

У лжи широкая дорога, у правды – узкая тропа.

Ложь языков имеет много, а правда на слова скупа.

(С)

Для кого эта книга

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

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

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

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

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

Выражаем благодарность всем тем, кто участвовал в подготовке материалов для этой книги: Мужевой А.Н., Страчковой И.С., Иванову Г.Н., Александрову И.В., Шмаковой А.И. и другим.

Кто мы и почему именно мы?

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

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

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

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

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

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

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

их грамотно использовать. Использовать и в области детекции лжи, и в области профилирования личности. Стратегии мышления и фокусы языка – это прекрасное дополнение к нашей модели. С новыми НЛП-знаниями, умениями и навыками мы смогли еще кое-что делать лучше. Работать с убеждениями и получать признания от опрашиваемых лиц.

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

В настоящее время основным инструментом, применяемым для оценки достоверности сообщаемой информации, в России является полиграф. Поэтому в нашу модель мы включили знания из области инструментальной детекции лжи. Мы не изобретали велосипед. Мы воспользовались ценнейшими знаниями корифеев этой науки: Коровина В.В., Молчанова А.Ю., Холодного А.А., Алексеева Л.Г., Сошникова А.П., Пеленицына А.Б., Федоренко В.Н. Мы вдохновлялись и зарубежными классиками. Уникальный вклад в эту науку внесли Дж.Рейд, Кл.Бакстер,

Д.Ликкен, Дж.А.Матте. Особо хочется отметить Дж.Рейда. Он разработал методику с использованием контрольных вопросов. Это позволило молодой науке стать более точной, потому что появились объективные элементы сравнения. Классификация стимулов, принципы составления вопросов, оценка значимости стимула – это неполный перечень тем, которые обогатили нашу модель.

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

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

Не нужно быть первопроходцем и «Колумбом» в каждой отдельной области знаний. Нужно уметь комбинировать эти области с умом. Что мы и делаем уже на протяжении длительного времени существования Международной Академии исследования лжи. Апробация комплексного подхода происходит благодаря ежедневным проверкам наших специалистов и экспертов. Апробация происходит благодаря кейсам наших учеников, чьи отзывы и обратную связь мы собираем. Успехи людей, прошедших у нас обучение – лучший показатель того, что данная модель работает.

Техника безопасности

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

- Мир, который перед вами откроется, благодаря знаниям, полученным в этой книге, не всегда будет приятен и светел. Не все секреты и обманы хотят быть раскрытыми. Перед тренингами мы предупреждаем участников, что нередко розовые очки разбиваются стеклами внутрь. Иногда мы слышим вопрос от тех, кто обучился: «А как это «развидеть?». Поэтому будьте морально готовы к этому.
- Полученные навыки не торопитесь тут же применять на своем близком окружении. Это люди, которые обычно сильнее всего страдают в ходе наших экспериментов и отработок. Одна взрослая девушка 50-ти лет после тренинга пересорилась со всеми членами семьи и родственниками, начала искать обман на работе везде, даже в документах, в результате чего была уволена. Естественно, официально по другой причине. Навыки применяйте в безопасных условиях и ситуациях. Например, при просмотре ТВ-передач, новостей и пресс-конференций. При разговоре с продавцом или официантом. С официантом разговаривать на интересующие вас темы лучше после того, как все

блюда и счет за них будут уже у вас на руках. Так безопаснее.

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

Детекция лжи и профайлинг: что это такое?

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

Детекция лжи – это совокупность методов по выявлению намеренно скрываемой информации и оценки достоверности сообщаемых сведений.

Методы детекции лжи делятся на **инструментальные** и **безынструментальные**.

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

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

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

особенности человека, который скрывает информацию. Для этого нам поможет такая область знаний как профайлинг.

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

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

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

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

Иногда наши заказчики присылают нам техническое задание на проведение проверки на полиграфе и просят, например, узнать, будет ли кандидат воровать у них в компании через 5 лет. Используя знания только в

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

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

Второе отличие связано с вероятностью получения истинной информации. Если в детекции лжи, при условии применения разных методов, возможность