации жестов для целей детекции лжи надо признать, что в языке телодвижений есть один верный признак обмана - эмблематическая оговорка или утечка, которая возникает, когда человек не верит в то, что говорит, т. е. тело противоречит словам.

Как мы уже говорили выше, эмблема - это коммуникативный жест, который не сопровождает речь, а по сути сам является речью. Эмблемы и эмблематические знаки являются прото языком. Эмблемами общались наши пращурь, не знавшие и не владевшие языком в современном его виде.

Значение жестов-эмблем однозначно трактуется всеми представителями данной культуры или субкультуры (например, жест «пожатие плечами и разведение рук в стороны» близок к вербальному «не знаю» или «что я могу сделать?»).

С помощью эмблем можно передать практически любое сообщение, включая фактологическую информацию, приказание, выражение личного отношения к происходящему и чувства.

Жесты-эмблемы последнего типа П. Экман обозначил термином «референтные выражения» (не имеющим ничего общего со сходным лингвистическим термином). Референтные выражения существенно отличаются от эмоциональных выражений тем, что содержат указание на конкретную эмоцию и одновременно

сигнализируют окружающим, что исполнитель жеста на самом деле данных чувств не испытывает.

Жесты-эмблемы могут быть иконическими и символическими.

Иконические жесты возникают в человеческой культуре путем копирования реальных объектов и производимых с ними действий. Примером такого копирования может служить жест, обозначающий телефон, жест, имитирующий процесс курения (движение рукой с воображаемой сигаретой, зажатой между указательным и средним пальцами и имитация движений губами, выпускающих дым изо рта), жест восхищения женщиной (воспроизведение в воздухе очертаний фигуры), изображение рогов с помощью приставленных по бокам головы пальцев.

В отличие от иконических, символические жесты понятны только посвященным, так как не содержат в себе прямого отражения облика изображаемого предмета или действия. Таковыми являются знак «все отлично» (поднятый вверх большой палец), жест-дразнилка (приставленная к носу раскрытая ладонь с растопыренными пальцами), жест «не все дома» (движение приставленной к виску растопыренной ладонью или круговые движения у виска указательным пальцем) или знак «победа» в англоязычных культурах (буква V, воспроизведенная расставленными указательным и средним пальцами).

Понимая, что жесты-эмблемы являются прото языком и передаются из поколения в поколение, закрепляются культурными традициями, можно предположить, что в случае внутреннего конфликта они могут каким-либо образом проявиться. Правдоподобность этой гипотезы подтвердил П.Экман.

Эмблематическая оговорка может являться верным признаком лжи говорящего. Критериями, по которым мы можем судить об эмблематической оговорке, являются следующие:

1. Оговорка проявляется, как правило, вне привычной позиции. Эмблемы демонстрируются намеренно, они передают какой-то

сигнал, послание, а эмблематическая утечка как бы произвольно вырывается наружу, потому и проявляется вне привычной позиции.

2. Оговорка может проявляться не полностью, а частично.

Например, одностороннее поднятие плеча при вербальном уверенном утверждении, является неполным проявлением эмблемы «сомнение», которое демонстрируется поднятием плеч вверх и разведением рук в сторону при вытянутых и перевернутых вверх ладонями рук.

3. Оговорка может характеризоваться чрезмерной «сломанностью» при демонстрации эмблем.

Мы уже говорили о том, что лжецам при попытке лжи свойственна телесная асимметрия. Можно предположить, что при попытке сознательного контроля и подавления эмоций эмблематическая оговорка принимает на себя часть этой телесной асимметрии.

Во время проведения опросной беседы, верификатор может увидеть эмблематические утечки у опрашиваемого лица, однако они могут и не проявляться. Несмотря на то, что эмблематические оговорки и являются достаточно достоверным признаком лжи, полностью опираться только на них верификатор не может.

Более информативным признаком состояния стресса являются некоммуникативные жесты - так называемые жесты-адапторы.

Известный антрополог Д. Моррис называет их еще и жестами самоуспокоения. К ним человек прибегает бес сознательно, чтобы вернуть себе в ситуации стресса душевный покой. Жесты-адапторы, как правило, связаны с прикосновением к себе, к своему телу.

Наблюдая за уровнем проявления жестов-адаптеров, можно судить об уровне стресса человека. Чем выше жесты-адапторы, тем выше уровень стресса. Когда человек закрывает руками лицо, в разных

контекстах мы с уверенностью можем говорить о стыде, позоре или горе.

К адаптационным жестам относят также жесты манипуляторы, которые выполняют ту же функцию, что и жесты-самоадапторы, но в основе их лежат манипуляции с предметами: ручкой, очками, телефоном, украшениями, аксессуарами. Классическое проявление манипулятора - это стряхивание с одежды несуществующих пылинки.

Жесты-манипуляторы используются лжецом в двух случаях: чтобы замаскировать точку ориентировочного замирания (неконтролируемую паузу перед ответом) или чтобы в период проведения манипуляций придумать правильный ответ на вопрос. Для того чтобы скрыть длительную паузу, как правило, используют отпевание чая или кофе из чашки, длительную затяжку сигаретой или ее прикуривание (нарочито долгое), ряд других манипулятивных действий.

Понимая причину возникновения жестов манипуляторов, верификатор при задавании проверочного вопроса в случае наличия жеста-манипулятора в правдивом ответе должен его перепроверить, задав через некоторое время вопрос в иной формулировке.

Еще одним типом жестов, свойственным человеку, являются иллюстраторы-жесты, сопровождающие речь.

Интерпретировать жесты-иллюстраторы нужно еще более осторожно, чем жесты-эмблемы и адаптеры. На интенсивность проявлений жестов-иллюстраторов оказывает влияние характер человека (есть тип людей, которым интенсивная жестикуляция не свойственна), оказывает влияние культура и культурная принадлежность. Согласитесь, что есть разница в жестикуляции между итальянцами и представителями финно-угорских народов.

Поэтому одной из задач верификатора на этапе установления базовой линии поведения является определение интенсивности проявления иллюстраторов в норме.

Обычно нормальное проявление иллюстраторов можно отследить, разговаривая на темы семьи, хобби, увлечений.

Человек старается контролировать себя в присутствии наблюдателя или группы наблюдателей. С детства нас учили вести себя прилично, соблюдая нормы этикета. Считается, что в присутствии других людей, неприлично ковырять в носу, чистить уши, грызть ногти, ковырять прыщи и т. д. Совершать жесты, которые мы называем жестами самоочищения. Их П. Экман относит к жестам манипуляторам. Мы выделяем их в отдельную категорию жестов и поведения.

К этим жестам человек прибегает тогда, когда считает, что его никто не видит. Собеседник отвернулся, мы вы давили надоевший прыщик. Собеседник повернулся, мы сделали вид, что его внимательно слушаем. Или мы начинаем совершать эти действия бессознательно, если у нас есть ощущение, что нас никто не видит.

В жизни мы очищаем себя, как правило, наедине с собой, когда нас никто не видит, мы находимся в полном состоянии погружения в себя, сосредоточены на себе, а главное-нам безопасно.

Для детекции лжи эта причина возникновения жестов самоочищения может быть достаточно информативной и значимой.

в ситуации опросной беседы, а особенно это может быть информативно в случае проведения групповой беседы, наличие жестов самоочищения в невербальном поведении человека говорит об отсутствии эмоции страха, отсутствии интереса к расследуемому событию и является дополнительным маркером непричастности человека.

О лжи жесты самоочищения свидетельствуют тогда, когда опрашиваемое лицо сообщает о сильном душевном переживании,

но при этом демонстрирует действия самоочищения, например, грызет ногти.

Еще один информативный признак, который можно отнести к информации о наличии обмана, - это отсутствие любой жестикуляции на протяжении всей опросной беседы.

Некоторые лжецы, желая не выдать себя, пытаются контролировать все телодвижения и мимику. Это выглядит так, словно человек задеревенел. При этом речь становится краткой, логичной и эмоционально не окрашенной.

Такое поведение мы сразу определяем как информацию о наличии обмана.

Часто лжецы не понимают, что попытка подавить в себе все является доказательством сокрытия информации.

Глава 9. отражение лжи в мимике

В рамках наших исследований в распознавании лжи мы делаем акцент на вербальные проявления лжи, обращая внимание на мимику в меньшей степени. Мы считаем, что лицо и мимика менее информативный инструмент, чем речь.

Однако заниматься безыструментальной детекцией лжи и не обращать внимания на мимические экспрессии по меньшей мере непрофессионально, по большей преступно.

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 эмоций. 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 и детализацию при использовании этих систем и слабую применимость для реальных расследований и 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).

Прежде, чем мы перейдем к описанию того, как использовать мимику при распознавании лжи, необходимо вспомнить, что мимика и ее проявления непосредственно связаны с эмоциями. У каждой базовой человеческой эмоции есть точное отражение ее на лице.

Эмоции, также как и вегетативная нервная система, - эволюционный механизм, сформированный человечеством в течение миллионов лет эволюции. Эмоциями, как и вегетативной нервной системой, произвольно управлять человек не может.

Универсальность проявления эмоций на всех континентах и у всех народов позволяет точно считывать внутренние переживания человека в текущий момент. Наблюдая за людьми в естественных условиях, мы видим, когда человек радуется, печален или испытывает чувство страха или тревоги.

Автор психо эволюционной теории эмоций Роберт Плутчик понимает под эмоциями «цепи событий со стабилизирующими обратными связями, которые поддерживают поведенческий гомеостаз.

Происходящие в среде события подвергаются когнитивной оценке, в результате оценки возникают переживания (эмоции), сопровождаемые физиологическими изменениями. В ответ организм осуществляет поведение, призванное оказать эффект на стимул». С точки зрения детекции лжи, это определение кажется нам наиболее точным.

Если эмоции - это события со стабилизирующими обратными связями, то они должны стабильно проявляться при предъявлении стимула, т. е. при понимании причины возникновения эмоций, мы можем декодировать внутренние репрезентации человека и зафиксировать их.

Благодаря осознанию того, что эмоции являются петлями обратной связи, в безынструментальной детекции лжи возникли провокативные вопросы.

Но прежде чем говорить о способах их использования, Давайте рассмотрим структуру базовых эмоций и их отражение на лице человека, а также поймем, о чем свидетельствует та или иная эмоция

Базовые эмоЦИИ-ЭМОЦИИ, которые одинаково проявляются у представителей различных культур, проживающих на разных континентах.

Критерии базовых эмоций:

- имеют отчетливые и специфические нервные субстраты;
- проявляют себя при помощи выразительной и специфической конфигурации мышечных движений лица (мимики);
- влекут за собой отчетливое и специфическое переживание, которое осознается человеком; возникли в биологических процессах;
- в результате эволюционно оказывают организующее и мотивирующее влияние на человека, служат для его адаптации.

Все базовые эмоции имеют структуру, критерии и причину возникновения.

Рассмотрим теперь более подробно каждую из базовых эмоций. В зависимости от уровня переживания и скорости возникновения, эмоция может отражаться полностью, быть смазанной или представляться в смешанной форме.

Эмоции, так или иначе, всегда транслируются на одном из этажей человеческого лица.

Отражение эмоции либо ее части на одном из этажей лица называется верными признаками эмоции.

Микровыражения эмоций были открыты не так давно, но именно они могут являться признаками лжи говорящего.

Рассмотрим базовые эмоции:

Печаль

Причина: невосполнимая утрата значимого критерия.

Аналоги: грусть, тоска, ностальгия, уныние, безнадежность, скорбь.

Последствия: заторможенность, сокращение коммуникаций.

Признаки фальши: отсутствие верных признаков в районе лба.

В печали страдания переживаются приглушенно, т. е. более спокойно. Ввергнуть в печаль может что угодно, но чаще всего люди печалются о потерях. Потери благоприятных возможностей, выгод, непредвиденные обстоятельства или пренебрежение со стороны других людей.

Печаль редко бывает кратковременной, обычно она длится от нескольких минут до нескольких дней и даже лет.

Печаль пассивна. Печальные люди не желают действовать, остаются неподвижными.

Гнев

Причина: угроза значимому критерию, которую можно и нужно устранить.

Аналоги: раздражение, зависть.

Участие: активное.

Время: прошлое -настоящее.

Последствия: вербальная и невербальная агрессия.

Признаки фальши: отсутствие движений крыльев носа и отсутствие горизонтальных морщин на лбу.

Действия, вызванные гневом, скорее всего, будут направлены на удаление препятствий посредством физической и вербальной агрессии.

Замечание: при проявлении гнева изменения происходят по всему лицу. Если это не так, то выражение остается неясным. Нужна дополнительная информация.

Удивление

Причина: факты, не соответствующие модели мира.

Аналоги: потрясение, интерес, оживление.

Время: настоящее.

Последствия: замешательство.

Признаки фальши: напряжение в губах, губы сомкнуты или уголки оттянуты назад.

Удивление - самая кратковременная эмоция. Удивление возникает внезапно. Если у вас есть время подумать о событии и поразмыслить о том, удивляет вас произошедшее или нет, это означает, что вы не испытали удивления. Удивление исчезает так же быстро, как и возникло.

Страх

Причина: факторы, угрожающие критерию, на которые невозможно повлиять

Аналоги: беспокойство, опасение, настороженность.

тревожность, испуг, ужас.

Время: настоящее.

Последствия: замешательство, ступор, прерывание коммуникации.

Признаки фальши: отсутствие морщин в районе лба.

Люди боятся причинения любого вреда. Вред может быть физическим, моральным или тем и другим одновременно. Физический вред может быть самым разным от незначительного, до тяжелого, угрожающего жизни человека. Моральный - тоже варьируется от незначительного, вроде обид, до серьезных душевных травм.

Отвращение

Причина: нарушение значимого ассоциированного критерия.

Аналоги: омерзение, гадливость, неприязнь.

Время: настоящее.

Последствия: сокращение коммуникации, отстройка, диссоциация.

Признаки фальши; нижние веки напряжены, отсутствие изменений в дыхании.

Отвращение обычно подразумевает реакцию отталкивания и уклонения, целью которой является удаление объекта от индивида или уклонение индивида от контактов с объектом.

Часто отвращение используют для маскировки гнева, потому что в некоторых обществах существует табу на проявление гнева.

Презрение

Причина: сравнение удовлетворения и нарушения критерия.

Аналоги: пренебрежение, надменность.

Время: прошлое-настоящее - будущее.

Последствия: ролевые взаимоотношения. Презрение во многом родственно отвращению, но имеет и свои отличия. Презрение можно испытывать только к людям и к их поступкам, но не ко вкусам, запахам или прикосновениям. Проявляя в своей неприязни к людям и их поступкам элемент пренебрежения, вы ощущаете по отношению к ним свое превосходство. Их поведение отвратительно, но вы, испытывая к ним презрение, не обязательно порываете отношения с ними.

Счастье

Причина: удовлетворение всего, что хочет человек

Аналоги: восторг, ликование, блаженство, восхищение.

Последствия: расслабление, коммуникабельность.

Признаки фальши: напряжение мышц вокруг глаз. Движение / напряжение бровей. Напряжение скул и мышц нижней челюсти.

Радость - это эмоция, которую хотят испытывать большинство людей. Людям нравится быть радостными, поскольку это позитивная эмоция.

Давайте теперь обратимся к механизму применения провокативных проверочных вопросов в безынструментальной детекции лжи. Схема его применения представлена в следующей таблице.

	ПРАВДА	ЛОЖЬ
ВЕРЮ	РАДОСТЬ (сенсорное удовольствие)	ПРЕЗРЕНИЕ
НЕ ВЕРЮ	УДИВЛЕНИЕ – ГНЕВ!!!	СТРАХ

Рассмотрим использование этого алгоритма в процедуре детекции лжи.

Опрашиваемое лицо сообщает нам некую информацию. Верификатор говорит, что верит ему. Причиной появления эмоции радости является удовлетворение критериев.

Наблюдая на лице человека радость, мы можем в этом случае с полным основанием говорить о причастности человека к расследуемому событию.

Если человек причастен и мы сообщаем ему, что мы ему верим, 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 верификаторах».

Фальшивые эмоции

При демонстрации фальшивых эмоций лжец может попытаться смягчить внешнее проявление испытываемой эмоции, модулировать выражение этой эмоц ил фальсифицировать эмоцию, что также отразится на лице

Рассмотрим все эти приемы.

Смягчение.

При смягчении выражения лица лжец добавляет к уже существующему выражению лица некий дополнительный сигнал -комментарий.

Для смягчения выражения лица чаще всего используется улыбка; она добавляется в качестве маскировки к любым негативным эмоциям, в случае детекции лжи к страху или презрению.

Такая улыбка сообщает верификатору, что опрашиваемое лицо держит себя в руках и контролирует себя. Помимо улыбки к основному выражению лица может примешиваться некая дополнительная эмоция.

Если опрашиваемое лицо в случае его причастности к расследуемому событию проявляет страх при вопросах верификатора, то может добавить к своему выражению лица элемент отвращения или презрения в качестве направляемого верификатору сообщения о том, что вы противны или отвратительны из-за того, что он сейчас испытывает неловкость или страх.

Сама эмоция и сила испытываемой эмоции не изменилась по своей интенсивности, как при моделировании, и не оказалась скрытой или замененной на выражение неиспытываемой им эмоции, как при фальсификации.

Смягчение выражения наиболее умеренная форма фальсификации эмоций и управления своим состоянием и лицом. Оно искажает выражение лица очень мало, и искажение передаваемого сообщения оказывается минимальным, а свидетельства смягчения являются для верификатора достаточно очевидными.

Модулирование

При модулировании выражения лица лжец корректирует его интенсивность. Просто усиливается или ослабляется интенсивность сообщения.

Есть три способа модулирования выражения лица: лжец может менять количество вовлекаемых областей лица, длительность сохранения выражения или изменять амплитуду сокращений лицевых мускулов.

Обычно, когда люди модулируют, то есть усиливают или ослабляют выражения своих эмоций, лжецы используют все три метода.

Фальсификация

При фальсификации выражения эмоции на лице лжец демонстрирует ту эмоцию, которую не испытывает (симуляция), или не показывает ничего, когда в действительности испытывает какую-то эмоцию (нейтрализация), или скрывает испытываемую эмоцию под выражением другой эмоции, которую в действительности не испытывает (маскировка).

В случае симуляции лжец пытается создать впечатление, что действительно переживает какую-то эмоцию, когда фактически не испытывает никаких эмоций

Это поведение свойственно людям истероидного типа. В случаях, когда они причастны, истероиды демонстрируют большое число эмоций переживания и горя хотя на самом деле их не испытывают, проверяя верификатора на эмоциональное вовлечение.

Для симулирования эмоции, такие люди запоминают и воспроизводят ощущения того, как выглядит нужное эмоциональное выражение на лице, как выглядит пантомимика и жестикуляция, беря информацию как если бы «изнутри», чтобы сознательно демонстрировать верифи которую нужное эмоциональное послание. Это называется симуляцией.

Нейтрализация полностью противоположна симуляции.

Опрашиваемое лицо испытывает сильную эмоцию, но пытается выглядеть так, будто не испытывает ничего, кроме равнодушия.

Нейтрализация - это предельная форма контроля и подавления эмоций, при которой выражение лица модулируется так, чтобы интенсивность отображения переживаемой эмоции была нулевой. Обычно у опрашиваемого лица проявляется маска безразличия.

Осуществить нейтрализацию достаточно сложно, особенно если эмоциональную реакцию вызвало какое-то серьезное обстоятельство.

При использовании нейтрализации опрашиваемое лицо выглядит чересчур одеревеневшим или напряженным, что достаточно заметно профессиональному верификатору и, как правило, к такому типу поведения прибегают эмотивы или эпилептоиды.

При маскировке опрашиваемое лицо симулирует эмоцию, которую в действительности не испытывает, чтобы замаскировать или скрыть истинную, которую испытывает в данный момент. Лжецы прибегают к маскировке, потому что им проще скрыть одно выражение лица под другим, чем пытаться не выразить на лице ничего и не быть пойманным при использовании нейтрализации.

Как правило, лжецы маскируют одну негативную эмоцию другой: например, страх гневом или отвращением, а иногда маскируют радостное выражение презрением и т.д.

Заключение

Для того, чтобы быть успешным в сфере определения лжи, нужна постоянная практика. Очень важно сформировать фокусы внимания на поведенческих особенностях как лжецов, так и правдивых людей. Это нужно для того, чтобы не совершать ошибок неверия правде и избежать ложных обвинений.

в обыденной жизни мы каждый день сталкиваемся с проявлениями лжи, будь то обсчитавший нас продавец неискренний друг или желающий нас подставить коллега.

Так или иначе, начальные навыки определения лжи и чтения истинных эмоций на лицах окружающих уже заложены в каждом из нас. Эти навыки легко можно развить, если выполнять ряд упражнений для повышения внимательности, научиться замечать мелкие детали в поведении и речи собеседника.

Изучая нечестность и нечестных людей, мошенников, маньяков и иных преступников более 20 лет, 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 в стрессе, а значит, изнашивается и быстрее стареет. И как ни парадоксально это звучит, правда и спокойствие это путь к долголетию и счастью.

Признание собственных недостатков может стать также важным шагом на пути к принятию самих себя, а отсюда и создание более качественного общества и управляющих им учреждений.

Интересно отметить, что у нас уже имеются работающие социальные механизмы, призванные настраивать наш моральный компас и преодолевать искушение. Религия и религиозные ритуалы - исповедь, Рамадан или шабат-дают нам возможность внимательно посмотреть на себя, прекратить саморазрушение обманом и жить иным образом.

Религия и религиозные ритуалы напоминают людям об их моральной ответственности. Мусульмане используют специальные четки, с помощью которых они по несколько раз в день вспоминают Аллаха. Стоит вспомнить и о ежедневных христианских молитвах, о практике «праяшитты» в индуизме и бесчисленном количестве других религиозных напоминаний, которые останавливают и ограничивают человека в его низменных страстях.

Учитывая эффективность таких подходов, может всем нам стоит подумать о создании похожих светских механизмов в областях бизнеса и политики, заставляя госу дарственных служащих и бизнесменов давать присягу и использовать в своей деятельности правила этического поведения.

Возможно, что подобные инструменты помогут потенциальным обманщикам обратить внимание на собственные действия, и за счет этого повысить уровень морали и Нравственности.

Как только мы станем лучше понимать причины лжи и обмана, нам легче будет искать пути контроля собственного поведения, а значит и 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.

На факультете безынструментальной детекции лжи в Международной Академии исследования лжи мы встраиваем и развиваем практические навыки, формируем Фокусы внимания на особенностях поведения лжецов, даем практические задания, объясняем материал на простых жизненных примерах и ситуациях.

Поскольку сами мы практики и постоянно проводим новые расследования и исследования, материалов для примеров и

заданий по наработке навыков у нас практически бесконечное количество.