



ТЕОРИЯ

ЛЖИ

кратко о сложном

Евгений Спирица

Оглавление

Оглавление	2
Об авторе	4
Нас везде окружает ложь!	8
История первая: Умный Ганс	10
Вторая история: Кеннеди и Никсон	12
4 причины по которым невербалику сложно контролировать	15
Немного о неконгруэнтности или ложь это всегда двойное послание	16
Умысел, как основа в определении лжи	18
Три реакции на стресс	20
Еще раз о самообмане и обмане	21
Нет ни одного верного признака лжи	22
Ложь всегда проявляется в двух типах: в виде умолчания и искажения	23
Умолчание	24
Искажение	25
Признаки обмана	26
Почему мы видим признаки обмана?	28
Межполушарная асимметрия мозга и ее значение при лжи говорящего	30
Краткое подведение итогов	32
Модель верификации лжи Пола Экмана	33
Верификация лжи по голосу	34
О чем говорят жесты: иллюстраторы-адаптеры	36
Иллюстрации	38
Адапторы-манипуляторы	39
Манипуляторы-жесты связанные с прикосновениями к предметам	41
Эмблемы-жесты независимые от речи	42

Эмблематические оговорки как верный признак лжи говорящего	45
Микровыражения-утечки лица, верный признак лжи говорящего	48
Основные принципы верификации лжи	63
Опросная беседа	64
Техника безопасности	66

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.

Часть 1. Как возникает ложь?

Нас везде окружает ложь!

Просто ответьте себе на главный вопрос—Как часто нас окружает ложь? Были такие случаи, когда Вы видели, что два человека разговаривают, Вы понимали, что один из них—лжет, но Вы не могли понять, почему Вы чувствуете что-то не то. Или были такие случаи, когда Вы смотрели телевизор, и видели, что политик говорит неправду. Как, например Борис Ельцин: « я сказал—дефолта не будет!». Это было 17 августа. А 18 августа произошел дефолт. Кто-то, когда-то ложился на рельсы, кто-то еще что-то делал? И этот объем лжи на самом деле— постоянно растет.

Известный герой сериала «Теория лжи» доктор Кэл Лайтман произносит, что в среднем человек лжет три раза за 10 минут, причем различными способами: он умалчивает, он может исказить, он может опускать информацию.

Мужчины лгут женщинам, женщины лгут мужчинам. Это происходит в семье. Это происходит на работе. Начальник говорит своим сотрудникам, что все хорошо, плывя на корпоративном Титанике, который должен рухнуть.

За свою жизнь человек лжёт в среднем около 100 тыс. раз. Женщины и мужчины делают это по-разному. При этом самой распространённой ложью для обоих полов оказалась фраза «ничего не случилось, я в порядке». В Украине подобных исследований не проводилось*

В среднем, мужчина врёт 6 раз в день, больше двух тысяч раз за год

Самая распространённая мужская ложь

- Это будет последняя кружка
- Нет, в этом твоя попа не выглядит толстой
- В мобильном разрядилась батарея
- Я уже в дороге
- Это было не так уж дорого



В среднем, женщина врёт 3 раза в день, больше тысячи раз за год

Самая распространённая женская ложь

- Я купила это на распродаже
- Не так уж много я выпила
- У меня болит голова
- Нет, я это не выбрасывала
- Извини, пропустила твой звонок

* Опрос проведён в Великобритании по заказу студии 20th Century Fox Home Entertainment в честь выхода на DVD первого сезона сериала «Теория лжи» (Lie to Me)

Источник: www.telegraph.co.uk

Мы не можем прекратить обман! Мы не остановим обман! Но что мы должны перестать быть жертвами обмана. И наша книга именно об этом.

Вы должны стать наблюдателями. Вы должны видеть то, что происходит вокруг. То есть, в принципе, по большому счету, что мы с вами будем делать — в этой книге и дальнейшие дни — мы будем делать только одну вещь — мы будем формировать навык сенсорной чувствительности. То есть на основе ряда видимых критериев, точно понимать состояние человека.

К сожалению, у нас в России, феноменом лжи занимались на уровне философского осмысления: ” А что такое ложь? А чем отличается ложь от неправды? Неправда от

обмана?” И в большинстве своем ложь описывается в негативном формате — как что-то плохое.

Американцы поступили иначе. Американцы, в частности Пол Экман, — поведенческие психологи. Принцип поведенческой психологии: «Как это использовать в повседневной жизни». Они не занимаясь «философским научно-когнитивным» изучением. Они брали некоторое количество людей, заставляли их лгать. И смотрели, какие признаки (Далее — паттерны) проявляются у людей, которые говорят неправду, как они лгут. Какие изменения мышц лица происходят, какие возникают изменения в жестикуляции. Такой подход позволит разработать специальные модели верификации лжи и постепенно внедрять их в силовые структуры ФБР, ЦРУ, АНБ в службы безопасности таможни, в досмотровые службы аэропортов.

Вот почему, нам по-прежнему приходится догонять Запад. У нас много теории – мало практики. В этой книге мы постараемся хоть немного, поменять эту ситуацию.

История первая: Умный Ганс

В 1900 г. один Вильгельм фон Остен купил себе лошадь. Лошадь была потрясающая. Назвал он ее «Умный Ганс». Он начал ее тренировать. Через некоторое время Умный Ганс начал выступать под вывеской «Лошадь с человеческим интеллектом».

Умный Ганс достаточно легко складывал числа. УГ четко вычислял людей в шляпах, женщин в очках, людей с букетами цветов и т.д. и т.п.. Более того, УГ складывал, вычитал, делил и даже совершал дробные вычисления.



Такая вещь не могла не затронуть весь научный мир, и Вильгельм фон Остен вместе с УГ был подвергнут эксперименту. А именно, на него стали смотреть и говорить: «А давай-ка мы твою лошадку проверим».

И в принципе, ничего плохого в этом не было. И даже первая комиссия, которая посмотрела УГ, дала ему все необходимые для проверки вещи, он ответил на все вопросы, на все математические задачи, стуча копытом, качая головой, и т.д., и т.п.. Выяснилась следующая ситуация, что да, лошадь с человеческим интеллектом. Рейтинг фон Остена резко взлетел. Сами понимаете — комиссия признала! И фон Остен владеет лошадью — единственной в мире лошадью. В комиссии были представители из цирка, математики, ученые, психологи.

Но все-таки впоследствии была создана вторая комиссия. И обман раскрылся. И кто-то из членов комиссии заметил, что Умный Ганс реагирует на поднятие бровей. Они заметили, что УГ реагирует на легкое отклонение головы. На кивок вниз или вверх.

О чем говорит этот эксперимент? Он говорит не только о том, что Вильгельм фон Остен, был великим авантюристом и мошенником. Он понял и использовал себе на пользу два важных момента:

Первое. Находясь рядом с другим человеком, мы постоянно излучаем как-то невербальные сигналы.

И второе — некоторые люди, и как мы поняли, не только люди, способны лучше всего считывать эти сигналы.

Если это мог делать УГ в 1900 г., неужели мы хуже? Мы всегда что-то о себе говорим, даже тогда, когда молчим. Вот это самое главное. И здесь ваша основная задача заключается только в одном — понимать, что на любого верификатора, на человека, который распознает ложь, всегда сваливается большой объем информации.

Мы видим эмоции, микровыражения, жесты, но к сожалению, без специальных знаний мы не можем сказать, обманывает нас человек или нет!

Вторая история: Кеннеди и Никсон

26 сентября 1960 г. состоялись первые президентские теледебаты в США. Загорелый, уверенный в себе, энергично жестикулирующий Кеннеди выглядел гораздо лучше Никсона — незагриммированного, одетого в светлый костюм, который практически слился с декорациями. Никсон сильно потел, выглядел растерянным и бледным. Примерно 75000000 телезрителей тогда присудили победу Кеннеди.



А вот 15000000 человек, которые слушали эти дебаты по радио, и не видели всей мощи Кеннеди и растерянности Никсона, присудили победу последнему.

Тогда в США политики поняли: ты то — как ты выглядишь!

Сегодня над имиджем президента работают сотни профессионалов. Перед тем как выйти и выступить перед аудиторией политики тратят годы, чтобы научиться управлять своим телом.

Политики — это как раз профессиональные лжецы. Но чему научил этот пример? А этот пример научил самому главному — что тело и сознание—это части одной системы. И мы будем этим как раз постоянно заниматься. То, что происходит у человека внутри, всегда проявляется у него на лице, на его теле. И самое главное, мы то, что сами о себе думаем.

Все те внутренние переживания, которые у нас происходят внутри — они всегда проявляются. Поэтому политиков учат. Их публичное выступление формирует имидж. Для чего? Политик, президент страны, у которого за собой огромное количество

информации, который не может вам что-то показать, особенно в сложных ситуациях, должен очень четко, уверенно, сделать следующую вещь. Грубо говоря, призвать людей к чему-то.

Заставить их совершить какие-то действия. Именно поэтому, если раньше на это не обращали внимания, то именно как раз 26 сентября 1960 г. эти дебаты послужили к толчку изучения невербального поведения.

После исследования было выявлено, что невербальная коммуникация составляет практически 93%. И только лишь 7% это лингвистическая составляющая. Большинство из нас, когда мы говорим, почему мы верим людям — мы в большей степени верим людям, потому что мы в большей степени опираемся на слова. Только на слова. Тело в это время может показывать совсем другое, но зачастую мы стараемся верить словам. Перестаньте верить словам. Слова — это всего лишь 7% информации. Тот обвал, о котором я говорил ранее — это 93% информации.

Альберт Мейерабиан установил, что передача информации происходит:

- за счет вербальных средств (только слов) на 7 %,
- за счет звуковых средств (включая тон голоса, интонацию звука) на 38%,
- за счет невербальных средств на 55%.

Профессор Бердвиссл проделал аналогичные исследования относительно доли невербальных средств в общении людей. Он установил, что в среднем человек говорит словами только в течение 10-11 минут в день, и что каждое предложение в среднем звучит не более 2,5 секунд. Как и Мейерабиан, он обнаружил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств общения.

Американские психологи подсчитали, что вербальная, словесная информация в общении составляет 1/6, а язык поз, интонаций, дыхания и ритма – несловесная информация – 5/6.



♦ На диаграмме приведен анализ воздействия во время презентации перед группой людей. При этом

- 55% – это Язык Тела (позы, движения, мимика),

- около 38% – Голос (тон, интонации, ритм, тембр)
- около 7% – собственно слова.

Вербальная часть обычно занимает от 5% до 20% сообщения, остальное относится к невербальной коммуникации. Естественно, в разных контекстах эти соотношения могут немного отличаться, но общая тенденция останется. Например, во время телефонного разговора, Язык Тела будет практически отсутствовать, а большая часть информации будет передаваться при помощи Голоса.

Психофизиологи пришли к выводу, что через невербальные сигналы с большой вероятностью может произойти «утечка» скрываемой информации. Это нашло подтверждение во многих других работах, в частности у Пола Экмана в «Психологии лжи» неоднократно описываются подобные проявления. Действительно, многие аспекты невербального поведения менее подвластны контролю, чем речь и вербальное общение.

4 причины по которым невербалику сложно контролировать

Существуют главные четыре причины того, почему невербальное поведение сложнее контролировать, чем вербальное.

- Существуют определенные рефлекторные связи между эмоциями и невербальным поведением, тогда как аналогичных связей между эмоциями и речью нет. Например, когда человек пугается, он автоматически отклоняется назад и на его лице появляется определенное выражение. Однако нет такой определенной фразы или речевого оборота, которую человек всегда произвольно произносит в момент страха. Представьте себе девочку, которая смотрит телевизор, вместо того чтобы делать свое домашнее задание. Когда ее отец входит в комнату, она говорит ему, что только что закончила уроки. Сказав это, она становится испуганной, так как понимает, что он может захотеть проверить ее. Чтобы не показать свой страх, она вынуждена как-то перебороть рефлекторные невербальные реакции, связанные со страхом, в то же время ей не нужно беспокоиться об автоматических вербальных связях.
- Большинство людей лучше подготовлены в использовании слов, нежели в управлении поведением, так как считают что речь, как правило, более важна в обмене информацией, чем само поведение. То есть если вы попросите что-то рассказать, то ваш собеседник будет пользоваться словами, кодируя ими свой опыт и доводя его до вас, с минимальным количеством жестов. Язык глухонемых в данном случае не является исключением, поскольку он в данном контексте, заменяет отдельные слова, символы и буквы.
- Тот факт, что слова в обмене информацией важнее поведения, заставляет людей обращать больше внимания на то, что они говорят, чем на то, что они делают. Выступающий наверняка помнит, что он сказал во время своей презентации, но свою «невербалику», он вряд ли воспроизведет также точно как содержание выступления.
- Человек не может молчать или врать на невербальном уровне. Предположим что, человек что – скрывает, он пытается это утаить от всех усилием воли. Очевидна будет не та информация, которую он скрывает, а видны будут те усилия, которые он предпринимает для ее сокрытия. Это и есть неконгруэнтное поведение или «утечки» - главные признаки того, что человек лжет.

Невербальное поведение, с учетом трудностей его контролирования, является самым ценным источником информации при выявлении лжи говорящего.

Немного о неконгруэнтности или ложь это всегда двойное послание

Конгруэнтность (от англ. congruence) - подлинность, открытость, честность; одно из трех "необходимых и достаточных условий" эффективного психотерапевтического контакта и отношения (наряду с эмпатией и без оценочным позитивным принятием), разработанных в рамках человекоцентрированного подхода (personcentered approach).

Термин "конгруэнтность" введен в психологию К.Роджерсом для описания: а/ соответствия "идеального я", "я" и "опыта" в жизни человека; б/ динамического состояния психотерапевта, в котором различные элементы его внутреннего опыта (эмоции, чувства, установки, переживания и т.п.) адекватно, неискаженно и свободно проживаются, осознаются и выражаются в ходе работы с клиентом.

Конгруэнтное поведение, выражающее внутренние состояния и стремления, несет с собой переживания целостности, достоинства, комфорта. Это заметно со стороны по невербальным проявлениям: согласованности слов, действий и мимики, жестов, интонаций, тембра голоса, гармоничности движений и их адекватности ситуации. Часто степень конгруэнтности партнера по общению оценивается интуитивно и неосознанно.

Неконгруэнтность выражает себя в несоответствии между невербальным и вербальным компонентами поведения. Вы можете наблюдать видеть и слышать ее, когда в общении с клиентом по разным каналам восприятия, например, обращая внимание на речь, интонацию голоса, позу, жесты, мимику, получаете разные сообщения. Как будто с Вами одновременно об одном и том же разговаривают несколько противоречащих друг другу собеседников. Неконгруэнтность - Оговорки, неполная сосредоточенность на желаемом результате, внутренний конфликт, выражающийся в поведении.

Вербальные и невербальные сигналы могут выдавать два противоречивых сообщения. Давайте рассмотрим фото, на первом молодой человек в дорогом костюме с табличкой «Готов работать за еду!» и вторая фотография: Это игра? Или реальная драка? И почему вы так решили?



И как мы реагируем на противоречивые сигналы:

1. Первая реакция провал, неопределенность, сомнение.
2. Затем мы стараемся получить более полную информацию
3. Если нам что-то не удастся прояснить, мы реагируем негативно, отказываемся продолжать общение.

И когда на лицо два сигнала, которые противоречат друг другу, мы доверяем тем которые труднее всего подделать. Верификатор должен понимать что труднее всего подделать невербальное поведение, нежели слова.

Когда человек говорит неправду, то он всегда неконгруэнтен, он транслирует двойное послание: слова говорят неправду, а невербалика (тело, лицо, жесты) будут противоречить словам и нести истинную информацию.

Основная задача верификатора, научиться видеть и распознавать двойное послание лжеца.

Умысел, как основа в определении лжи

«Ложь», «Обман» может быть определен различными способами. Одним из самых точных, на мой взгляд, является, вероятно, определение Митчелла (Mitchell, 1986). Он определяет ложь как «ложную коммуникацию, предположительно приносящую пользу коммуникатору».

Определение Митчелла все же не совсем точное, поскольку оно предполагает, что бессознательное и непреднамеренное введение в заблуждение других также следует классифицировать как обман.

Продавец, который не был проинформирован своим шефом о том, что цены снижены, и потому запросил слишком большую сумму, согласно определению Митчелла, может считаться лжецом. Многие исследователи лжи с этим не согласны и считают, что обман представляет собой акт преднамеренного, то есть умышленного уклонения от сообщения истины. Поэтому вслед за доктором Крауссом ряд ученых определяют обман как «акт, преследующий цель сформировать у другого лица убеждение или понимание, которое сам лжец считает не истинным».

Ложь является всегда умышленным актом. Человек, не сообщаящий истину по ошибке или некой иной причине, не является лжецом. Заявления мужчины, страдающего шизофренией и считающего себя Наполеоном, не являются ложью. То, что его заявления не соответствуют действительности, очевидно, однако сам он верит своим рассказам и не имеет намерения обмануть других людей. Кстати, это касается не только шизофреников.

Люди иногда своим поведением, внутренней оценкой или словами, создают «иную реальность». Зачастую этот процесс носит название самообмана. Девушка, отказавшая во взаимности молодому человеку, через некоторое время может быть «недостаточно красивой» для него. Самообман имеет как положительные, так и отрицательные стороны. И потому акт обмана предполагает участие как минимум двух людей.

Наличие умысла не обязательно предполагает использование слов. Футболист, притворяющийся, что получил травму ноги после использования силового приема и своим видом вымогающий штрафной, лжет без использования слов. Лгать также можно путем сокрытия информации, хотя повторюсь, это должно быть сделано с умыслом. Человек, забывающий сообщить некую информацию по ошибке, не лжет. Мужчина, рассказывающий своей жене о том, кто присутствовал на корпоративном вечере, но случайно забывший назвать свою коллегу по работе, не лжет. Однако это будет ложью, если он намеренно не упомянет ее имя, скрывая свою любовную связь.

Однако, определение доктора Краусса нельзя считать вполне точным. Оно игнорирует один важный аспект обмана, на который обращает внимание Пол Экман в своей «Психологии лжи». Экман считает, что люди лгут только в том случае, если они не информируют окружающих заранее о своем намерении солгать. Поэтому фокусники не лгут во время своих представлений, поскольку зрители ожидают, что будут обмануты. В связи с этим Экман определяет обман как «намеренное решение ввести в заблуждение того, кому адресована информация, без какого-либо предупреждения о своем намерении сделать это».

Определение Пола Экмана, мне кажется, также не совсем точным. Лжецам иногда не удается ввести в заблуждение объектов своего воздействия, несмотря на очевидное намерение сделать это. Например, объект может знать, что информация, в которую лжец хочет заставить его поверить, не соответствует действительности. В этих случаях попытки обмана терпят неудачу, однако такие неудачные попытки также следует классифицировать как ложь.

Также, в определении Экмана отсутствует очень важное понятие «умысел», которое, на мой взгляд, является ключевым в определении и верификации лжи.

Поэтому я считаю что «обман - умышленную, успешную или безуспешную попытку, совершаемую без предупреждения, с целью сформировать у другого человека убеждение, которое коммуникатор считает не истинным». Не важно, какое вы выберете определение лжи, важно понять, что в ситуации обмана главным является наличие умысла.

*«Есть умысел, есть преступление!» - считают юристы.
Это справедливо и для ситуации обмана.*

Три реакции на стресс

И еще, исходя из эволюции, у человека, когда он испытывает страх, есть три типа реакции: Стой, Бей, Беги. Ложь поскольку это всегда стресс, всегда проявляется в этих трех формах:

Беги — это любые уклонения, любое дистанцирование и уклонение от разговоров или действий.

Стой — это любое замирание — в мыслях, словах и делах. Стой в вегетативной нервной системе проявляется так — человек, становится тяжелым, кончики пальцев холодеют, потому что адреналин вызывает отток крови к ногам. И поэтому лицо может побледнеть, когда человеку страшно.

Бей — любая агрессия, гнев, в мыслях, словах и делах. Атака вопросами. Основная задача — «задавить» человека представляющего для лжеца опасность. Бей, стой, беги — это тот контекст, в котором ложь проявляется всегда.

Если вы хотите быть успешным верификатором, то вы должны научиться видеть реакции «бей», «стой», «беги» в стратегиях лжи, и отражаются эти реакции в мыслях, словах и поступках лжеца.

Еще раз о самообмане и обмане

В своей работе Пол Экман говорит о том, что обман - это реальная деятельность, свойственная любому человеку и обман практически всегда присутствует в нашей жизни.

В Оксфордском словаре английского языка говорится, что ложь имеет обычно негативный оттенок. Слово «ложь» стараются заменить словом «обман» или «неправда», имеющие относительно нейтральное звучание. «Ложь», «обман», «неправда» – это синонимы. Однако, можно говорить об обмане, неправде, но в любом случае, слова ложь, обман или неправда - это являются терминами, которые сообщают о том, что человек производит действие, которое и умышленно вводит в заблуждение другого человека. И в данном случае, когда человек совершает обман, он фактически является лжецом.

Вот это нужно очень четко определить, хотя в принципе можно очень четко понять, что есть люди, которые говорят неправду, но лжецами не являются. Это огромное количество людей, которые создают с помощью слов некую реальность и в ней существуют. И более того, зачастую не хотят даже выходить из нее. Ну, грубо говоря, если возьмем некую женщину с параноидальной манией, которая утверждает, что она «Святая Магдалина», или какой-нибудь или шизофреник, который говорит о том, что он Наполеон, в данном случае не является лжецом.

Да это человек, который создал некую реальность и в нее верит. Я уверен, что если мы будем на полиграфе проводить верификацию лжи, скорее всего он покажет, что этот человек говорит правду. Самообман – не является ложью.

Важно понять самое главное, что обман это всегда умышленное действие. Как говорят юристы, есть умысел, есть преступление. Хотя человек может лгать, а может не лгать.

Лжец может быть как хорошим, приятным, неприятным, не важно, нужно понимать, говорить правду или не говорить человек всегда выбирает сам. И точно так же человек очень четко понимает, когда он говорит правду, когда нет. Поэтому нужно понимать, что обман это некое действие, при котором один человек вводит в заблуждение другого, делая это УМЫШЛЕННО. Вот здесь вот самый главный формат этого определения, всегда существует наличие умысла.

А как же такое явление как самообман, убежденность в чём-то? Самообман ложью не является, потому что в ситуации самообмана человек другого человека не обманывает. В ситуации самообмана человек коммуницирует сам с собой.

Нет ни одного верного признака лжи

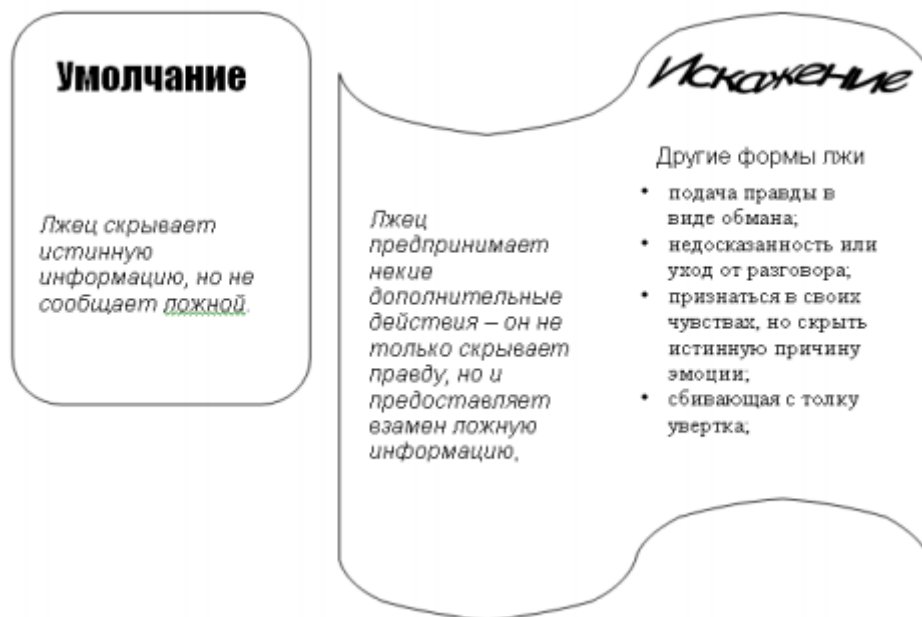
Нет ни одного верного признака лжи. Почему? Если бы он был, то выявить лжеца было бы легко. Самый верный признак лжи был только у Пиннокио. Когда он говорил неправду, его нос удлинялся. И, кстати, отсюда и пошел жест прикосновения к носу, который так и называется «Синдром Пиннокио».



Ложь в большей степени вторична. Т.е. ложь в большинстве своем является ответной реакцией либо на ситуацию, либо на слова, либо на какой-то раздражитель. И поскольку есть какой-то стимул, после стимула всегда появляется ложь. Ложь — это всегда взаимодействие как минимум двух людей. Если нет взаимодействия двух людей, то и ложь становится формой самообмана.

Ложь всегда проявляется в двух типах: в виде умолчания и искажения

Существует две основные формы лжи - это умолчание и искажение. Так считает Пол Экман, но я бы все-таки добавил сюда одну из таких форм лжи, как обобщение информации, то есть сказать нечто общее. Умолчание - понятно, что это утаивание, искажение информации тоже понятно.



Поэтому немножко об обобщении. Иногда с помощью обобщения можно взять и скрыть некую информацию, которую дать большую, нежели ты планировал. Нужно понимать, что любая классификация всегда условна и, вполне вероятно, что можно по-другому рассмотреть формат, форму лжи. Например, понять что, умолчание – имеет две формы – опущение и обобщение, можно умолчать информацию, опустив ее или наоборот укрупнить информацию, то есть обобщить ее. Выбирайте то, что вам интересно, поскольку все то о чем мы сейчас говорим, большого значения не имеет, потому что это всего лишь слова. Потому что слова, как я говорю и, как говорят мои учителя, - это всего лишь метафоры и, если они вам нравятся, оставьте их себе. Нужно понимать, что классификация лжи всегда условна.

Умолчание

Умолчание — самая простая форма лжи.

Лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложной.

Умолчание мы можем сделать с помощью способов:

Обобщение:

- Это когда вы в умолчании слышите слова: «все», «всегда», «многие»,—очень много «кванторов всеобщности» в психолингвистической структуре речи — это может быть верным признаком того, что человек говорит неправду.
- Когда в речи появляются так называемые «кванторы неопределенности», а именно: «некоторые», «кое-кто» итд.

Все подобного рода психолингвистические обороты речи, признаны сделать речь более авторитетной и значимой, но за словами «некоторые люди говорят» или «все это знают» может скрываться личность самого лжеца.

Опущение информации или части информации:

1. Простое игнорирование вашего вопроса. Когда человек которого вы подозреваете во лжи не отвечает на вопрос, а например просто как-либо образом игнорирует ваш вопрос.
2. Ответ на вопрос вопросом. Когда вы задаете опрашиваемому лицу вопрос, партнер по переговорам вам отвечает любым вопросом, типа а «зачем тебе это нужно?» , «Это имеет такое большое значение?» и т.д.
3. Коммуникация о коммуникации. Партнер по переговорам переводит разговор с темы на тему, или уходит от разговора на интересующую вас тему.

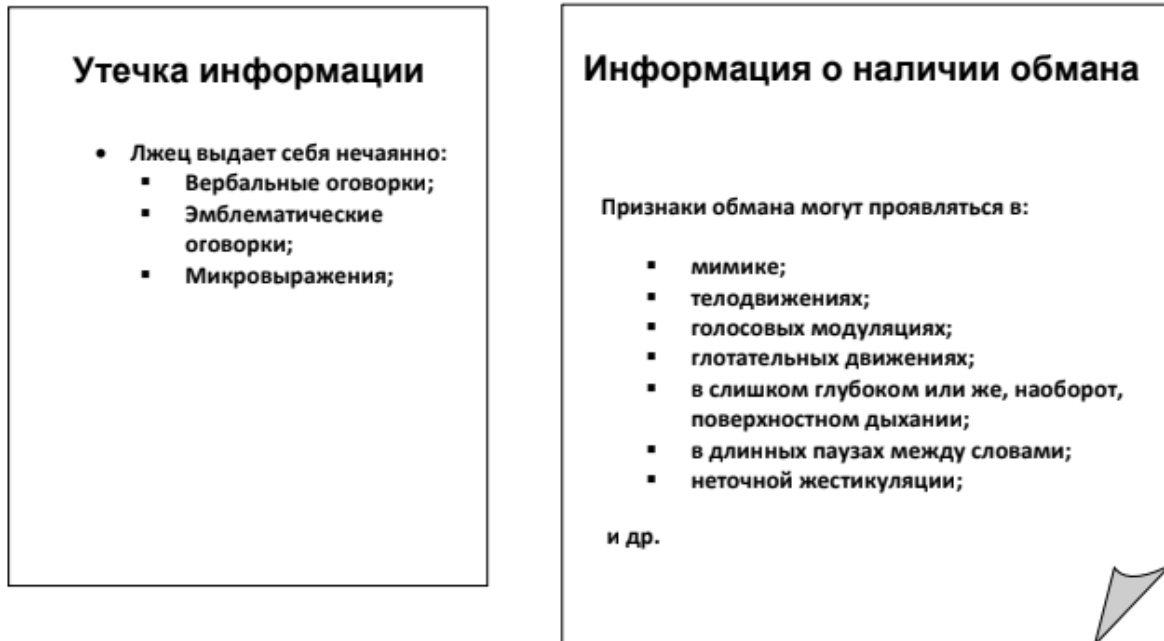
Искажение

При искажении информации ложь более заметна, поскольку более выражена. Существуют еще также разновидности искажения, как сокрытие истинной причины эмоции, сообщение правды в виде обмана, полуправда или увертка.

1. Самая элементарная формула — подача правды в виде обмана. Террористы Басаева, когда ехали в Буденновск, когда их на посту останавливали гаишники и спрашивали: «Вы куда едете?», они отвечали: «Кремль брать». «Чего в чемоданах?» — «Оружие, наркотики», т.е. это правда, но из-за того, что человеку она подается таким образом, он ее воспринимает как шутку.
2. Признаться в своих чувствах, но скрыть истинную причину эмоций. Пример. Мужчина поругался со своей любовницей. Жена спрашивает: «Почему у тебя плохое настроение?». Он говорит: «На работе проблемы». Понятно о чем идет речь? Вот это очень важный момент.
3. Сбивающая с толку увертка. Когда человеку задают какой-то вопрос: «Как у тебя дела?», а он отвечает: «Саша! Я рад тебя видеть! Ну как ты сам? Все нормально?». Или задаете какой-то вопрос: «Все нормально?», а в ответ: «Ну всякую ерунду ты говоришь, пойдем лучше кофейку попьем!». Или что-то другое. Вот здесь сложно верифицировать, потому что часто приходится сталкиваться с действиями, которое сбивает человека с толка. Т.е. когда ты задаешь вопрос, но в ответ получаешь действие, то оно сбивает человека с толка. Это могут быть не только слова, но и любые действия — дружеское объятие, похлопывания, и т.д.
4. Полуправда. Это одна из самых сложных форм лжи для распознавания. Когда лжец рассказывает о событии которое реально было, но при этом искажает небольшие фрагменты этого события. Для распознавания такого формата лжи необходим достаточный опыт верификатора.

Признаки обмана

Существует два типа признаков обмана:



«Любой из этих обманов может быть обнаружен благодаря некоторым моментам поведении лжеца. Есть два вида признаков обмана – ошибка может раскрыть правду, а может только навести на мысль, что вам лгут, однако правда при этом так и останется нераскрытой. Когда лжец нечаянно выдает себя, я называю это утечкой информации. Когда же лжеца выдает его поведение, но правда при этом не обнаруживается, я называю это информацией о наличии обмана»

Информация о наличии обмана дает ответ только на вопрос, лжет человек или нет, но не открывает истины. Истина же может быть открыта лишь благодаря утечке информации.

Впрочем, часто вопрос, лжет человек или нет, более важен, чем вопрос о том, что именно он скрывает, а для этого вполне достаточно информации о наличии обмана и в утечке информации нет особой нужды»- пишет Пол Экман в своей «Психологии лжи». Давайте более детально рассмотрим основные признаки обмана

Утечка информации.

Что такое утечка? Это когда лжец выдал себя нечаянно. Сюда входят оговорки: вербальные, невербальные. Утечки это когда вы видите неконгруэнтность,

несоответствие, когда для вас, как для наблюдателя, это совершенно очевидно. Имейте в виду, утечка информации является верным признаком лжи.

Утечки проявляются в виде: речевых оговорок, эмблематических оговорок и микровыражений.

Когда мы верифицируем ложь, то утечка — это некий факт, когда мы зафиксировали, что человек говорит неправду. Это может быть эмблематическая, речевая оговорка. Таких утечек в большинстве своем у лжеца до 20%. Все остальное мы отнесли к категории информации о наличии обмана.

Когда наблюдаются утечки, вы информацию не уточняете дополнительно не проверяем. Данный факт необходимо зафиксировать у себя в сознании.

Информация о наличии обмана.

Наблюдая за человеком, мы увидим какую-то неконгруэнтность — противоречия в мимике, телодвижениях, в жестикуляции, но верифицировать как утечки мы не можем, данная информация не достаточная, что бы ее трактовать как верный признак лжи говорящего, эта информация не точна для точной верификации обмана.

Информации о наличии обмана должно быть не менее трех признаков. По одному признаку верифицировать ложь нельзя. К информации о наличии обмана можно отнести наличие адаптационных жестов, манипуляторов, асимметрии в телодвижениях, наличии изменений в голосе, дистанцирование и прочее.

Почему мы видим признаки обмана?

Вегетативная нервная система (ВНС) также производит в организме определенные изменения, заметные в случае возникновения эмоций: изменения частоты и глубины дыхания, частоты сглатывания, интенсивности потоотделения (обусловленные ВНС изменения, отражающиеся на лице, такие как краска, заливающая лицо, бледность и расширение зрачков, обсуждаются в следующей главе). Эти изменения, сопровождающие возникновение эмоций, происходят непроизвольно, их очень трудно подавить, и по этой причине они являются вполне надежными признаками обмана.

Изменения ВНС зависят от силы эмоции, а не от ее характера. Эта точка зрения противоречит опыту большинства людей. Люди испытывают разные физические ощущения в состоянии, например, испуга и в состоянии гнева.

Надпочечники начинают вырабатывать адреналин или норадреналин. И тогда нервная система начинает работать по-другому, не так как в спокойном состоянии. У нас существует симпатическая и парасимпатическая нервная системы. Когда в кровь поступает адреналин, с человеком происходят изменения на физиологическом уровне:

Первое — расширяются зрачки, и сейчас появились приборы, которые это верифицируют. Но для нас главное то, что лжец всегда после лжи смотрит на человека которого он обманывает. Он проверяет, поверили ли вы его лжи.

Второе — слабо стимулируются слюнные железы. Когда ты проводишь полиграфную проверку, причастный человек всегда просит пить. Это является верным признаком того, что у него пересохло во рту. Точно так же рисовая мука в Древней Индии была одним из первых полиграфов. Человеку, который был заподозрен во лжи, клали в рот рисовую муку. Если мука была сухая — его признавали лжецом, виновным в преступлении. Но для нас главное, что чем больше пересыхает во рту у обманщика, тем больше он совершает жестов прикосновений к лицу, губам, носу. Это одна из причин появления так называемых жестов адаптеров.

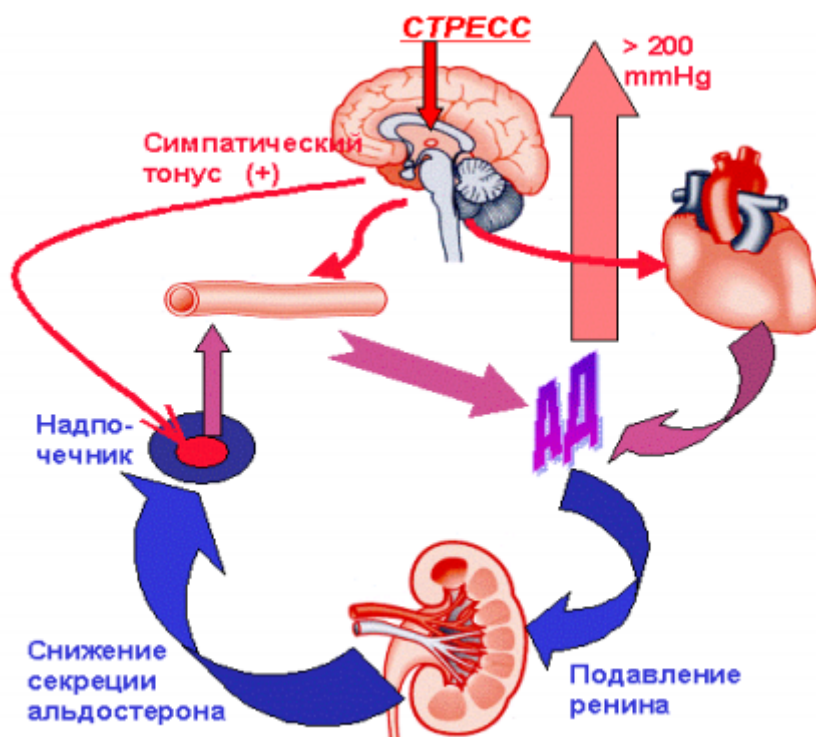
Имейте в виду, что когда человек испытывает стресс, когда у него большое количество адреналина в крови, человек обязательно захочет чего-то выпить. Именно отсюда возникают чашка кофе, водичка, что-то еще - позже мы будем говорить об этом, о манипуляторах. Полиграфологи очень часто во время того, как проводят полиграфные проверки, проверяют человека: «Может, вы пить хотите?». Обычно непричастное (невиновное) лицо говорит: «Давайте побыстрее проверку закончим», а причастное лицо старается выпить что-то.

Третье — расслабляются бронхи. Когда человек причастный(виновный), когда мы его проверяем на полиграфе, у него всегда появляется какой-то подвздох. Дыхание становится неровным. Поэтому, если вы увидели, что человек испытывает стресс,

обращайте внимание на работу ключиц. По движению вот этой части вы можете следить за дыханием.

Имейте в виду, это все происходит на СТИМУЛ! Это просто так само по себе не происходит! Господь Бог наделил нас двумя типами систем. Для чего? Мы нервной системой неуправляем, потому что если бы она управлялась произвольно, то происходила бы следующая вещь — мы могли бы дать себе приказ: «Сердце — стой», раз и умерли. Поэтому Господь Бог сказал: «Ты живешь по своему, а вот это все я возьму на себя». И дал нам в нагрузку симпатическую и парасимпатическую нервные системы. Когда человек находится в норме — не испытывает стресса — у него эти две системы работают, балансируют. Когда человек испытывает стресс — начинает работать симпатическая нервная система. И это отражается у него на теле, на лице.

Что еще происходит при стрессе? У разного рода людей по разному выделяется адреналин. Если вы задали вопрос и человек начал бледнеть — у него повышенное содержание норадреналина, что также является показателем стресса, человек испытал панический страх, если начал краснеть — происходит выделение адреналина, опрашиваемый человек испытывает состояние сильного душевного волнения. И вам остается проверить чем вызвано такое состояние.



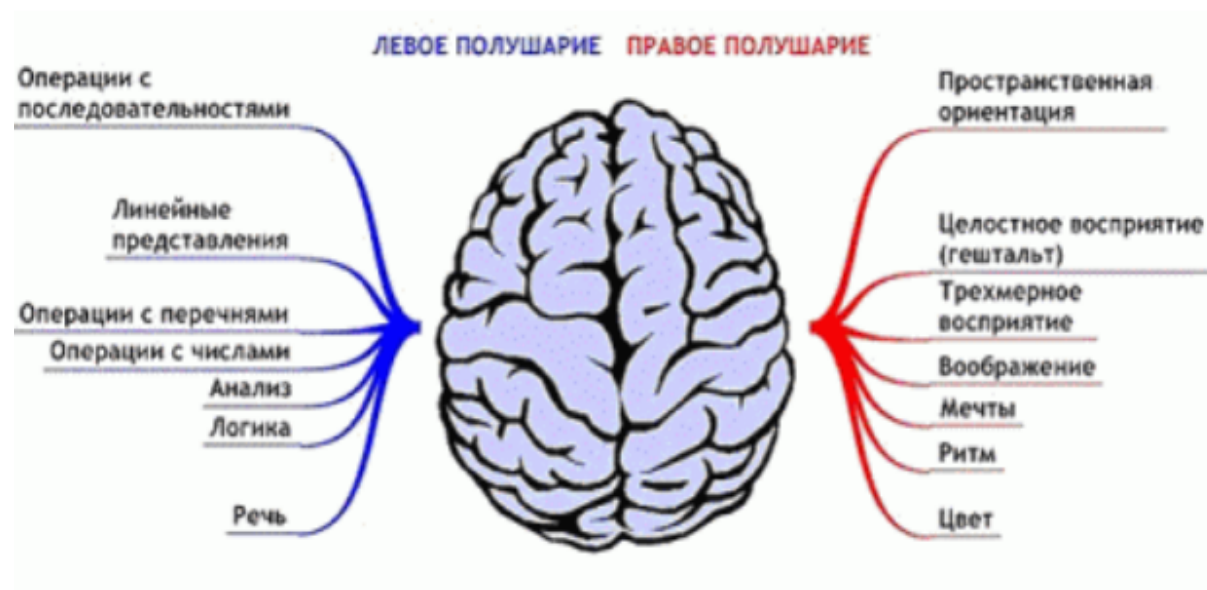
Межполушарная асимметрия мозга и ее значение при лжи говорящего

В рамках данной книги, (поскольку основная задача ее «упростить теорию лжи», мы не будем полностью рассматривать работу коры больших полушарий мозга в ситуации стресса.

Просто введем некую парадигму, что когда человек говорит неправду, он всегда осуществляет переход мышления с правого полушария на левое.

В правом полушарии у нас закодировано целостное восприятие мира — гештальт. Именно в правом полушарии закодирован наш прошлый опыт. Именно в правом полушарии хранится самое большое число информации. Оно аналоговое. Оно воспринимает мир целостно.

Левое полушарие — оно всегда линейно. Там всегда идет работа линейная.



Если Вы лжете, то происходит переход с правого полушария на левое. Это происходит всегда! И речь становится логичная, происходит перечисление последовательностей: я встал, позвонил, сделал то-то так-то. Во время логики, в связках, в последовательности событий и проявляются речевые и прочие оговорки. Именно в этот момент проявляется информация о наличии обмана.

Как она проявляется? Пауза между словами! Пауза должна быть чем-то заполнена — и пауза заполняется: а-а-а, м-м-м, э-э-э, отворотами, чем-то еще. Это вы всегда, для того, чтобы солгать, обращаетесь из левого полушария в правое, потом из правого

полушария Вы взяли образ и вернули его в левое полушарие. И вот эти вещи начинают проявляться.

Когда человек говорит неправду — количество деталей подробностей может уменьшаться. Но если человек построил стратегию реальности — количество деталей может увеличиваться. Но не это главное. Главное — что паузы становятся более длинными между речевыми единицами

Когда же человек говорит неправду — он излагает последовательность событий, в виде большого числа глаголов в тексте. При этом, он внимательно будет смотреть на вас, обращает на вас своё внимание после сказанного — он не прячет взгляд. Он смотрит на вас с одной конкретной целью — для того, чтобы понять, верите вы ему или нет!

Краткое подведение итогов

Итак, коротко, что такое ложь?

- Ложь — это всегда наличие умысла.
- Во лжи всегда взаимодействуют два человека.
- Самообман ложью не является — потому что нет вреда и нет другого человека.
- При появлении умысла у человека появляется стресс.
- Этот стресс отражается на человеке в теле, словах, делах.
- Ложь проявляется в двух типах: умолчании и искажении. Проще верифицируется искажение. Искажение дает много утечек и информации о наличии обмана.
- Умолчание — самая простая форма лжи. Человек либо все обобщает, и тогда в речи появляется первый признак того, что человек говорит неправду — это кванторы всеобщности — все, всегда, много, мы побежали, что-то еще. Либо опускает — когда часть информации опускается.
- Ложь проявляется в виде трех реакций на стресс: бей, стой, беги. Ложь проявляется в виде утечки информации (вербальная, невербальная) и информация о наличии обмана.
- Утечки— мы не проверяем!
- Информацию о наличии обмана — всегда проверяем! Или задаем контрольный вопрос или провоцируем.
- При лжи говорящего происходят физиологические изменения в организме, которые позволяют нам видеть признаки обмана.

Модель верификации лжи Пола Экмана

Как уже говорилось выше, в России феномен лжи рассматривался исключительно с теоретической точки зрения, никто не проводил естественно-научных и практических опытов по распознаванию лжи. А те которые проводились сложно назвать естественно-научным экспериментом.

Такую, уникальную работу провел американский психолог Пол Экман. Именно его великолепно сыграл Тим Рот в замечательном американском сериале «Обмани меня». И в данной книге мы будем рассматривать модель распознавания лжи на которую и опирался Пол Экман. Эту модель он прекрасно описал в своей работе «Психология лжи».

Ложь проявляется в виде двух основных проявлений:

1. Информация о наличие обмана(факультативные признаки лжи):
 - Пара иллюстраторы—адаптеры. Это особый тип жестов, движений, которые сопровождают речь;
 - Голос – как источник информации о наличии обмана;
2. Утечки (верные признаки лжи говорящего)
 - —эмблемы—жесты, которые с речью не связаны, ее заменяют(точнее эмблематические оговорки)
 - —микровыражения— как утечки о реально испытываемых эмоциях человека.

Но помимо этих главных вещей в его системе есть еще такая вещь, как дополнительные признаки, которые стоят несколько особняком-например улыбки и признаки фальшивых эмоций. По мере необходимости мы будем раскрывать все эти аспекты.

Верификация лжи по голосу

Людам, подозревающим собеседника во лжи, следовало бы обращать больше внимания на голос и тело. Голос, как и лицо, связан с областями мозга, отвечающими за эмоции.

Очень трудно скрыть некоторые изменения в голосе, вызванные возникновением эмоции. Лжецу необходимо знать, как звучит его речь, а обратная связь относительно звучания голоса, вероятно, действует хуже, чем относительно смысла слов. Люди бывают удивлены, впервые услышав себя в магнитофонной записи, потому что слышат собственный голос частично через кость, а с изменением проводящей среды изменяется и звучание голоса.

Голос для характеристики человеческой речи даже более важен, чем слова. Здесь наиболее распространенными признаками обмана являются паузы. Паузы могут быть слишком продолжительными или слишком частыми. Заминки перед словами, особенно если это происходит при ответе на вопрос, всегда наводят на подозрения.

Подозрительны и короткие паузы в процессе самой речи, если они встречаются слишком часто.

Признаками обмана также могут быть и речевые ошибки:

- междометия, например «гм», «ну» и «э-э»;
- повторы, например «я, я, я имею в виду, что я...»;
- лишние слоги, например «мне очень по-понравилось».

Голос для человека не менее важен, чем слова. И как показывает практика жизненная и трениговая голос является точным показателем для декодировки лжи. Голосовые паузы и заминки являются верными признаками того, что человек может говорить неправду.

Одна из причин в том что, лжец мог не продумать линию поведения заранее, мог не предвидеть сложного вопроса или еще чего-то.

Тон голоса также может говорить об обмане. Повышение тона голоса является одним из основных признаков возбуждения. Повышенный тон голоса говорит о том что человек может испытать в этот момент – страх, гнев или иную формат возбуждения.

Пониженный тон голоса может говорить о том, что человек испытывает чувство вины, грусти стыда. Пока я писал эти строки, мне пришлось общаться с девушкой, которая усиленно скрывала от меня болезнь близкого человека. Она делала вид что ей спокойно и радостно но на лице была все время «неискренняя» улыбка и тон голоса

был понижен. И когда я указал на это, она созналась, что ее семья сейчас испытывает проблемы.

Любой вид волнения накладывает отпечаток на звучание голоса. В своей работе «Психология лжи» Пол Экман описывает эксперимент со студентками -медсестрами в котором было обнаружено что при обмане высота голоса возрастала. Скорее всего, это происходит, потому что человек в момент лжи испытывает страх и боится разоблачения.

Повышение тона голоса не является индикатором лжи, это я уже говорил об этом выше верный признак того, что человек испытывает страх, гнев или иную другую форму возбуждения. Правдивый человек, доказывая свою правоту, также может испытать возбуждение. Всегда нужно рассматривать ситуацию в контексте и не полагаться на один верный признак обмана.

Еще одним признаком может являться бесстрастный голос. Такой голос не является сам по себе, верным признаком обмана, но точно говорит о том, что человек контролирует себя, а значит, ему есть что скрывать.

О чем говорят жесты: иллюстраторы-адаптеры

Итак, первую пару, которую мы с вами будем рассматривать — это пара: иллюстраторы— адаптеры. При долгом наблюдении выяснилось, что когда человек говорит неправду, а именно, когда появляется ложь, то происходит следующая вещь: количество адаптеров, а именно прикосновений к предметам и к себе — возрастает! Если человек испытывает позитивные, искренние эмоции, то количество адаптеров становится меньше, а увеличивается количество иллюстраторов, а именно: он начинает активно жестикулировать, т.е. он сопровождает свою речь движениями. Наличие иллюстраторов- адаптеров вы всегда верифицируете в контексте. Могут быть люди, которые мало жестикулируют. Есть люди, которые не жестикулируют совсем.

Наличие иллюстраторов-адаптеров является всегда дополнительным признаком того, что человек говорит правду или неправду. Да, если вы видите, что человек испытывает стресс, и у него возросло количество адаптеров — это говорит, что человек испытывает негативную эмоцию. Это не может быть верным признаком в отличие от: эмблематических оговорок и микровыражений. Это признак важный, но не основной.

Когда человек говорит правду, когда он испытывает повышенные эмоции, то у него речь не только образная, она еще обычно, в большинстве своем, наполнена определенного рода эмоциональными окрашиваниями, иллюстрациями. Человек говорит эмоционально.



Когда человек испытывает стресс — количество иллюстраций резко уменьшается, и речь становится логической. Когда у человека появляются адаптеры, значит, у него в организме выделилось немного адреналина или норадреналина. Он испытывает стресс.



Люди бывают разными, и пара иллюстраторы-адаптеры говорит всего лишь только об одном — о показателе контроля. Когда увеличивается число адаптеров — это всего лишь демонстрация того, что человек начал себя усиленно контролировать. Он контролирует себя гораздо больше, нежели в обычной ситуации. Отсюда вопрос: «С какой целью он это делает?».

Итак, пара иллюстраторы-адапторы говорит о ситуации контроля.

Иллюстрации

Иллюстраторы — это жесты, подкрепляющие сообщение. Среди них прежде всего выделяются указатели, например, «указующий перст», и пиктографы, т.е. картинное изображение предмета сообщения: «Вот такого размера!» или «Вот такая конфигурация!»

Очень часто темпераментные ораторы употребляют кинектографы — движение телом. Почти в каждом выступлении встречаются жесты-биты, т.е. различные отмашки, подкрепляющие такт речи. Нередко встречаются также так называемые идеографы, т.е. движения руками, как бы соединяющие отдельные воображаемые предметы вместе.

Этот тип телодвижений, так назван, потому что он иллюстрирует речь.

Иллюстраторами могут быть как движение рук, хотя движение бровей, мимика лица также могут быть иллюстраторами. Иллюстраторы обычно используются тогда, когда человек не может подобрать нужное слово, когда есть желание усилить свою речь, сделать ее более образной и яркой, когда человек испытывают искреннюю эмоцию. Поэтому наличие в речи иллюстраторов, всегда является верным признаком того, что человек испытывает искреннюю эмоцию или говорит правду.

Что делают иллюстраторы?

Повторение - во время коммуникации мы иногда жестами просто повторяем то, что говорим вербально.

Дополнения - во время процесса коммуникации мы жестами дополняем или уточняем то, что говорим словами. Когда слова и жесты дополняют друг друга, и не находятся в противоречии, то наши сообщения декодируются более точно. Иногда невербальные сигналы помогают нам вспомнить вербальное сообщение.

Замена - иногда невербальные сигналы могут иногда заменять вербальное сообщение
Подчеркивание или приглушение - Невербальное сообщение способно либо смягчать или приглушать вербальное сообщение, выделить определенные слова (маркеры)

Адапторы-манипуляторы

Что такое адапторы? Это все те жесты, которые позволяют нам адаптироваться к стрессу, к стрессовой ситуации. Адапторы связаны: с прикосновениями к себе и с прикосновениями к предметам, их еще называют аутоконтakтным поведением.

Адаптеры подразделяются на:

- **манипуляторы**. Это все те действия, которые связаны с манипуляцией одеждой или предметами.
- **самоадаптеры**. Все те жесты, которые связаны с прикосновением к себе.

Почему этот тип движений получил название адаптеров?

Потому что его основная задача—адаптировать тело в стрессовой ситуации.

Аутоконтakтное поведение, адапторы — это жесты так называемого самоуспокоения. Почему адаптеры? Потому что все мы родом из детства. Нас в детстве всегда обнимали близкие. А потом мы стали взрослые. Поскольку мы стали взрослеть, то руки любимой мамы мы стали заменять своими руками, и возникла такая ситуация, что в случае стресса мы начинаем прикасаться к себе. Основная задача адаптеров (жестов самоуспокоения) — вернуть человеку душевный покой. Почему? Вспоминайте, что было с нами в детстве, когда нам было плохо? Мы бежали к маме и говорили: «Мама, спаси меня, меня обижают». В данном случае происходит ситуация, что мы перестали бежать к маме. Поэтому мы проявляем это следующим образом.

Адаптационные жесты делятся в большинстве на три типа: прикосновения к голове, прикосновения к телу, и собственно жесты самоуспокоения. Имейте в виду, что эти жесты бессознательные — они слабо осознаются.

Еще одно проявление адаптера. Когда мы были совсем маленькими, и нам было очень грустно, то в ситуации стресса нам давали материнскую грудь, и считается, что это жест самоуспокоения, когда мы берем в ситуации стресса ручку, что-то еще.

Адаптеры — это верный признак того, что человек берет себя и ситуацию под контроль. Это не показатель лжи! Это может быть показателем лжи, но больше это то, что человек начал себя контролировать. Вы всегда в данном случае задаете себе вопросы: « Почему он начал себя контролировать? Может сказал что-то не то? Или наоборот, вам сказать чего-то не хочет?». Умолчание — один из признаков лжи!

Большое число адаптационных жестов говорит о многом. Например, когда человек чего-то не хочет говорить — он прикасается ко рту. Помните, что лось — это всегда реакция на стимул!

Когда человек что-то говорит, и каким-то образом прикасается к лицу, то, скорее всего, данная информация носит не совсем правдивый характер. И вы должны проверить это.

Если же человек слушает вас и прикасается к лицу, значит здесь два фактора: первое — он испытывает стресс, второе — он что-то знает на эту тему, но либо умалчивает, либо не хочет говорить. Еще один из вариантов таких жестов — когда человек потирает подбородок. Эти жесты выдают неуверенность.

Различные прикосновения к лицу обычно говорят о том, что человек начинает испытывать определенного рода волнение.

Прикосновения к телу — здесь ситуация очень интересная! Когда человек испытывает стресс — он пытается уйти в позицию зародыша, т.е. когда ему было хорошо. Там, в детстве, в утробе матери, поэтому он пытается спрятаться.

Манипуляторы-жесты связанные с прикосновениями к предметам

В первую очередь манипуляторы, которые связаны с предметами, проявляются следующим образом. Помните, я говорил, что в случае стресса у человека пересыхает во рту? Поэтому, зачастую человек, поскольку у него пересохло во рту от стресса, может поступить следующим образом — он может выпить стакан воды, чашку кофе. Именно в этом случае прикосновение к чашке кофе имеет большое значение. Также к манипуляторам относятся прикосновения к одежде.

Но еще помимо этого адаптеры носят другую роль. Помните, я говорил, что у человека в состоянии стресса происходит переход с правого полушария на левое? Вот в этот период и появляются эти движения. Почему? Потому что вот этот переход с правого полушария на левое всегда вызывает в действиях человека паузу! И поэтому еще одна функция, которая стоит у адаптеров — это не только адаптация, но еще и замещение. Т.е. видите, эмоции ушли—появились паузы. Эти паузы должны быть чем-то заполнены. И пауза заполняется чем? сигаретой, покашливанием, почесыванием.

Чашка кофе или сигарета—это так называемый замещающий адаптер. А есть еще барьерный адаптер—это вы не только замещаете паузу, замещаете эмоциональную речь, но и отгораживаетесь от того предмета, который вызывает у вас стресс. Это так называемый барьерный самоадаптер, потому что он пересекает так называемую линию контакта.

Эмблемы-жесты независимые от речи

Жесты независимые от речи называются автономными или эмблемами.

Эмблемы представляют собой жесты-заменители слов или даже целых фраз. Эти жесты никак не соотносятся с тем, что человек говорит, но они имеют лингвистическое значение. Таким образом, эмблемы формируются в социально-культурной среде человеческой общности, а поэтому несут на себе национально-психологический отпечаток. Говорящий должен усвоить себе весьма важную истину: нельзя ошибаться в применении эмблем. Это жесты, которые имеют прямой вербальный перевод. Давайте рассмотрим основные эмблемы и поймем, какое они имеют отношение к обману.

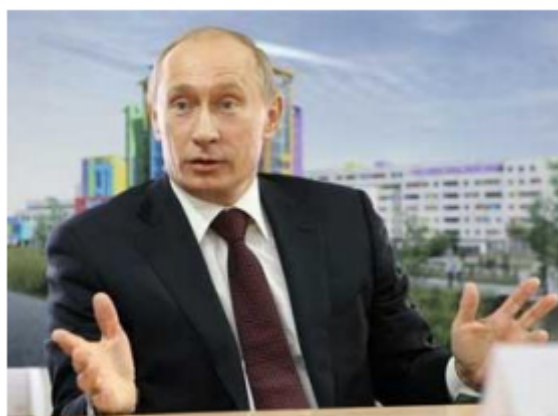


На данном снимке Дмитрий Анатольевич Медведев демонстрирует выставленный палец вперед, что практически во всех языках означает «Все хорошо», однако серьезное лицо и не совсем привычная позиция, в которой демонстрируется «эмблема», говорит о том, что у Медведева по поводу предмета беседы не все так однозначно. Эмблемы имеют очень конкретные и точные значения, понятные каждому. Иные жесты (иллюстраторы, манипуляторы, адаптеры) могут не иметь конкретного значения.

В частности, Тарантино демонстрирует достаточно известный жест «Мы победим»



Точно так же, как Лужков принял осознанное решение показать собравшимся в зале, что все хорошо.



Например: эмблема удивления может демонстрироваться полностью (поднятием плеч, разведением рук, поднятием бровей)



Может быть продемонстрировано фрагментарно. В случае сокрытия информации лжи эмблема скорей всего будет демонстрироваться в непривычной позиции и зачастую бывает асимметричной. Зачастую, сам лжец не осознает, что его тело совершает эмблематические оговорки.

Эмблемы в привычной позиции всегда очевидны, и не требуют речевого сопровождения, понятно то Путин говорит о деньгах, приветствует публику при посадке в автомобиль.

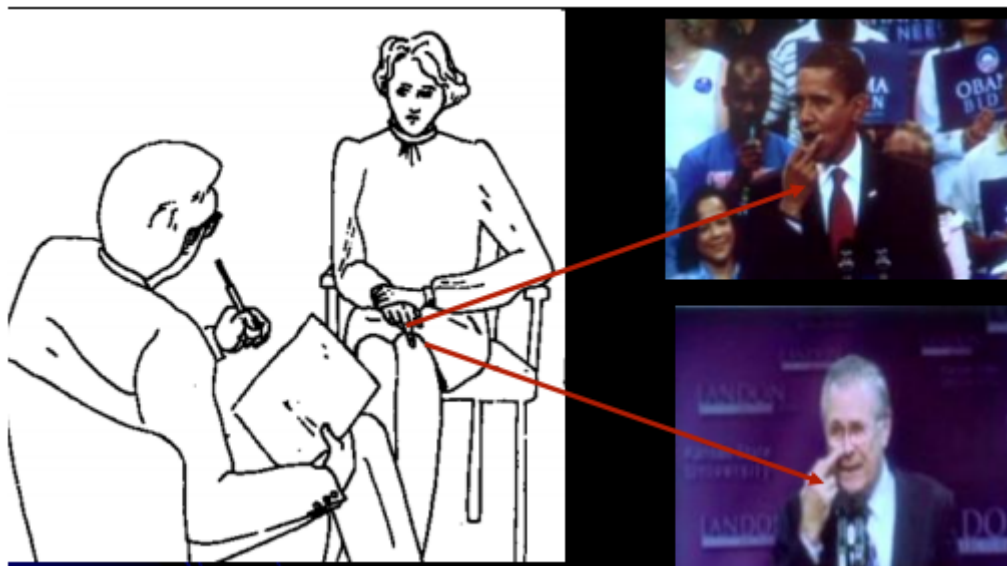


Эмблематические оговорки как верный признак лжи говорящего

Точно так же как случаются оговорки в речи есть или бывают промахи и в телодвижениях – это и есть эмблема, выдающая информацию, которую человек пытается скрыть. Определить, что эмблема является оговоркой, а не делается намеренно, можно по двум моментам. Один из них – действие выполняется не полностью, а лишь фрагментарно.

Не каждый лжец демонстрирует эмблематические оговорки. Однако этим оговоркам можно доверять и когда они случаются, они являются верными признаками лжи. В своей работе «Психологии лжи» Пол Экман описывает эксперимент двадцати пяти летней давности, когда, наблюдая за преподавателем, который агрессивно давил на студентку и в качестве ответной бессознательной реакции студентка показала ему палец и удерживала в такой позиции палец больше минуты. Именно тогда были открыты эмблематические оговорки, которые политики демонстрируют регулярно.

На фотографиях Барак Обама демонстрирует эмблематическую оговорку, говоря хорошие слова о своем политическом конкуренте. И министр обороны Дональд Рамсфельд, отвечая на вопрос журналиста, о своей деятельности на посту министра США



Взрослого человека не нужно учить языку эмблем, однако не все знают, что эмблемы могут выполняться невольно. И если верификаторы будут начеку, они не пропустят эмблематические оговорки, которые являются верными признаками лжи.

Эмоции: Что исследовал Экман

Эмоция (от лат. *emoveo* — потрясаю, волну) — эмоциональный процесс средней продолжительности, отражающий субъективное оценочное отношение к существующим или возможным ситуациям. Эмоции отличаются от аффектов, чувств и настроений и переживаний.

В отличие от чувств, эмоции не имеют объектной привязки: они возникают не по отношению к кому или чему-либо, а по отношению к ситуации в целом. «Мне страшно» — это эмоция, а «Я боюсь этого человека» — это чувство. В связи с этим эмоции, в отличие от чувств, не могут быть амбивалентными: как только отношение к чему-то становится одновременно и плохим и хорошим, это что-то можно назвать объектом, а эмоциональные процессы по отношению к нему — чувствами.

В отличие от аффектов, эмоции могут практически не иметь внешних проявлений, значительно продолжительнее по времени и слабее по силе. Кроме того, аффекты воспринимаются субъектом как состояния его «я», а эмоции — как состояния, происходящие «в нём». Это особенно заметно, когда эмоции являются реакцией на аффект, например когда человек чувствует страх за своё будущее, как реакцию на только что испытанную вспышку гнева (аффект).

В отличие от настроений, эмоции могут меняться достаточно быстро и протекать довольно интенсивно.

Под переживаниями же обычно понимают исключительно субъективно-психическую сторону эмоциональных процессов, не включая физиологические составляющие. Базовые эмоции — эмоции, которые одинаково проявляются у представителей самых разных культур, проживающих на разных континентах. Критерий выбора — внешнее сходство.

- **Печаль**
- **Гнев**
- **Удивление**
- **Страх**
- **Отвращение**
- **Презрение**
- **Счастье**

Вот несколько критериев, на основе которых можно определить, является ли та или иная эмоция базовой:

1. Базовые эмоции имеют отчетливые и специфические нервные субстраты.
2. Базовая эмоция проявляет себя при помощи выразительной и специфической конфигурации мышечных движений лица (мимики).
3. Базовая эмоция влечет за собой отчетливое и специфическое переживание, которое осознается человеком.

4. Базовые эмоции возникли в результате эволюционно–биологических процессов.
5. Базовая эмоция оказывает организующее и мотивирующее влияние на человека, служит его адаптации.

Микровыражения-утечки лица, верный признак лжи говорящего

«Вся правда написана на ваших лицах». Это на самом деле так. Если присмотреться к лицу человека, то оно регулярно меняется, человек своим лицом выдает огромное количество информации от переживаний до желания скрыть свое эмоциональное состояние. Эмоции могут меняться, может меняться их интенсивность, однако в первую очередь они проявляются у нас на лице. Я встречал небольшое количество людей, способных контролировать свои эмоциональные переживания.



Все эмоции отражаются на нашем лице. В зависимости от уровня ее переживаний и скорости ее возникновения, эмоция может отражаться полностью, быть смазанной, или отражаться в смешанной форме. Эмоции, так или иначе, всегда отражаются на одном из этаже человеческого лица. Отражение эмоции, части эмоций на одном из этажей лица, называется верными признаками эмоции.

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

И прежде чем, мы перейдем к развитию навыков декодировки невербальных сигналов, верификации лжи, необходимо определить некоторые базовые категории. Понять и

принять позицию, что мимические выражения у людей разных социальных и культурных групп одинаковы.

Данные об одинаковом экспрессивном поведении у разных видов животных являются, по мнению Дарвина, одним из главных подтверждений теории эволюции.

Пол Экман в своих работах также опирается на данное утверждение. Совершенно очевидно, что выражение эмоции на лице человека, их проявление, одинаково.

Причем эти проявления одинаковы и для мужчин и для женщин, причем вне зависимости от кросс- культурных различий.



Это же справедливо и для людей и человекообразных приматов. Марк Нэпп и Джудит Холл в своем руководстве по невербальному общению подробно описывают сходство и универсальность проявления невербальных паттернов поведения.

Еще одним из главных признаков, которые можно использовать в верификации лжи, являются, так называемые, верные признаки эмоций.

Не вдаваясь в подробности в своих работах Пол Экман неоднократно говорит о том, что мышцами лица очень сложно управлять. Найдется немного людей, способных контролировать пластику лица. А потому, при достаточной тренировке можно легко увидеть на лице человека так называемые верные признаки эмоций.

Видя эти признаки на лице у человека, например сдвинутые брови и поджатые губы, но человек говорит о любви к Вам, следует реально усомниться в искренности, проявляемой эмоции.

ПЕЧАЛЬ



Причина: Невосполнимая утрата значимого критерия

Аналоги: Грусть, Тоска, Ностальгия, Уныние, Безнадежность, Скорбь

Последствия: Заторможенность, Сокращение коммуникаций.

Как выглядит:

1. Брови. Внутренние уголки бровей приподняты кверху и могут быть слегка сведены.
2. Веки. Верхние веки слегка опущены.
3. Рот. Уголки губ опущены вниз. Губы расслаблены или подрагивают.

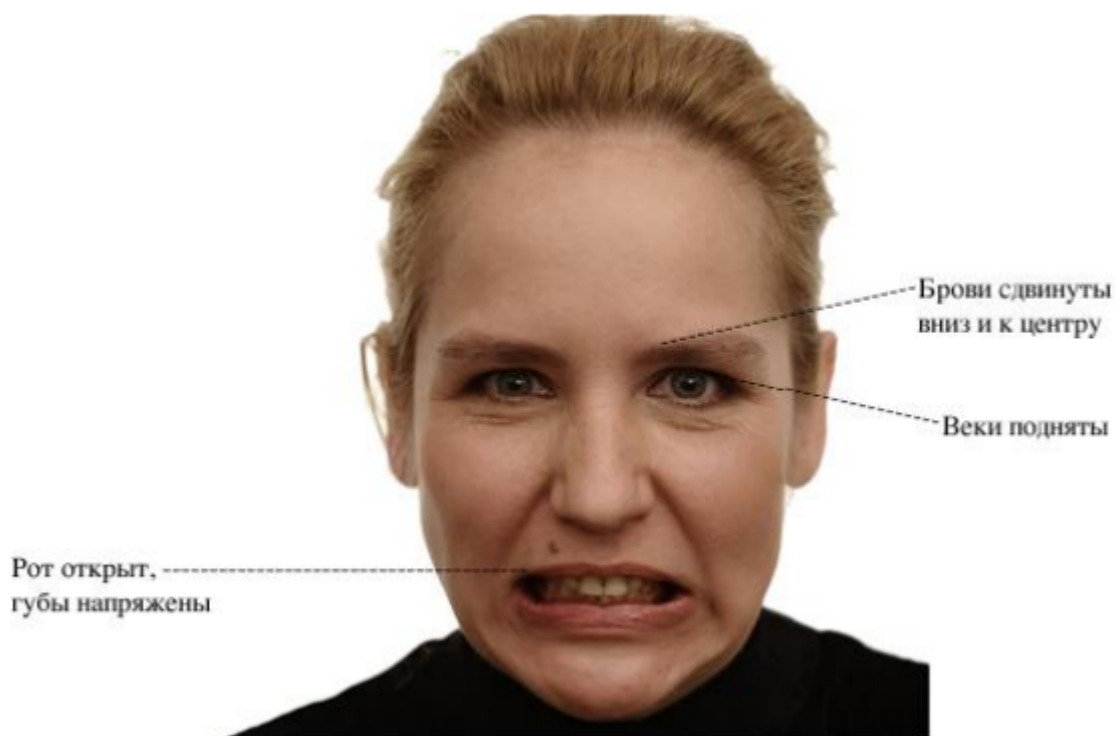
Признаки фальши: Отсутствие верных признаков в районе лба.

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, непредвиденных обстоятельствах или пренебрежения другими людьми.

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, Ярость, Неистовство, Ненависть.

Участие: Активное.

Время: Прошное – Настоящее.

Последствия: Вербальная и невербальная агрессия.

Как выглядит: 1. Брови. Брови опущены и сведены. Вертикальные морщины между бровями.

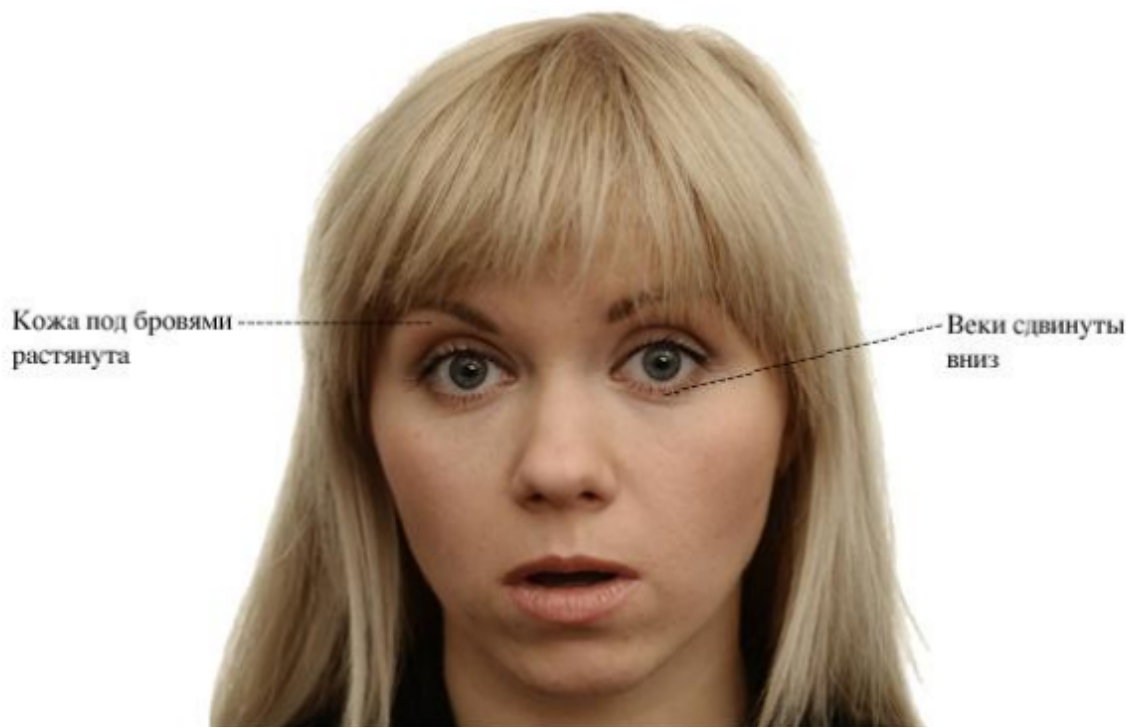
1. Брови. Брови опущены и сведены. Вертикальные морщины между бровями.
2. Веки. Веки напряжены, глаза смотрят пристально. Нижнее веко может быть приподнято.
3. Рот. а) Губы плотно сжаты. б) Могут быть разжаты, но тогда рот имеет прямоугольную форму.

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

Действия вызванные гневом скорей всего будут направлены на удаление препятствий посредством физической и вербальной агрессией.

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

УДИВЛЕНИЕ





Причина: Факты не отвечающие модели мира.

Аналоги: Потрясение, Интерес, Оживление.

Время: Настоящее.

Последствия: Замешательство.

Как выглядит:

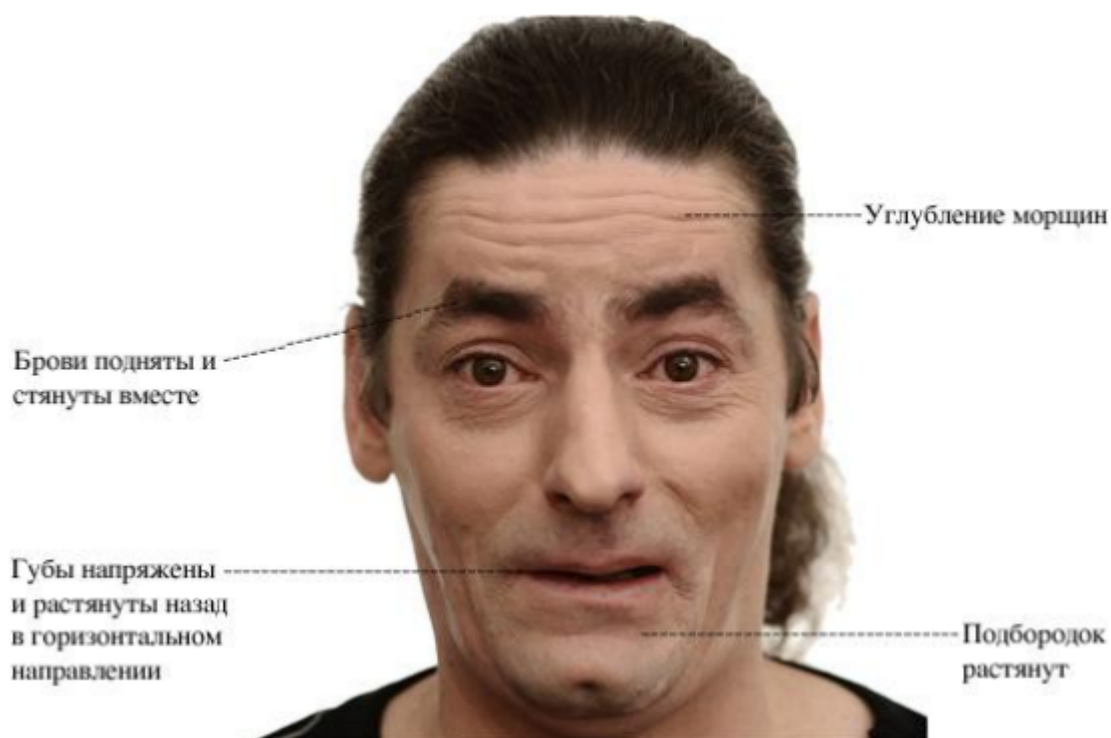
1. Брови. Изгибаются и приподнимаются
2. Глаза. Широко открыты. Видна узкая полоска склеры между верхним веком и зрачком.
3. Веки. Нижние веки расслаблены. Верхние приподняты.
4. Лоб. Поперек лба могут быть горизонтальные морщины.
5. Рот. Рот расслаблен. Нижняя челюсть опускается. Размыкаются губы

Признаки фальши: Напряжение в губах. Губы сомкнуты или оттянуты назад.

Количество иллюстраций не возрастает.

Удивление – самая кратковременная эмоция. Удивление возникает внезапно. Если у вас есть время подумать о событии и порассуждать о том, удивляет вас произошедшее или нет, 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.

Как выглядит:

1. Глаза. Открыты и напряжены.
2. Веки. Верхние веки подняты обнажая склеру. Нижние веки растянуты и напряжены и закрывают часть радужной оболочки.
3. Брови. Брови приподняты и слегка сведены. Морщины только в центральной части лба.
4. Рот. Рот приоткрыт.
5. Губы. Губы напряжены и возможно сильно оттянуты назад.

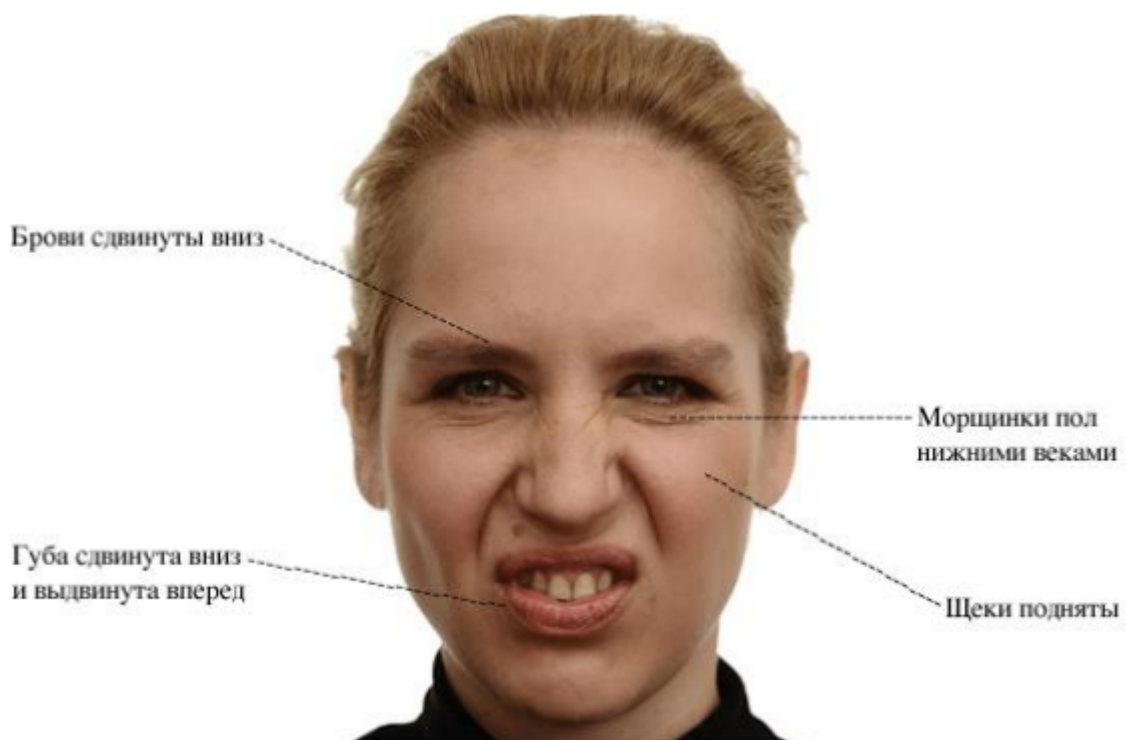
Признаки фальши: Отсутствие морщин в районе лба.

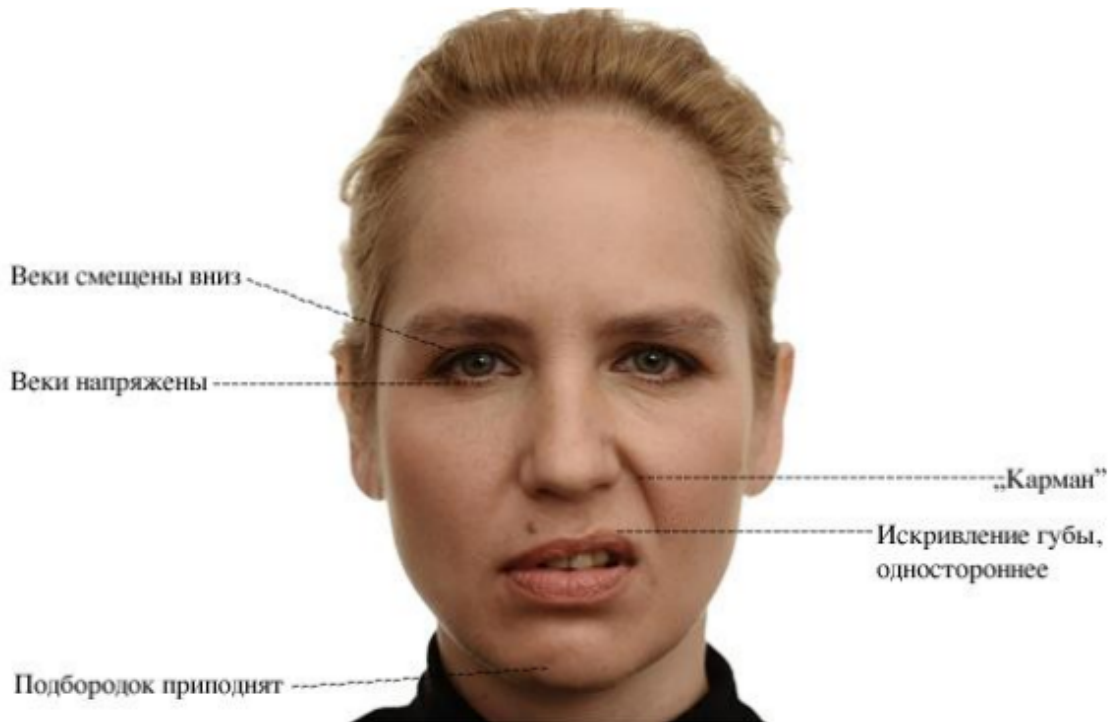
Люди боятся причинения любого вреда. Вред может быть физическим, моральным, или тем и другим одновременно.

Физический может быть самый разный – 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.

Как выглядит:

1. Рот. Верхняя губа приподнимается. Нижняя губа может быть придвинута к верхней или же выпячена и слегка выдвинута вперед
2. Нос. Сморщивается. Щеки приподнимаются.
3. Брови. Опускаются (несущественно).
4. Веки. Нижние веки поднимаются. Морщинки под нижними веками

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

Одностороннее напряжение
уголка рта (может быть
слегка поднят)



Причина: Сравнение удовлетворения и нарушения критерия.

Аналоги: Пренебрежение, Надменность.

Время: Прошное – Настоящее – Будущее.

Последствия: Ролевые взаимоотношения.

Как выглядит:

1. Рот. Приподнятый уголок рта с одной стороны.
2. Лицо. Лицевая асимметрия.

Презрение во многом родственно отвращению, но имеет и свои отличия. Презрение можно испытывать только к людям и к их поступкам, но не ко вкусам и к 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, испытываете к ним презрение, не обязательно порываете отношения с ними.

СЧАСТЬЕ



Причина: Удовлетворение всего что хочет человек

Аналоги: Восторг, Ликование, Блаженство, Восхищение.

Последствия: Расслабление, Коммуникабельность.

Как выглядит:

1. Веки. Нижние веки подняты и расслаблены. Под ними видны морщинки.
2. Глаза. Морщинки в виде гусиных лапок идут от внешних уголков глаз к вискам.
3. Щеки. Щеки приподняты.
4. Рот. Уголки рта оттянуты назад и вверх.

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

Радость – это та эмоция, которую хотят испытывать большинство людей. Людям нравится быть радостным.

Радость – позитивная эмоция.

Основные принципы верификации лжи

Запомните! Вы верифицируете ложь не по одному признаку, а по совокупности!

На что мы всегда обращаем внимание, мы наблюдаем Три канала:

Первый — жесты, мимика, пантомимика, т. е. невербальное поведение. Признаки невербального поведения (что говорит тело и лицо человека).

Второй — вербальные проявления (как говорит человек).

Третий — психолингвистическая структура речи (что человек говорит).

Исходя из этих трех китов, мы и делаем вывод, говорит или не говорит нам человек правду.



Опросная беседа

Мы вводим новый термин — опросная беседа. Вы занимаетесь в алгоритме Лайтмана—Экмана, мы ввели в своей школе это название, чтобы современный человек смог быстрее адаптироваться к новой информации. Вы калибруете человека — вы собираете информацию о собеседнике. На основании сенсорной очевидности, т.е. конкретно то, что вы видите. Таким образом, у вас развивается самое главное чувство верификатора — сенсорная чувствительность на базе сенсорной очевидности.

Что имеется в виду? Мы с вами отслеживаем: микровыражения, жестикуляции, изменение голоса.

Опросная беседа бывает двух видов:

1. Пассивная. Когда вы просто наблюдаете, вы подстраиваетесь под человека. Если вы не подстроитесь — вы не сможете считать отклонения от базовой линии поведения. Поэтому, когда вы проводите верификационную беседу, то первое, что вы должны сделать — постараться произвести подстройку под тело. Необязательно это делать явно — не нужно копировать жесты человека. Желательно занять примерно такую же позицию телом, что и он. Т.е. не полностью, но отзеркалить: его жестикуляцию, его позицию.
2. Активная. Это принцип очень простой — вы наблюдаете, действуете и проверяете. Т.е. активная и есть та опросная беседа, о которой идет речь. Т.е. алгоритм Лайтмана—Экмана вы полностью применяете.

Когда вы работаете с человеком, который относится к категории тревожно - мнительных людей, я бы рекомендовал вам такую вещь как верификация лжи с помощью беседы по аналогии.

Что имеется в виду? Этим людям страшно жить, не то, что воровать. Но иногда они тоже какие-то вещи совершают. Поэтому, в данном случае лучше использовать некую беседу, которая строилась бы в опоре на вашу жизнь. Ну , например, вы будете говорить такую фразу: «Ты знаешь, у меня тоже есть: муж, сын, племянник, который воровал когда-то, и так было плохо...».

Пример: Анекдот про беседу по аналогии.

Двое мужчин встречаются.

Один говорит: «Да я все знаю о своей жене—с кем она встречается, пока я в отпуске!»

Другой: «А как?»

— «Да я прихожу к подъезду домой — сидят бабки. Я им говорю: «Ну чего кошелки старые расселись! », а они мне: «Это мы кошелки старые!, а вот твоя-то, твоя-то!», и начинают мне все рассказывать».

Вот это и есть принцип беседы по аналогии. Вспомните, сколько раз, когда вы говорили о покупке машины, кто-то подключался к разговору. Вы и не просили ничего говорить, а человек сам начинает вам рассказывать.

Вот если человек тревожно-мнительный, то информация о том событии, которое вас интересует с точки зрения лжи, он обычно рассказывает сам. Если тревожно-мнительный человек замыкается, то имейте ввиду, что скорее всего такое было, и в беседе по аналогии если такой человек не раскрутился, значит вы либо плохо установили раппорт — он вам не доверился, или вы его не смогли расслабить. Либо же данное событие, о котором он не хочет говорить имело место быть, вызывает у человека стресс. А стресс является верным признаком того, что человек говорит неправду.

Техника безопасности

Оценка поведенческих признаков обмана таит в себе немало опасностей. В списке, приводимом ниже, я подытожил все меры предосторожности, которые необходимо принять, дабы снизить возможность совершения ошибок при их истолковании. Верификатору нужно постоянно оценивать вероятность того, насколько жест или выражение может говорить о лжи или правде: полная уверенность возможна очень редко. Подозреваемый обычно сознается только в том случае, когда противоречивые эмоции явно читаются на его лице (микровыражения) или часть скрываемой информации прорывается в тираде.

Стремитесь точно уяснить себе основу любых ваших догадок (или интуиции) о том, лжет человек или нет. Осознав то, как вы истолковываете поведенческие признаки обмана, вы научитесь обнаруживать собственные ошибки и понимать, есть у вас возможность вынести правильное суждение или нет.

Помните, что при обнаружении обмана существуют две опасности: неверие правде (когда говорящего правду принимают за лжеца) и вера лжи (когда лжеца считают говорящим правду). Полностью избежать этих ошибок невозможно, поэтому тщательно рассмотрите все последствия любой из этих ошибок.

Отсутствие признаков обмана еще не является доказательством правды; некоторые лжецы вообще не допускают никаких промахов. Но и наличие признаков обмана еще не свидетельствует о лжи; некоторые люди чувствуют себя не в своей тарелке или виноватыми, даже когда говорят чистую правду. Но можно снизить опасность капкана Брокау, возникающую из-за индивидуальных различий в поведении, если строить свои суждения на основе изменений в поведении подозреваемого.

Внимательно поразмыслите, нет ли у вас каких-нибудь предубеждений в отношении подозреваемого, и если таковые имеются, то как они могут помешать вынесению правильного суждения. Не пытайтесь судить о том, лжет человек или нет, если охвачены ревностью или подверглись вспышке ослепления. Избегайте соблазна заподозрить ложь только потому, что у вас нет никаких других приемлемых объяснений этих же событий или поступков.

Никогда не забывайте о возможности того, что признак эмоции – это не признак обмана, а лишь показатель того, как человек реагирует на подозрение во лжи; ни в коем случае не привыкайте считать, что эмоции есть верный признак обмана, особенно если вы не очень хорошо осведомлены о характере подозреваемого, о его ожиданиях и не знакомы с ним.

Имейте в виду, что многие признаки обмана строятся не на одной, а на нескольких эмоциях, и всегда стоит хорошенько подумать, прежде чем выносить суждение, особенно если одна из этих эмоций говорит о том, что подозреваемый лжет, а другая – что говорит правду.

Поразмышляйте и о том, знает ли человек о подозрениях в свой адрес или нет, и не забывайте, что потери и приобретения будут неизбежны в обоих случаях.

Если вы располагаете информацией, которая может быть доступна только действительно виновному, попытайтесь применить тест на «знания виновного».

Никогда не делайте окончательного вывода о том, лжет человек или нет, только на основании собственной интерпретации поведенческих признаков обмана. Они должны служить лишь предупреждением о том, что необходимы более подробная информация и более глубокое расследование. Поведенческие признаки, как и показания детектора лжи, никогда не могут быть абсолютными доказательствами сами по себе.

Используйте контрольные вопросы из таблицы «Полный список вопросов верификатора» приложения, чтобы оценить ложь, лжеца и самого себя как верификатора, а также вероятность вынесения правильного суждения или совершения ошибки.

Имейте в виду, что многие признаки обмана строятся не на одной, а на нескольких эмоциях, и всегда стоит хорошенько подумать, прежде чем выносить суждение, особенно если одна из этих эмоций говорит о том, что подозреваемый лжет, а другая – что говорит правду.

Поразмышляйте и о том, знает ли человек о подозрениях в свой адрес или нет, и не забывайте, что потери и приобретения будут неизбежны в обоих случаях. Если вы располагаете информацией, которая может быть доступна только действительно виновному, попытайтесь применить тест на «знания виновного».

Никогда не делайте окончательного вывода о том, лжет человек или нет, только на основании собственной интерпретации поведенческих признаков обмана. Они должны служить лишь предупреждением о том, что необходимы более подробная информация и более глубокое расследование. Поведенческие признаки, как и показания детектора лжи, никогда не могут быть абсолютными доказательствами сами по себе.

Во-вторых, следует обратить особое внимание на индивидуальные различия (капкан Брокау – игнорирование индивидуальных различий человеческого поведения). Ни один признак обмана, будь то лицо, тело, голос или слова, не является доказательством обмана, как не является им и изменение активности ВНС, фиксируемое детектором лжи. Ошибки веры лжи здесь происходят оттого, что некоторые люди вообще не допускают просчетов, когда лгут. Это не только психопаты, но и прирожденные лжецы, а также люди, использующие систему Станиславского, и те, кто сам искренне верит в свою ложь.

И верификатор всегда должен помнить, что отсутствие признаков обмана еще не есть доказательство правдивости.