



## ДЛЯ КОГО ЭТА КНИГА

В твоих руках книга-проводник в мир безынструментальной детекции лжи, написанная простым языком и проиллюстрированная понятными примерами. Ты не случайно взял в руки эту книгу. Возможно, тебя обманывали не раз, и тебя подобное не устраивает. Вероятно, ты хотел бы знать, как предотвратить это, как уменьшить количество лжи в своей жизни, и иметь возможность разоблачать обманщиков. На нашей планете не существует ни одного человека, который бы не был обманут за всю свою жизнь. И нет ни одного человека, который никогда не обманывал. Ложь повсеместна и неискоренима. От нас скрывают правду много раз в день в силу разных причин. Есть та ложь, которая не приносит огорчений, например, ложь мамы своему маленькому ребенку о том, что его рисунок самый красивый. Или ложь супруга о том, что борщ его благоверной самый вкусный и ароматный. Эта ложь не имеет намерения нанести вред тому, к кому она обращена. Но есть и та ложь, которая может привести к страшным или печальным последствиям, привести к значительным потерям,

ущербу, утрате доверия к людям. Можно ли научиться выявлять такую ложь?

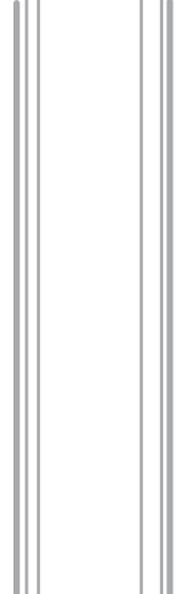
Меня всегда интересовали люди и мотивы их действий. Вся моя профессиональная деятельность была связана со сферой «человек-человек», я посвятила изучению особенностей людей и их психологии много лет. Последние 10 лет я занимаюсь детекцией лжи и профайлингом, и хочу поделиться с тобой своими знаниями и опытом. В этой книге ты найдешь ответ на вопрос, как разоблачить лжецов. Я представлю стройный системный исследовательский подход к безынструментальной детекции лжи. Ты узнаешь о правилах и принципах верификации, о научном подходе к выявлению признаков лжи с помощью анализа реакций на разных каналах тела, прочтешь о новых способах получать нужную информацию от собеседников, о возможности выявления скрываемой информации в различных жизненных ситуациях. После каждой главы тебя ждут практические задания, отработка которых позволит эффективнее учиться новым навыкам и разоблачать ложь.

Эта книга будет полезна всем людям, кто сталкивался и сталкивается с обманом и хитростью, то есть всем людям без исключения. Особенно интересна она будет тем, кто профессионально занимается верификацией: полиграфологам, сотрудникам правоохранительных органов, андеррайтерам, юристам. И тем, кому в рамках профессиональной деятельности необходимо разбираться в людях и их мотивах: собственникам бизнеса и руководителям отделов, переговорщикам и специалистам по подбору персоналу. Каждый читатель, интересующийся психологией и саморазвитием, найдет в этой книге много любопытного для себя.

Я расскажу о своем опыте и опыте своих коллег, уважаемых учителей и наставников в области инструментальной и безынструментальной лжи,

десятилетиями собирающих обширную научную базу, об ошибках и успехах, удачах и провалах, раскрою часть профессиональных секретов, проведу за руку через свои истории к целостному пониманию этой невероятно интересной области знаний. После прочтения книги твой мир не будет прежним. Если ты готов к этому, тогда добро пожаловать в мир безынструментальной детекции лжи.





## **ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ**

У любой высокорисковой профессиональной деятельности есть своя техника безопасности, знать и соблюдать которую жизненно необходимо. Она включает в себя систему организационных мероприятий, технических средств и методов, предотвращающих воздействие на работающих сотрудников опасных производственных факторов. В нашей деятельности верификаторов есть свои риски. Они связаны не с непосредственными угрозами для жизни (хотя и такое бывало), а с другими видами опасностей.

После проведенных тренингов по детекции лжи я нередко получала обратную связь, которая не всегда радовала. И дело тут не в качестве или количестве знаний, которые получали ученики, а в том, что успешно обученные, но не проинструктированные по технике безопасности люди начали сталкиваться с последствиями знаний, которые они понесли в мир. Ссоры, разводы, увольнения с работы, испорченные отношения с близкими — вот неполный перечень проблем, с которыми они столкнулись. Все это привело к тому, что перед нашими курсами я предупреждаю учеников, что есть тех-

ника безопасности, которой нельзя пренебрегать, если хочешь экологично использовать свои знания, и не навредить ни себе, ни другим людям. Предлагаю ознакомиться с техникой безопасности:

### **1. Береги близких людей от своих знаний.**

После того, как ты получил «очки-сканеры», не торопись их надевать и использовать по отношению ко всем людям. И, конечно, совсем не обязательно доводить свою миссию по очищению планеты от лжецов до конца. Твои родные и близкие люди совсем не виноваты в принятом тобой решении. Не зря есть хорошее выражение, которое я слышала в каком-то голливудском блокбастере: «Чем больше сила, тем больше ответственность». Бравируя умениями, разоблачая маму, которая хотела уберечь тебя от неприятных эмоций, на лжи, ты не сделаешь хорошо ни себе, ни ей. Твои родные имеют право на свои секреты, и даже если это уже не только их секреты, им совершенно необязательно об этом знать.

**2. Ложь повсюду.** Будь морально готов к тому, что неискренность ты обнаружишь и там, где совершенно этого не ожидал. Да, любимому человеку могут совсем не нравиться твои фирменные сырники, а подруга, как оказалось, не настолько сильно радуется твоим успехам. Считай, что, получив знания, отличающие тебя от других людей, ты взял на себя обязательство принимать людей и их выборы такими, какие они есть, не требуя от них кристальной честности.

**3. Выбирай безопасную практику.** Если сильно хочется попрактиковаться, то делай это в нейтральных, безопасных контекстах и ситуациях. Есть обучающие материалы, телепередачи, пресс-конференции политических деятелей, интервью, в конце

концов, продавцы в магазинах и официанты в ресторанах. Границы родных и близких надо уважать. Если конечно, речь не идет о том, что курсы по верификации лжи ты посетил с целью дальнейшего выведения на чистую воду своего близкого человека. Но даже тогда будь аккуратен, внимателен, эмпатичен, не торопись с выводами и пользуйся принципами верификатора.

**4. Эмпатия и объективность.** На первом месте среди мотивов при использовании знаний должна стоять эмпатия, желание понять мир другого человека, а затем уже и техническая сторона вопроса. Не ищи там, где при первом рассмотрении не обнаружил ничего из тех признаков лжи, о которых я расскажу в этой книге. Кто ищет, тот всегда найдет. А это уже не похоже на объективный анализ и беспристрастный взгляд.

**5. Прибереги активную фазу на будущее.** Допросы с пристрастием, провокации в духе Менталиста и доктора Лайтмана оставь для кинематографа. Будь наблюдателем, собирай информацию, обогащай инструментарий и совершенствуй качества, необходимые успешному верификатору. В начале этого интересного пути это более важно.

Очень надеюсь, что данная глава уберезит тебя от необдуманных действия, слов и деструктивных эмоций. Теперь, дорогой друг, получив необходимый инструктаж, можно отправляться дальше за знаниями. В добрый путь!



## ПРАВДА И ЛОЖЬ

На бытовом уровне мы все понимаем, что такое ложь. Директор, который пообещал повышение зарплаты, а потом сослался на тяжелую экономическую ситуацию в стране, солгал. Муж, который поклялся в верности у алтаря, но завел любовницу, оказался гнусным обманщиком. Подруга, говорившая, что всегда будет поддерживать, оказалась той самой любовницей. Казалось бы, все просто, они все лжецы. Однако это не так. В этой главе я расскажу о том, что такое правда и ложь, обозначу критерии лжи и познакомлю с рядом ракурсов на феномен лжи.

Эпиграфом к дальнейшему повествованию хочу добавить цитату индийского политического деятеля Джавахарлала Неру: «Правда слишком многогранна для того, чтобы кто-либо позволял себе думать, что он знает всю правду». При распознавании лжи я не ищу правду. Правда и ложь — это оценочные суждения, абстрактные размышления, софистические изъяснения. Зачастую они не имеют ничего общего с реальностью, либо отражают незначительную ее часть. Правда и ложь — это такие социальные категории, которыми пользуют-

ся люди для аргументации своего мнения. И любой человек склонен одно и то же событие оценивать по-разному, исходя из текущего контекста и личных предпочтений.

Проиллюстрирую свою мысль следующим примером. Пожалуй, нет ни одного человека, который не слышал историю о Робине Гуде. История благородного разбойника из Шервудского леса, грабившего богатых, чтобы раздать награбленное бедным. И мало у кого возникают сомнения о неправомочности действий разбойника. С точки зрения бедных жителей Ноттинггема, Робин Гуд являлся героем, спасателем, благодетелем. Но ведь у этой истории есть и другая сторона. Для местных властей, Робин Гуд являлся злостным нарушителем порядка, опасным преступником, террористом. И каждая из сторон имеет право на такое мнение. И это будет правдой для них. Именно поэтому правда мне интересна в меньшей степени, она хрупка и эфемерна, я не ищу ее при оценке информации. В большинстве случаев, это мнение, оценка, выгодная сторона вопроса, иллюзии. Находить ложь проще, но тоже с рядом оговорок. Для чего мы и познакомимся с критериями лжи, чтобы понимать, что является ложной информацией, а что истинной. Существует несколько базовых критериев:

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

Это самый понятный и основополагающий критерий. Какая-то часть сообщения не является истинной или намеренно утаивается, обобщается или опускается. Примером может служить типичная ситуация, когда сотрудник проспал и опоздал на работу. Так как признаваться в этом своему начальнику желания нет, он придумывает пробку в дороге (застревание в лифте, родившую кошку),

или еще что-то, что является более уважительной причиной, нежели сладкий сон по утрам.

## **2. Умысел.**

Бывают ситуации, когда человек, по его мнению, говорит правду, но она таковой не является. Что вовсе не означает, что он лжет. Ложь появляется только тогда, когда человек делает осознанный выбор не говорить правду. Для этого есть мотив, свои плюшки и осознание неправды. Тебе необязательно знать, что за мотив, тебе достаточно понимать, что ложь — это не случайность в данном случае. И если человек сам находится в заблуждении, полагая, что его информация является истинной, он не является лжецом. И никаких признаков лжи при оценке его слов ты не обнаружишь.

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

Из школьной программы по истории ты когда-то давно, изучая эпоху феодализма, слышал слово «рента». Рента — это вид дохода, регулярно получаемого с капитала, имущества, земли и не связанного с предпринимательской деятельностью. При обмане рентная информация — это информация, позволяющая владельцу информации иметь определенное преимущество, процент «прибыли», как в виде позитивных дивидендов, так и в виде избегания наказания. Например, рентной информацией сотрудника, укравшего ноутбук из офиса, является факт кражи и наличие у себя этого ноутбука. Рентной информацией неверного супруга являются любовница и факты измены.

## **4. Жертва обмана не предупреждена об обмане.**

Важность этого критерия понимаешь, когда начинаешь анализировать деятельность иллюзионистов,

актеров, деятелей театра и кино. По вышеперечисленным критериям они все подпадают под звание лжеца. Они искажают информацию, делают сие намеренно и осмысленно, и получают за это гононар. Значит ли, что они нас обманывают? Нет, потому что мы, как зрители и почитатели искусства, договариваемся об этом заранее. Мы покупаем билеты на представления и спектакли, с удовольствием смотрим шоу по телевизору. То есть мы предупреждены заранее об этом, что не дает нам стать обманутой стороной.

Теперь, когда ты познакомился с критериями лжи, пришло время разобрать формулу возникновения лжи. Я ввожу новый термин для описания лжи — феномен намеренно скрываемой информации. Именно этим сложным понятием дальше я буду обозначать ложь. Но для упрощения своего дальнейшего повествования, буду обращаться к слову «ложь» (или обман). Феномен намеренно скрываемой информации рассматривается с нескольких ракурсов.

Первый ракурс: ложь как система убеждений. Убеждение в этом контексте — это твердая вера во что-либо на основании прошлого повторяющегося опыта. Например, убеждение, что «помыл машину — пошел дождь». Все случаи, которые подпадают под это убеждение, запоминаются, подкрепляя его. Противоположные случаи игнорируются и не замечаются. Так, убеждение представляет собой двоичную структуру: некоему опыту есть сенсорное подкрепление (информация, обнаруживаемая с помощью органов чувств). Другими словами, существует некий факт, которому находится подтверждение снова и снова. Как это выглядит в жизни и как связано с ложью, продемонстрирую таким примером. Маленькая девочка, балуясь в комнате, случайно разбивает мамину вазу. Она пугается и понимает, что мама за это может наказать, на-

пример, лишив десерта на ужин. Формируется потребность во лжи, где мотивацией обмана является желание избежать наказания. Когда мама обнаруживает разбитую вазу, девочка утверждает, что не заходила в комнату и не трогала вазу. У мамы нет оснований не верить дочке, и она говорит, что верит ей. Так, скрыв истину, девочка избегает наказания. Этот новый урок ею усвоен. В других подобных ситуациях она снова прибегает к этому способу. Так устанавливается новая модель поведения, нейронная связь, установка на ложь в ситуации, где тебя могут наказать. При повторении опыта формируется убеждение: «если я совру, меня не накажут».

Следующий ракурс для рассмотрения: ложь через призму эмоций. Эмоции — это система обратной связи, они сигнализируют о той или иной ситуации. Мы все испытываем эмоции, и именно они нам нужны для принятия решений. Эмоции как сигналы зародились у человека как средство выживания и адаптации, их почти невозможно контролировать полностью. А это значит, что я могу разоблачать лжецов, распознавая их эмоции в ответ на вопросы, которые задаю. Особенно ярким будет проявление эмоции, если мотивация на успешную ложь высока.

В начале своей профессиональной деятельности, не имея опыта участия в расследования по уголовным делам, я расспрашивала своего опытного коллегу, прошедшего «огонь-воду-медные трубы» о его опыте работы в делах с убийствами. И для меня было откровением, что для него было проще работать с тяжкими преступлениями, нежели с выявлением факторов риска у кандидатов при трудоустройстве. Как мне объяснил коллега, тех, кто совершил тяжкое преступление видно сразу, они находятся под гнетом эмоции страха, которую ничем не перебить, не вытеснить и не спрятать.