Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Детектор лжи – Полиграф

Пол Экман Психология лжи
Серия «Мастера психологии»
Под научной редакцией доктора психологических наук, проф. В. В. Знакова Перевели с английского Н. Исупова, Н. Мальгина, Н. Миронов, О. Терехова
Главный редактор Заведующий редакцией Ведущий редактор Литературный редактор Художественный редактор Подготовка иллюстраций Корректоры Оригинал-макет подготовила
Е. Строганова
Л. Винокуров
А. Рапопорт
В. Рохмистров
Р. Яцкр
. A Н. Резников
М. Рошаль, Л. Комарова А. Рапопорт
Редакция выражает особую благодарность за участие в подготовке книги А. И. Нафтульеву и А. Л. Свенцицкому
6БК 88.362 УДК 159.96 Экман П. Э39 Психология лжи, , 2003. — 272 с: ил.
ГИИ);
ISBN 5-31400117-9
(Серия «Мастера психологии)
Опираясь на обширный бытовой, исторический и экспериментальный материал, автор анализирует феномен лжи с Точки Зрения современной психологической науки. Читатель узнает о том, какие особенности человеческого поведения, мимики, речи выдают неискренность говорящего, свидетельствуют о преднамеренной Лжи, указывают на его стремление сокрыть истину. Эта книга — ценное учебное пособие для изучающих психологию невербального поведения, социальную психологию, менеджмент. Кроме того, это прекрасное практическое руководство для всех, кто не хочет становиться жертвой обмана и психологических манипуляций в профессиональной и личной жизни.
© 1992,1985 by Paul Ekman .-,-..

предисловие к РУССКОМУ изданию

Книга, которую Вы держите сейчас в руках, уважаемый читатель, весьма своеобразна по своей тематике. В ней впервые на строгой научной основе рассматривается поведение человека в ситуациях, когда он стремится обмануть другого человека. Подобных работ до сих пор не издавалось в нашей стране.

Автор этой книги — известный американский психолог Пол Экман, профессор Калифорнийского университета в Сан-Франциско. Он приобрел всемирную известность своими исследованиями невербального поведения, уделяя при этом особое внимание проблемам распознавания эмоциональных состояний человека. Изложение полученных им данных можно найти в любом современном американском учебнике по социальной психологии. Заметим кстати, что имя автора этой книги известно в нашей стране не только профессиональным психологам, но и массовому чита-телю. Не так давно у нас был опубликован перевод небольшой, но очень емкой книги П. Экмана «Почему дети лгут?» (М.: Педагогика — Пресс, 1990)!. В ней анализировались мотивы, побуждающие ребенка ко лжи, и давались соответствующие советы родителям. Несомненно, что не только родители, но также педагоги и психологи нашли немало полезного для себя в этой книге/Во всяком случае, она моментально исчезла с книжных прилавков. jG /

Пол Экман несколько раз бывал у нас , читал месячный курс лекций в Ленинградском университете в 1979 году. Мне довелось тогда присутствовать на одном из его выступлений на

факультете психологии. В то время американские психологи были у нас очень редкими гостями. Но не только по этой причине наша самая большая аудитория была переполнена и многие студенты стояли в проходе. (Подавляющее большинство из них вообще впервые видели американского профессора-психолога.) Вызывало острый интерес и казалось необычным содержание его лекции. Экман говорил о возможности выделения наблюдаемых признаков лжи и их распознавания в ситуациях непосредственного общения. В оте-

[1] Ekman P. Why kids lie. Penguin Books, 1991.

чественной психологии подобных исследований не проводилось (в соответствии с господствовавшей у нас марксистской идеологией советский человек был не склонен ко лжи). Лекция Экмана длилась около часа и почти столько же времени заняли его ответы на вопросы — настолько захватывающей показалась всем проблематика, изучаемая американским профессором. С увлечением рассказывающий о своих исследованиях Пол Экман предстал перед нами как деятельный, полный жизненной энергии человек, всемерно стремящийся к общению и с коллегами, и со студентами.

На сегодняшний день Пол Экман является крупнейшим специалистом по вопросам распознавания лжи, и содержание предлагаемой Вашему вниманию книги служит тому убедительным подтверждением. Главное ее достоинство — исключительно обстоятельный, можно сказать даже, скрупулезный анализ проблемы выявления признаков лжи в ситуациях межличностного общения. Экман, как истинный ученый, высказывая уверенность в больших возможностях науки, в то же время никоим образом не преувеличивает достижений психологии на сегодняшний день. «И проведенное мною исследование, — пишет он, — позволяет надеяться на возможность получения объективных признаков обмана» (с. 17). Прежде чем обратиться к детальному рассмотрению этих признаков, Экман констатирует: «Ложь настолько естественна, что ее без обиняков можно отнести почти ко всем сферам человеческой деятельности» (с. 18). Согласимся с этим, несмотря на упреки со стороны моралистов.

Представьте себе мир, в котором бы все люди резали правду-матку, невзирая на лица и вообще были бы предельно откровенны друг с другом. Так, при встрече один приятель говорил другому: «Сегодня ты очень плохо выглядишь», поступающий на работу человек заявлял бы с порога о своей нелюбви к дисциплине, врач советовал бы пациенту не тратиться на лекарства, поскольку у него неизлечимая смертельная болезнь, следователь раскрывал бы свои версии подозреваемому в преступлении, а дипломат делился бы с иностранными коллегами всеми планами своего правительства. Вряд ли такой мир мог бы вообще существовать. С детства мы опутаны множеством условностей, сопровождающих наше общение С другими людьми. Каждый человек понимает это, и вряд ли кто из нас считает для себя обязанным говорить всегда «правду, одну только правду и ничего кроме правды». Есть правда, которая причиняет боль, и есть ложь во спасение. Не вызывают же у нас удивление строки А. С. Пушкина:

Тьмы низких истин мне дороже Нас возвышающий обман.

v

Все это хорошо понимает и Экман, который не считает, что всякий обман должен быть обязательно разоблачен. В данной книге он обращается к таким обмана , которые желательно или даже необходимо своевременно распознавать на основе анализа определенных поведенческих признаков, сопутствующих лжи.

Как и положено в научном труде, Экман начинает с определения используемых понятий, утверждая, что обман — это всегда действие умышленное, и если человек

лжет ненамеренно, хотя и говорит неправду, то его нельзя назвать лжецом. Автор книги расширительным образом подходит к содержанию понятия «ложь», включая в его состав не только искажение истины (сообщение ложной информации), но и умолчание о чем-либо существенном в данной ситуации (сокрытие правды).

Детализируя свой анализ, Экман выделяет еще несколько особых разновидностей лжи, на которые также следует обращать большое внимание при попытках установления истины.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Представьте себе следующую ситуацию. Муж, придя домой, застает жену за разговором по телефону, замечает, что она смущена его неожиданным появлением и быстро кладет телефонную трубку. «С кем ты сейчас говорила?» — спрашивает он. «Что за женское любопытство? — слышит муж в ответ с насмешливой интонацией. — Говорила с любовником!» Муж, чувствуя себя сконфуженным, умолкает или пытается пошутить в ответ, не принимая слов жены всерьез. У него не возникает и тени подозрений, хотя жена на самом деле разговаривала со своим любовником.

Как квалифицировать в этой ситуации ответ жены? Формально она говорил» чистую правду. С другой стороны, у нее не было никакого желания, чтобы муж поверил этим словам. Экман относит подобное поведение жены к одной из разновидностей лжи, а именно «сообщение правды в виде обмана», хотя это и выглядит парадоксально.

Рассматривая различные разновидности лжи, автор книги убежден в том, что любой из обманов может быть обнаружен при условии соответствующего поведенческого анализа. Изложение главных положений такого анализа составляет основное содержание данного труда Экмана. Детально перечисляются встречающиеся в поведении признаки, которые могут свидетельствовать об обмане. Автор не забывает и о мерах предосторожности, которые необходимо принять, чтобы снизить вероятность ошибок при истолковании этих признаков.

Целую главу посвящает Экман детектору лжи — устройству, которое окружено ореолом загадочности для нашего читателя. Из отрывочных сообщений отечественной прессы мы знаем, что детектор лжи сравнительно широко используется в США при приеме на работу (в том числе, в полицию), для выявления правонарушений среди сотрудников фирм, с целью проверки лояльности служащих правительственных организаций, при расследовании преступлений, в разведке и контрразведке Нашему читателю интересно будет узнать о возможностях детектора лжи от специалиста, который продолжительное время занимается изучением данного вопроса. Поэтому анализ аргументов за и против детектора лжи имеет строго научный фундамент.

Значительное место в книге Экмана занимают материалы о технике распознавания лжи. Эта техника, по его мнению, «позволит человеку, подозревающему обман, оценить, насколько основательны или безосновательны его подозрения» (с. 170). 6 дополнение к описанию последних результатов собственных исследований автор приводит в приложении обширный список вопросов, на которые должен получить для себя ответ человек, занимающийся выявлением лжи (или установлением истины). Данный вопросник, в сочетании с материалами таблиц, также представленных

в приложении, позволяет использовать научные знания с целью выявления лжи. Конечно, не следует рассматривать указанные схемы как волшебную палочку,! с помощью которой можно легко раскрыть тот или иной обман. Выявление лжи — не только наука, но и искусство, А это искусство дается только практикой, как отмечает автор книги. Улучшить свои способности в выявлении лжи может каждый,! считает Экман, кто не пожалеет времени на внимательное наблюдение за наличием! признаков лжи, описанных в его книге.

В заключение отметим, что эта работа предназначена прежде всего для профессионалов, — как исследователей, так и практиков, занимающихся проблемами анализа межличностного общения, восприятия и понимания людьми друг друга. С большой пользой для себя прочитают эту книгу Экмана студенты, аспиранты, начинающие психологи, поскольку она не только очень информативна, но и показывает значимость психологической науки для решения проблем, с которыми повседневно встречаются люди.

А. Л. Свенцицкий

i профессор-,

заведующий кафедрой социальной психологии Санкт-Петербургского государственного университета

Март 1999. Санкт-Петербург

Памяти Эрвина Гоффмана, удивительного друга и соратника

Моей жене Мэри Энн Мейсон, верной наперснице и терпеливому критику

£ели что-то выглядит именно так, как и должно выглядеть по нашему

представлению, то за этим, скорее всего, кроется обман; там же, где обман
кажется совершенно явным, скорее всего, никакого обмана нет
Эрвин Гоффман Стратегическое взаимодействие
Нам более пристала не столько мораль, сколько необходимость выжить. На любом уровне, от самого отчаянного стремления спрятаться до поэтического восторга, лингвистическая способность скрывать, обманывать, напускать туману, выдумывать незаменима для сохранения равновесия человеческого сознания и развития человека в обществе... Георг Штайнер. После Вавилонского столпотворения
Если бы ложь, подобно истине, была одноликою, наше положение было бы значительно легче. Мы считали бы в таком случае достоверным противоположное тому, что говорит лжец. Но противоположность истине обладает
сотней тысяч обличий и не имеет пределов Монтень Опыты (Глава IX «О лжецах»)
БЛАГОДАРНОСТИ
Я благодарен отделению клинических исследований Национального институте психического здоровья за поддержку моих изысканий в области невербального общения с 1963 по 1981 год. Фонд научных исследований Национального института психического здоровья оказывал поддержку как в развитии моей исследовательской программы на протяжении последних 20 лет, так и в создании этой книги (MH 06092). Также хочу поблагодарить Фонд Гарри Ф. Гугенхейма и Фонд Джона Д. и Кэтрин Т. Мак-Артуров за поддержку исследований, описанных в главах 4 и 5. И еще выражаю свою благодарность Уоллесу В. Фризену, с которым проработал бок о бок более 20 лет и который имеет равное со мной право на все открытия, описанные в этих главах; многие из идей, развитых в этой книге, впервые возникли во время наших с ним бесед.
Большое спасибо и Сильвану С. Томкинсу, другу, коллеге и учителю за То, что он вдохновил меня написать эту книгу, а также за его комментарии и предложения по прочтении рукописи. Много полезного я почерпнул и из критических замечаний моих друзей, которые читали рукопись, каждый со своей точки зрения: врача Роберта Блау, адвоката Стэнли Каспара, писателя Джо Карсона, отставного агента ФБР Росса Муллэни, политического деятеля Роберта Пикуса, психолога Роберта Орнштайна и консультанта по менеджменту Билла Уильямса. Особую благодарность выражаю моей жене Мэри Энн Мэйсон, моей первой, самой терпеливой читательнице, за конструктивную критику.
Хотелось бы особо отметить вклад Эрвина Гоффмана, с которым мы обсуждали многие из идей этой книги. Он рассматривал проблемы лжи под совершенно другим углом, но его очень радовала непротиворечивость наших взглядов, несмотря на крайнюю противоположность подходов. Мне принесли бы большую пользу его комментарии, но он умер настолько неожиданно, что я даже не успел выслать ему рукопись В результате этого несчастья все мы лишились замечаний, о которых теперь можно лишь догадываться.

ВВЕДЕНИЕ

1Гч сентября 1938 года. Готовится один из самых позорных и смертоносных обманов. В первый раз встречаются Адольф Гитлер, рейхсканцлер Германии, и Невилл Чемберлен, премьер-министр Великобритании. Весь мир замер в ожидании — быть может, в последней надежде избежать еще одной мировой войны. (Всего шесть месяцев прошло с тех пор, как гитлеровские войска вошли в Австрию, присоединив ее к Германии. Англия и Франция при этом ограничились лишь выражением своего протеста.) А 12 сентября, за три дня до встречи с Чемберленом, Гитлер требует присоединения к Германии части Чехословакии и провоцирует беспорядки в этой стране. Гитлер уже провел тайную мобилизацию германской армии для нападения на Чехословакию, но привести ее в полную боевую готовность можно было только к концу сентября.
Если бы Гитлеру удалось задержать мобилизацию чехословацкой армии хотя бы на несколько недель, он имел бы преимущество неожиданности нападения. Чтобы выиграть время, Гитлер скрывает свои военные планы от Чемберлена, дав ему слово, что мир может быть сохранен, если чехи согласятся с его требованиями. Чемберлен одурачен; он пытается убедить чехов не

проводить мобилизацию, пока есть надежда договориться с.Гитлером. После этой встречи Чемберлен пишет своей сестре: «Несмотря на замеченные мною жесткость и жестокость его лица, у меня сложилось впечатление, что это человек, на которого можно положиться, если он дал слово».

[1] Feiling K. The Life of Neville Chamberlain. London: Macmillan. 1947, p. 367. Я крайне обязан книге Роберта Джервиса «Логика образов в международных отношениях» (Jervis R. The Logic of Images in International Relations. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1970) как за идеи, касающиеся обманов в международной политике, так и за то, что она привлекла мое внимание к работам Александра Гроса. Эта цитата проанализирована в статье Гроса: On the Intelligence Aspects of Personal Diplomacy// Orbis, 7 (1964).

Отстаивая свою точку зрения перед сомневающимися в правдивости Гитлера, Чемберлен пятью днями позже в своей парламентской речи поясняет, ссылаясь на личную встречу с Гитлером, что последний «говорит именно то, что думает»[2].

Пятнадцать лет назад, начав изучать феномен лжи, я даже не предполагал, что мои исследования будут касаться обманов такого рода. Я думал, они будут полезны лишь в работе с душевнобольными. Начались же мои исследования в этой ббласти после одного случая. Как-то раз на учебных занятиях с терапевтами я поделился своими соображениями о том, что, если жеёты в каждой культуре имеют свое значение, мимика всегда универсальна. Мне был задан вопрос: можно ли по невербальному поведению пациента изобличить его во лжи?[3]

Обычно в этом нет необходимости, но она возникает, когда пациенты, попав шие в стационар из-за попытки самоубийства, начинают утверждать, что им стало намного лучше. Каждый доктор рискует в этом случае быть обманутым, и пациент при выходе из больницы может совершить очередную суицидную попытку. За Такими простыми практическими задачами стоит один из основных вопросов человечес кого общения: может ли человек полностью контролировать свои реакции, особен-но в состоянии сильного потрясения, или его невербальное поведение все равно выдаст то, что скрыто за словами? ;

Я исследовал видеозаписи бесед с пациентами психиатрической клиники в пр исках примеров проявления лжи в их поведении. Эти записи были сделаны с другой целью — с целью выделения мимики и жестов, которые могли бы помочь при определении тяжести и типа психического расстройства. Теперь же, когда я сосредоточился на обманах, мне показалось, что во многих из них видны признаки обмана. Однако не так-то просто было доказать это. Только один случай не вызывал никаких сомнений — благодаря тому, что произошло после беседы

Мэри — домохозяйка, ей 42 года. Из трех попыток самоубийства последняя оказалась весьма серьезной; по чистой случайности ее обнаружили до того, КОД она успела умереть от передозировки снотворного. Ее история ничем особым не уличается от множества историй других женщин, переживающих кризис среднего возраста. Дети выросли и больше не нуждались в ней. [1]Муж казался погруженным в свою работу. Мэри чувствовала себя никому не нужной. На момент поступления в клинику она страдала от бессонницы, не могла больше заниматься домашней работой и большую часть времени плакала. В первые три недели ей назначили медикаментозное лечение и групповую психотерапию. После этого, казалось, она стала выглядеть лучше: оживилась, не заговаривала больше о самоубийстве. В одной из отснятых нами бесед Мэри говорила доктору, что чувствует себя намного лучше, и просила отпустить ее на выходные домой.

[2] Речь в Палате Общин 28 сентября 1938 г. — Chamberlain N. In Search of Peace. New York: Putnam and Sons, 1939, p. 210. Цит. по А. Гросу.

[3]Эта работа освещалась в серии статей конца 60-х годов, а также в книге, изданной мной под заглавием «Дарвин и мимика» (Darwin and Facial Expression. New York: Academic Pros», 1973).

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Однако, когда ее уже собирались отпустить, неожиданно призналась, что солгала с целью выйти из больницы, так как все еще отчаянно хотела покончить с собой. После трех месяцев пребывания в клинике состояние Мэри действительно улучшилось, хотя годом позже был еще один рецидив. Однако в стационарном лечении она больше не нуждалась и, по-видимому, в Последующие годы чувствовала себя хорошо.

Видеозапись разговора с Мэри обманула большинство молодых и даже многих опытных психиатров и психологов, которым я ее показывал[4].

Мы изучали фильм сотни часов, прокручивая его снова и снова, осматривая каждый жест и выражение лица на замедленной скорости для того, чтобы выявить все возможные признаки обмана. И вот в коротенькой паузе, возникшей перед ответом на вопрос врача о ее дальнейших планах, мы заметили на лице пациентки проблеск отчаяния, настолько мимолетный, что пропустили его, когда смотрели пленку первые несколько раз. У нас возникла мысль, что скрываемые чувства могут проявляться в таких вот кратких микровыражениях, и мы стали их искать и нашли много других микровыражений, обычно мгновенно прикрываемых улыбкой. Нам также удалось выявить микрожесты. Рассказывая врачу о том, как хорошо она справляется со своими проблемами, Мэри порой слегка пожимала плечом, это был всего лишь фрагмент жеста, его часть: она слегка приподнимала одну руку, немного разворачивая ее. Или ее руки были спокойны, но на мгновение приподнималось одно плечо.

Нам казалось, что мы нашли и другие невербальные признаки обмана, но мы не были полностью уверены, что они не являются плодом нашего воображения. Ведь даже совершенно невинное поведение кажется подозрительным, если вы заведомо знаете, что человек лжет. Только с помощью объективных наблюдений, на которые никак не влияет знание о том, лжет человек или нет, можно удостовериться в правильности наших выводов. Безусловно, для желающего обнаружить ложь, для верификатора [5] было бы проще, если бы поведение, выдающее ложь у одного человека, позволяло выявить ее и у любого другого; однако признаки обмана могут оказаться индивидуальными для каждого человека. Необходимо было исследовать множество людей для того, чтобы убедиться, что найденные нами признаки обмана не являются специфической принадлежностью лишь тех людей, с которыми мы работали. Мы построили эксперимент по типу обмана, использованного Мэри, в котором испытуемым строжайше предписывалось скрывать свои интенсивные отрицательные эмо-

[4] Эта тема рассматривается в моей первой статье, посвященной проблеме обмана: «Невербальная утечка информации и признаки обмана» (Ekman P., Friesen W. V. Nonverbal Leakage and Clues to Deception. Psychiatry, 32 1969, p. 88 05).

[5] В оригинальном тексте употреблено словосочетание «lie catcher» (букв, ловец лжи). Поскольку Пол Экман обозначает этим словосочетанием не только всех тех, кто заинтересован в изобличении любых видов лжи (от профессиональных полицейских и операторов детекторов лжи до обманутых супругов и просто граждан, сталкивающихся с ложью в повседневной жизни), но и людей, занимающихся научными исследованиями феномена лжи, мы сочли целесообразным ввести нейтральный термин «верификатор», позволяющий учесть максимальное количество возможных коннотаций этого понятия. (Прим. ред.)

ции в те моменты, когда они непосредственно лгут. Им показывали очень неприятный фильм, в котором были сцены хирургических операций с обилием крови, и испытуемые не должны были обнаруживать свои истинные чувства, более того — должны были убедить собеседника, не знающего содержания фильма, что наслаждаются великолепными картинами природы. (Наши выводы описаны в главах 3 и 4.)

Не прошло и года — мы еще были на Начальной стадии наших экспериментов, — как меня разыскали люди, заинтересованные в выявлении иных видов лжи, и в последующие годы, по мере опубликования в научных журналах наших статей о поведенческих признаках обмана э ситуации «врач—больной», область исследования расширилась. Можно ли мои находки и методы использовать при изобличении людей, подозреваемых в шпионаже? Нельзя ли обучить офицеров охраны вычислять террориста, собирающегося совершить убийство, по его походке и

жестам? Можем ли мы предоставить ФБР методики, позволяющие научить полицейских безошибочно отличать лжецов от правдивых? И меня уже не удивляли просьбы помочившим дипломатам во время переговоров избежать обмана со стороны их зарубежных коллег или определить по фотографии Патриции Херст, сделанной во время ограбления банка, была она добровольной или невольной участницей ограбления . .-"

За последние пять лет этот интерес стал уже интернациональным. Ко мне под ходили с вопросами представители дружественных держав, а когда я читал лекции, со мной даже беседовали официальные лица, представлявшие некий «электротехнический институт».

Мне не доставлял удовольствия этот ажиотаж, так как я опасался нечистоплотного или слишком рьяного и некритического использования моих открытий. Мне казалось, что мои исследования невербальных признаков обмана не должны иметь ничего общего ни с криминалистикой, ни с политикой, ни с дипломатией. Впрочем, это было всего лишь ощущением, не имеющим никаких разумных объяснений. Дли того чтобы обосновать его, мне нужно было выяснить, почему люди всегда совершают ошибки, говоря неправду. Ведь не всякая ложь неудачна. Иногда обман бывает выполнен безупречно. И все же, хотя такие явные признаки обмана, как застывшее выражение лица, непроизвольный жест, мимолетные изменения в голосе, не неизбежны, несмотря на их совершенную необязательность, я уверен, что Объективные признаки обмана существуют. И чаще всего[1] обманщики изобличают себя именно своим поведением. Но, по моему глубокому убеждению, знать, когда ложь будет успешной, а когда нет, как обнаружить признаки обмана, а в каких случаях И стоит и пытаться этого сделать, — значит очень хорошо понимать различий В видах лжи, в типах лжецов и в подходах верификаторов.

[6] Патриция Херст был похищена в 1974 году из своего дома радикальной террористической группировкой «Симбионистская Освободительная Армия». Находясь под влиянием террористов, она приняла участие в ограблении банка. На суде была признана виновной, но после двух лет, проведенных в тюрьме, освобождена по настоянию президента Джимми Картера. (Прим. ред.}

Например, и в случае Гитлера с Чемберленом, и в случае Мэри с врачом на карту была поставлена сама жизнь. Оба для прикрытия своих планов на будущее использовали в качестве основы имитацию чувств, которых не испытывали. Но различие между ними огромно. Гитлер, по моему представлению, является превосходным примером прирожденного актера. К тому же, помимо данного ему природой таланта, Гитлер, по сравнению с Мэри, обладал гораздо большим практическим опытом в области надувательства.

Преимущество Гитлера было еще и в том, что он лгал тому, кто хотел быть обманутым. Чемберлен был добровольной жертвой, очень желавшей поверить, что Гитлер не будет нападать на Чехословакию в случае удовлетворения его требований о пересмотре границ. Иначе Чемберлен вынужден был бы признать, что его политика примирения провалилась, и это ослабило бы позиции его страны. Примерно на таком же случае заострила свое внимание политолог Роберта Вольштеттер, анализируя мошенничество в гонке вооружений. Обсуждая нарушение Германией Англо-Германского морского соглашения 1936 года, она отметила: «...и обманывающий, и обманываемый... делали ставку на возможное заблуждение противника. Обе стороны нуждались в сохранении иллюзии, что соглашение невозможно нарушить. Опасения Великобритании относительно гонки вооружений успешно использовались Гитлером и привели к Англо-Германскому морскому пакту, в котором Великобритания (без обсуждения с Францией и Италией) пересмотрела Версальский договор. Эти опасения помешали Лондону предусмотреть возможность нарушения нового соглашения»[8].

Во многих случаях жертва не замечает просчетов лжеца, предпочитая трактовать неясности поведения в выгодном для себя свете, тайно попустительствуя лжи, желая избежать неприятной ситуации разоблачения обмана. Игнорируя совершенно очевидные признаки того, что у жены есть любовник, обманутый муж, по крайней мере, может избежать унизительной клички

«рогоносец» и перспективы возможного развода. Даже если муж узнал о неверности жены, он может потворствовать ее лжи, избегая возможности удостовериться в супружеской измене и поставить все точки над i. Пока все не высказано, у него остается надежда, неважно, насколько она мала, что он ошибся в своих подозрениях и жена вовсе не изменяла ему.
м
Безусловно, не каждая жертва столь охотно дает себя обмануть. Временами Нет никакой необходимости игнорировать ложь или потворствовать обману. Некоторым людям выгоднее разоблачить обман, они от этого даже выигрывают. И следователь, и банковский служащий, отвечающий за выдачу кредитов, только потеряют, если будут обмануты; оба хорошо выполняют свою работу только в том случае, если умеют отличать правду от лжи. Впрочем, зачастую человек, обманываясь (или разоблачая обман), как приобретает, так и теряет что-либо. Хотя, конечно же, все-

Wohlstetter R. Slow Pearl Harbors and the Pleasures of Deception //Intelligence Policy and National Security. Ed. R. L. Pfaltzgraff, Uri Raanan and W. Milberg. Hamden, Conn.: Archon Books. 1981, pp. 23-34.

16

A t J «

tit

Введение

гда что-либо перевешивает. Врач, лечивший Мэри, немногим рисковал, поверив ей. Допустим, Мэри избавилась от депрессии — он может поздравить себя с выбором эффективной терапии. В случае же ее лжи врач терял гораздо меньше, чем приобретал в случае правдивости пациентки. В отличие от Чемберлена, он не рисковал всей своей карьерой; у него не было необходимости отчитываться перед общественностью и добиваться, несмотря ни на что, согласия со своим решением. А если бы Чемберлен раскрыл обман, это могли счесть политической ошибкой; делать это в 1938 году было уже слишком поздно — если на слово Гитлера нельзя положиться, если нет возможности предотвратить его внезапное нападение, то карьеру Чемберлена можно считать законченной: война, которую он надеется предотвратить, начнется.

Помимо того что Чемберлену было выгодно верить Гитлеру, обман удался еще и потому, что Гитлер не испытывал особо сильных эмоций. Ведь чаще всего обмануть не удается именно потому, что признаки скрываемых эмоций все-таки прорываются наружу. И чем более сильные и разнообразные эмоции приходится скрывать обманывающему человеку, тем более вероятности, что ложь будет обнаружен» Гитлер, конечно же, не испытывал чувства вины — эмоции, имеющей двойную проблему для лгущего, — с одной стороны, сквозь обман могут просочиться признаки этого чувства, а с другой — угрызения совести, вызванные чувством вины, могут побудить лгущего сделать такие ошибки, которые приведут к его разоблачению. Но Гитлер, обманывая представителя государства, одержавшего оскорбительную военную победу над Германией[9], не чувствовал за собой никакой вины. В отличие от Мэри, Гитлер не разделял социальных ценностей своей жертвы. Он не уважал Чемберлена и не восхищался им. Мэри же, напротив, должна была скрывать сильные эмоции для того, чтобы ее ложь удалась. Ей надо было подавлять отчаянней Тосяу, толкающие ее к совершению самоубийства. И у Мэри было достаточно причин, чтобы испытывать чувство вины по поводу ее лжи врачам: она любила их, верила им и знала, что они действительно хотят ей помочь.

В связи со всем этим обычно намного легче заметить признаки обмана в поведении суицидальных пациентов или неверных супругов, чем в поведении дипломатов или двойных агентов. Но не всякий дипломат, преступник или агент спецслужб - превосходный обманщик. Они иногда совершают ошибки. И проведенное мною исследование позволяет надеяться на возможность получения объективных признаков обмана. Суть моей работы, адресованной всем, кто заинтересован в разоблачении лжи, особенно в области криминалистики или политики, не в том, чтобы научить разоблачать ложь даже при отсутствии явных поведенческих признаков, а в том, чтобы помочь быть более осторожными, то есть более ясно отдавать себе отчет в своих сильных и слабых сторонах.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Хотя уже существуют некоторые данные о поведенческих признаках обмана, они еще твердо не установлены. Результаты же моих исследований лжи и того, в
L
[9] Имеется в виду поражение Германии и ее союзников в Первой мировой войне, приведшее в результате успешных совместных военных действий Великобритании, Франции к США к полной капитуляции Германии в ноябре 1918 года. (Прим. ред.)

каких случаях обман не удается, ничуть не противоречат данным экспериментов других исследователей, а также историческим и художественным описаниям. Правда, прошло еще недостаточно времени для того, чтобы понять, выдержат ли все эти теорий испытание критикой и последующими экспериментами. Однако я решил не ждать, пока все ответы будут найдены, и написать эту книгу, так как жизнь не стоит на месте, и там, где цена ошибки высока, существует настоятельная необходимость в знании надежных признаков обмана. Некие «специалисты», вообще незнакомые со всеми pro et contra данной теории, уже предлагают свои услуги по определению лжи при отборе присяжных и при приеме на работу. Некоторые полицейские и профессиональные операторы детектора лжи уже наработали свои методы обнаружения обмана. У работников таможенной службы существует специальный курс по определению невербальных признаков контрабанды. Мне даже говорили, что моя работа используется в этом тренинге, но в ответ на неоднократные просьбы посмотреть материалы я слышал только бесконечное: «Как-нибудь мы это непременно устроим», в то время как около половины всех тех методических пособий, которые я видел, просто неверны. Также невозможно узнать, какие методики используют агенты разведывательных служб, поскольку вообще любая их деятельность находится под строжайшим секретом. И мне известно, что они интересовались моими работами лишь потому, что шесть лет назад меня приглашали в Министерство обороны и интересовались более подробной информацией о моих исследованиях, о их возможностях и недостатках. Впоследствии до меня дошли слухи, что они продолжают работать с моими материалами; я даже узнал имена некоторых людей, которые могли быть с этим связаны, но мои письма к ним либо оставались без ответа, либо эти ответы были крайне невразумительны. Однако меня очень беспокоит то, что и общество, и обычно столь придирчивая научная критика даже не сомневаются в квалификации этих «специалистов». Надеюсь, эта книга сделает более понятными как для этих так называемых специалистов, так и для всех тех, кто заинтересован в их работе, достоинства и недостатки любых методик, направленных на раскрытие обмана.

Эта книга адресована не только тем, у кого на карту поставлена сама жизнь. Я пришел к выводу, что исследование лжи может помочь понять многое в человеческих взаимоотношениях вообще. Областей, в которых ложь или, по крайней мере, возможность лжи не используется, очень немного. Родители обманывают своих детей, чтобы скрыть от них вещи, к которым дети, по их мнению, еще не готовы Так же точно и дети, подрастая, скрывают от своих родителей то, что считают недоступным родительскому пониманию. Лгут друг другу приятели (даже ваш лучший друг не говорит вам всего), преподаватели и студенты, врачи и больные, мужья и жены, свидетели и присяжные, адвокаты и их клиенты, продавцы и покупатели.

Ложь настолько естественна, что ее без обиняков можно отнести почти ко всем сферам человеческой деятельности Некоторые могут содрогнуться от такого утверждения, поскольку считают ложь достойной всяческого осуждения. Я не разделяю этого мнения. Положение, что ни в каких человеческих отношениях не должно быть лжи, слишком примитивно. Также не утверждаю я и того, что всякий об-

ман должен быть обязательно разоблачен. В советах обозревателя Энн Ландерс своим читателям говорится, что правдой порой пользуются, как дубиной, причиняя жестокую боль. Ложь тоже может быть жестокой, но не всегда. Иногда ложь бывает человеколюбивой, порой даже вне зависимости от намерений лгущего. А некоторые общественные взаимоотношения

доставляют удовольствие именно благодаря своей мифологичности. Однако никакому лжецу не следует ссылаться на то, что жертва сама желает быть обманутой. И никакой верификатор не должен предполагать, что у него есть право раскрывать любой обман. Обман бывает безвредным, а порой даже гуманным. Иногда раскрытие обмана может оскорбить жертву или третье лицо. Однако говорить обо всем этом более подробно следует лишь после обсуждения множества других вопросов. Начнем же с определения лжи, описания двух основных форм лжи/и двух видов признаков обмана.

L
Й
.

Глава 1

ложь, УТЕЧКА ИНФОРМАЦИИ
и НЕКОТОРЫЕ ДРУГИЕ
ПРИЗНАКИ ОБМАНА

Через восемь лет, после того как Ричард Никсон оставил пост президента, он отрицал, что порой откровенно лгал, но признавал, что, как и другие политики, кое-что скрывал. Это необходимо для того, чтобы завоевать и удерживать свой пост, говорил он. «Вы не можете сказать все, что вы думаете о том или ином человеке, потому что он может вам однажды понадобиться... вы не можете высказывать свое мнение о мировых лидерах, потому что, возможно, вам придется иметь с ними дело в будущем»[1].

Никсон не одинок в своем стремлении не называть замалчивание правды ложью, особенно когда такое замалчивание может быть оправдано[2].

В Оксфордском словаре английского языка говорится: «В современном употреблении слова [ложь обычно имеется оттенок ярко выраженного морального осуждения, и в вежливой беседе его стараются избегать, часто заменяя такими синонимами, как "обман" и "неправда", имеющими относительно нейтральное звучание»[3].

[1] San Francisco Chronicle, October 28, 1982, p. 12.

[2] Установки могут меняться. Джоди Пауэлл, пресс-секретарь бывшего президента Картера, пытался оправдывать даже явную ложь: «С самого первого дня, едва только самый первый журналист задал свой самый первый вопрос государственному чиновнику, начались дебаты о том, имеет ли правительство право на ложь. Имеет. А в определенных обстоятельствах не только имеет такое право, но и безусловно обязано лгать. За четыре года моего пребывания в Белом доме я сталкивался с такой необходимостью дважды». Далее он описывает случай, в котором прибег ко лжи, чтобы смягчить «великую боль и замешательство множества совершенно невинных людей». Другая ложь, в которой он признался, заключалась в отрицании факта подготовки вооруженного освобождения американских заложников в Иране. (Powell J. The Other Side of the Story. New York: William Morrow & Co., Inc., 1984.)

[3]The Compact Edition of the Oxford English Dictionary. New York: Oxford University Press, 1971, p. 1616).

Легко назвать неискреннего человека лжецом, если он вам отвратителен, но трудно использовать это слово по отношению к человеку, который, несмотря на свою явную лживость, нравится вам или вызывает у вас восхищение. Еще задолго до Уотергейта[4]. Никсон по отношению к своим оппонентам-демократам так образно определил смысл слова «лжец»: «Купите ли вы подержанный автомобиль у такого человека?», в то время как собственное умение Никсона скрывать правду и явно лгать определялось его республиканскими поклонниками как доказательство политической смекалки.

Все это, однако, не имеет отношения к моему определению лжи или обмана. (Я использую эти слова как синонимы.) Многие люди (например, те, кто лжет ненамеренно), хотя и говорят неправду, не являются лжецами. Женщина с параноидальной манией, утверждающая, что она Мария Магдалина, не обманщица, хотя ее утверждение и является ложным. Неудачный совет клиенту о капиталовложении не является ложью, если консультант сам не знает правды.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Некоторые люди! Чй наружность производит обманчивое впечатление, не обязательно являются лжецами. Богомол, становясь похожим на травинку, лжет не более, чем человек, высокий лоб которого наводит на мысль, что он умнее, чем есть на самом деле[5].

Ложь может не иметь оправдания, а может и иметь его. Лжец может и не Лжет. Обман — действие умышленное; лжец всегда обманывает намеренно. И он Может иметь оправдание только в своих глазах, а может также и во мнении общества. Лжец может быть хорошим — и плохим человеком, приятным — и неприятным. Но

[4] Так называлось происходившее в США расследование, связанное с противозаконными действиями «Комитета Республиканской партии по переизбранию президента» в период избирательной кампании 1972 года (имеется в виду попытка установить подслушивающее устройство в штаб-квартире Демократической партии в отеле «Уотергейт» в Вашингтоне), во время которого были вскрыты многочисленные нарушения законности (подкуп, угрозы, лжесвидетельство и т. д.) со стороны должностных лиц Белого дома. Президент Р. Никсон под угрозой обвинения в причастности к Уотергейтскому делу и привлечения его к ответственности в порядке импичмента в августе 1974 года вышел в отставку. (Прим. ред.)

[5] Интересно обратить внимание на происхождение подобных стереотипов. Высокий лоб, вероятно, наводит на мысль о большом объеме мозга (что совершенно необязательно). Мнение о жестокости человека с тонкими губами основано на метком наблюдении, что губы в моменты гнева сужаются. Ошибка состоит в приложении признака временного эмоционального состояния к определению постоянной черты характера. Такое умозаключение подразумевает, что губы у людей становятся тонкими из-за непрестанной привычки гневаться, и не принимает в расчет того, что тонкие губы могут быть просто наследственным признаком. Также и убеждение, что люди с пухлыми губами являются чувственными, ошибочно строится на верном наблюдении, что губы во время сексуального возбуждения набухают, наливаясь кровью. Все это приводит к неверным заключениям, когда просто-напросто забывают о возможности существования наследственных признаков (см. Secord P. F. Facial Features and Inference Processes in Interpersonal Perception / / Personal perception and Interpersonal Behavior. Ed. Taguiri R. and Petrullo L. Stanford: Stanford University Press, 1958; см. также Ek-man P. Facial Signs: Facts, Fantasies and Possibilities / / Sight, Sound and Sense. Ed. Sebeok T. A. Bloomington: Indiana University Press, 1978).

человек всегда выбирает сам — солгать или сказать правду. И вполне различает ложь и правду[6]. Патологические обманщики, которые знают, что лгут, но не могут контролировать свое поведение, не являются предметом моего рассмотрения. Также не говорю я и о людях, которые сами не знают, что лгут, и которых называют жертвами самообмана [7].

Иногда лжец может сам верить собственной лжи. В таком случае он не будет считаться лжецом, и его обман, по причинам, которые я объясню в следующей главе, раскрыть значительно труднее. Случай из жизни Муссолини показывает, как вредно порой верить в свою же собственную ложь: «. ..в 1938 году состав дивизий [итальянской армии был сокращен с трех полков до двух, что понравилось Муссолини, поскольку дало ему возможность заявить, что в его армии шестьдесят дивизий, хотя в действительности (по количеству личного состава) их было всего сорок. Эти изменения стали причиной колоссальной дезорганизации армии как раз перед самым началом войны. К тому же он, забыв о своем новаторстве, несколькими годами позже трагически просчитался в оценке реальной силы своих войск. По-видимому, вводя в заблуждение других людей, себя самого все-таки не стоит обманывать»[8].

При определении лжи мы должны принять во внимание не только самого лжеца, но и жертву обмана. Она не просит, чтобы ее ввели в заблуждение, и лжец не делает какого-либо предварительного уведомления о своем намерении совершить обман. Было бы, например, странно называть лжецами актеров. Публика заранее согласна принимать их маски за истинные лица — именно поэтому она и ходит в театр. Актеры, в отличие от жуликов, играют свои роли открыто и с общественного одобрения. Также и клиент не будет следовать советам брокера, который говорит, что снабжает хотя и убедительной, но недостоверной информацией. Если бы

Мэри, пациентка психиатрической клиники, предупредила доктора, что будет выказывать чувства, которых на самом деле не испытывает, лжи не было бы, как ее не было бы и в том случае, если бы Гитлер предупредил Чемберлена, чтобы тот не больно-то доверял его обещаниям.

Я определяю ложь, или обман, как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о

[6] Споры о том, могут или не могут лгать животные, все еще Продолжаются. Об этом см Premack D. and Premack A. J. The Mind of an Ape. New York: W. W. Norton and Co., 1983. Также: Premack D. and Premack A. J. Communication as Evidence of Thinking / / Animal Mind— Human Mind. Ed. Griffin D. R. New York: Springer-Verlag, 1982.

[7] Я сейчас не рассматриваю патологических лжецов и людей, являющихся жертвами самообмана, поскольку определить их очень трудно; никакое сообщение лжеца не может быть использовано в качестве доказательства; лжец может признаться в чем угодно с целью смягчить наказание.

[8] Я благодарен Майклу А. Ханделу за то, что в своей весьма острой и полемической статье «Обман и разведка» (Intelligence and Deception // Journal of Strategic Studies 5, March 1982, pp. 122 54) он приводит эту цитату. Цит. по: Mack Smith D. Mussolinis Roman Empire, p. 197.

своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды [9].

Существуют две основные формы лжи: умолчание и искажение [10].

При умолчании лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложной. При искажении же лжец предпринимает некие дополнительные действия —-он не только скрывает правду, но и предоставляет взамен ложную информацию, выдавая ее за истинную. Зачастую только сочетание умолчания и искажения приводит к обману, но в некоторых случаях лжец может достичь успеха и просто не говоря всей правды.

Не всякий считает умолчание ложью. Многие люди принимают за ложь только откровенное искажение действительности ".

Например, в случаях, когда врач не сообщает пациенту о том, что его болезнь смертельна, или муж не говорит жене, что проводит обеденные часы в мотеле с ее лучшей подругой, или полицейский не ставит подозреваемого в известность о Том, что его беседы с адвокатом прослушиваются, никакой ложной информации не дается. Однако все они подпадают под мое определение лжи. Здесь «обманываемые» не просят ввести их в заблуждение и «умалчивающие» действуют но, без предварительного уведомления о своем намерении скрыть некие факты. Информация утаивается умышленно, с намерением, а не случайно. Но бывают и исключения — умолчание нельзя назвать ложью, если существует определенная предварительная договоренность на этот счет. Например, в случае, если Муж и жена согласны на свободный брак, то есть на возможность не открывать свои измены до тех пор, пока об этом не спрашивается прямо, умолчание о свиданиях в Мотеле не будет ложью. Или если пациент заранее просит вруна не сообщать плохих новостей о своем здоровье, умолчание также не будет ложью. Однако по закону подозреваемый имеет право на конфиденциальную беседу с адвокатом, и умолчание о нарушении этого права в любом случае является ложью. ,

Гоффман на этот счет говорил, что если «существуют неоспоримые доказательства лжи, а обманщик, зная об этом, все равно продолжает лгать», то это уже не просто ложь, а наглая ложь. Гоффман не ограничивался только этим определением лжи, его интересовали и другие возможные искажения действительности, в которых различие между правдой и ложью не является столь явным: «...едва ли есть какие-либо ежедневные нормальные дела или взаимоотношения, участники которых не утаивают каких-либо слов или действий ради создания благоприятного впечатления» (обе цитаты взяты из книги: The Presentation of Self in Everyday Life. New York: Anchor Books, 1959, p. 59, 64).

[10] Это различие принимается большей частью исследователей лжи. Более подробно о дискуссии на тему практичности применения этого различия при анализе военных обманов см. Handel

«Intellegence»; Whaley B. «Toward a General Theory of Deception / / Journal of Strategic Studies 5, March 1982, p. 179 92.

" Сесилия Бок оставляет термин «ложь» для того, что я называю искажением, а термин «тайна» — для, соответственно, умолчания. Она считает, что такое различие имеет важное моральное значение, и утверждает, что у «лжи существует явная негативная презумпция, в то время как у тайны она может отсутствовать». (Bok S. Secrets. New York: Pantheon, 1982, P- XV.)

Зачастую, если есть возможность выбора формы лжи, обманывающие предпочитают умолчание. Это более выгодно. Да и смолчать обычно легче, чем явно обмануть, так как для этого ничего не надо делать, в то время как при искажении без хорошо разработанной «легенды» всегда есть шанс оказаться уличенным. Авраам Линкольн говорил, что у него недостаточно хорошая память, чтобы лгать. Если врач обманывает больного с целью скрыть смертельный исход болезни последнего, он должен очень хорошо запомнить все, что на этот счет сказал ему, дабы несколькими днями позже не впасть в противоречия.

Умолчание предпочитают еще и потому, что оно менее предосудительно, чем искажение. Оно пассивно, а не активно. К тому же хотя и то и другое может в равной мере повредить жертве обмана, чувство вины, испытываемое лжецом в случае умолчания, гораздо меньше [12].

Лжец может успокаивать себя мыслью, что жертва знает об обмане и просто не хочет смотреть правде э глаза. Он может думать, например, так: «Моя жена должна знать, что я ей изменяю, потому что она никогда не спрашивает меня о том, где я пропадаю вечерами. Я ведь не обманываю ее, а просто проявляю осторожность из доброты к ней. Я предпочитаю не унижать ее и не вынуждаю знать о моих изменах».

Кроме того, умолчание всегда легче оправдать в случае раскрытия правды. Обманщик может сказать, что сам ничего не знал, или забыл, или намеревался открыться позже и т. д. Когда человек, дав присягу, начинает свои показания словами «если мне не изменяет память...» — он тем самым обеспечивает себе лазейку для оправдания: вдруг позже обнаружится, что он чего-то не рассказал. В этом случае нет необходимости постоянно помнить придуманное, умышленно удерживаясь на грани между искажением и сокрытием истины (что происходит, когда лжец больше не может просто не говорить; вопрос задан — вызов брошен). Сославшись на забывчивость, можно и вообще избежать необходимости помнить выдуманную историю; достаточно лишь помнить о своей плохой памяти. И если правда вдруг выплывет наружу, лжец всегда сможет заявить, что и не собирался никого обманывать, самого подвела память.

События, связанные с Уотергейтским делом, из-за которого президент Никсон лишился своего поста, превосходно иллюстрируют использование стратегии «забывчивости». Сначала, по мере все большего усиления доказательств причастности к этому делу, были вынуждены выйти в отставку помощники президента Г. Р. Халдеман и Дж. Эрлихман. Давление на Никсона продолжало расти, и место Халдемана занял Александр Хэйг. «Не прошло и месяца с тех пор, как Хэйг вернулся в Белый дом, а уже 4 июня 1973 года они с Никсоном обсуждали возможный ответ на серьезные обвинения, выдвинутые в адрес президента Джоном Дином,

[12] Впрочем, Ева Свитсер (Eve Sweetser) высказывает интересное замечание о том, что жертва может чувствовать себя более оскорбленной умолчанием, чем прямым обманом: «Они чувствуют, что от них ускользнули через некую лазейку и лишили возможности сослаться на обман» (Sweetser E. The Definition of a Lie // Cultural Models in Language and Thought. Ed. Quinn N and Holland D. (in press)).

бывшим советником Белого дома. В магнитофонной записи их беседы, ставшей известной благодаря расследованию в порядке импичмента, Хэйг предложил Никсону сослаться на невозможность вспомнить все детали и таким образом выкрутиться из ситуации»[13].

Однако сослаться на «забывчивость» можно далеко не всегда. Врач, у которого спрашивают о результатах анализов, не может ссылаться на то, что не помнит их, так же как и полицейский,

когда обвиняемый интересуется, нет ли в комнате подслушивающей аппаратуры. На забывчивость можно ссылаться только в незначительных делах или по поводу событий, произошедших достаточно давно. В случае же, например, экстраординарных событий, о которых люди обычно помнят всю жизнь, не может быть и речи ни о каких оправданиях забывчивостью.

Но лжец теряет возможность ограничиться только умолчанием в том случае, если жертва обмана бросает ему вызов. Например, если жена спрашивает у мужа. почему никак не может найти его во время обеда, он вынужден, дабы сохранить в тайне свою интрижку, что-нибудь солгать. Конечно же, даже самый обычный вопрос: «Как прошел день?» уже подразумевает просьбу о сообщении каких-либо, сведений. Однако муж может упомянуть другие дела и продолжать умалчивать о свидании до тех пор, пока прямо поставленный вопрос не заставит его выбрать между правдой и ложью.

В некоторых случаях приходится лгать с самого начала, поскольку одного молчания недостаточно. Мэри, пациентка психиатрической клиники, не только должна была скрывать свое отчаяние и план самоубийства, но и симулировать хорошее самочувствие, а также желание провести выходные в кругу семьи. При приеме на работу простого умолчания также недостаточно, если есть необходимость ввести администрацию в заблуждение относительно своего предыдущего опыта работы по предлагаемой специальности. Кроме необходимости скрыть неопытность,. неббХо-димо еще и сфабриковать подходящий послужной список. Для того чтобы избежать скучной вечеринки, не обидев при этом хозяев, нежелательно ссылаться на то, что вам больше нравится вечер, проведенный дома у телевизора, лучше изобрести какой-нибудь благовидный предлог вроде срочного и важного делового свидания, проблемы с няней, которая не может остаться с детьми, или чего-нибудь в этом духе.

Необходимость прибегнуть к прямому искажению действительности может возникнуть и в том случае, если лжеца явно уличают в том, что он что-то недоговаривает. Такой обман особенно необходим при сокрытии эмоций. И если мимолетное чувство скрыть легко, то с эмоциями, нахлынувшими внезапно, особенно если они достаточно сильны, дело обстоит гораздо сложнее. Кроме того, ужас скрыть сложнее, чем беспокойство, а гнев — сложнее, чем досаду. Чем сильнее чувство, тем больше вероятность, что какие-то его признаки могут проявиться, несмотря на все попытки скрыть это. Одним из способов сокрытия переживаемых чувств является имитация эмоций, не испытываемых на самом деле. И порой такая имитация действительно помогает скрыть истинные чувства.

[13] Rosenbaum D. E. New York Times, December 17, 1980.

Сцена из романа Джона Апдайка «Давай поженимся» является превосходной иллюстрацией этого и многих других, описанных мною явлений. Муж случайно услышал разговор Руфи с любовником. По сюжету романа до этого эпизода Руфи удавалось скрывать свою измену, не говоря неправды, но теперь, в ответ на прямой вопрос мужа, она вынуждена солгать; целью ее лжи является необходимость утаить от мужа свою измену. Кроме того, на этом примере хорошо видно, как естественно вплетаются в обман эмоции и как они увеличивают трудность сокрытия правды.

«Джерри [муж Руфи напугал ее, услышав часть их телефонного разговора с Диком [ее любовником . Она думала, что он подметает задний двор. А он неожиданно появился из кухни и спросил:

— Это кто звонил? Ее охватила паника.

— Да так, ерунда. Одна женщина из воскресной школы спрашивала, собираемся ли мы записывать Джоанну и Чарли» [м].

Паника сама по себе не является доказательством лжи, но если бы Джерри ее заметил, то мог бы заподозрить Руфь; если бы ей нечего было скрывать, она не паниковала бы. В то же время человек, который ни в чем не виновен, оказавшись на допросе, может испугаться, поэтому следователи часто не обращают внимания на такие реакции. Руфь оказалась в сложном положении; ей пришлось лгать неожиданно, без подготовки. Попав в затруднительное

положение, она, испугавшись разоблачения, впала в панику, которую трудно было скрыть, что повышало шансы Джерри поймать ее на слове. Единственное, что она могла теперь сделать, — сознаться в своих чувствах, поскольку ей все равно не удалось скрыть их, но солгать в том, что явилось истинной причиной чувств. Она могла признаться, что испугалась, но испугалась того, что Джерри ей не поверит, а не того, что ей есть что скрывать. Это не сработало бы, если бы ранее не было аналогичных инцидентов; а поскольку Джерри уже неоднократно выражал сомнение в правдивости Руфи (что опровергалось последующими событиями), то одно лишь упоминание о его прежних неудачных обвинениях могло отвести его подозрения и сейчас.

Вероятно, Руфь не смогла бы ввести в заблуждение мужа, если бы попыталась придать своему лицу холодное и бесстрастное выражение картежника. Ведь если вы хотите скрыть, что у вас дрожат руки, лучше скрестить их или сжать в кулаки, но только не оставлять лежащими у всех на виду; и точно так же очень трудно сохранить лицо спокойным в то время, как губы сами поджимаются, а веки и брови вздрагивают от испуга. Чтобы скрыть эти непроизвольные движения, лучше просто начать скрипеть зубами, покусывать губы, насупливать брови или метать гневные взгляды.

Лучший способ скрыть сильные эмоции — это маска. Но если прикрыть лицо или его часть рукой или отвернуться от собеседника, это, скорее всего, не избавит

[14] Updike J. Marry Me. New York: Fawcett Crest, 1976, p. 40. Здесь и далее перевод Т. Кудрявцевой. (Прим. ред.)

от необходимости лгать. Самая лучшая маска — фальшивая эмоция. Она не только вводит в заблуждение, но и отлично маскирует истинные чувства. Человеку, обуреваемому эмоциями, неимоверно трудно сохранить лицо безмятежным, а руки не подвижными. Когда эмоции берут верх, труднее всего выглядеть бесчувственным, спокойным или безучастным. Лучше избрать тактику, которая позволяет прекратить или скрыть непроизвольные действия, вызванные переживаемыми чувствами.

Мгновение спустя Джерри говорит Руфи, что не верит ей. После таких слов её паника могла бы стать настолько сильной, что скрыть ее было бы просто невозможно Чтобы замаскировать ее, она могла бы попытаться изобразить гнев, изумление, удивление; могла рассердиться на Джерри за то, что он не верит ей и сует нос не В свои дела; могла изумиться его недоверию или удивиться, что он подслушивает ее телефонные разговоры.

Но не всякая ситуация позволяет лжецу подменять одну эмоцию другой. В некоторых случаях требуется решить более сложную задачу — вообще скрыть эмоции. Эзер Вайцман, бывший министр обороны Израиля, описывал такую непростую ситуацию. После драматического визита Анвара Садата в Иерусалим военные Делегации Египта и Израиля сделали попытку вступить в переговоры. Мохаммед эль» Джамаси, глава египетской делегации, во время заседания сообщил Вайцману, чтб ему известно о том, что Израиль строит новые поселения в Синае. Вайцман понимал, что это может сорвать переговоры, поскольку вопрос о том, может ли Израиль сохранить уже имеющиеся поселения, все еще оставался предметом обсуждения.

«Я был оскорблен, хотя и не мог дать выхода своему гневу. Пока мы здесь обсуждали гарантии безопасности, потихоньку подталкивая вагон мира вперед, мой коллеги в Иерусалиме, вместо того чтобы побеспокоиться о законности уже существующих поселений, закладывают еще одно, и как раз в тот момент, когда в переговорах наметился прогресс»[5].

Вайцман не мог показать, что рассержен на иерусалимских коллег, несмотря на то что они действовали, не посоветовавшись с ним. Он обязан был скрыть чувства, которые испытывал, не используя другие эмоции в качестве маски. Ему нельзя было выглядеть счастливым, испуганным, огорченным, удивленным или возмущенным Он мог лишь выглядеть внимательным, но бесстрастным, не показывая, что информация, сообщенная Джамаси, может иметь какие-либо последствия. К сожалению, в его книге нет никакого намека на то, преуспел ли он в этом.

Во время игры в покер также нельзя подменять одну эмоцию другой. Игрок, получивший на руки великолепные карты и возбужденный перспективой сорвать большой банк, должен

скрывать любые признаки своего волнения от Арytox игроков Маскировка подлинного переживания какой-либо другой эмоцией опасна. Если он попытается прикинуться разочарованным или раздраженным, партнеры подумают, что он вытянул плохие карты, и будут ожидать, что он скинет их, а не останется в игре; поэтому у него должно быть бесстрастное, ничего не-выражающее лицо. Но если ему нужно скрыть свое разочарование или недовольстве плохой

[15] Weizman E The Battle for Peace. New York: Bantam Books, 1981, p. 182.

t "Л Jt . ijk i U i

взяткой, он может использовать маску, блефуя и пытаясь заставить партнеров скинуться. Изобразив радость или возбуждение, игрок может скрыть свое разочарование и создать впечатление, что у него на руках хорошая карта. Ему могут поверить, особенно если сочтут новичком; предполагается, что опытные игроки в покер в совершенстве владеют талантом сокрытия любых эмоций, касающихся игры [16].

(Между прочим, обман при игре в покер — умолчание или блеф — не подпадает под мое определение лжи. Никто не ждет от игрока в покер, что он откроет карты. Сами правила игры предполагают, что игроки будут пытаться ввести друг друга в заблуждение.)

В качестве маски может быть использована любая эмоция. Чаще всего для этого применяется улыбка, являющаяся противоположностью всех отрицательных эмоций: страха, гнева, огорчения, возмущения и тому подобного. Улыбку предпочитают еще и потому, что благодаря счастливому выражению лица и обмануть гораздо проще. Разочарованный сотрудник улыбается, дабы босс не подумал, будто он обижен на то, что его обошли повышением. Жестокий приятель, высказывая свои критические замечания с улыбкой на лице, может выглядеть доброжелателем.

Другая причина, почему улыбка столь часто используется в качестве маски, заключается в том, что она является частью традиционного Приветствия. При встрече, как правило, стараются не говорить о неудачах и неприятностях. Напротив, предполагается, что на вопрос: «Как дела?», человек, несмотря на действительное состояние дел, с вежливой улыбкой ответит: «Спасибо, хорошо. А у вас?» Возможно, истинные чувства не обнаруживаются не потому, что улыбка является прекрасной маскировкой, а потому, что при вежливом обмене приветствиями люди на самом деле весьма редко интересуются тем, как человек себя чувствует в действительности. Это всего лишь простая любезность, желание быть приятным. На такие улыбки редко обращают внимание. Люди привыкли не обращать внимания на ложь при вежливом обмене приветствиями. Впрочем, это еще вопрос, является ли такое поведение ложью, поскольку сами правила вежливости подразумевают, что подлинные эмоции выказывать не следует.

Еще одной причиной популярности улыбки является то, что это наиболее естественно возникающее выражение лица. Даже младенцы могут улыбаться. Это одно из простейших выражений, используемых ребенком специально для того, чтобы выразить удовольствие от общения с другими людьми. А так называемая социальная , улыбка порой и вообще почти не сходит с лица. Однако и здесь возможны оплошности: слишком быстрая или, наоборот, излишне затянувшаяся улыбка. Кроме того, улыбка может возникнуть преждевременно или опоздать. Но в любом случае «еде-, лать» улыбку достаточно легко, гораздо легче, чем любое другое выражение лица.

[16] В своем исследовании игроков в покер Дэвид Гайяно описывает другой прием, используемый профессионалами: «...истинные игроки постоянно болтают на протяжении всей игры, заставляя противников беспокоиться и нервничать... Правда подается как ложь, а ложь выдается за правду. Из сочетания воодушевленной болтовни с размашистыми жестами возникает целый спектакль... Об одном из таких игроков говорили, что он играет так, будто исполняет танец живота» (Hayano D. Poker Lies and Tells / / Human Behavior, March 1979, p. 20).

А вот намеренное изображение отрицательных эмоций для большинства людей дается с трудом. Благодаря исследованию удалось установить (см. главу 4), что большинство людей не может преднамеренно вызывать сокращение определенных мышц лица для достоверной имитации горя или страха. Немного легче изобразить гнев и отвращение, но и в этом случае чаще всего заметна фальшь. Таким образом, если для успешной лжи предпочтительнее изображать отрицательные эмоции, а не улыбку, могут возникнуть трудности. Но встречаются и исключения: например, Гитлер, будучи великолепным актером, легко и убедительно имитировал отрицательные эмоции. На встрече с послом Великобритании Гитлер выглядел абсолютно разъяренным, давая понять, что уже не в состоянии обсуждать что-либо еще. Но немецкий чиновник, присутствовавший при этой сцене, писал: «Однако как только за послом захлопнулась дверь, Гитлер хлопнул себя по бедрам, засмеялся и сказал: "Чемберлен не переживет этого; сегодня же вечером его кабинет рухнет"»[7]-. h ,

Кроме двух основных форм лжи: умолчания и искажения, существует множество разновидностей лжи. Я уже говорил об одной из них при обсуждении случая, взятого из романа Джона Апдайка «Давай поженимся», в котором Руфи удалось бы скрыть обман, несмотря на охватившую ее панику. Вместо того чтобы пытаться прятать свой испуг, что было довольно-таки трудно сделать, Руфь могла бы признаться в своих чувствах, но придумать для них другую причину. Она могла бы заявить, что абсолютно невиновна и испугалась только того, что ей не поверят. Если бы психиатр спросил Мэри, почему она выглядит слегка взволнованной, она также могла бы признаться в том, что~действительно волнуется, но скрыть истинную, причину своего волнения, сказав, например: «Я очень хочу домой, к семье». Будучи правдивой в своей эмоции, она лгала бы только о вызвавшей ее причине.

Есть еще одна разновидность обмана — говорить правду таким образом, чтобы в это нельзя было поверить. Это можно определить как сообщение правды в виде обмана. Когда Джерри спросил Руфь, с кем она говорила по телефону, она могла бы ответить таким образом: «О, я говорила с любовником, он звонит мне каждый час. Поскольку мы с ним занимаемся любовью по три раза в день, нам необходимо быть -в постоянном контакте, чтобы условливаться о встречах». Такое преувеличение правды грозило бы окончательно сделать Джерри посмешищем в случае дальнейших выяснений. Насмешливая интонация или выражение лица при этом также могут способствовать обману.

Другой пример подачи правды в виде обмана показан в фильме, снятом по книге Роберта Дэйли «Принц Города. Правдивая история о полицейском, который слишком много знал». Как видно из подзаголовка, это подлинное происшествие, а W фантазия. Его герой — Роберт Лейси — полицейский, ставший тайным осведомителем федерального прокурора с целью добыть свидетельства преступной связи между полицией, адвокатами, залогопоручителями с одной стороны и дельцами наркобизнеса и мафией — с другой. Большинство улик он получил при помощи маг-

[17] Bullock A Hitler. New York: Harper & Row, 1964, rev. ed., p. 528. Цит. по: Jervis R. The Logic of Images in International Relations. Princeton, N J : Princeton University Press, 1970.

нитофона, спрятанного под одеждой. Но вот его заподозрили в том, что он тайный осведомитель. И если бы у него обнаружили диктофон, ему вряд ли удалось бы спастись. Я приведу здесь фрагмент разговора Лейси с Де Стефано, одним из преступников:

« — Давай сегодня не будем садиться рядом с музыкальным автоматом, а то у меня в прошлый раз запись получилась хреновая.

— Это не смешно, — сказал Де Стефано.

Лейси начал хвастать, что он действительно работает на правительство, как и снующая сейчас по залу барменша, у которой радиопередатчик засунут в...

Все вокруг засмеялись, только смех Де Стефано был суховат»[8].

Лейси выставил Де Стефано посмешищем, нахально сказав ему правду: он действительно не мог сделать качественной записирядом с музыкальным автоматом и действительно работал на

правительство. Открыто признаваясь в этом, да еще и приплетя сюда официантку с якобы спрятанным под юбкой или в бюстгальтере микрофоном, Лейси добился того, что дальнейшие подозрения Де Стефано делали последнего полным идиотом.

Также близка к подаче правды в виде обмана полуправда. В этом случае правда говорится не полностью, не договаривается. Недосказанность или уход от разговора на волнующую тему позволяют обмануть, в общем-то, не прибегая ни к какой особой лжи. Вскоре после упомянутой мной сцены из романа Апдайка «Давай поженимся» Джерри, уже лежа с Руфью в постели и прижимаясь к ней, спросил, кого она лЮбит.

« — Я люблю тебя, — сказала она, — и всех голубей на этом дереве, и всех собак в городе, кроме тех, что роются в наших мусорных бачках, и всех котов, кроме того, от которого забеременела наша Лулу. И еще люблю спасателей на пляже и полисменов в городе — кроме того, который отругал меня за то, что я не там развернула машину, и я люблю некоторых из наших ужасных друзей, особенно когда выпью...

— А как ты относишься к Дику Матиасу? (Дик — любовник Руфи.

— Мне он безразличен» ".

Еще одна возможность солгать, не говоря неправды, — это сбивающая с толку увертка (dodge). Вот какой забавный прием предложил один газетный обозреватель для разрешения старой, навязшей в зубах проблемы — что сказать приятелю, который просит вас оценить свой последний опус, который вам на самом деле совсем не нравится. Представьте себе: вы на открытии выставки вашего друга. Его работы вам показались ужасными, однако, прежде чем вы успели улизнуть, друг подбежал к вам и поинтересовался вашим мнением. «Джерри, — говорите вы (предположим, художника зовут Джерри), пристально глядя ему в глаза и как бы обессилев от избытка эмоций, — Джерри, Джерри, Джерри». Заключите его в объятия, посмотрите ему в глаза. Десять из десяти, что Джерри в конце концов вырвется

"DaleyR. The Prince of the City. New York. Berkley Books, 1981, p 101. [19] Updike. Marry Me, p. 90.

из ваших объятий и, скромно пробормотав что-нибудь, убежит... Возможны варианты. Попробуйте возвышенную интонацию утонченного искусствоведа, призывающего невидимых свидетелей: «Джерри. Джер-ри. Ну что тут можно сказать?..» Или более обманчивым низким тоном: «Джерри, у меня нет слов...» Или что-нибудь ироничное: «Джерри... Все вокруг только и говорят об этом...» [м]

Преимущество этой уловки перед полуправдой и подачей правды в виде обмана в том, что лжецу здесь вообще не нужно говорить никакой неправды. Однако я считаю это ложью, так как налицо преднамеренная попытка ввести в заблуждение без предварительного уведомления.

Любой из этих обманов может быть обнаружен благодаря.некоторым моментам в поведении лжеца. Есть два вида признаков обмана — ошибка может раскрыть правду, а может только навести на мысль, что вам лгут, однако правда при этом «сак 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. Если бы лечащий врач заметил, что Мэри сжимает руки, говоря о своем хорошем самочувствии, у него была бы причина заподозрить ее во лжи. Но он не мог знать, что именно чувствует пациентка; Мэри могла злиться на больницу, испытывать отвращение к самой себе или страх перед будущим. Ее истинные чувства можно было бы обнаружить благодаря выражению лица, интонации, оговоркам или определенным жестам.

Информация о наличии обмана дает ответ только на вопрос, лжет человек или нет, но не открывает истины. Истина же может быть открыта лишь благодаря утечт ке 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. Правду, в случае необходимости, можно узнать и как-нибудь иначе. Если работодатель при приеме на работу заметит, что кандидат говорит неправду, этого может быть

вполне достаточно для отказа, и ему не так уж важно знать, что именно скрывает от него претендент.

Но не всегда этого достаточно. Иногда бывает необходимо точно Ънять. что именно скрывают. Обнаружения того факта, что сотрудник, которому доверяли, растратил казенные деньги, может быть недостаточно. Информация о наличии обмана может навести на мысль, что сотрудник лжет; это, в свою очередь, может позволить задать ему прямой вопрос и добиться признания. Однако, даже если инцидент исчерпан, сотрудник уволен и дознание закончено, руководитель может продолжать доискиваться полной правды; его может заинтересовать вопрос, как именно сотрудник совершил хищение и что сделал с присвоенными деньгами. Если бы Чемберлен заметил какие-нибудь признаки обмана, он мог бы понять, что Гитлер лжет; однако в той ситуации полезно было бы еще и узнать действительные планы Гитлера.

Иногда утечка информации обеспечивает только часть той правды, которую жертва обмана хотела бы узнать; она выдает больше, чем просто информацию о на-

[20] Carrol J Everyday Hypocrisy—A User Guide. San Francisco Chronicle, April 11,1983, p. 17

личии обмана, но не раскрывает утаиваемое полностью. Вернемся ,к эпизоду из ро- I мана «Давай поженимся». Джерри неожиданно услышал телефонный разговор 1 Руфи с любовником. Когда Джерри спросил ее об этом, Руфь могла чем-нибудь вы 1 дать свою панику, например у нее могли задрожать губы. Это могло указать на то, 1 что она лжет. Однако эта информация о наличии обмана не помогла Джерри обна- я ружить ни того, что скрывалось за ложью, ни того, с кем она разговаривала. Однако 1 кое-что он все-таки уловил:

«— ...Все дело в твоей интонации.

— Вот как? А какая же у меня была интонация? — Ей захотелось хихикнуть. Он смотрел куда-то в пространство, словно решал некую проблему. Он выгля- 1 дел усталым, юным и тощим. Волосы у него ыли слишком коротко подстрижены.

— Не такая, как всегда, — сказал он. — Более теплая. Это был голос женщины. 1

— Но ведь я и есть женщина. I

— Когда ты говоришь со мной, — сказал он, — голос у тебя совсем девчоночий»[21]. I Таким голосом не говорят с учителями воскресной школы, зато он вполне умес- J тен для разговора с любовником. Тон ее голоса явно свидетельствовал о супруже- .1 ской измене, но не позволял узнать ничего более. Ни того, сколько времени уже 1 продолжаются эти отношения, ни того, кто является счастливым соперником. Од- 1 нако тон ее голоса выдал гораздо больше, чем можно узнать только благодаря информации о наличии обмана, всего лишь наводящей на мысль о лжи.

Я определил ложь как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды. Существуют две основные формы лжи. умолчание (сокрытие правды) и искажение (сообщение ложной информации). Есть еще разновидности лжи, такие как: сокрытие истинной причины эмоции; сообщение правды в виде обмана; полуправда и сбивающая с толку увертка. И наконец, существуя&два вида признаков обмана: утечка информации (лж«р выдает себя нечаянно) и информация о наличии обмана (поведение лжеца выдает лишь то, что он говорит неправду).

Утечка информации и информация о наличии обмана являются ошибками. Но ошибки случаются не всегда; иногда лжец ведет себя безупречно. В следующей главе мы поговорим о том, почему лжецы все же порой ошибаются и обман не удается.

[21] Updike Marry Me, p 90

Глава 2

ПОЧЕМУ ЛОЖЬ ИНОГДА НЕ УДАЕТСЯ

Это происходит по многим причинам. Жертва обмана может случайно наткнуться на улики, обнаружив спрятанные документы или предательское пятно от губной помады на носовом

платке Обманщика может кто-нибудь выдать. Завистливый коллега, покинутый супруг, платный информатор — все они способствуют раскрытию обмана. Однако нас интересуют только ошибки, происходящие непосредственно в процессе обмана, ошибки, совершаемые лжецом вопреки его желанию; нас интересует ложь, выдаваемая поведением обманщика. Признаки обмана могут проявляться в мимике, телодвижениях, голосовых модуляциях, глотательных движениях, в слишком глубоком или же, наоборот, поверхностном дыхании, в длинных паузах между словами, в оговорках, микровыражениях лица, неточной жестикуляции. Почему лжецы допускают такие промахи в поведении? Вещь порой этого не происходит. И тогда лжец выглядит безупречно; ничто не выдает ere» обмана. Но почему все-таки это происходит не всегда? В первую очередь, по двум причинам: одна из них касается разума, другая — чувств»

Неудачная линия поведения

Лжец не всегда знает наперед, что и где придется солгать. У него также не всегда есть время для того, чтобы выработать линию поведения, отрепетировать И эа-учить ее. Руфь, в процитированном эпизоде из романа Апдайка «Давай поженимся», не ожидала, что муж нечаянно услышит ее телефонный разговор с лйбовни-ком. Выдуманная на ходу отговорка о звонке из воскресной школы выдавала ее, поскольку не совсем соответствовала тому, что услышал муж.

Но и в случае достаточно успешного обмана, когда линия поведения хорошо продумана, лжец может оказаться не настолько умен,.чтобы предусмотреть все возможные вопросы и приготовить ответы на них. А порой, когда обстоятельства меня-

2 ЗШС.М0

33

Ш ШО/ш.,

Глава 2

ются непредвиденным образом, недостаточно даже исключительной ловкости, и эффективная ранее линия поведения становится бесполезной. Во время расследования присяжными Уотергейтского дела федеральный судья Джон Дж. Сайрика, объясняя свою реакцию на показания Фреда Базхарта, советника президента Никсона, описал такой случай: «Первая же проблема, с которой столкнулся Фред Баз-харт, пытаясь объяснить пробелы в магнитофонных записях, заключалась в том, чтобы сделать свою версию как можно более правдоподобной. Сначала он сказал, что запись встречи президента с Дином от 15 апреля отсутствует из-за неисправности таймера... Но затем изменил свое первоначальное объяснение. [Базхарт узнал о существовании свидетельств того, что в действительности таймеры работали. Он заявил, что встреча с Дином 15 апреля... не была записана из-за недостатка места на двух имеющихся в распоряжении пленках, так как день был очень насыщен».

Но бывает, что лжец меняет линию поведения даже и без всякого давления обстоятельств, а просто из-за собственного беспокойства, и затем не может быстро и последовательно отвечать на возникающие вопросы.

Любой из этих промахов (неумение предвидеть необходимость лжи, подготовить нужную линию поведения и адекватно реагировать на меняющиеся обстоятельства, придерживаться первоначально принятой линии поведения) дает легко узнаваемые признаки обмана. То, что говорит человек, противоречитлибо само себе, либо уже известным или выплывающим позже фактам. Но даже такие явные признаки обмана не всегда настолько просты и надежны, как это может показаться на первый взгляд. Наоборот, порой слишком гладкая линия поведения может быть признаком мошенника, хорошо отрепетировавшего свою роль, и некоторые жулики специально совершают незначительные ошибки для того, чтобы обман выглядел достовернее. Репортер криминальной хроники Джеймс Фелан приводит очаровательный пример такого трюка.

Миллиардера Хьюса, игравшего важную роль в кинобизнесе, владельца авиакомпании и самого большого игорного дома в Лас-Вегасе, никто не видел годами, что весьма подогревало интерес публики. Хьюс не показывался на людях так долго, что некоторые уже сомневались в его действительном существовании. Каково же было всеобщее удивление, когда некий Клиффорд

Ирвинг заявил, что такой затворник вдруг разрешил ему написать свою биографию. Издательство Me Graw-Hill заплатило Ирвингу 750 тыс. долларов только за возможность публикации этой биографии, а журнал «Лайф» — 250 тыс. за возможность публикации трех отрывков из нее. И это оказалось блефом! Клиффорд Ирвинг был «великим мошенником, одним из лучших. Например, когда мы беседовали с ним, пытаясь его расколоть, он не сделал ни одной ошибки и, рассказывал свою историю каждый раз одинаково. Были лишь незначительные противоречия, но когда мы ловили его на этом, он легко признавал их. У жулика средней, руки всегда имеется в распоряжении какая-нибудь превосходно сочиненная история, которую он может рассказывать сколько угодно и никогда не собьется. Честный же человек обычно делает небольшие ошибки, осо-

[1] Sirica J. J. To Set the Record Stright. New York: New American Library, 1980, p. 142.

бенно в таких длинных и сложных историях, как у Клиффа. И Клифф был достаточно умен для того, чтобы знать это, — он прекрасно сыграл роль честного человек». Когда мы пытались поймать его на чем-нибудь, что могло уличить его во лжи, он спокойно говорил: «Да. Небось теперь обо мне невесть что подумают. Ну да ничего не поделаешь, что было, то было». Он выглядел абсолютно искренним, порой не боясь говорить даже в ущерб себе, а на самом деле просто врал как сивый мерин»[2].

Против такой хитрости средства нет, и многим жуликам обман удается. Но большинство лжецов искусны не настолько.

Отсутствие подготовки или неумение придерживаться первоначально избранной линии поведения, как правило, дают признаки обмана, заключающиеся we в том, что говорит обманщик, а в том, как он это делает. Необходимость обдумывать каждое слово (взвешивать возможности и осторожно выбирать выражения) обнаруживает себя в паузах или в более тонких признаках, таких, например, как напря- жение век и бровей, а также в изменениях жестикуляции (более подробно эти опй сано в главах 3 и 4). Тщательность подбора слов не всегда является признаком обмана, хотя порой это и так. Например, когда Джерри спросил Руфь, ; ШШ она говорила по телефону, ее осторожность в подборе слов свидетельствовала о ЛЖИ.

Ложь и чувства

Невозможность заранее продумать и отрепетировать линию поведения только одна из причин, по которым совершаются Ошибки, дающие признаки обмана. Гораздо больше ошибок происходит из-за эмоций, которые трудно подделать или скрыть. Не всякая ложь сопровождается эмоциями, но если это происходит, то представляет для лжеца особые трудности. Попытка скрыть нахлынувшие эмоции М X0ief Обнаружить себя в словах, но случаи подобных оговорок довольно редки. ОбЫчШН taK уж и сложно ничего не говорить о своих чувствах, но скрыть выражение ЛЙЦа, сдержать участившееся дыхание или избавиться от внезапно возникшего комка в горле не так-то просто.

Это происходит непроизвольно, буквально в какие-то доли секунды, не оставляй ни выбора, ни времени на обдумывание. В романе «Давай поженимся», когда Джерри обвинил Руфь во лжи, ей не составило особого труда удержать готовые сорваться с губ слова: «Да, это правда!» Но ею овладела паника оттогб, что ее измена открыта, и эта паника выразилась в определенных видимых и слышимых признаках. Пан»Кй началась помимо ее воли, и остановить ее она не могйа. Ее состояние вышло и!ЙМЙ контроля. Такова, я полагаю, и вообще прирбда эмоционального переживания.

Люди испытывают эмоции не по собственному произволу. Напротив, эмоции захватывают людей; и страх, и гнев возникают помимо Йх воли. Но люди не только не выбирают свои эмоции, они еще и не могут по собственному произволу управлять их внешними проявлениями. Руфь не могла прости взять и прекратить панику. У нее не

[!] Phelan J. Scandals, Scamps and Scoundrels. New York: Random House, 1982, p. 22.

ft».j. j» i,.4 ы -..
было кнопки, на Которую можно было нажать и остановить эмоциональную реакцию. Порой вообще нет возможности контролировать свои действия, особенно если нахлынувшие эмоции очень сильны. Часто этим даже объясняют многие дурные поступки, хотя это и не всегда простительно: «Я не хотел кричать (бить по столу, оскорбить, ударить вас), но я был не в себе. Я ничего не мог с собой поделать».

Когда эмоция нарастает постепенно, начинаясь с малого (скорее досада, чем ярость), изменения в поведении невелики и скрыть их относительно легко, особенно если человек отдает себе отчет в своих чуэствах. Однако для большинства людей это не так. Если эмоция возникает не вдруг и не является особо сильной, она может оказаться заметной скорее для других, чем для переживающего ее человека, по крайней мере до тех пор, пока не станет более интенсивной. Но сильные эмоции труднее контролировать. Кроме того, чтобы скрыть интонацию, мимику или специфические телодаижения, возникающие при эмоциональном возбуждении, требуется определенная борьба с самим собой, в результате чего даже в случае удачного сокрытия испытываемых в действительности чувств могут оказаться заметными направленные на это усилия, что и явится в свою очередь признаком обмана.

Скрывать эмоции нелегко, но не менее трудно и фальсифицировать их, даже в том случае, когда это делается не по необходимости прикрыть ложной эмоцией настоящую. Для этого требуется несколько больше, чем просто заявить: я сержусь или я боюсь. Если обманщик хочет, чтобы ему поверили, он должен и выглядеть соответствующим образом, а его голос и в самом деле звучать испуганно или сердито. Подобрать же необходимые для успешной фальсификации эмоций жесты или интонации голоса не так-то просто. К тому же очень немногие люди могут управлять своей мимикой (см. главу 4). А для успешной фальсификации горя, страха или гнева необходимо очень хорошее владение мимикой.

Фальсифицировать эмоции еще труднее, когда это делается с целью скрыть действительно переживаемое чувство. Выглядеть сердитым и так достаточно трудно, но если в это время человек испытывает страх, его может просто разорвать от эмоций. Страх толкает человека к одним внешним проявлениям, а попытка казаться сердитым — к другим. Брови, например, от страха невольно взлетают вверх. Для того же, чтобы фальсифицировать гнев, человеку нужно их опустить. Часто признаки такбй внутренней борьбы между испытываемыми и фальшивыми эмоциями и выдают обман.

А как насчет лжи, которая не возбуждает чувств, — лжи о поступках, планах, мыслях, намерениях, фактах или фантазиях? Можно ли обнаружить с помощью поведения такую ложь?

, Чувства и ложь

Не для всякого обмана необходимо скрывать или фальсифицировать эмоции. Растратчик скрывает факт кражи денег. Плагиатор скрывает, что присвоил чужую работу, и претендует на собственное авторство. Какой-нибудь мужчина скрывает

свои годы, закрашивая седые волосы и скидывая себе в разговорах лет семь. Впрочем, эмоции возможны и здесь. Мужчина может стесняться своего желания казать-. ся моложе, и, чтобы преуспеть в обмане, ему придется скрывать еще и смущение. Плагиатор может чувствовать презрение к тому, кого вводит в заблуждение, и должен будет скрывать не только источник своей работы и отсутствие способностей, на которые претендует, но еще и свое презрение. Растратчик может почувствовать удивление, когда в том, что совершил он, обвинят кого-нибудь другого, и ему придется скрывать свое удивление или, по крайней мере, его причину.

Таким образом, обману редко не сопутствуют какие-либо эмоции, и лжецы далеко не всегда стараются их скрывать. Скрывать же возникающие при обмане эмоции, дабы ложь не была обнаружена, необходимо. Спутниками лжи могут оказаться совершенно различные эмоции, но чаще всего переплетаются с обманом три из них — боязнь оказаться разоблаченным, чувство вины по поводу собственной лжи и то чувство восторга, которое порой испытывает обманщик в случае удачи, — они И заслуживают наиболее пристального внимания.

Страх разоблачения

Страх разоблачения в слабой форме не опасен, наоборот, не позволяя расслабиться, он может даже помочь лжецу избежать ошибок. Поведенческие признаки обмана, заметные опытному наблюдателю, начинают проявляться уже при среднем уровне страха. Но сильный страх разоблачения свидетельствует лишь о том, что человек чего-то очень боится. Если у лжеца есть возможность убедиться, что боязнь разоблачения будет очень велика, он может решить,, что рисковать не «JXOHT, и, возможно, не станет лгать. Если же он уже солгал, верная оценка своего эмоционального состояния поможет ему уменьшить или вообще скрыть свой стр#% Однако информация о возможном наличии у лжеца боязни разоблачения может фй№ хорошим подспорьем для верификатора. Он будет гораздо бдительнее в ©Ttioajeldfti именно признаков страха, если знает, что подозреваемый очень боится бькньфййг манным.

То, в какой мере боязнь разоблачения может отразиться на чувствах лжейа, зависит от множества факторов. И первым из них, который обязательно следует принимать во внимание, является представление лжеца об умении обманываемого человека распознавать ложь. Если тот, с кем он имеет дело, известен как противни слабый, мягкий и доверчивый, боязнь разоблачения обычно не велика. С другой стороны, если приходится иметь дело с человеком, имеющим репутацию опытного верификатора, боязнь разоблачения может быть очень сильной.

Родители часто убеждают своих детей, что запросто обнаружат любой их обман: «Мне достаточно только посмотреть в твои глаза, и я сразу же пойму, лжешь ты или нет». Ребенок, сказавший неправду, может испугаться настолько, что тут же будет пойман; либо его выдаст страх, либо он сам признается во лжи, решив, что шансов на успех у него все равно нет.

37

Глава g

В пьесе Теренса Раттигана[3] «Мальчик Уинслоу» и в фильме 1950 года, снятом по ней, отец использует этот прием весьма успешно. Его сын Ронни был отчислен из военно-морской школы по обвинению в краже денег:

«Артур (отец). В этом письме говорится, что ты украл почтовый перевод. (Ронни собирается что-то сказать, но Артур останавливает его.) Подожди, ни слова, пока не выслушаешь, что я тебе скажу. Ответишь мне только после того, как выслушаешь меня. Я не буду сердиться на тебя, Ронни, в том случае, если ты скажешь мне правду. Но если ты мне солжешь, я все равно узнаю это, потому что ложь между мной и тобой невозможна. Я узнаю правду, Ронни. Подумай об этом, прежде чем решишься отвечать. (Он замолчал.) Ты украл этот перевод?

Ронни (в нерешительности). Нет, отец, я не делал этого.

(Артур делает шаг по направлению к нему.)

Артур (пристально глядя ему в глаза). Ты украл этот перевод?

Ронни. Нет, отец, я не крал. (Артур продолжает смотреть ему в глаза ещр секунду, затем облегченно вздыхает.)»[л].

Артур поверил Ронни, и далее в пьесе рассказывается об огромных усилиях отца и всей семьи, сделавших все, чтобы отстоять Ронни.

Родители не всегда могут использовать стратегию Артура для того, чтобы добиться правды. У ребенка, который раньше много раз успешно обманывал своего отца, нет причины думать, что это вдруг может не получиться. К тому же далеко не все родители могут действительно простить проступок своего ребенка даже в случае чистосердечного признания, поэтому ребенок, исходя из своего предыдущего опыта общения с родителями, может им просто не поверить, если они вдруг предложат ему прощение в обмен на признание. Ребенок должен доверять отцу, и, несомненно, отец должен быть достоин доверия. Отец, который прежде не верил своему сыну, постоянно подозревал его в чем-нибудь, может пробудить страх и в невиновном ребенке. Здесь мы сталкиваемся с одной из главных проблем, возникающих при попытках изобличения лжи, — невозможностью отличить боязнь незаслуженного обвинения от боязни разоблачения. Проявления стреха и в том и в другом случае выглядят одинаково.

Эта проблема характерна не только для отношений между родителями и детьми. Понять, с чем именно мы имеем дело — с боязнью незаслуженного обвинения или с боязнью разоблачения, очень непросто в любой ситуации. Причем трудности эти лишь возрастают в случае, если

распознать обман пытается человек недоверчивый, на все взирающий с подозрением; для него с каждым разом отличить боязнь

[3]Теренс Раттиган, известный английский драматург, родился в 1911 году, получил образование в Оксфордском университете. Дебютировал как драматург в 1934 году комедией «Первый эпизод», завоевав на ближайшие десятилетия многие театры Англии и США. В 50-х годах его пьесы ставились и в Советском Союзе, например драма «Огни на старте» продержалась на МХАТовской сцене не один сезон. Многие его пьесы были экранизированы; две из них А. Асквитом — «Мальчик Уинслоу» и «Версия Браунинга». (Прим. ред.) [4] Rattigan T. The Winslow Boy. New York: Dramatists Play Service Inc. Acting Edition, 1973, p. 29.

незаслуженного обвинения от боязни разоблачения будет все труднее и труднее. Правда, в результате длительной практики успешных обманов боязнь разоблачения уменьшается. Муж, меняющий десятую любовницу, особо не беспокоится о том, что его уличат. У него за плечами большой опыт, позволяющий прекрасно предусмотреть, что и как нужно скрыть. Но самое главное, он уверен, что в случае чего всегда сможет аыкрутиться; а самоуверенность тоже снижает боязнь разоблачения. И тогда уже лжец может совершать ошибки просто из-за беспечности, то есть некоторая боязнь разоблачения даже полезна для лжеца.

Принцип работы детектора лжи основан на том же стереотипе, и, следовательно, детектор так же уязвим, как и человек, поскольку обнаруживает не сам обман, а только эмоциональное возбуждение. Его провода присоединены к подозреваемому лишь для того, чтобы указывать на физиологические изменения. Повышение же давления или усиление потоотделения сами по себе не являются признаками Обмана. То, что руки становятся влажными и сердце начинает биться сильнее, свидетельствует лишь о возникновении некой эмоции — и только. Однако перед тестированием на детекторе многие операторы пытаются убедить подозреваемого, используя так называемую «стимуляцию», что аппарат никогда не терпит неудачу В разоблачении лжецов.

Для этого чаще всего подозреваемому предлагают убедиться, что машина в с© -стоянии определить карту, которую тот выбрал из колоды. После того как испытуемый выберет карту и возвратит ее в колоду, оператор начинает показывать ему карту за картой и просит каждый раз говорить «нет», даже если тот видит карту, кото рую выбрал. Некоторые из операторов при этом не ошибаются никогда, но лишь потому, что, не доверяя показаниям детектора, используют крапленые карты. В оправдание своего обмана они приводят два следующих соображения. Если подозреваемый невиновен, необходимо убедить его в том, что машина не ошибается, инйче боязнь незаслуженного обвинения может погубить его при испытании. Еслйгже он виновен, необходимо заставить его бояться разоблачения, иначе машина oKtAttett просто бесполезной. Впрочем, большинство операторов не занимаютсятакого КЬдИ обманами и вполне полагаются на показания детектора; они верят, что показйнй детектора действительно помогут им узнать, какая карта извлекалась подозреваемым [5].-

Да, подозреваемый должен поверить в способность верификатора разоблачить ложь (как это и было в «Мальчике Уинслоу»). И тогда признаки страха будут МИР хим свидетельством лишь в том случае, если вопросы недостаточно есть могут вызвать страх и у того, «то говорит правду. Впрочем, проверки на торе лжи не удаются не только потому, что некоторые испытуемые боятся женного обвинения или испытывают волнение по какйм-лкбо другим причинам во время тестирования, но также и потому, что некоторые преступники просто не ве-

[5] Эта история рассказана в книге Дэвида Ликкена «Тремор в крови: польза и вред детектора лжи» (Lykken D. A Tremor in the Blood: Uses and Abuses of the Lie Detector. New York: McGraw Hill, 1981).

."
I ? V "
2

рят в магическую силу машины. Они знают, что могут обмануть ее; а зная это, и делают это без труда[6].

Другая параллель с «Мальчиком Уинслоу» состоит в попытках оператора детектора лжи добиться признания во что бы то ни стало. Как отец заявлял о своей і особой способности к разоблачению лжи, стремясь заставить сына признаться, если тот виноват, так и некоторые операторы пытаются вытянуть признание, убеждая своих подозреваемых в том, что машину не проведешь. Когда подозреваемый не сознается, некоторые операторы детектора лжи оказывают на него давление, заяв- ляя, что, судя по показаниям машины, ои говорит неправду. Всегда есть надежда, что в связи с нарастанием опасности разоблачения виновный все-таки в конце концов признается. Невиновный же снесет ложные обвинения или, возможно, начнет доказывать свою невиновность. К сожалению, в такой ситуации некоторые невиновные могут сделать ложное признание лишь для того, чтобы избавиться от психологического давления.

У оператора детектора лжи обычно нет права родителя прощать преступление в случае признания в нем. Следователь же, допрашивая подозреваемого, имеет возможность хотя бы намекнуть на то, что добровольное признание может смягчить наказание. Хотя обычно следователь и не в состоянии предложить полное прощение, в надежде выжать признание он может предложить прощение психологическое, то есть не стыдить или не угрожать справедливым возмездием. Следователь может сочувственно объяснить, что прекрасно понимает преступника и что, возможно, сам поступил бы так же на его месте. Или же предложить подозреваемому спасительное объяснение мотивов преступления. В качестве примера можно привести отрывок из магнитофонной записи, сделанной на допросе человека, подозреваемого в убийстве и впоследствии оказавшегося невиновным. Следователь говорит подозреваемому:

«Да, так часто бывает; то окружение, то болезнь, то еще что-нибудь так и толкает тебя сделать что-нибудь этакое... Иногда и сам толком не понимаешь, что происходит. Совершишь что-нибудь под влиянием страсти или гнева или из-за какого-нибудь заскока. А потом самому противно даже вспоминать об этом; и хотелось бы поправить, да не знаешь как»[7].

До сих пор мы обсуждали влияние репутации верификатора на возникновение боязни разоблачения у лжеца и страха незаслуженного обвинения у говорящего правду. Другой фактор, влияющий на боязнь разоблачения, — личность самого лжеца. Некоторым людям ложь дается очень тяжело, в то время как другие лгут прямо-таки с пугающей легкостью. Причем гораздо больше известно о людях, которые лгут легко, чем о тех, кто на это не способен. Однако мне удалось получить

"Некоторые специалисты по детектору лжи считают, что вера подозреваемого в точность результатов, полученных с помощью машины, не имеет значения Эти и другие выводы о тестировании с помощью детектора лжи, а также об использовании при этом поведенческих признаков обмана, мы обсудим в главе 6. [7] Phelan, Scandals, p. 110

WWW

Почему ложь иногда не удается

некоторую информацию и о таких людях в ходе исследований на предмет утаивания отрицательных эмоций.

В 1970 году я начал серию экспериментов в надежде подтвердить признаки обмана, обнаруженные мной при тщательном анализе фильма с записью беседы пациентки психиатрической клиники Мэри с ее лечащим арачом (см. введение). Напомню, Мэри скрыла от доктора сэое отчаяние, желая добиться разрешения уйти на выходные домой и там, освободившись от надзора, совершить новую попытку самоубийства. Я проверял сходные случаи лжи у других людей, пытаясь убедиться, проявляются ли в их поведении те же признаки обмана, которые были обнаружены у Мэри. Надежды найти достаточное количество клинических примеров было мало. Хотя часто и можно заподозрить, что пациент лжет, точно установить это удастся довольно редко, разве что он сам в этом признается (как это и было в случае с Мэри). Поэтому единственное, что мне оставалось, — создать на основе случая с Мэри

экспериментальную ситуацию, в которой я имел бы возможность увидеть ошибки, возникающие в моменты лжи.

Для того чтобы оказаться в ситуации, в которой была Мэри, участники эксперимента должны были испытывать очень сильные отрицательные эмоции и быть очень заинтересованными в том, чтобы скрыть их. Я показывал испытуемым фильмы с отвратительными медицинскими сценами, призывая их скрывать какие-либо признаки своих переживаний во время Просмотра. Однако первый мой эксперимент провалился — никто даже не попытался достичь успеха. Я не мог себе и представить поначалу, как трудна заставить людей лгать в лабораторных условиях. Люди смущаются, зная, что ученые смотрят на их дурное поведение. А отсутствие особой заинтересованности приводит к тому, что ложь в экспериментальных условиях получается менее убедительной, чем в реальной жизни. Тогда в качестве испытуемых я выбрал студенток медицинского колледжа, потому что для них был значим успех и велика степень риска именно в таком виде лжи. Будущие медсестры должны уметь скрывать любые отрицательные эмоции, возникающие при шнй »-рургических или других неприятных сцен. И им была предложена возможность!» практиковаться в навыках, необходимых для последующей работы. Другой njHWM ной выбора медсестер в качестве испытуемых было стремление избежать этич«йШАг проблемы, возникающей при демонстрации сцен с обилием крови неподготовлеИШШ людям. Таким образом, студентки медицинского колледжа оказались идеально ЯОД ходящими для работы с такого рода материалами. Инструкции, которые я им дал, были следующими: «Представьте себе, что вы работаете в пункте оказания Неотложной помощи и к вам бросается мать с сильно искалеченным ребенком Вы не имеете права показывать ваши чувства, даже если знаете, что ребенок испытывает ужасную боль и у него мало шансов выжить. Вы должны сдерживать свои собственные чувства и успокаивать мать до прихода врача. Или же представьте, что вы будете делать, когда вам придется мыть судно пациента, который не в состоянии контролировать действия своего кишечника. Он и без того смущен и стыдится того, что оказался в положении грудного младенца. Вы, возможно, испытываете отвращение, но вы должны скрывать это чувство. И эксперимент предлагает вам шанс про-

верить вашу способность контролировать выражение ваших чувств, а также — попрактиковаться в этом. Вначале вы посмотрите приятный фильм, показывающий красочные сцены из жизни океана. Во время просмотра вы должны искренне описывать ваши чувства собеседнику, не имеющему возможности видеть, какой именно фильм вы смотрите. Затем вы увидите несколько самых наихудших сцен, какие только могли бы себе представить за годы работы в медицинском учреждении. Но при просмотре этих сцен вы должны скрывать ваши реальные переживания, чтобы собеседник подумал, что вы смотрите еще один приятный фильм; вы можете, например, сказать, что вам показывают прелестные цветы из Парка Золотых-Ворот в Сан-Франциско. Прошу приложить максимум усилий».

Мы отобрали самые тяжелые фильмы, какие только смогли найти. На предварительной стадии мы обнаружили, что многих крайне расстроил фильм о больных с тяжелыми ожогами, особенно после того как они узнавали, что зта ужасная боль не может быть облегчена никакими медикаментами. Другие были расстроены сценой ампутации, отчасти из-за обилия крови, а отчасти из-за мысли о чувствах человека после того, как он проснется и осознает, что у него нет конечности. Мы смонтировали оба фильма таким образом, будто жертве ожога делают ампутацию. Используя эти ужасные фильмы, мы обнаружили, как хорошо люди могут скрывать очень и очень сильные отрицательные эмоции, особенно когда, они хотят или должны сделать это.

Так как конкурс в медицинский колледж нашего университета очень высок, эти молодые студентки уже преодолели сложную систему тестирования, имели отличные отметки и превосходные характеристики. Однако, несмотря на это, все они заметно отличались друг от друга умением скрывать свои чувства. Некоторые делали это просто великолепно, в то время как другим не удавалось скрыть ничего. Побеседовав с этими девушками после эксперимента, я выяснил, что неспособность лгать во время просмотра отвратительных фильмов никак с

экспериментом самим по себе не связана. Некоторые студентки и вообще не умели скрывать своих чувств. Такие люди есть, и они особенно уязвимы для боязни разоблачения. Им кажется, что любой человек, только посмотрев на них, сможет сразу же сказать, лгут они или нет. Что в конце концов и происходит на самом деле. Затем я проверил всех студенток, предложив им множество всевозможных тестов, и, к моему удивлению, обнаружил, что не умеющие лгать ничем не отличаются (на основании этих тестов) от прочих своих подруг из экспериментальной группы. Во всем остальном, кроме этой маленькой странности, они выглядели точно так же, как и другие. И их родственники и друзья, прекрасно зная эту слабость, снисходительно относились к их чрезмерной правдивости.

Мне также хотелось узнать побольше и о противоположном им типе людей — о тех, кто лжет легко и всегда успешно. Прирожденные лжецы знают о своих способностях, так же как ите, кто с ними хорошо знаком. Они лгут с детства, надувая своих родителей, учителей и друзей, когда захочется. Они не испытывают боязни разоблачения вообще. Скорее наоборот — они уверены в своем умении обманывать. Такая самонадеянность и отсутствие боязни разоблачения являются призна-

ками психопатической личности. Впрочем, это всего лишь одна характеристика, которую прирожденные лжецы разделяют с психопатами. В отличие от последних, у прирожденных лжецов отсутствует недальновидность; они способны учиться на собственном опыте. У них нет и других психопатических характеристик, таких как: «поверхностное обаяние (super ficial charm)... отсутствие раскаяния или стыда; антисоциальное поведение без очевидных угрызений совести; патологический эгоцентризм и неспособность к любви»[8].

(Позже, когда буду описывать угрызения совести, я объясню подробнее, как выдают обман раскаяние и стыд.)

В моем эксперименте Прирожденные лжецы по оценкам разнообразных теетов ничем не отличались от своих подруг. В тестах не было и следа присутствия чер психопатической личности. А в их характере не было ничего антисоциального. Также, в отличие от психопатов, они не использовали свое умение лгать во вред другим[9], in

Прирожденные лжецы, умеющие чрезвычайно ловко обманывать, вполне осо знанно применяют свой талант, работая актерами, продавцами, адвокатами, парламентерами, шпионами и дипломатами.

Особый интерес к характеристикам людей, способных лгать наиболее успешно, проявили курсанты военных училищ: «Такой человек должен иметь гибкий ум комбинатора, ум, который работает, разлагая идеи, понятия или "слова" на компонент ты и затем комбинируя их по своему усмотрению. (Игра в «Эрудит» является прекрасным образчиком такого типа мышления.) ...Наиболее известные обманщики... были индивидуалистами, стремящимися во что бы то ни стало добиться успеха; такие люди, как правило, не годятся для коллективной работы... и предпочитает ра ботать в одиночку. Они часто убеждены в превосходстве собственного мнении. Тэ»-ких людей иногда, благодаря их эксцентричности и замкнутости, првдшмают аа представителей богемы. Однако их искусство совершенно другого рода. Экн Невидимому, только общий знаменатель для таких великих практиков обмана,.«Ч чилль, Гитлер, Даян и Т. Э. Лоуренс»[10].

[8] Hare R. D. Psychopathy: Theory and research. New York: John Wiley, 1970, p. &. (., , ,

[9] Преступники-психопаты надувают даже специалистов. «Роберт Реслсер, наблюдатель С# юза бихевиористов при ФБР... опросив 36 убийц-рецидивистов... сказал: "Большинстйо"# них на первый взгляд кажутся нормальными"... У Энн Рул, сменившей работу в Полиции на изучение психологии и написавшей пять книг об убийцах-рецидивистах... в иЬмвйт 4й Ш1 ства с Тедом Банди, с которым она затем много лет бок о бок работала в полМЯИИ, ИвожидЛН[1] но мелькнула мысль об убийцах. [Впоследствии Банди был осужден за убийства, «нижнем» которых совершил именно в то время, когда работал с Рул. Тогда они быстро стали-друзья»-ми. [Рул вспоминает : "Тед умел говорить так, что никогд%не удавадось понять, обманывает он

или нет... Антисоциальная личность всегда кажется искренней, а ее манера поведения-превосходной. Я думала, прекрасно знаю, как отличить преступника от нормального человека, однако Тед не дал мне ни одного повода для подозрений"» (Edward Iwata. The Baffling i Normalcy of Sehal Murders / / San Francisco Chronicle, May 5, 1984).

[10] Handel M. I. Intelligence and Deception, Journal of Strategic Studies, 5, 1982, p. 136. Лоуренс, Томас Эдуард (1888 935) — английский разведчик в арабских странах. (Прим. ред.)

Такие- «великие практики» должны обладать двумя совершенно различными способностями: способностью планировать стратегию обмана и способностью вводить оппонента в заблуждение при личных встречах. Гитлер, по-видимому, обладал и тем и другим даром в равной степени, хотя обычно какой-либо из них развит сильнее. К большому сожалению, такие преуспевающие лжецы изучены слишком мало; совсем нет работ, посвященных вопросу взаимозависимости личности обманщика и области его деятельности. Я подозреваю, что ответ на этот вопрос должен быть отрицательным, то есть те, кто успешно лжет в военной области, сможет не менее успешно делать это, если понадобится, и в большом бизнесе.

Существует искушение приклеить любому политическому противнику, известному своим умением лгать, ярлык антисоциальной психопатической личности. Но, хотя у меня пока еще и нет никаких доводов против этого, я к подобной практике отношусь с подозрением. Как Никсон может быть героем или негодяем, в зависимости от его успехов и неудач, так и иные лидеры могут показаться психопатами или проницательными политиками, в зависимости от того, как будет оценена их деятельность в будущем. К тому же, мне кажется, настоящим психопатам весьма редко удается пробиться на позиции национального лидерства сквозь бюрократические структуры.

Я указал две детерминанты боязни разоблачения: с одной стороны, личность лжеца, а с другой — репутация и характер верификатора. Но в не меньшей мере важна здесь и ставка. Есть одно простое правило: чем выше ставка, тем сильнее боязнь разоблачения. Однако, применяя это простое правило, можно легко запутаться, поскольку далеко не всегда просто понять — что именно поставлено на карту.

Иногда это легко. Например, у студенток-медсестер была сильная заинтересованность в успехе, особенно в начале своей учебы, и, соответственно, ставка была высокой. Следовательно, у будущих медсестер должна была присутствовать и сильная боязнь разоблачения, которая могла так или иначе проявиться и выдать их. А если бы это не имело отношения к их карьере, боязнь разоблачения была бы слабее. Например, если бы они смотрели ск»кет о воровстве в магазинах, большинство из них, скорее всего, гораздо меньше старались бы скрывать свои чувства. И наоборот, ставка могла возрасти еще больше, если бы нам удалось убедить их, что проваливщиеся в эксперименте будут отчислены из колледжа ".

Продавец, вводящий в заблуждение покупателя, заинтересован прежде всего в самой продаже; это увлека.ет даже сильнее, чем процент от выручки. Но чем больше вознаграждение, тем выше ставка, а значит, и тем сильнее должна быть боязнь разоблачения. Впрочем, иногда для обманщика более важным является даже не само вознаграждение. Продавец может просто подпасть под влияние коллег и, одурачив упрямого покупателя (даже если заработанные при этом комиссионные ничтожно малы), испытать огромное наслаждение от их восхищения его ловкостью. Таким об-

[1] Впоследствии выяснилось, что те, у кого были лучшие результаты в нашем эксперименте, кто успешнее контролировал свои эмоции, оказались и лучшими студентками на протяжении последующих трех лет обучения.

разом, ставки могут быть очень высокими даже при заработке в один цент, особенно если обманывающий хочет проучить соперника, который, например, увел у него подружку. Для некоторых людей выигрыш — это все. Не имеет значения его размер « будь это несколько центов или сотни долларов — для них ставка высока в любом ее-ревновании. А иногда на карту

могут быть поставлены вещи совершенно неожиданные. Например, какой-нибудь ловелас только от самого по себе факта обмана жени может получить наслаждение гораздо более сильное, чем от ласк любовницы.

Боязнь разоблачения возрастает, когда ставка включает в себя не только воз награждение, но еще и возможность уйти от наказания. Когда человек впервые решается на обман, ставкой обычно является то или иное вознаграждение. Лжец думает больше всего о том, что ему, возможно, удастся приобрести. Растратчик, впер » вые присвоивший деньги, будет думать только о «вине, женщинах и песнях». Ново[1]![1] проходит некоторое время, и источник «доходов» иссякает; недостача обнаружена, а несчастный аферист под подозрением. Теперь он вынужден обманывать, чтобыне оказаться за решеткой. Впрочем, необходимость избегать наказания может возникнуть и с самого начала, особенно если жертва обмана проявляет подозрительность или же сам обманщик не очень в себе уверен.

Обман, в свою очередь, предполагает два вида наказания: собственно за лоЖь, если она обнаружится, и за проступок, вынудивший к обману. И если лжецу угрожают оба вида наказания, боязнь разоблачения будет сильнее. Иногда наказание за ложь бывает намного строже, чем за сам проступок. Отец «Мальчика Уинслоу» дал понять сыну, что за ложь накажет его гораздо сильнее. И если верификатор сможет убедить подозреваемого в том, что наказание за ложь будет гораздо строже; чем наказание за само преступление, это может предотвратить обман.

Родители должны знать, что строгость их наказания — это один из важнейших факторов, определяющих, будут их дети признаваться или нет. ПрекрасныйщШЮ этому мы можем найти в романе Мэйсона Лока Уэмза «Жизнь и неэа6ылмШ!ОТ№ ступки Джорджа Вашингтона». В одном из эпизодов отец говорит юному ДявЙ11(1)В «Многие родители сами вынуждают своих детей к этому гнусному делу {лжи! же . токими побоями за любой мельчайший проступок; а это значит, что в сямлующиА раз маленькое, охваченное ужасом .существо непременно сорвется в npenafcx%&tfeui Только для того, чтобы избежать палки. Что же касается тебя, Джордж, ты зи»еш т я всегда говорил и сейчас повторю, что всякий раз, когда случайно тЫ сделаешь что-нибудь не так, что, в общем-то, бывает довольно часто, особенно пока ты только бедный маленький мальчик без опыта и знаний, не надо ничего придумывать, чтобы скрыть свой проступок; надо просто быть маленьким мужчиной, смело прийти ко мне и во всем сознаться — и тогда, вместо того чтобы Наказать тебя, Джордж; я буду только еще больше уважать и любить тебя за это, мой дорогой». И описываемый далее эпизод с вишневым деревом показывает, ™ Джордж поверил отцу.

То, что, обманывая, можно потерять гораздо больше, чем в случае чистосердечного признания, справедливо не только в отношениях между родителями и детьми. Например, муж может предупредить свою жену о том, что, хотя этой причинит ему боль, он простит ей измену, если только она не будет лгать. Для него утрата дове-

рия гораздо страшнее, чем утрата иллюзий по поводу ее верности. Хотя на самом деле это не всегда так, и его жена может думать об этом иначе. Признание в измене может быть истолковано и как жестокость; провинившийся супруг может считать, что гораздо деликатнее не выносить на свет свои неосмотрительные поступки. Мужья и жены в этом часто не согласны друг с другом, ведь чувства имеют невероятное влияние на течение совместной жизни. Взаимоотношения после измены могут разительно отличаться от тех, что были, пока случившееся еще не выплыло наружу.

Однако даже если провинившийся прекрасно знает, что за ложь будет наказан гораздо сильнее, чем в случае признания, ложь может оставаться очень соблазнительной, поскольку признание приносит немедленные и определенные потери, в то время как ложь предлагает возможность избежать каких-либо потерь вообще. И перспектива избежания немедленного наказания может оказаться настолько привлекательной, что лжец недооценит возможных последствий. Осознание того, что признание вины было бы лучшей политикой, обычно приходит слишком

поздно, когда обман длится так долго и обрастает такими подробностями, что признание вряд ли уже может способствовать ощутимому уменьшению наказания.
Но не всякое признание предпочтительней обмана. Существуют поступки, которые сами по себе настолько ужасны, что признание в них ничуть не облегчает наказания. Такое бывает, например, когда скрывают растление детей, инцест, убийство, предательство или терроризм. Если какого-нибудь раскаявшегося ловеласа еще и можно извинить, то тем, кто признается в перечисленных выше преступлениях, прощения нет (хотя чистосердечное признание, вызванное искренним раскаянием и может несколько уменьшить наказание). И в случае раскрытия таких преступлений вряд ли кто-то будет осуждать преступника за то, что тот не открылся сам. Причем оказаться в ситуации, когда обман предпочтительней признания, могут не только заведомо отвратительные и жестокие люди. Еврей, скрывающий свою национальность в стране, оккупированной нацистами, или шпион во время войны ничего не приобретают от своего признания и ничего не теряют, обманывая. Однако, даже когда нет никакого шанса уменьшить наказание, лжец может признаться хотя бы для того, чтобы не утяжелять свой обман все новой и новой ложью, или для того, чтобы избавиться от сильной боязни разоблачения, или же — чтобы избавиться от угрызений совести.
Другой аспект влияния ставки на боязнь разоблачения заключается в том, что приобретает и что теряет обманываемый, а не лжец. Обычно все приобретения лжеца происходят за счет жертвы. Растратчик приобретает то, что теряет работодатель. Однако приобретаемое и теряемое равноценны далеко не всегда. Комиссионные продавца за счет продажи некачественного товара могут быть намного меньше, чем потери, понесенные при этом доверчивым покупателем. Кроме того, доли участия лжеца и жертвы обмана могут отличаться не только количественно, но и качественно. Волокита обретает лишь очередное приключение, в то время как рогоносец теряет самоуважение. И уровень боязни разоблачения очень зависит от такого различия в ставках лжеца и жертвы. Что, в свою очередь, зависит еще и от того, осознает ли это различие сам лжец.
46
Почему ложь иногда не удается
Лжец, как правило, не в состоянии верно оценить ставку своей жертвы. интересован лишь в том, чтобы ему поверили, и для достижения этой цели поройне гнушается ничем. К тому же обманщику удобнее думать, что жертве обман необхо дим настолько же или даже больше, чем ему. Ведь не всякая ложь вредна. Бывает и ложь из человеколюбия.
.
°" «Бледный, хрупкий одиннадцатилетний мальчик, израненный, но живой» быЛГ вытащен вчера из-под обломков небольшого самолета, который разбился в воскре- сенье в горах Йосемайтского национального парка. Мальчик провел на месте крушения на высоте 11 000 футов несколько суток; он лежал, закутанный в спальный мешок на заднем сиденье заваленных снегом обломков среди бушующей пурги при минусовой температуре. "Как мои мама и папа? — был первый вопрос ошеломленного пятиклассника. — С ними все в порядке?" Спасатели не сказали мальчику что его отчим и мать — все еще пристегнутые к своим сиденьям в разбитой вдребеэги кабине, едва ли не в нескольких сантиметрах от него самого — мертвы»[2]. # д i.
Не многие будут отрицать, что здесь имела место человеколюбивая ложь, tkk называемая ложь во спасение, не предполагающая никакой выгоды для спасателей. Однако благородство обмана вовсе не означает, что лжец не будет испытывать сильной боязни разоблачения. Если ставка высока, возможно наличие очень сильной боязни разоблачения, и тут уже не важно, кто от этого выигрывает больше. Беспокоясь, выдержит ли мальчик такое потрясение, спасатели должны были позаботиться и о том, чтобы их обман выглядел как можно правдоподобнее.
На основании всего вышесказанного, можно сделать вывод, что боязнь разоблачения наиболее высока в случаях, если:
у жертвы репутация человека, которого сложно обмануть;
жертва начинает что-то подозревать;
у лжеца мало опыта в практике обмана;
лжец предрасположен к боязни разоблачения; ,

ставки очень высоки;
на карту поставлены и награда и наказание; или, если имеет мWто тоЛ ё.
что-то одно из них, ставкой является избежание наказания;
наказание за саму ложь или за поступок настолько велико, что признаваться нет смысла;
жертве ложь совершенно невыгодна.

Муки совести

:

Муки совести имеют непосредственное отношение лишь к чувствам обманщика, а не к юридическому определению виновности или невиновности. Кроме того, их также необходимо отличать от чувства вины по поводу содержания л си. Пред-

[12] San Francisco Chronicle, January 9, 1982, p.l

положим, Ронни в «Мальчике Уинслоу» действительно украл почтовый перевод. Он бы чувствовал себя виноватым за свою кражу, осуждая себя за то, что сделал. А если бы Ронни скрыл свою кражу от отца, он чувствовал бы еще и вину за то, что солгал, то есть страдал бы от угрызений совести. И нет никакой необходимости, чувствуя себя виноватым по поводу содержания лжи, испытывать при этом и угрызения совести. Предположим, Ронни обокрал мальчика, который обманом победил его в школьном соревновании. В этом случае он, скорее всего, не чувствовал бы никакой вины за свою кражу у такого подлого однокашника; это могло представляться ему заслуженной местью. Но он мог при этом чувствовать вину за то, что обманул учителя или отца. Мэри, пациентка психиатрической клиники, не чувствовала себя виноватой относительно своих суицидальных планов, но чувствовала себя виноватой в том, что обманула доктора.

Как и боязнь разоблачения, угрызения совести могут быть различной интенсивности. Они могут быть весьма слабыми или же, наоборот, настолько сильными, что обман не удастся, потому что чувство вины спровоцирует утечку информации или даст какие-либо другие признаки обмана. Чрезмерное чувство вины приводит к мучительным переживаниям, подрывающим у страдальца наиболее фундаментальное чувство, чувство собственного достоинства. Одно лишь желание избавиться от таких жестоких чувств может подтолкнуть к признанию вне зависимости от последующего наказания. Порой даже наказание может быть именно тем, что человеку кажется необходимым для освобождения от мучительного чувства вины.

Принимая решение солгать впервые, люди часто и не предполагают, как сильно будут страдать потом от угрызений совести. Они могут не предугадать, как повлияет на них чувство благодарности жертвы за кажущуюся помощь. Или не предвидеть своих чувств при виде обвинения в их проступке кого-либо другого. Обычно подобные сцены и вызывают угрызения совести, хотя для некоторых это всего лишь приправа, делающая похлебку лжи по-настоящему вкусной. Мы обсудим эту реакцию, определенную мной как восторг надувательства, ниже. Другая причина, по которой лжецы недооценивают значение угрызений совести, заключается в том, что недостаточность однократного обмана становится очевидной только по прошествии некоторого времени, когда вдруг становится явным, что теперь ложь должна повторяться снова и снова, обрастать все новыми и новыми подробностями, хотя бы для того чтобы не раскрылся первоначальный обман.

Также тесно смыкается с виной и чувство стыда, но есть для него и одно ключевое качественное отличие. Для угрызений совести не нужна публика, в этом случае человек сам себе судья. Не так обстоит дело со стыдом. Для чувства стыда требуется неодобрение или осмеяние со стороны других. Если нет никого, кто знал бы о злодеянии, то не будет и стыда. А угрызения совести все равно могут возникнуть. Конечно же, могут присутствовать и оба эти чувства. Но различие между стыдом и угрызениями совести очень важно, поскольку эти две эмоции могут разорвать человека. Желание облегчить вину побуждает к признанию, а желание избежать унизительного чувства стыда препятствует этому.

Почему ложь иногда не удается

Предположим, Ронни украл деньги и почувствовал себя крайне виноватым за то, что сделал это, и к тому же его стала мучить совесть из-за того, что он скрыл свое преступление. У Ронни могла появиться потребность в признании, желание избавиться от мучений совести. И только стыд перед отцом мог остановить его. Чтобы избежать этого, отец, как вы помните, обещал в случае признания не наказывать его. Чем меньше боялся Ронни наказания, тем меньше становилась и его боязнь разоблачения, но отцу необходимо было уменьшить у Ронни еще и чувство стыда. И он попробовал сделать это, пообещав простить мальчика. Но он мог бы еще более уменьшить возможность появления стыда, увеличив тем самым вероятность признания, если бы использовал нечто подобное тому, что я описывал несколькими страницами выше, приводя в пример следователя, пытавшегося во время допроса выжать из подозреваемого признание в убийстве. Отец мог бы сказать Ронни: «Я вполне в состоянии понять даже воровство. Возможно, я и сам поступил бы так же на твоем месте; все это понятно, соблазн настолько велик. Кроме того, каждый совершает ошибки в своей жизни и порой далеко не сразу понимает, что был tie прав. А сам себе помочь не всегда можешь». Хотя, конечно же, добропорядочный английский отец не в состоянии открыто признать такое и, в отличие от следователя, не захочет лгать, для того чтобы добиться признания.

Некоторые люди в случае лжи особенно подвержены чувству стыда И угрызениям совести. И в первую очередь те, кто с детства привык считать ложь одним из наиболее ужасных грехов. Те же, кого воспитывали, не осуждая саму по Себе ложь, а просто внушая чувство вины за все, впоследствии только и ищут возможности усилить это свое чувство вины и бесстыдно выставляют его на всеобщее обозрение. К сожалению, личности, склонные к такого рода ощущениям.исследованы слишком мало. Однако не многим больше известно и об их прямой противоположности"— о людях, вообще не чувствующих вины за ложь.

Обозреватель Джек Андерсон в газетной статье, выражающей недоверие Мелу Вейнбергу, главному свидетелю обвинения ФБР в Эбскамском деле, представил его как лжеца, у которого нет ни стыда ни совести. Андерсон описал реакцию Вейн-берга на обнаружение его супружеской измены, скрываемой последним в течение четырнадцати лет: «Когда Мел неожиданно услышал об этом, он только тмОДШЮг чами в ответ на требование Мэри объясниться. "Итак, я разоблачен, — сказал ои. — Я же всегда говорил тебе, что я величайший в мире лжец". Затем уютно устроился в своем любимом кресле, заказал немного китайской еды и попросил Мэри сделать ему маникюр» [13].

Отсутствие чувства вины или стыда считается признаком психопатии лишь в том случае, если распространяется на все или почти все области жизни. (О но, на основании одного только газетного отчета такой диагноз не поставит Существуют также разногласия между специалистами и в том, следствием Чего является отсутствие вины или стыда — следствием воспитания или каких-либо факторов биологического порядка. Однако все придерживаются единого мнения в том,

[13] San Francisco Chronicle, January 21,1982, p. 1.

i"JH« "

что если что-либо и способно выдать психопата, то только не чувство вины и не боязнь разоблачения.

Кроме того, особых угрызений совести не будет и в том случае, если обманщик не разделяет социальных ценностей своей жертвы. Люди чувствуют себя менее виноватыми перед тем, кто, по их мнению, живет не так, как следовало бы. Ловелас, скрывая свои измены от фригидной жены, может вовсе не чувствовать за собой никакой вины. А революционер или террорист редко испытывает угрызения совести, обманывая представителей государства. Также и шпион не будет мучиться совестью из-за того, что вводит в заблуждение свою жертву. Один бывший агент ЦРУ остроумно заметил: «Если очистить шпионаж от шелухи трескучих фраз, то получится, что работа разведчика заключается в предательстве доверившихся ему людей» [м].

Когда я консультировал представителей службы безопасности, которые ловят людей, занимающихся убийством государственных чиновников высокого уровня, я не мог ориентировать их на то, что уличать лжецов помогают угрызения совести. Наемные убийцы могут бояться быть пойманными, если они не профессионалы, однако, вряд ли когда-либо будут испытывать чувство вины по поводу своего дела. Профессиональные преступники не чувствуют за собой никакой вины, обманывая противника. На этом основана их работа, и это объясняет, почему дипломаты или разведчики не чувствуют вины из-за того, что вводят в заблуждение тех, кто не разделяет их социальных ценностей. В таких случаях лжец считает, что совершает хороший, полезный с его точки зрения поступок.

В большинстве этих примеров ложь является социально дозволенной — каждый из этих людей действует в рамках определенных социальных норм, которые узаконивают их обман. В таких случаях практически не возникает никакого чувства вины, поскольку жертва обмана исповедует другие ценности. Но порой бывает дозволенным обман и тех, чьи ценности совпадают с ценностями обманщика. Врачи могут не испытывать угрызений совести по поводу того, что обманывают пациентов, если уверены, что это делается для пользы последних. Предложение пациенту плацебо (таблеток из простого сахара, внешне уподобленных настоящим лекарствам) — старый, освященный веками медицинский обман. Если подобный трюк принесет пациенту облегчение или, наконец, удовлетворит его желание принимать «именно эти» таблетки, которые, будучи примененными в действительности, могут и навредить, то такая ложь, по мнению многих врачей, оправдана. В клятве Гиппократа ничего не говорится о честности перед пациентом, просто предполагается, что врач должен делать лишь то, что может помочь больному [5].

[14] Hood W. Mole. New York- W. W Norton & Co., 1982, p 11.

[16] От 30 до 40 % пациентов получают облегчение от плацебо, тем не менее некоторые медицинские работники и философы считают, что использование плацебо подрывает доверие, необходимое во взаимоотношениях врача и больного, и подготавливает почву для более опасных обманов (см : Gruson L Use of Placebos Being Argued on Ethical Grounds // New York Times, February 13, 1983, p. 19)

Почему ложь иногда не удается

Священник, скрывающий от полиции признание, сделанное преступником во время исповеди, даже в случае явной лжи на прямой вопрос полицейского, не, Дол жен испытывать никаких угрызений совести. Его обет дозволяет ему такой о ОД, Он не извлекает из этого обмана никакой выгоды для себя, это выгодно лишь преступнику; преступление может остаться нераскрытым. Студентки медицинского колледжа, скрывая свои истинные чувства, не испытывали никаких угрызений ер-вести. Обман был дозволен благодаря тому объяснению, что медсестра должна уметь скрывать свои чувства во время работы ради облегчения страданий пациента.

Но зачастую лжецы могут не осознавать или же не признавать, что обман, кото рый на первый взгляд представляется ложью во спасение, выгоден им самим- Н?и пример, один старший вице-президент национальной страховой компании считает, что правда может оказаться жестокой в том случае, если страдает самолюбие другого человека: «Порой не так-то просто заявить какому-нибудь парню прямо в лицо: не выйдет из тебя никакого председателя» [16]. , ...

Не лучше ли в таком случае пощадить его чувства? А заодно и свои? ВедММ» самом деле не «так-то просто» сказать такое этому «парню» прямо в лицо, по/тему что можно натолкнуться на его возможный протест, особенно если тот посчитает, что это лишь личное мнение. В этом случае ложь щадит обоих. Но некоторые могут сказать, что этому парню ложь вредна, так как лишает его ценной информации, хотя и неприятной, но необходимой для того, чтобы улучшить свои деловые качества или же переориентироваться и поискать какую-нибудь другую работу. Точно так же можно согласиться и с тем мнением, что врач, дающий плацебо, хотя и Я&ДКЬ ется альтруистом, тоже извлекает выгоду из лжи. Он избавляется от возможного разочарования пациента в том, что нет лекарств от его болезни, или от гиева, если пациент узнает, что доктор

дает плацебо, вероятно, считая пациента просто ипохондриком, а не больным. Кроме того, это еще вопрос, действительно ли ложь является полезной для пациента или же она все-таки вредна ему. - ,

Тем не менее есть бесспорные примеры лжецов-альтруистов: священник, скрывающий исповедь преступника, спасатели, не сказавшие раненому мальчику, что его родители погибли под обломками самолета. В этих случаях лжец не извлекает для себя никакой выгоды. А если лжец не видит в своей лжи никакой выгоды для себя, он, скорее всего, не будет испытывать и угрызений совести.

Когда ложь дозволена, даже эгоистичный обман может не вызывать угрызений совести. Игроков в покер не мучает совесть за то, что они блефуют. Это верно И относительно торгов, где бы они ни проходили — на восточном базаре, т Уолл-Стрит или в ближайшем офисе агентства недвижимости. В одной статье, посвящент ной лжи, говорится: «Возможно, самой популярной формулой лжи является фраза: это мое окончательное предложение. Такой язык не только допускается в мире бизнеса, он ожидается... Во время публичных торгов никто не предполагает, что все карты будут выложены на стол с самого начала»[17].

[16] Horowitz B. When Should An Executive Lie? // Industry Week, November 16,1981, p. 81.

[17] Ibid, p. 83.

Домовладелец, который запрашивает за свой дом дороже, чем тот стоит в действительности, не будет чувствовать за собой никакой вины, если получит требуемую цену. Его ложь дозволена. Потому что участники ожидают друг от друга именно дезинформации, а не правды; в торгах и в покере нет лжи. Сама природа этих ситуаций предполагает, что ни один из участников не будет правдивым. Показывают свои карты и называют минимальную цену только глупцы.

Угрызения совести наиболее вероятны в тех случаях, когда ложь не дозволена. И сильнее всего совесть мучает лжеца в тех случаях, когда была достигнута предварительная договоренность не лгать друг другу — жертва доверяется лжецу, не предполагая, что ее водят э!а нос. В таких оппортунистических обманах угрызения совести усиливаются, если жертва страдает по крайней мере настолько же, насколько выигрывает лжец. Подросток, скрывающий от родителей, что курит марихуану, может не чувствовать за собой какой-либо вины, если видит в своих родителях только глупцов, бубнящих о вреде наркотиков, в то время как ему прекрасно известно из собственного опыта, что они не правы. Если он к тому же считает их лицемерами потому, что они пьют сильные алкогольные напитки, а ему не позволяют использовать даже легкие наркотики, то шансов на то, что его будет сильно мучить совесть, еще меньше. Однако хотя подросток и не согласен со своими родителями по поводу марихуаны, если он действительно привязан к ним и беспокоится о них, то в случае разоблачения лжи он может почувствовать стыд. Поскольку для возникновения стыда требуется все же наличие некоторого уважения к тем, кто не одобряет; в противном случае такое неодобрение вызывает лишь гнев или презрение, а не стыд. -

Лжецы гораздо меньше испытывают угрызений совести, когда объекты их обмана безличны или незнакомы. Покупатель, скрывая от контролера на выходе, что заплатил за свою покупку меньше, чем та стоит, чувствует себя менее виноватым, если видит этого контролера впервые. Если же этот контролер является собственником магазина или членом его семьи (имеется в виду маленький семейный магазинчик), то, обманывая его, покупатель будет чувствовать себя более виноватым, чем если бы это происходило в каком-нибудь из супермаркетов. Когда жертва обмана анонимна, гораздо легче потворствовать всякого рода фантазиям, уменьшающим собственную вину, например представлять, что ей это совсем не повредит и, возможно, никто даже ничего и не обнаружит; или еще того лучше — что она сама этого заслужила или сама хочет быть обманутой [18].

Взаимозависимость угрызений совести и боязни разоблачения далеко не однозначна. Боязнь разоблачения бывает весьма сильной и при очень слабых угрызениях совести. Когда обман санкционирован, угрызения совести, как правило,невелики, однако санкционированность обмана обычно повышает ставки и, соответственно, боязнь разоблачения. В нашем

эксперименте с медсестрами санкционированность лжи имела для них большое значение, и они испытывали сильную боязнь разобла-

[18] Эта идея выдвинута Робертом Уолком и Артуром Хенли в их книге «Право на ложь» (Walk R. L, Henley A. The Right to Lie. New York- Peter H. Wyden, Inc., 1970).

I[1]/ , u

чения при слабых угрызениях совести. Предприниматель, который обманывает своего работника, скрывая от него подозрения с целью однажды схватить его за руку, скорее всего, также будет испытывать сильную боязнь разоблачения и весьма слабые угрызения совести.

С другой стороны, те же самые факторы, которые усиливают угрызения совести, могут уменьшать боязнь разоблачения. Лжец может чувствовать себя виноватым, вводя в заблуждение доверчивую жертву, но у него не будет особых оснований бояться, что его разоблачат, поскольку сама жертва даже не допускает мысли об этом. Конечно, можно и страдать от мучений совести и одновременно очень бояться быть пойманным или же почти не чувствовать ни того ни другого — все это зависит от конкретной ситуации, а также от личности лжеца и верификатора.

Некоторые люди буквально купаются в угрызениях совести. Порой они даже специально лгут для того, чтобы таким образом помучиться. Большинство же, наоборот, находят эти ощущения настолько неприятными, что рады любрй возможности избавиться от них. Существует множество путей для оправдания обмана. Его можно посчитать местью за несправедливость. Или же можно вполне искренне думать, что тот, кого обманываешь, подлец и негодяй и не заслуживает честности. «Босс был.настолько скуп, что ни разу не наградил меня за все то, что я для него сделал, поэтому я и прихватил кое-что из его кармана». Кроме того, если жертва обмана оказалась слишком доверчивой, лжец может посчитать, что она сама во всем виновата.

Два других оправдания, ослабляющие угрызения совести, были упомянуты ранее. Одно из них — благородная цель или так называемая производственная необходимость, — вспомним Никсона, объяснявшего свою ложь необходимостью сохранить пост. Другое — своеобразное желание оградить жертву обмана от неприятностей. Иногда лжец может зайти настолько далеко, что станет заявлять, будто жертва даже и сама хочет быть обманутой. Если обманываемый, несмотря На знание истинного положения вещей, содействует явной лжи, притворяется, что ничего не подозревает, то и нет никакой лжи и лжец свободен от какой-либо ответственности. Таким образом, искреннее согласие жертвы с обманом, несмотря «а явно выдающее обман несоответствие фактов и поведение лжеца, помогает-лще-цу. Потому что тот, кто не хочет быть обманутым, обязательно в таком случае HWk нибудь заподозрит и попытается раскрыть обман.

Интересный пример возможного согласия жертвы с обманом содержится В приведенной выше (см. главу 1) истории о Роберте Лейси. Эту историю л позаимствовал из книги Роберта Дэйли «Принц Города. Правдивая история о полицейском, который слишком много знал», по которой был снят фильм. Автор претендует на правдивое описание того, как Лейси помог федеральному прокурору добыть доказательства коррупции среди полицейских и адвокатов. Когда Лейси завербовывался на эту работу, его спросили, совершал ли он какие-либо преступления. Он признался в трех. Те же, кого он позже разоблачил, уверяли, что Лейси совершил гораздо большее количество преступлений; а так как он лгал о собственном преступном прошлом, то ему, дескать, не следует доверять и в показаниях против них. Но эти

.MIL

голословные заявления ничем не подтверждались, и многие люди были осуждены на основании показаний Лейси. Алан Дершовиц, адвокат, защищавший одного из осужденных на основании показаний Лейси, описал свой разговор с ним после суда — последний признался ему, что и в самом деле совершил гораздо большее количество преступлений.

«Я [Дершовиц сказал ему [Лейси , что трудно поверить, будто Шоу [федеральный прокурор не знал о других преступлениях Лейси до суда над Роснером [подзащитным Дершовица . "Конечно же, он и не сомневался в том, что я совершил гораздо больше преступлений, — сказал Лейси. — Он знал это. Майк (Шоу) не дурак".

— Но в таком случае как же он мог сидеть здесь и спокойно смотреть на то, как ты, будучи свидетелем, лжешь!? — спросил я.

— Но он же не был абсолютно уверен в том, что я лгу, — ответил Лейси. — Он, конечно, подозревал это и, вероятно, верил в это; но я попросил его не давить на меня, и он послушался. Я сказал ему: "три преступления", — Лейси показал мне три пальца и широко улыбнулся, — и он принял это. Обвинители каждый день покупают лжесвидетелей, Алан. Ты же знаешь» [9].

Вскоре Дершовиц узнал, что и это признание Лейси также оказалось ложью. Судебный исполнитель, присутствовавший при первой встрече Лейси с федеральным прокурором, сказал Дершовицу, что Лейси сразу же признался более чем в трех преступлениях. Но федеральный прокурор поддержал Лейси в его замалчивании полной правды, чтобы сохранить доверие к нему как к свидетелю — присяжные могут поверить полицейскому, совершившему три преступления, но полицейскому, совершившему их множество, — никогда. Таким образом, Лейби лгал Дершовицу и тогда, когда говорил, что прокурор был только добровольной жертвой, тем самым скрывая, что они просто-напросто сговорились. Кроме того, осторожный Лейси тайно сделал и сохранил магнитофонную запись своего признания прокурору, благодаря чему мог быть уверен, что прокурор будет всегда оставаться к нему лояльным, защищая «го от каких-либо судебных преследований.

Сейчас для нас не имеет значения, что является правдой, а что ложью во всей этой истории, но сам разговор Лейси с Аланом Дершовицом является блестящим примером того, как добровольная жертва, которой обман выгоден, может облегчить лжецу возможность добиться своего. Однако обманутые могут объединяться с обманщиками и по более достойным причинам. Часто человек добровольно становится жертвой обмана из вежливости. Так, хозяйка провожает слишком рано уходящего гостя, не расспрашивая его особо о причинах ухода. Для соблюдения приличий и уважения к чувствам хозяйки достаточно какой-нибудь более или менее правдоподобной отговорки. В таких случаях жертва не только добровольно поддается обма ну, она даже приветствует подобный обман. И я не включаю в свое определение лжи искажение правды из вежливости или ради соблюдения этикета.

Отношения любовников — другой пример такого рода обмана, в. котором обе стороны, объединившись, поддерживают ложь друг друга. Шекспир писал:

[1] Dershowitz A. The Best Defense. New York: Random House, 1982, p. 370.

Когда клянешься мне, что вся ты сплошь Служить достойна правды образцом, Я верю, хоть и вижу, как ты лжешь, Вообразив меня слепым юнцом.

Польщенный тем, что я еще могу Казаться юным правде вопреки, Я сам себе в своем тщеславье лгу, И оба мы от правды далеки.

Не скажешь ты, что солгала мне вновь, И мне признать свой возраст смысла нет. Доверьем мнимым держится любовь, А старость, полюбив, стыдится лет.

Я лгу тебе, ты лжешь невольно мне, И, кажется, довольны мы вполне! [ю]

Конечно же, не все любовные обманы столь добросердечны и не все жертвы этих обманов хотят быть обманутыми. О заинтересованности же в обмане самой жертвы ни в коем случае нельзя судить по свидетельству обманщика; для него в любом случае предпочтительно декларировать добровольность жертвы, поскольку это уменьшает чувство вины. Ведь если жертва заподозрила хотя бы что-нибудь, она уже наполовину сорвалась с крючка.

Невольные жертвы, дабы избежать расплаты за раскрытие обмана, еда временем могут стать и добровольными. Представьте себе положение правителмтрвнного чиновника, вдруг заподозрившего, что любовница, которой он тек А©В ряд И столько рассказывал о своей работе, шпионка. Сотрудник, занимающийся подбором персонала, может порой стать добровольной жертвой ищущего работу мошенника и скорее взять его в штат, чем признаться в

своем ошибочном кДОШ Роберта Вольштеттер описывает множество примеров того, как на ры становились/ добровольными жертвами обмана со стороны свои случай с Чемберленом не исключение. «Во всех этих примерах затянувшихся на долгие годы обманов,, в игнорировании все возрастающих и явно противоречащих друг другу свидетельств, очень важную роль играют заботливо лелеемая надежда на добросовестность потенциального противника и на те общие интересы, которые якобы имеются у обеих сторон.... Противнику остается лишь слегка подталкиваем жертву, в то время как последняя склонна в свою очередь еще и отмахиваЧгьОЮТ тех действий, которые могут быть расценены как простое занудство»[2].

[20] Shakespeare, Sonnet 138 (перевод С. Я. Маршака. Прим. ред.)

[21] Wohlstetter R. Slow Pear! Harbours and the Pleasures of Deception // Intelligence Vottcy and National Security. Ed. Pfaltzgraff R. L, Uri Raanan & Milberg W. Hamden. Conn.: Archon Press, 1981.

55

liiJ V J .Aii»lUii. L lUv&kWH .

Глава 2

Резюмируя все вышеизложенное, можно сказать, что угрызения совести усиливаются в тех случаях, когда:

жертву обманывают против ее воли;

обман очень эгоистичен; жертва не извлекает никакой выгоды из обмана, а теряет столько же или даже больше, чем лжец приобретает;

обман не дозволен, и ситуация предполагает честность;

лжец давно не практиковался в обмане;

лжец и жертва придерживаются одних и тех же социальных ценностей;

лжец лично знаком с жертвой;

жертву трудно обвинить в негативных качествах или излишней доверчивости;

у жертвы есть причина предполагать обман или, наоборот, лжец сам не хотел бы быть обманщиком.

Восторг надувательства

До сих пор мы обсуждали из всех возникающих у лжеца чувств только отрицательные: боязнь разоблачения и угрызения совести. Но ложь может вызывать также и положительные эмоции. Ложь может считаться достижением, что уже само по себе всегда приятно. Лжец может испытывать радостное возбуждение либо от вызова, либо непосредственно в процессе обмана, когда успех еще не совсем ясен. В случае же успеха может возникнуть удовольствие от облегчения, гордость за достигнутое или чувство самодовольного презрения к жертве. Восторг надувательства имеет отношение как ко всем сразу, так и к каждому из этих чувств в отдельности, и если лжец не особо старается спрятать их, они тоже могут выдать обман. Невинным примером восторга надувательства является случай, когда какой-нибудь ребенок дурачит доверчивого приятеля. Обманщик должен скрывать свой восторг, даже если его розыгрыш в большей степени адресован тем, кто с не меньшим восторгом наблюдает, как дурачат наивного простачка.

Восторг надувательства также может быть различной интенсивности. Он может полностью отсутствовать; быть незначительным по сравнению с боязнью разоблачения; или же настолько сильным, что выразится в определенных поведенческих признаках Люди могут признаваться в обмане, желая поделиться своим восторгом с другими. Известно, что преступники рассказывают о своих преступлениях друзьям, незнакомым и даже полицейским, ожидая признания и высокой оценки своих способностей, благодаря которым они так ловко обманывают других людей.

Но ложь, так же как и альпинизм или игра в шахматы, может доставить удовольствие только в том случае, если имеется некоторый риск. В бытность мою студентом колледжа Чикагского университета, в начале пятидесятых годов, была мода воровать книги из университетского книжного магазина. Это являлось настоящим обрядом посвящения для новичков; обычно кража ограничивалась лишь несколькими книжками и выполнялась едва ли не публично. Угрызения совести при этом

были весьма ничтожны. Студенты считали, что университетский книжный магазин не должен быть коммерческим предприятием, а поскольку тот продолжал рабо.Т ть ради прибыли, то и заслуживал такого отношения. Близлежащие частные книжные магазины никто не трогал. Боязнь разоблачения была также невелика, поскольку никаких мер предосторожности в магазине не предпринималось. За все время моего обучения был пойман только один человек, и выдал его именно невероятный восторг надувательства. Его, Бернарда, обыкновенная кража не устраивала. Он реЪил повысить ставку, чтобы продемонстрировать свое презрение к магазину и заслужить восхищение приятелей. Он стал воровать большие художественные альбомы, которые очень тяжело спрятать. После того как это приелось, он пошел еще дальше и стал брать сразу по три или четыре альбома. Однако и этого оказалось мало. Он начал дразнить продавцов. Проказник останавливался рядом с кассиром, держа свою добычу под мышкой и не предпринимая никаких усилий, чтобы скрыть ее. Он провоцировал служащих на вопросы. Восторг надувательства побуждал еГо искушать судьбу все больше и больше. И наконец явные поведенческие признаки восторга надувательства выдали его. Он был пойман. В его спальне обнаружили почти пятьсот украденных книг. Впоследствии, занимаясь весьма респектабельным бизнесом, Бернард стал миллионером.

Восторг надувательства может возрастать и по другим причинам. Например, ему весьма добавляет остроты необходимость обмануть того, кто имеет репутацию человека, которого трудно обмануть. Весьма способствует восторгу надувательства также и присутствие людей, предвкушающих триумф обманщика. Впрочем, проницательной и понимающей публике лучше при этом не присутствовать, поскольку ее присутствие, ее наслаждение от представления может вызвать у лжеца такой восторг, что скрыть его будет очень трудно — вся затея просто-напросто провалится. Опытный игрок в покер держит под контролем любое проявление своих чувств, в том числе и восторга надувательства. Если у него на руках сильная карта, он должен своим поведением убедить всех, что его карты не очень хороши, чтобы остальные игроки подняли ставки и остались в игре. Даже когда какие-нибудь непрошенные зрители прекрасно видят, что он делает, он должен сдерживать любые проявления своего восторга. А для этого лучше не встречаться с этими невольными свидетелями глазами.

Некоторые люди более склонны к восторгу надувательства, чем другие. И, хотя на эту тему еще никаких исследований не проводилось, замечено, что к восторгу надувательства больше всего склонны любители похвастаться.

Обманывая, человек может испытывать восторг надувательства, угрызения совести, боязнь разоблачения — одновременно или по очереди Возьмем покер. Когда, блефуя, игрок претендует на то, чтобы все скинули карты, у него может возникнуть боязнь разоблачения, особенно если ставки очень высоки. Если же он видит, что партнеры один за другим сдаются, у него может возникнуть также и восторг надувательства. Но, поскольку обман дозволен, у него избудет никаких угрызений совести, если, конечно, он при этом не жульничает. Растратчик же может почувствовать все три эмоции сразу: восторг по поводу того, как он надул сотрудников и

хозяина; боязнь из-за того, что его могут в любой момент поймать; и, возможно, угрызения совести из-за того, что нарушил закон и не оправдал оказанного ему доверия.

Подводя черту, можно сказать следующее: восторг надувательства возрастает, когда:

- жертва ведет себя вызывающе, имея репутацию человека, которого трудно обмануть;
- сама ложь является вызовом;
- есть понимающие зрители и ценители мастерства лжеца.

Угрызения совести, боязнь разоблачения, восторг надувательства могут проявиться в мимике, голосе или Пластике, даже когда лжец старается скрыть их. Если же их все же удается скрыть, то внутренняя борьба, необходимая для того чтобы скрыть их, может также дать поведенческие

признаки обмана. В следующих двух главах мы рассмотрим способы определения обмана по словам, голосу, телодвижениям и мимике.

Глава 3
ОБНАРУЖЕНИЕ ОБМДНА по СЛОВАМ, ГОЛОСУ И ПЛАСТИКЕ

— А откуда вам знать, что я солгал?
— Ложь, дорогой мой мальчик, видна сразу,
потому что бывает двух видов,
Бывает с короткими ногами, а бывает с длинным, носом. Твоя, похоже, относится к длинноносым.
«Пиноккио»,

Люди лгали бы меньше, если бы думали, что существуют верные признаки обмана. Но признаков обмана как таковых не существует — нет ни одного жеста, выражения лица или непроизвольного сокращения мышц, которые единственно и сами по себе означали бы, что человек лжет. Существуют только признаки, по которым можно заключить, что слова плохо продуманы или испытываемые эмоции не соответствуют словам. Эти признаки обеспечивают утечку информации. Человек, пытающийся выявить ложь, должен знать, каким образом эмоции влияют на речь, голос, тело и лицо, как могут проявляться чувства, которые лжец пытается скрыть, и что именно выдает фальшивость наблюдаемых эмоций. А также необходимо знать, что может выдать неподготовленность линии поведения.

Обнаружить ложь не так-то просто. Одна из проблем — это обвал информации. Слишком много информации приходится рассматривать сразу. Слишком много ее источников — слова, паузы, звучание голоса, выражение лица, движения головы, жесты, поза, дыхание, испарина, румянец или бледность и так далее. И все эти источники могут передавать информацию попеременно или с наложением, в равной мере претендуя на внимание верификатора. Впрочем, верификатору и не нужно уделять равно пристального внимания всему, что он слышит и видит. Не на всякий источник информации можно положиться в одинаковой степени. Некоторые из них выдают больше, чем другие. Как это ни странно, большинство людей обращают внимание на наименее достоверные источники — слова и лица — и таким образом легко ошибаются.

Лжецы обычно отслеживают, контролируют и скрывают не все аспекты своего поведения. Скорее всего, они и не смогли бы этого сделать даже при всем своем желании. Маловероятно, чтобы кто-то мог контролировать все, что может выдать его, — от кончиков пальцев до макушки. Поэтому лжецы скрывают и фальсифицируют только то, за чем, по их мнению, другие будут наблюдать наиболее внимательно. Лжецы склонны особенно тщательно подбирать слова. Взрослея, человек узна-

JU o[1]

ет, что большинство людей прислушиваются именно к словам. Очевидно, словам уделяется такое внимание еще и потому, что это наиболее разнообразный и богатый способ общения. Словами можно передать многие сообщения гораздо быстрее, чем мимикой, голосом или телом. Когда лжецы хотят что-то скрыть, они тщательно обдумывают свои слова не только потому, что им известно, какое внимание окружающие уделяют этому источнику информации, но и потому, что за слова скорее придется отвечать, чем за тон, выражение лица или телодвижения. Сердитое выражение лица или грубый тон всегда можно отрицать. Обвиняющего легко поставить в положение, в котором он будет вынужден защищаться: «У меня совершенно нормальный голос. Тебе послышалось». Гораздо труднее отрицать гневные слова. Сказанные слова легко повторить, и от них трудно полностью отречься.

Другая причина, по которой за словами так тщательно следят и так часто пытаются их скорректировать, состоит в том, что словами обмануть легче всего. Речь можно заранее сформулировать наилучшим образом и даже записать. Тщательно подготовить все выражения лица, жесты и интонацию может только профессиональный актер. А выучить наизусть и

отрепетировать слова может любой человек. Кроме того, у говорящего есть постоянная обратная связь: он слышит себя и, таким образом, всегда в состоянии подобрать наиболее подходящую манеру изложения. Наблюдать же за выражениями своего лица, пластикой и интонациями гораздо сложнее.

Не меньшее внимание, чем словам, уделяют лицу, постоянно слыша от собеседника реплики типа: «А что это у тебя с лицом?», «Ты бы хоть улыбнулся», «Что ты на меня так смотришь?». Такое внимание лицу уделяется отчасти потому, что оно выражает и символизирует человеческое «Я». Именно благодаря лицу мы отличаем одного человека от другого. Лица — это своего рода иконы, изображения которых вешают на стены, помещают на письменные столы и носят в бумажниках и сумочках .

Согласно результатам недавних исследований, существует специальная область мозга, предназначенная для распознавания лиц[2].

Есть множество других причин, по которым люди уделяют лицам столько внимания. Лицо в первую очередь отражает эмоции. Вместе с голосом оно может информировать слушателя о тех чувствах, которые вызывают у говорящего его собственные слова, но не всегда эта информация будет точной, потому что лица могут и лгать. Если шум мешает слышать говорящего, слушатель, следящий за его губами, может догадаться, что он говорит. Наблюдение за мимикой собеседника также дает возможность видеть реакции, необходимые для продолжения беседы. И прежде всего говорящие хотят знать, слушают ли их. Предполагается, что человек, гля-

[1]Я описал восемнадцать различных видов информации, передаваемой лицом, в статье «Мимические признаки: факты, фантазии и возможности» (Facial Signs: Facts, Fantasies and Possibilities // Sight, Sound and Sense. Ed. Sebeok T. A. Bloomington: Indiana University Press, 1978). Одним из них является «знак уникальности собственной личности». [2] См. Sergent J., Bindra D. Differential Hemispheric Processing of Faces: Methodological Considerations and Reinterpretation // Psychological Bulletin 89 (1981), p. 554.

дящий в глаза собеседнику, его слушает, но это не самый надежный признак. Заскучавший, но вежливый слушатель может смотреть говорящему в лицо, мысленно витая в облаках. Слушатели также могут кивать или поддакивать, но, в общем-то, и тут можно смошенничать[3].

В результате внимания, столь щедро уделяемого словам и лицу, на пластику и голос почти не остается. Впрочем, потери информации при этом невелики, ведь обычно тело сообщает гораздо меньше, чем лицо, а голос — гораздо меньше, чем слова. Жесты, правда, могут нести достаточно богатую информацию (как, например, в языке глухонемых), но северные европейцы и американцы североевропейского происхождения не часто используют их, разве что им запретят разговаривать .

Голос, как и лицо, может демонстрировать степень чьей-то эмоциональности, но пока еще не известно, дает и голос столько же информации о характере испытываемых эмоций, сколько и мимика.

Лжец обычно следит за своими словами и мимикой и пытается их контролировать — ему известно, что окружающие обращают гораздо больше внимания на это, чем на голос и тело. К тому же слова контролировать легче, чем лицо. И исказить истину с помощью слов легче, чем с помощью мимики, потому что, как упоминалось ранее, речь можно отрепетировать. Скрыть истину тоже легче с помощью слой. Люди стараются подвергать цензуре все, что может выдать их, а за словами проследить легче, чем за лицом. Знать, что говоришь, легко; знать же, что выражает твое лицо, куда труднее. Ясность обратной связи, когда человек слышит свои слова непосредственно в момент их произнесения, можно сопоставить разве что с зеркалом. Хотя напряжения и движения лицевых мышц и сопровождаются некоторыми ощущениями, мои исследования показали, что большинство людей почти не используют информацию, поступающую от этих ощущений. Редко кто может определить, руководствуясь только ощущениями, выражение своего лица, за исключением разве что экстремальных ситуаций[5].

Существует и еще одна, более важная причина того, что по мимике легче заметить обман, чем по словам. Лицо непосредственно связано с областями мозга, отвечающими за эмоции, а слова

— нет. Когда что-то вызывает эмоцию, мы!щцы лица срабатывают непроизвольно. Люди могут научиться воздействовать на эти выражения и более или менее успешно скрывать их. Но для этого необходимы усилия и

[3] Большинство говорящих зависят от реакций собеседника и, при их отсутствии, быстро начинают спрашивать: «Ты слушаешь?» Мало кто настолько замкнут на себе, что роворит вне зависимости от того, слушают его или нет.

[4] Например, рабочие с лесопилки, которым необходимо как-то общаться, несмотря на шум, используют отлаженную систему жестов. Точно так же поступают пилоты и наземный пер сонал аэропорта.

[5] Нейрофизиологи не знают точно, как именно человек получает информацию об изменениях выражения своего лица и каким образом регистрируются эти изменения в мышцах и в коже. Психологи же не могут лрийти к согласию относительно того, насколько хорошо люди ощущают процесс появления выражения на своем лице. Мои исследования позволяют думать, что человек плохо осознает, что выражает его лицо, и в большинстве случаев вообще мало обращает внимания на собственное выражение лица.

постоянная тренировка. Первоначальное выражение лица, появляющееся в момент возникновения эмоции, не выбирается специально. Однако выражение лица! может быть намеренным и непроизвольным, лгущим и правдивым — часто одновременно. Вот почему так сложна и пленительна человеческая мимика, вот почему она так часто вводит нас в заблуждение. В следующей главе я более подробно рассмотрю нейрофизиологическую основу различий между намеренными и непроизвольными выражениями лица.

Людям, 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 относительнб 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.

Тело также является хорошим источником утечки информации И прочих признаков обмана. В отличие от лица или голоса, большинство телодвижений непосредственно не связано с областями мозга, отвечающими за эмоции. Контролировать телодвижения не так уж трудно. Человек может чувствовать, а зачастую и видеть свое тело. Скрыть телодвижения гораздо легче, чем вызванные какими-либо эмоциями выражения лица или изменения в голосе. Но большинство людей этого не делают. Они привыкли думать, что в этом нет никакой необходимости. Мало кого удавалось уличить на основании пластики. И поскольку телу уделяют так мало внимания, оно дает постоянную утечку информации. Мы слишком заняты тем, что смотрим на лица и вслушиваемся в слова.

Хотя всем известно, что словами можно лгать, мои исследования показывают, что люди обычно воспринимает других, исходя из слов, и часто попадают впросак. Я не хочу сказать, что слова следует полностью игнорировать. Многие совершают вербальные ошибки, которые, являясь признаками обмана, обеспечивают утечку информации. И даже если на словах все гладко, ложь зачастую можно обнаружить благодаря несоответствию между тем, что говорится, и тем, о чем свидетельствуют голос, тело и лицо Но большинство признаков обмана, которые можно заметить по голосу, лицу или телу, игнорируется или неправильно интерпретируется. Я обнаружил это в результате ряда экспериментов, в ходе которых просил людей дать оценку поведению других по видеозаписи.

Некоторые из смотревших фильм обращали внимание только на лицо, другие — только на тело, кое-кто слушал речь, которая была пропущена через специальный фильтр, делавший слова невнятными, но оставлявший в неприкосновенности инто-нировки, другая же группа слышала

только звук. Все видели или слышали одних и тех же людей — студенток-медсестер, описанных в предыдущей главе, часть которых говорила правду, а часть лгала относительно чувств, возникших у них во время просмотра фильма. Вспомните, что студентки, говорящие правду, смотрели приятный фильм и имели указания честно описывать свои чувства. Лгавшие же смотрели фильм, содержавший неприятные медицинские сцены с обилием крови; их задачей

было убедить собеседника, что они тоже смотрят приятный фильм. Человек, бравший у студенток интервью, не знал, какой именно фильм смотрели студентки, и они очень старались ввести его в заблуждение, потому что ставки были высокими. Они верили, что наш эксперимент проводится с целью проверки их способности контролировать свои эмоциональные реакции в критических ситуациях или в операционной.

Исследуя, легко ли определить, правду или неправду говорят студентки, мы не только хотели выявить оптимальный источник информации о лжи (лицо, тело, голос или слова), но еще и то, кто лучше выявляет обман — те. кого предупредили об этом, или те, кто не подозревает обмана. Мы разделили людей, которые должны были просмотреть или прослушать видеозапись, на две группы. У одной группы мы возбудили подозрения, рассказав им кое-что о тех, кого они должны были оценивать, у другой же группы мы старались не возбуждать относительно студенток никаких подозрений. Им мы ни слова не сказали об эксперименте и даже не намекали на возможность обмана. Мы просто сказали им, что они увидят или услышат людей, рассказывающих о фильме. А чтобы у них никаких подозрений не возникло, мы по-ставили перед ними задачу оценить поведение девушек на предмет дружелюбия, экстравагантности, способности убедительно говорить, умения держаться, уравновешенности и так далее и, среди всего прочего, честности, поставленной в длинном списке качеств далеко не на первом месте.

Несмотря на то что некоторые студентки оказались никуда не годными лжецами и все с легкостью замечали это, большинству из девушек удалось ввести в заблуждение ничего не подозревающих «судей». Наихудшие результаты показали следившие только за лицом или слышавшие только звукозапись: именно лгавшие студентки показались им более честными. Но и результаты людей, подозревавших обман, были не намного лучше. Этим «судьям» подробно рассказали об инструкциях, полученных студентками, и предупредили, что одни из девушек, которых им предстоит оценивать, лгут, а другие говорят правду. Их просили ответить только на один вопрос — лжет студентка в данный момент или говорит правду. Очень мало кто при этом показал результаты выше случайных. Лучше всего справились те, кто следил только за телом, но даже они дали правильную оценку лишь в 65 % случаев, в то время как простое угадывание дает 50 %[6].

Небольшое количество испытуемых показали очень хороший результант — 85 %. Некоторые из них оказались очень опытными психотерапевтами, известными . своей высокой квалификацией. Остальные же были просто чрезвычайно внимательными людьми других профессий[7].

[6] Часть этой работы была представлена мной, Фризеном, ОСалливаном и Шерером в статье «Относительная значимость лица, тела и речи и их влияние на суждения о личности» (Ekman P.. Friesen W. V., OSullivan M. & Scherer К. Relative Importance of Face, Body and Spreech in Judgments of Personality and Affect / / Journal of Personality and Social Psychology, 38,1980, p. 270-277.

[7] Многие психологи пытались определить, что же делает человека способным грамотно судить о людях. Ощутимых результатов, однако, не было. Обзор таких исследований см.: OSullivan M . «Measuring the Ability to Recognize Facial Expressions of Emotion / / Emotion in the Human Face Ed. P. Ekman. New York- Cambridge University Press, 1982.

Однако подобные результаты вовсе не обязательны. Распознавать признаки некоторых видов обмана можно вполне научиться. Люди, которым вкратце пересказали содержание этой и

следующей глав, действовали намного успешнее, определяя, лгут или нет студентки, не хуже опытных психотерапевтов. Кроме того, у верификатора гораздо больше шансов выявить обман, если обманывающий эмоционально I возбужден, не имеет большого опыта лжи, не прирожденный лжец и не психопат. Основными задачами верификатора являются следующие: замечать ложь, не принимать правду за ложь и, самое главное, отчетливо понимать, когда ни то ни другое определить невозможно.

Слова

Как это ни удивительно, многих лжецов выдают неосторожные высказывания. Не то чтобы они были не в состоянии выразить свою мысль как-то иначе или пытались, но не сумели, нет, они просто не сочли нужным тщательно подобрать слова. Глава фирмы, занимающейся подбором руководящих работников, рассказал о человеке, дважды в течение одного года обращавшемся к ним в агентство поддвумя раз- ными именами. Когда этого человека спросили, каким именем его называть, он «сначала называвший себя Лесли ДЭйнтером, а потом — Лестером Дэйнтером, врал без запинки, объясняя, что сменил имя, потому что Лесли слишком похоже на женское, а фамилию — для простоты произношения. Но его выдали отзывы прежних работодателей. Он представил три восторженных рекомендательных письма; и во всех трех было по-разному написано его имя»[8].

Даже осторожного лжеца может подвести то, что Зигмунд Фрейд определил как языковую оговорку. В «Психопатологии обыденной жизни» Фрейд продемонстрировал, что промахи, совершаемые в повседневной жизни, например оговорки, ошибочные именования и ошибки, совершаемые при чтении и письме, не случайны и свидетельствуют о внутренних психологических конфликтах. Оговорка, говорил он, становится своеобразным «орудием... которым выражаешь то, чего не хотелось сказать, которым выдаешь самого себя»[9].

Фрейда не особенно занимал обман, но один из приведенных им примеров описывает оговорку, которая выдавала именно ложь. Он описывает случай с доктором Бриллом, одним из самых первых и хорошо известных последователей Фрейда.

«Как-то вечером я пошел прогуляться с доктором Фринком, и мы обсудили кое-какие дела Нью-Йоркского Психоаналитического общества. Мы встретили коллегу, доктора Р., которого я не видел много лет и о чьей личной жизни ничего не знал. Мы были очень рады снова встретиться и пригласили его с собой в кафе, где провели два часа за оживленной беседой. Он, казалось, знал некоторые подробности моей

[8] Horowitz B. When Should An Executive Lie? // Industry Week, November 16,1981, p. 83.

[9] Фрейд 3. «Психопатология обыденной жизни», пер. под ред. М. Г. Ярошевского. (Прим. ред.)

жизни, потому что после обычных приветствий спросил о моем маленьком ребенке -и рассказал мне, что слышал обо мне время от времени от общего друга и что моя работа интересует его с тех пор, как он прочел о ней в медицинской прессе. На мой вопрос, женат ли он, доктор ответил отрицательно и добавил: "Зачем такому человеку, как я, жениться?"

Когда мы выходили из кафе, он внезапно повернулся ко мне и сказал: "Я хотел бы знать, как бы вы поступили в следующем случае. Я знаю одну няньку, которая привлекалась в качестве соответчицы по делу о разводе. Жена подала на мужа в суд и назвала ее соответчицей, и ом получил развод". Я перебил его, заметив: "Вы хотели сказать, она получила развод". Он немедленно поправился: "Ну да, разумеется, она получила развод" и продолжал рассказ о том, что бракоразводный процесс и скандал так сильно подействовали На бедную няньку, что та начала пить, стала очень нервной и так далее; а в конце концов попросил совета, как ее лечить.

Как только я исправил его ошибку, я попросил объяснить ее, но получил только обычные удивленные ответы: каждый ведь может оговориться, это произошло случайно, за этим ничего не стоит и так далее. Я ответил, что для каждой оговорки должна быть причина и что, не скажи он мне до этого, что не женат, я мог бы подумать, что он рассказывает о себе; потому что в этом случае оговорка может объясняться именно его желанием получить развод, чтобы (согласно нашему брачному законодательству) не платить алименты и иметь возможность снова жениться в штате Нью-Йорк. Он упорно отрицал справедливость моей догадки, но его

отрицания сопровождались преувеличенной эмоциональной реакцией, демонстрировавшей явные признаки возбуждения, которое он пытался прикрыть смехом, только усилившим мои подозрения. На призыв сказать правду в интересах науки он ответил: "Если вы не собираетесь обвинить меня во лжи, то должны мне поверить, что я никогда не был женат, и, следовательно, ваша психоаналитическая интерпретация неверна". И добавил, что человек, обращающий внимание на всякие мелочи, положительно опасен. Затем вдруг вспомнил , что у него назначена встреча, и оставил нас.

Однако мы с доктором Фринком остались при убеждении, что моя интерпретация его оговорки правильна, и я решил подтвердить или опровергнуть, ее, проведя дальнейшее расследование. Несколько дней спустя я навестил соседа, старого друга доктора Р., который смог подтвердить мою догадку во всех деталях. Бракоразводный процесс произошел несколько недель назад, и нянька привлекалась в качестве соответчицы»[10].

[10] Фрейд приводит множество более интересных и коротких примеров языковых оговорок, но они не так убедительны, как выбранная здесь мной, поскольку требуют перевода с немецʰ кого. Доктор же Брилл был американцем, и Фрейд привел этот пример по-английски. (Ffeud S. The psychopathology of everyday life (1901) // The Complete Psychological Works, vol. 6, New York: W. W. Norton, 1976, p 86.)

Фрейд говорил, что «подавление говорящим своего намерения сказать что-либо является необходимым условием для того, чтобы произошла оговорка (курсив оригинала)». (Freud S. Parapraxes (1916). // The Complete Psychological Works, vol. 15. New York: W. W. Norton, 1976, p. 66.)

Подавление может быть намеренным, если говорящий лжет сознательно, но Фрейда больше интересовали случаи, когда говорящий не сознает подавления. Оговорившись, он может понять, что было подавлено, но может и не обратить на это никакого внимания.

Верификатор должен быть осторожен, так как далеко не каждая оговорка свидетельствует об обмане. Выдает оговорка ложь или нет, обычно можно определить по контексту. Верификатор должен также стараться избегать другой распространенной ошибки и считать каждого, кто не делает оговорок, правдивым. Многие лгут, совсем не оговариваясь при этом. Фрейд не объясняет, почему оговорки далеко не всегда сопутствуют лжи. Кроме того, есть соблазн считать, что оговорки происходят тогда, когда лжец подсознательно желает быть пойманным, вероятно, чувствуя себя виноватым за свою ложь. Доктор Р., конечно же, чувствовал за собой вину, обманывая своего почтенного коллегу. Но пока еще не было никаких исследований (и даже почти не высказывалось предположений), которые объясняли бы, почему какая-то ложь выдается оговорками, а какая-то — нет.

Тирады — вот третий способ, которым выдают себя лжецы. Тирада отличается от оговорки. Здесь промахом являются не одно-два слова, а обычно целая фраза. Информация не проскальзывает, а льется потоком. Эмоция «несет» лжеца, и он даже далеко не сразу осознает последствия своих откровений. Оставаясь хладнокровным, лжец не допустил бы такой утечки информации. Именно напор захлестывающей эмоции — бешенства, ужаса, страха или огорчения — заставляет лжеца выдавать себя.

Том Брокау, ведущий программы «Today Show» на телевидении, описал четвертый способ обнаружения обмана по внешним признакам. «Большинство признаков, на которые я обращаю внимание, не физические, а вербальные. Я не ищу в лице человека признаков того, что он лжет. Меня интересуют уклончивые ответы или изощренные увертки» ".

Отдельные исследования психологии лжи подтверждают подозрения Брокау; согласно им, некоторые люди, когда лгут, не дают прямых ответов, уклончивы или сообщают больше информации, чем требуется. Другие исследования показали прямо противоположное: большинство людей слишком хитры, чтобы быть уклончивыми и избегать прямых ответов [2].

[11] Weisman J. The Truth will Out. TV Guide, September 3,1977, p. 13.

[12] Трудно судить, как следует расценивать такого рода противоречия в литературе, посвященной изучению психологии лжи, поскольку этим экспериментам нельзя особенно доверять.

Почти все студенты, участвовавшие в них, лгали о всякой ерунде, поскольку от этой лжи ничего не зависело. По большинству экспериментов видно, что вопрос о том, какой именно тип лжи будет изучаться, продуман плохо. Обычно для изучения выбирали ситуации, легко моделируемые в лабораторных условиях. Например, студентов просили выска- J зать противоположное их собственному мнению отношение к смертной казни или абортам и отстаивать эту точку зрения. Или студентов спрашивали, нравится или не нравится им человек, фотографию которого им показывают, и просили обосновать противоположное отношение. Типичным для этих экспериментов было то, что в них не учитывалось отношение

Обнаружение обмана по словам, голосу и пластике

Таких лжецов Том Брокау может и не заметить. А еще большим здесь являете[1]»! риск неправильной оценки правдивого человека, речь которого оказалась уклончй вой или полной уверток. Некоторые люди всегда говорят таким образом. В их случае это не является признаком лжи, это просто их обычная манера говорить. Трудность заключается в том, что любые проявления, в большинстве случаев явно указывающие на обман, для некоторых людей могут оказаться лишь частью их обычного поведения. Возможность неправильной оценки таких людей я буду называть капканом Брокау. Верификатор всегда может попасть в этот капкан, особен но если незнаком с подозреваемым и не знает его типичного поведения. Способы избежания капкана Брокау будут рассмотрены в главе 5.

До сих пор не обнаружено никаких других источников утечки информации и признаков обмана, проявляющихся в человеческой речи. Подозреваю, что боле и не найти. Как я уже говорил выше, скрыть что-то или исказить истину при пймошн слов проще всего, хотя при этом и случаются ошибки, в основном из-за беспечности — оговорки, тирады, а также уклончивые ответы или увертки. л ,

Голос

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».

Эти голосовые признаки обмана — речевые ошибки и паузы — могут происходить по двум родственным причинам. Лжец не продумал линию поведения заранее. Если он не ожидал, что придется лгать, или был к этому готов, но не предвидел какого-то определенного вопроса, он может колебаться или делать речевые ошибки. Но это может происходить и тогда, когда лжец подготовился хорошо. Сидьйвв боязнь разоблачения может заставить и подготовившегося лжеца запинаться и даже забывать уже продуманную линию поведения. Боязнь разоблачения усугубляет ошибки и у плохо подготовившегося лжеца. Когда он слышит, как неправдопо-

лгущего к жертве (к человеку, выслушивающему ложь) и возможное влияние этого отношения на старательность и энтузиазм лгущего. К тому же лжец и жертва, как правило, йе были знакомы и не имели оснований полагать, что когда-нибудь встретятся еще. А иногда и более того, лгущий пытался ввести в заблуждение машину. Недавний, но недостаточнокри-тичный обзор этих экспериментов см.: Zuckerman M., DePaulo B. M., Rosenthal R.. Verbal and Nonverbal Communication of Deception / / Advances in Experimental Social Psychology, vol. U New York: Academic Press, 1981.

добно звучит его ложь, он начинает ще больше бояться быть пойманным, в результате чего возрастает количество пауз и речевых ошибок.

Тон голоса также может выдавать обман. В то время как большинство людей считают, что тон голоса отражает испытываемые в данный момент эмоции, научные исследования до сих пор еще не доказали этого. Известно много способов различать приятные и неприятные голоса, но пока не известно, будет ли голос звучать по-разному при разных отрицательных эмоциях: при гневе, страхе, огорчении, отвращении или презрении. Я думаю, со временем такие различия будут обнаружены. Пока же опишу то, что уже известно и может оказаться полезным.

Более всего изученным признаком проявления эмоций в голосе является повышение тона. То, что у расстроенных людей высота голоса возрастает, показали почти 70 % экспериментов. Этоособенносправедливо, вероятно, в тех случаях, когда люди испытывают гнев или страх. Есть некоторые свидетельства того, что при грусти или печали высота голоса падает, но это еще не доказано. Ученым пока не известно, меняется ли высота голоса при волнении, огорчении, отвращении или презрении. Многообещающими выглядят другие, хотя и не так хорошо изученные признаки эмоций: более громкая и более быстрая речь при гневе или страхе или более тихая и более медленная речь при печали. Вероятно, прорыв в этой области произойдет, когда займутся изучением таких аспектов голосовых характеристик, как тон, изменения, связанные с дыханием, и энергетический спектр в разных частотных диапозонах [3].

Эмоциональные изменения голоса скрыть нелегко. Если лгут главным образом о непосредственно испытываемых в момент произнесения лжи эмоциях, шансы, что произойдет утечка информации, достаточно велики. Если целью лжи является сокрытие страха или гнева, голос будет выше и громче, а речь, возможно, быстрее. Прямо противоположные изменения голоса могут выдать чувство печали, которое пытается скрыть обманщик.

При внезапном возникновении эмоций звук голоса может также выдавать ложь, не направленную на сокрытие эмоционального состояния. Боязнь разоблачения непременно отразится на голосе. Такие же изменения в голосе могут вызвать угрызения совести и печаль, но это пока только догадка. Пока не ясно, может ли быть определен по голосу и измерен восторг надувательства. Вообще мне представляется, что любой вид волнения накладывает характерный отпечаток на звучание голоса, но это еще не установлено научно.

Наш эксперимент со студентками-медсестрами впервые документально зафиксировал изменение высоты голоса лгущего человека [и].

[13] Появление множества новых технологий измерения высоты тона обещает настоящий прорыв в этой области в ближайшие несколько лет. Подробней об этом см. Scherer K. Methods of Research on Vocal Communication: Paradigms and Parameters // Handbook of Methods in Nonverbal Behavior Research. New York: Cambridge University Press, 1982.

[14] Эти результаты см.: Ekman P., Friesen W. V., Scherer K. Body Movement and Voice Pitch in Deceptive Interactions // Semiotica, 16,1976, p. 23-27. Впоследствии они были переизданы Шерером и другими исследователями.

Мы обнаружили, что при обмане высота голоса возрастала. Возможно, это происходило потому, что студентки чувствовали страх. Они испытывали его по двум причинам. Мы сделали все возможное, чтобы создать впечатление, что от успеха зависит очень многое. Это было нужно для того, чтобы усилить боязнь разоблачения. К тому же зрелище неприятных медицинских сцен вызвало у некоторых медсестер эмпатический страх. Мы могли бы и не обнаружить этого, если бы страх был слабее. Предположим, исследования проводили бы среди людей, на чью карьеру они не могли повлиять, для которых это было бы только экспериментом. Мотивация была бы слабой, и испытываемого страха могло оказаться недостаточно для из менения высоты голоса. Или, предположим, мы показали бы студенткам филвм об умирающем ребенке, что вызвало бы скорее печаль, а не страх. Хотя страх быть уличенным во лжи увеличил бы высоту их голоса, эта реакция была бы сведена на нет чувством печали, которое снижает тон.

Повышение тона голоса не является индикатором лжи; это признак страха Или гнева и, возможно, возбуждения. В нашем эксперименте наличие этих эмоций, обнаруженное благодаря голосу, помогло уличить во лжи студентку, утверждавшую, что фильм о цветах вызывает у нее

восхитительное чувство душевного покоя. Одна ко не следует всякое проявление эмоций в голосе интерпретировать как свидетельство обмана. Правдивый человек, боясь, что ему не поверят, может из-за этого повышать голос так же, как и лжец, боящийся быть уличенным. Проблема заключает ся в том, что не только лжецы, но и абсолютно невиновные люди испытывают порой эмоциональное возбуждение. Заблуждение подобного рода, возникающее при интерпретации верификатором потенциальных признаков обмана, я буду называть ошибкой Отелло. В главе 5 я рассмотрю эту ошибку в деталях и укажу, как можно ее избежать. К несчастью, избежать ее нелегко. Кроме того, при интерпретации, изменений голоса подстерегает верификатора и капкан Брокау (индивидуальные различия в эмоциональном поведении), упоминавшийся ранее в отношении ггауз и речевых ошибок.

Как голосовые признаки эмоций, например высота голоса, не всегда-отмечайт ложь, так и отсутствие их не всегда доказывает правдивость. Достоверность пока заний Джона Дина во время транслируемого по национальному телевидению Уотергейтского процесса частично зависела от того, как будет интерпретировано отсутствие эмоций в его голосе, остававшемся замечательно ровным. Джой Дйн, советник президента Никсона, давал показания через двенадцать месяцев после непосредственных событий, связанных с Уотергейтом. Месяцем раньше Никсон признал, что его помощники пытались замять Уотергейтскую историю, но отрицал, что ему самому было об этом известно.

По словам федерального судьи Джона Сайрики: «Мелкие сошки лихо влипли, В основном благодаря показаниям друг друга. Оставалось установить лишь вину или невиновность людей наверху. И показания Дина как раз должны были дать ответ на этот вопрос. Дин признался (в показаниях, данных Сенату), что не раз говорил Никсону о миллионе долларов, необходимом, чтобы заткнуть рты обвиняемым (по Уотергейтскому делу), и Никсон не отрицал возможности выплаты этих денег. Ни

щчч/

шока, ни возмущения, ни малейшей попытки скрыть что-либо. Это было самым сен-4 сационным ходом Дина. Он заявил, что Никсон лично одобрил попытку подкупа, обвиняемых»[5].

На следующий день Белый дом оспорил заявления Дина. В своих мемуарах, вышедших пять лет спустя, Никсон писал: «С моей точки зрения, показания Джона; Дина по Уотергейтскому делу были искусной смесью правды и лжи, возможного добросовестного заблуждения и явно сознательных искажений истины. Пытаясь преуменьшить собственную роль в этом деле, он приписывал свое личное стремле- ние замять эту историю другим»[16].

В свое время нападки на Дина были гораздо грубее. В прессу просочилась версия (по слухам, из Белого дома) о том, что Дин якобы лгал в своих нападках на президента, опасаясь посягательств гомосексуалистов в случае помещения в тюрьму.

Дин утверждал одно, Никсон — другое, и мало кто знал наверняка, на чьей стороне правда. Судья Сайрика, описывая свои сомнения, говорил: «Должен сказать, что я скептически относился к утверждениям Дина. Он явно сам был ключевой фигурой в попытке замять дело... Он много терял... Мне тогда казалось, что Дин, вполне возможно, не столько стремится сказать правду, сколько выгородить себя за счет президента»[1Г].

Далее Сайрика описывает, какое впечатление произвел на него голос Дина: «В течение многих дней после того, как он прочел свое заявление, члены комитета забрасывали его провокационными вопросами. Но он твердо стоял на своем. Он вовсе не выглядел расстроенным. Его ровный, бесстрастный голос внушал доверие»[18].

Кому-нибудь другому может показаться, что человек, говорящий ровным голосом, себя контролирует, а это, в свою очередь, предполагает, что ему есть что скрывать. Чтобы не ошибиться в интерпретации бесстрастности тона, нужно знать, характерна ли для Дина такая манера говорить вообще.

Бесстрастный голос не обязательно свидетельствует и о правдивости; некоторые люди никогда не проявляют своих эмоций, по крайней мере, в голосе. И даже эмоциональные люди в

определенных случаях могут лгать, не проявляя эмоций. Судья Сайрика попался в капкан Брокау. Вспомните, что телеведущий Том Брокау интерпретировал уклончивость как признак лжи, а я объяснил, что он может ошибаться, поскольку некоторые люди всегда уклончивы. А вот судья Сайрика, похоже, сделал прямо противоположную ошибку, заключая о правдивости на основании отсутствия признаков обмана, не понимая, что некоторые люди никогда их не демонстрируют.

Причиной обеих ошибок является то, что эмоциональная выразительность у разных людей различна. Верификатор подвержен таким ошибкам, если не знает, каково обычное эмоциональное поведение подозреваемого. Капкана Брокау не существовало бы, если бы не было вообще никаких поведенческих признаков обмана.

[15] Sirica J J. To Set the Record Straight. New York: W. W Norton, 1979, pp. 99 00.

[16] Nixon R. The Memoirs of Richard Nixon. Vol. 2. New York. Warner Books, 1979. p. 440.

[17] Sirica J J. To Set the Record Straight., pp 99 00

[18] Ibid

70

Обнаружение обмана по словам, голосу и пластике

Тогда верификатору было бы не от чего отталкиваться. Также не существовало бы капкана Брокау, если бы то, что лжи сопутствуют поведенческие признаки, было абсолютно верно для всех, а не только для большинства людей. Ни один признак обмана не является универсальным, но порознь и в сочетаниях в большинстве случаев они могут помочь верификатору. Супруга Джона Дина, его друзья и сотрудники должны были знать, проявляются эмоции в его голосе, как это происходит у большинства людей, или он обладает необычной способностью контролировать свой голос. Судья же Сайрика, прежде незнакомый с Дином, не смог избежать капкана Брокау.

Бесстрастные показания Дина преподают еще один урок. Верификатор всегда должен учитывать, что подозреваемый может оказаться необычайно одаренным актером, способным так менять свое поведение, что невозможно понять, лжет он или говорит правду. Джон Дин сам признавался, что был одаренным актером. Он, казалось, заранее знал, как Сайрика и другие будут интерпретировать его поведение. По его словам, при планировании своего поведения во время дачи показаний у него возникали следующие мысли: «Тут легко переиграть или показаться слишком болтливым... Я решил, что буду читать ровно, без эмоций, как можно более холодным тоном и так же отвечать на вопросы... Люди склонны думать, что говорящие правду всегда спокойны»[19].

По словам Дина, когда после окончания показаний начался перекрестный допрос, он ощутил сильное эмоциональное возбуждение. «Я задыхался, чувствуя себя одиноким и бессильным перед властью президента. Я сделал глубокий вдох, чтобы показалось, будто я размышляю; на самом же деле я просто боролся с собой... Тебе нельзя показывать эмоции", — сказал я себе. Пресса сразу же накинется на это: это не по-мужски, это могут расценить как признак слабости» [м].

Тот факт, что выступление Дина было продумано заранее и что Ш столь талантливо контролировал свое поведение, еще не уличает его во лжи; он говорит лишь о том, что его поведение следовало интерпретировать с большей оСТврОжНОСТЫф. Собственно говоря, как выяснилось впоследствии, показания Дина по большей части были правдивыми, а вот Никсон (не обладавший таким актерским дароваИвИЙ лгал.

Последнее, что следует рассмотреть, прежде че°й двигаться дальше, — зЩ утверждение, что существуют машины, которые могут с точностью определять лоШь по голосу. К ним относятся: Психологический оцениватель стресса (P$E), Анализатор голоса Марк II, Анализатор стресса по голосу, Анализатор психологического стресса (PSA), Устройство для контроля стресса по голосу. Производители эти устройств утверждают, что их техника способна определять ложь по голосу, в том числе и по телефону. Разумеется, как это, впрочем, видно и из их названий, они выявляют не ложь, а стресс. В голосе не может быть признаков обмана как таковых, а возможны только признаки отрицательных эмоций. Производители этих доволь-

[19]Dean J Blind Ambition. New York: Simon & Schuster, 1976. p. 304. "Ibid., pp. 309-310.

но дорогих приспособлений не напрасно предупреждали пользователя о возможно-. сти пропустить лжецов, не испытывающих отрицательных эмоций, и неправильно истолковать поведение правдивых людей, которые чем-то расстроены. Ученые, специализирующиеся на изучении голоса, и специалисты по другим методикам определения лжи обнаружили, что эти машины правильно определяют ложь лишь в поло вине случаев (простое угадывание) и даже не особенно хорошо определяют, что! объект расстроен, хотя это и более легкое задание[21].

Однако это, похоже, никак не отражается на объемах продаж. Возможность і обнаруживать ложь наверняка, да еще и неназойливо, слишком привлекательна.

Пластика

Еще во время эксперимента, проведенного больше 25 лет назад, когда я был студентом, я узнал, что телодвижения тоже выдают информацию о скрываемых чувствах. Тогда было мало научных данных о том, являются ли телодвижения точным отражением эмоций или характера человека. Некоторые психотерапевты так считали, но их утверждения отметали бихевиористы, господствовавшие в то время в академической психологии, как ничем не подтвержденные анекдоты. Множество исследований, проводившихся в период с 1914 по 1954 г., не смогли подтвердить предположение, что невербальное поведение дает точную информацию об эмоциях и характере личности.,Академическая психология в какой-то степени гордилась тем, что научные эксперименты разоблачили как миф обывательские представления о том, что по лицу или телу можно определить эмоции или получить информацию о характере личности. Тех немногих социологов или врачей, которые продолжали писать о телодвижениях, ставили в один ряд с людьми, интересующимися экстрасенсорным восприятием или графологией, то есть с людьми наивными, слабоумными или шарлатанами.

Я не мог поверить, что это так. Во время сеансов групповой психотерапии я видел, что могу с полной уверенностью сказать, руководствуясь только телодвижениями, кто чем расстроен.Тогда со всем оптимизмом молодости я решил заставить академическую психологию изменить свое мнение о невербальном поведении. Я придумал эксперимент, должный продемонстрировать, что стресс изменяет пластику. Источником стресса был наш старший преподаватель, который согласился, придерживаясь придуманного мной плана, провести опрос среди моих сокурсников по теме, волновавшей тогда всех нас. Преподаватель расспрашивал начинающих психологов о том, что они собираются делать, закончив обучение, и все происходящее снималось скрытой камерой. На предпочитавших научную работу

[21] Более полный обзор различных техник обнаружения лжи по голосу см.: Lykken D. T. A Tremor in the Blood. New York: McGraw Hill, 1981, chap. 13; Hoilien H. The Case against Stress Evaluators and Voice Lie Detection. Unpub. mimeigraph. University of Florida, Gainesville.

он набрасывался за то, что они пытаются укрыться в лаборатории от своей обязанности помогать нуждающимся в них больным людям. Тех же, кто собирался заняться психотерапией, он критиковал, обвиняя в стремлении «делать деньги и уклонении от своей обязанности искать средства от душевных болезней, занимаясь научной работой. Он также спрашивал, не лечился ли студент когда-нибудь у психотерапевта. Сказавших «да» спрашивал, как они собираются помогать другим, если сами больны. На тех же, кто никогда не обращался за помощью к психотерапевтам, нападал, утверждая, что нельзя консультировать других, если сам никогда не консультировался. Выйти победителем из этой ситуации не должен был ни один студент. Чтобы усугубить положение, я попросил преподавателя прерывать студентов, не давать им возможности отвечать до конца ни на одно из его язвительных замечаний.

Студенты вызвались принять участие в этом тяжелом эксперименте, чтобы помочь мне, своему однокурснику. Они знали, что этот эксперимент провидится в научных целях и подразумевает стрессовую ситуацию, но от этого им было не легче. И дело тут не только в эксперименте. Преподаватель, действовавший столь необоснованно, имел над ними огромную власть. Для

них, заканчивающих учебнбе заведение, его оценки были жизненно важными, а энтузиазм его рекомендаций мог повлиять на то, какую работу удастся им получить. В течение нескольких минут студенты вели себя совершенно беспомощно. Не имея возможности ни уйти, ни защищаться, кипя от бессильного гнева., они были вынуждены молчать или неразборчиво мямлить что-то в ответ. Я попросил преподавателя не продолжать экзекуцию более пяти минут, после чего объяснить, что oh делал и зачем, и похвалить каждого студента за то, что тот так хорошо перенес стресс.

Я наблюдал за экспериментом сквозь зеркальное окно и направлял камеру так, чтобы вести непрерывную съемку именно телодвижений. Я просто глазам своим не поверил, увидев реакцию на первый же вопрос. После третьей нападки преподавателя одна-студентка показала ему палец (см. рис. 1)! Она удерживала руку в этом положении почти целую минуту. Однако при этом не выглядела взбешенной, и преподаватель вел себя так, будто ничего не видел. Когда разговор закончился, Я ворвался внутрь. Оба они заявили, что это мои выдумки. Девушка признаЛаст», Ш/Ь была рассержена, но отрицала, что хотя бы как-то выразила это. Преподаватель тоже считал, что мне это, наверное, показалось, потому что, сказал он, неприсУМИЬ ного жеста он не заметить не мог. После проявления пленки я получил доказа¥ 1ЙЙ ства. Эта оговорка в жесте (выставленный палец) являлась свидетельством не неЫ сознанного чувства. Она зНала, что в бешенстве, бессознательным же было только выражение этого чувства. Она не осознавала, что показывает ему палец. Чувства, которые она намеренно пыталась скрыть, сами пробились наружуТ

Пятнадцать лет спустя я наблюдал тот же тип невербальной утечки информации, выразившийся другой оговоркой в жесте, в эксперименте со студентками, пытавшимися скрыть свою реакцию на натуралистичные медицинские фильмы. В этот раз промах проявился не в выставлении пальца, а в пожатии плеч. Одна за другой студентки выдавали свою ложь легким пожатием плеч, когда ведущий спрашивал

ii . tii Л jk- & Мй

Глава 3

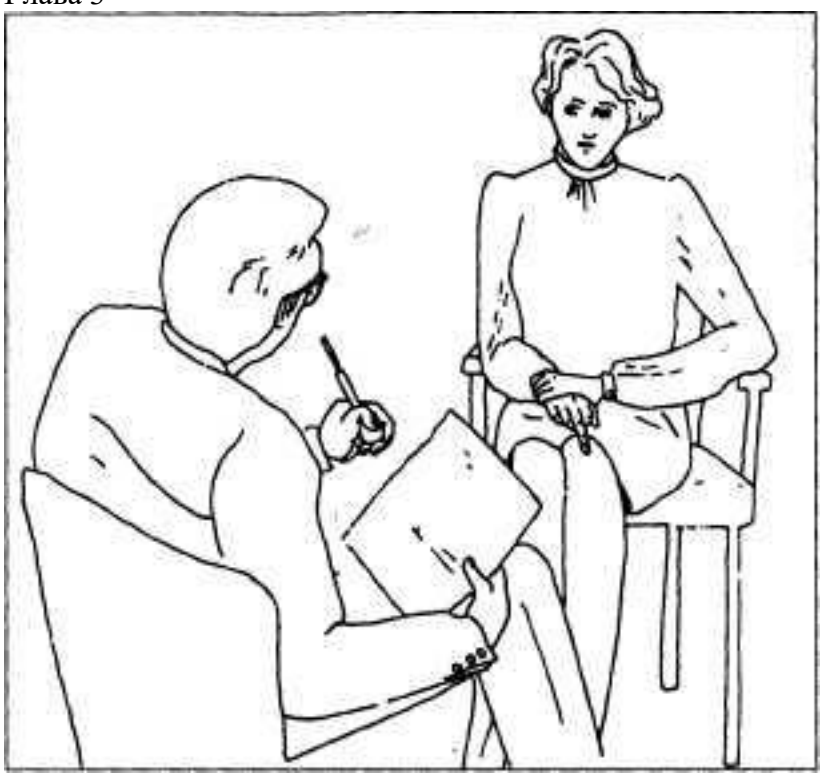


Рис. 1

их: «Хотите посмотреть дальше?» или: «Вы бы показали этот фильм маленькому ребенку?»

Пожатие плечами и выставление пальца представляют собой примеры действий, которые с целью отличия их от всех остальных известных жестов называют эмблемами. Эмблемы имеют

очень конкретное значение, известное каждому, принадлежащему к определенной культурной группе. Всякий знает, что выставленный средний палец означает «имел я тебя» или «себе засунь» и что пожатие плечами означает «не знаю», «ничего не могу поделать» или «какая разница?». Большинство прочих жестов не имеют такого конкретного значения, и смысл их неясен. Многие жесты мало что значат без сопроводительных слов. Эмблемы же, в отличие от просто жестов, можно использовать вместо слов или там, где слова использовать нельзя. В Соединенных Штатах сегодня повсеместно используется около шестидесяти эмблем. (Свой эмблематический словарь существует для каждой страны, а зачастую и для региональных групп внутри страны.) Примерами других хорошо известных эмблем являются: кивок головой — «да» и горизонтальное движение головой — ♦нет», движения рукой — «иди сюда» и «привет/пока», палец на палец — «сты-

дись», приставление руки к уху — просьба говорить погромче, поднятие большого пальца — «остановись» и т. д.[22]

Эмблемы всегда показывают намеренно. Человек, показывающий эмблему, точно знает, что делает. Он принял осознанное решение передать некое сообщение. Бывают, правда, и исключения. Так же как случаются оговорки в речи, бывают промахи и в телодвижениях — это и есть эмблемы, выдающие информацию, которую человек пытается скрыть. Определить, что эмблема является промахом, а не делается намеренно, можно по двум моментам. Один из них — действие выполняется не полностью, а лишь фрагментарно. Пожать плечами можно, подняв оба пле7 ча или повернув руки ладонями вверх, это можно сделать мимикой — поднятием бровей с одновременным опусканием век и приданием рту подковообразной формы — или сочетанием всех этих действий, иногда еще и с наклоном головы вбок. Когда эмблема является ненамеренной утечкой информации, обычно показывается только один элемент, да и тот не полностью. Можно поднять только одно плечо, и К тому же не очень высоко, или выпятить нижнюю губу; или лишь чуть-чуть повернуть руки ладонями вверх. Эмблема с выставленным пальцем включает в себя не только особым образом сложенные пальцы, но и выброс самой руки вперед и верх, причем часто несколько раз. Когда эмблема с выставленным пальцем демонстрировалась не намеренно, а лишь выдавала подавляемую студенткой ярость, движение проявлялось не полностью, работали только пальцы.

Вторым признаком того, что эмблема является скорее «оговоркой», нежели намеренным действием, является то, что она выполняется не в привычной позиции. Большинство эмблем демонстрируется прямо перед собой, между талией и областью шеи. Эмблему, демонстрируемую в привычной позиции, не заметить невозможно. При «оговорках» же эмблему никогда не выполняют в привычной позиции. Когда студентка показывала преподавателю непристойный жест, палец не выставлялся вперед, а лежал на колене, вне привычной позиции. В эксперименте со студентками-медсестрами пожатия плеч, выдающие их ощущение беспомощности И неспособность скрыть свои чувства, выглядели как небольшой поворот кистей рук, «ста ющихся при этом на коленях. Если бы эмблема выполнялась вся целиком, а не фр«У ментарно, лжец понял бы, что происходит, и исправил бы ее. Разумеется, эти[1] моменты (фрагментарность и выполнение вне привычной позиции) мешают заме тить эмблему и другим. Эти предательские эмблемы могутздемонстрировать Я ено- ва и снова, но обычно ни сам лжец, ни его жертва не замечают их.

Но нет никаких гарантий, что лжец сделает эмблематическую оговорку. Таких стопроцентно верных признаков обмана просто не существует. Пока про&едено щ« достаточно исследований для оценки частоты эмблематических оговорок, совершаемых лгущими людьми. Общаясь с враждебно настроенным преподавателем, аде

[22] Описание нашей работы с эмблемами и ее результаты (касающиеся американцев) см.: Johnson H. G., Ekman P., Friesen W. V. Communicative Body Movements, American Emblems / / Semiotica, 15,1975, p. 335-353. Об эмблемах в других культурах см.: Ekman P. Movements with Precise Meanings / / Journal of Communication, 26,1976, p. 14-26.

.1. - i ,.., К
! Щ 1 Ч

продемонстрировали двое из пяти студентов Из студенток-медсестер, когда им пришлось лгать, сделали это более половины. Я не знаю, почему эта форма утечки! информации у одних проявляется, а у других нет[23].

Хотя и не каждый лжец демонстрирует эмблематические оговорки, но, когд они случаются, это вполне надежный признак. Эмблематическим оговоркам можно доверять. Они являются подлинными признаками невольно вырвавшейся информа ции. При их интерпретации опасность попасть в капкан Брокау меньше, чем при интерпретации большинства признаков обмана, меньше и риск совершения ошив ки Отелло. Некоторые люди всегда говорят уклончиво, но мало кто регулярно ее вершает эмблематические оговорки. Речевые ошибки могут говорить о стрессе, стресс не обязательно связан с ложью. Эмблемы же имеют очень конкретные чения (в этом они подобны словам), поэтому эмблематические оговорки обычнв легче интерпретировать. Если у человека проскальзывает сообщение типа «имел : тебя», или «я в бешенстве», или «я не нарочно», или «вон там» — любое из которых I можно изобразить посредством эмблемы, — особых проблем с интерпретацией нет.

Какая эмблема будет непроизвольно показана в процессе лжи, какое при этом просочится сообщение, зависит от того, что именно хотят скрыть. Студенты, уча-. ствовавшие в моем эксперименте с враждебно настроенным преподавателем, скрывали гнев и возмущение, поэтому эмблематическими оговорками здесь были выставленный палец и кулак. В эксперименте с учебным фильмом студентки медицинского колледжа не испытывали гнева, но многие чувствовали, что недостаточно хорошо скрывают свои эмоции. Беспомощное пожатие плеч являло собой эмблематическую оговорку. Ни одного взрослого человека не надо учить словарю эмблем. Всем известны эмблемы, показываемые представителями их собственной культуры Однако далеко не все знают, что эмблемы могут выполняться невольно. Если верификаторы не будут начеку, они пропустят эмблематические оговорки, малозаметные из-за того, что выполняются вне привычной позиции и фрагментарны.

Иллюстрация — это еще-один тип телодвижений, который может быть признаком обмана. Иллюстрации часто путают с эмблемами, однако важно уметь их различать, потому что в процессе лжи они подвержены противоположным изменениям, если количество эмблематических оговорок увеличивается, количество иллюстраций обычно уменьшается.

Этот тип телодвижений назван так потому, что иллюстрирует речь. Способов иллюстраций много: можно делать особое ударение на слове или фразе, подобно тому как ставят знак ударения или подчеркивают что-либо на письме; можно прослеживать в воздухе ход мысли рукой, как бы дирижируя своей речью; можно рисовать руками в воздухе или изображать действия, повторяющие или усиливающие сказанное. Именно руки обычно иллюстрируют речь, хотя движения бровей и век часто тоже являются иллюстрациями, так же как и все тело или верхняя часть торса.

[23] К сожалению, ни один из исследователей обмана не подтвердил пока еще наше открытие в отношении эмблематических оговорок Однако, дважды в течение двадцатипятилетнего периода обнаружив скрываемую информацию благодаря эмблематическим оговоркам, я настроен оптимистически и думаю, что вскоре это сделают и другие

Обнаружение обмана по словам, голосуй пластике

Отношение общества к степени приличия иллюстраций менялось в течение последних нескольких веков. Были времена, когда использование иллюстраций отличало высшие классы, но были и времена, когда их использование считалось признаком неотесанности. Иллюстрации, необходимые для успешных публичных выступлений, обычно описывали в книгах по ораторскому искусству.

Самое первое исследование иллюстраций было предпринято не для обнаружения признаков обмана, а как вызов некоторым заявлениям нацистских социологов. Результаты этого

исследования могут помочь верификатору избежать ошибок, причиной которых является непризнание в иллюстрациях национальных различий. В тридцатые годы появилось много статей, заявляющих, что иллюстрации — вещь врожденная и что «низшие расы», такие как евреи или цыгане, делают много широких, размашистых иллюстраций, в отличие от «высших», менее жестикуляционно экспансивных арийцев. Никто не упоминал ярчайших иллюстраций, демонстрируемых итальянскими союзниками Германии! Давид Эфрон [2] аргентинский еврей. учившийся в Колумбийском университете у антрополога Франца Боаса, научал иллюстрации людей, живущих на восточной окраине Нью-Йорка. Он обнаружив, что иллюстрации иммигрантов из Сицилии выражались в рисовании картин или изображении действий, в то время как еврейские иммигранты из Литвы использовали иллюстрации, делающие речевые ударения или прослеживающие ход мысли. Однако их потомки, рожденные в Соединенных Штатах и посещавшие смешанные школы, не отличались друг от друга по использованию иллюстраций. Дети сицилийцев использовали те же иллюстрации, что и дети литовских евреев.

Эфрон продемонстрировал, что характер используемых человеком нллюстрас ций является не врожденным, а приобретенным. Люди различных культур нетоль-ко используют разные типы иллюстраций, но еще и с различной степенью интенсивности; одни из них иллюстрируют крайне мало, а другие очень много. Даже в пределах одной и той же культуры отдельные люди различаются по количеству типичных для них иллюстраций[25].

Так что ложь выдает не только количество или тип иллюстраций. Призщйй М обмана служит и уменьшение количества иллюстраций по сравнению с рбь$н»юй манерой говорящего. Нужны более подробные объяснения того, в каких именно случаях люди прибегают к иллюстрациям, чтобы избежать неправильного толкования снижения количества иллюстраций.

Для начала подумаем, зачем люди вообще прибегают к иллюстрациям. их используют, пытаясь объяснить то, что трудно выразить словами. Мы обнаружили, что люди гораздо охотней прибегают к иллюстрациям, давая определение слову

[24] Книга Эфрона «Жест и окружение» (Gesture and Environment), опубликованная в 19411., была вновь издана под названием «Жест, раса и культура» (Efron D, Gesture, Race and Culture The Hague. Mouton Press, 1972).

[25] Иммигрантские семьи — выходцы из культур, где обильно используются иллюстрации, — зачастую учат своих детей «не говорить руками». Детей предупреждают, что из-за этого они будут выглядеть как приезжие. Сдерживая же себя, они вернее будут напоминать уроженцев севера Европы, более старую породу американцев.

77

up»

Глава 3

«зигзаг» или объясняя, как пройти до почты, чем давая определение слову «стул» или объясняя свой выбор профессии. Иллюстрации также используют, когда человек не может подобрать нужное слово. Создается впечатление, что щелканье пальцами или попытки выхватить что-то из воздуха как бы помогают человеку найти нужное слово, будто оно витает над собеседниками и его можно поймать движением руки. Такие поиски слов, по крайней мере, сообщают другому человеку, что идет поиск и что собеседник не отказывается от своей очереди говорить. Иллюстрации, возможно, также играют роль самоподсказки, помогая людям связать слова в более или менее осмысленную речь. Люди склонны иллюстрировать больше, чем обычно, когда они в бешенстве, в ужасе, очень возбуждены, расстроены, взволнованы или полны энтузиазма.

Теперь рассмотрим причины, по которым люди иллюстрируют меньше обычного, и станет ясно, когда именно такое уменьшение может быть признаком обмана. Первая причина — это отсутствие эмоций, которые человек вкладывает в слова. Люди иллюстрируют меньше, чем обычно, когда тема их никак не затрагивает, когда им скучно, неинтересно или в минуты глубокой грусти. Людей, изображающих заботу или энтузиазм, может выдать то, что они не сопровождают свою речь возросшим количеством иллюстраций.

Иллюстраций становится меньше и когда человек говорит нерешительно. Если кто-то тщательно взвешивает каждое слово, предварительно обдумывая сказанное, он не будет много иллюстрировать. При первом или втором выступлении, независимо от того, выступаете ли вы с

лекцией или рекламируете товар, иллюстраций будет гораздо меньше, чем впоследствии, когда не нужно будет тратить много сил на поиски слов. Число иллюстраций снижается всегда, когда говорят с осторожностью. Это может и не иметь никакого отношения к обману. Человек может говорить осторожно, когда ставки в игре достаточно высоки: когда он пытается произвести первое впечатление на начальника; отвечает на вопрос, за который можно получить приз; впервые обращается к человеку, которым до этого страстно восхищался на расстоянии и т. д. Противоречивость чувств также приводит к тому, что люди подбирают слова с осторожностью. Предложение гораздо более выгодной работы может казаться робкому человеку страшно соблазнительным, но его будет пугать риск, связанный с переходом на новое место. Не в силах принять решение, он не будет знать, что ответить.

Если лжецкак следует не проработал линию поведения заранее, ему также придется быть осторожным и тщательно обдумывать каждое слово, прежде чем произнести его. Лжецы с небольшим опытом, плохо отрепетировавшие свою ложь, не сумевшие предугадать, что и когда у них спросят, обязательно продемонстрируют уменьшение количества иллюстраций. Но даже если лжец хорошо проработал и отрепетировал свою речь, количество иллюстраций у него может сократиться под влиянием эмоций. Некоторые эмоции, особенно страх, могут мешать связности речи. Необходимость подавлять сильную эмоцию, как правило, отвлекает от процесса создания словесных конструкций. Мало справиться с сильной эмоцией, надо

еще и скрыть ее; даже лжец, хорошо подготовивший свою роль, вероятно, будет испытывать сложности в такой ситуации, и иллюстраций будет меньше.

Студентки-медсестры в нашем эксперименте, пытавшиеся скрыть реакции, которые вызвал у них фильм об ампутациях и ожогах, иллюстрировали меньше, чем те, которые смотрели фильм о цветах и честно описывали свои чувства. Это уменьшение количества иллюстраций происходило по крайней мере по двум причинам: во-первых, у студенток не было опыта лжи такого рода, и они не имели времени подготовиться, а во-вторых, у них возникли сильные эмоции: боязнь разоблачения и отвращение, вызванное кровавым фильмом- Многие другие исследователи также обнаружили, что у человека лгущего иллюстрации менее очевидны, чем у человека, говорящего правду. Но в их исследованиях эмоции практически не работали, Я «лжецы» были плохо подготовлены.

Вводя понятие иллюстрации, я подчеркивал, как важно отличать ее от эмблемы, потому что в случае лжи их проявления меняются по-разному: количество эмблематических оговорок увеличивается, а количество иллюстраций снижается. Решающее различие между эмблемами и иллюстрациями состоит в точности движений и значений. Для эмблем и то и другое в высшей степени необходимо; годится далеко не всякое движение; только определенное движение передает значение s достаточной точностью. Взять хотя бы эмблему ОК, в которой большой палец соединен с указательным. Ее можно показать только одним способом. Если пристав вить большой палец к среднему или к мизинцу, смысл будет не вполне ясен. Значение жеста тоже очень конкретно: ОК — «хорошо», «порядок»[26].

В иллюстрациях же более расплывчатых самих по себе, напротив, могут не пользоваться самые разнообразные движения. Иллюстрации не имеют особого значения, если их рассматривать отдельно от слов. Если не слышно слов, по одним только иллюстрациям мало что удастся понять из беседы. Другое дело, когда человек показывает эмблему. Еще одно различие между эмблемами и иллюстрациями заключается в том, что хотя и те и другие демонстрируются во время ДОгорвОД эмблемы могут заменять слова в тех ситуациях, когда люди молчат или не могут говорить. Иллюстрации, согласно определению, встречаются только в-процессе речи, они не замещают речь и не используются молчащими людьми.

Интерпретировать Иллюстрации нужнб более осторожно, чем эмблематические оговорки. Как уже было сказано, и ошибка Отелло, и капкан Брокау работают В случае иллюстраций и не работают в случае эмблематических оговорок. Если верификатор отмечает снижение количества иллюстраций, он должен проверить м# другие возможные причины тщательности подбора слов (помимо лжи). В эмблематических оговорках двусмысленности меньше;

значение, которое они передают обычно достаточно отчетливо, и верификатору легче их интерпретировать. Кроме того, верификатору не нужно быть знакомым с подозреваемым, чтобы интерпретировать эмблематическую оговорку. Такое действие, даже отдельно взятое, имеет

[26] Эта эмблема имеет совершенно другое, непристойное значение в некоторых южно-европейских странах. Эмблемы не универсальны. Их значение различно для разных культур.

определенный смысл само по себе. В случае же иллюстраций невозможно судить о каких-либо изменениях, не имея данных для сравнения, поскольку разные люди j проявляют их по-разному. Интерпретация иллюстраций, как и большинства других признаков обмана, требует предварительного знакомства. При первых встречах за метить обман очень сложно. И одну из немногих возможностей сделать это дают- эмблематические оговорки.

Причина, По которой здесь объясняется следующий тип телодвижений, мани-, пуляции, состоит в необходимости предостеречь верификатора о риске их интер- [1] претации как признаков обмана Мы обнаружили, что люди, пытающиеся выявить ложь, часто ошибочно принимают правдивого человека за лжеца, потому что тот ? демонстрирует много манипуляций. Манипуляции могут означать, что человек расстроен, однако это не всегда так. Хотя люди и думают, что возросшее количество манипуляций является надежным признаком обмана, это не соответствует истине.

К манипуляциям относятся все те движения, которыми отряхивают, массируют, потирают, дерэкат, щиплют, ковыряют, чешут другую часть тела или совершают какие-либо иные действия с ней Продолжительность манипуляций может различаться от нескольких мгновений до многих минут Некоторые из кратких манипуляций внешне имеют определенную цель поправляют волосы, прочищают ухо, почесывают какую-то часть тела. Другие манипуляции, в особенности продолжающиеся долго, с виду абсолютно бесцельны: это закручивание и раскручивание волос, потирание пальцев, постукивание ногой Обычно манипулируют рукой, а реципиентами бывают волосы, уши, нос или промежность Но рука тоже может оказаться реципиентом, как и любая другая часть тела. Манипуляции могут ограничиваться лицом (их можно выполнять, упираясь языком в щеку, слегка покусывая губы) или движениями одной ноги относительно другой. Частью акта манипуляции могут стать какие-то предметы: спичка, Карандаш, скрепка или сигарета

Несмотря на то что приличия предписывают не делать этого публично, многие люди продолжают манипулировать на л.юдях, не замечая собственных действий. И дело здесь не в том, что люди не сознают их Стоит кому-либо увидеть, что кто-то наблюдает за одним из его движений, он сразу же остановится, сделает его менее заметным или попытается как-то замаскировать, прикрыть мимолетный жест другим, более широким Но даже скрывая манипуляции с помощью таких замысловатых приемов, люди действуют не вполне сознательно Манипуляции находятся на краю сознания Никакие старания не могут помочь большинству людей отказаться от них надолго. Люди привыкли к манипуляциям

Человек гораздо приличнее ведет себя в качестве наблюдателя, чем в качестве исполнителя. Он дает возможность закончить манипуляцию, даже когда его собеседник начинает манипулировать прямо посреди разговора. Кто-то смотрит в сторону, пока выполняется манипуляция, и поворачивается обратно, только когда та закончена Если манипуляция выражается одним из тех, казалось бы, бесцельных действий, вроде продолжающегося до бесконечности кручения волос, тогда, конечно же, не смотрят все время в сторону, а просто не разглядывают это движение в упор Такое вежливое невнимание к манипуляциям является слишком хорошо за-

ученной привычкой, которой следуют не думая; правила приличия нарушает тот, кто наблюдает акт манипуляции, а не тот, кто его выполняет Наблюдающий как бы подглядывает.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Когда два автомобиля тормозят у светофора, приличия нарушает тот водитель, который позволяет себе заглянуть в другой автомобиль, а не тот, который в этот момент энергично прочищает ухо.

Исследователи этого явления, не исключая и меня, задавались вопросом о причинах предпочтения тех -или иных манипуляций. Почему кто-то предпочитает чесаться, а не ковырять что-нибудь, пощипывать, а не потирать? И чем можно объяснить то, что один предпочитает чесать руку, другой — ухо, а третий — нос? Отчао ти такие предпочтения можно объяснить идиосинкразией. У каждого есть свои особо любимые манипуляции, свойственные именно ему. Один будет крутить кольцо, другой — ковырять прыщи, третий — закручивать ус. Никто не пытался установить, почему люди предпочитают ту или иную манипуляцию или почему некоторые не имеют особых идиосинкразических манипуляций. Есть информация, дозволяющая предположить, что некоторые манипуляции свидетельствуют о дискомфорте. Привычка ковырять,обнаружена у психиатрических больных, скрывающих свой гнев. Больные, испытывающие стыд, обычно прикрывают глаза. Однако э.ти экспериментальные данные получены на основе привычного представления, что Дискомфорт увеличивает количество манипуляций[27].

Обычно считается, что, когда люди чувствуют себя не в своей тарелке или нервничают, они ерзают и совершают беспокойные движения, и это довольно хорошо обосновано наукой. Манипуляции почесывания, сдавливания, ковыряния, прочищения отверстий и отряхивания становятся более интенсивными по мере увеличения дискомфорта любого вида. Я же думаю, что люди демонстрируют много манипуляций в расслабленном состоянии, раскрепостившись и перестав сдерживаться. В компании друзей обычно меньше беспокоишься о приличиях. Есть люди, и вообще более других склонные делать те вещи, от которых большинстве-хотя бы отчасти сдерживается, например рыгать. Если все вышесказанное справедливо, то манипуляции являются признаками дискомфорта только в официальных ситуациях и в не очень знакомых компаниях.

Таким образом, манипуляции не являются надежным признаком обмана, потому что могут означать диаметрально противоположные состояния — дискомфорт и расслабленность. Кроме того, лжецы знают, что манипуляции нужно подавлять, и периодически большинство из них в этом преуспевают. Никаких специальных знаний по этому вопросу лжецы не имеют, просто то, что манипуляции являются признаками дискомфорта и нервозности, стало частью общеизвестного фольклора Беспокойное поведение считается верным признаком обмана, поэтому обычно думают, что обманщик непременно будет ерзать. Когда мы спрашивали людей, как они узнают лжецов, первое место по частоте ответов занял такой, лжецы ерзают и прячут глаза. Признаки, известные всем, включающие действия, которые легко

[27] Более подробное освещение дискуссии о манипуляциях см Ekman P , Friesen W V Nonverbal Behavior and Psychopathology / / The Psychology of Depression, Contemporary Theory and Research Ed Friedman R J andKatzM N Washington, D C Winston, 1974

подавить, будут не слишком надежны в случаях, когда ставки высоки, а лжец не хочет быть пойманным.

Студентки-медсестры демонстрировали не больше манипуляций, когда лгали, чем когда говорили правду. Хотя другими исследованиями и было обнаружено увеличение числа манипуляций при обмане, я думаю, что такие противоречивые ре зультаты объясняются разницей в ставках. Когда ставки высоки, манипуляции могут прерываться, потому что на человека воздействуют противоположные силы.! Высокие ставки заставляют лжеца прослеживать и контролировать столь доступ ные и широко известные признаки обмана, как манипуляции; но те же высокие ставки, вызвав боязнь разоблачения и увеличив испытываемый от этого диском- форт, могут увеличить число манипуляций в поведении. Человек может замечать і участившиеся манипуляции, подавлять их до полного исчезновения или на время, через некоторое время опять замечать (когда они вновь появятся) и снова подав-

лять. Так как ставки в нашем опыте были высоки, студентки изо всех сил старались подавить свои манипуляции. В исследованиях, обнаруживших учащение манипуляций в процессе лжи, ставки были невелики. Необычность ситуации — не каждый день просят солгать в экспериментальных целях — могла вызвать у участников эксперимента дискомфорт, достаточный для увеличения интенсивности манипуляций. Но результатом успеха или неудачи этого обмана не могли быть ни значительные приобретения, ни значительные потери, поэтому у лжецов не было особой причины тратить силы на прослеживание и подавление манипуляций. Даже если мое объяснение противоречивости полученных результатов неправильно (таким интерпретациям постфактум, пока они не подтверждены дальнейшими исследованиями, нельзя полностью доверять), сама противоречивость результатов исследований является достаточной причиной для осторожной интерпретации манипуляций.

Изучая способность людей выявлять ложь, мы обнаружили, что тех, кто демонстрирует много манипуляций, считают лжецами. Не имеет значения, правду Говорит на самом деле человек или лжет; если манипуляций много, ему навешивают ярлык лжеца. Очень важно сознавать вероятность совершения такой ошибки. Давайте рассмотрим многочисленные причины, по которым манипуляции не являются надежным признаком обмана.

1. Люди очень сильно различаются по количеству и типу свойственных им манипуляций. Этой проблемы (капкан Брокау) можно избежать, если верификатор уже в какой-то степени знаком с подозреваемым и может сравнивать поведение, свойственное последнему обычно, с его поведением в данный момент.

2. Ошибка Отелло также влияет на интерпретацию манипуляций, поскольку манипуляции становятся интенсивнее, когда люди чувствуют себя неловко. Эта проблема может возникать и в связи с другими признаками обмана, но для манипуляций она особенно остра, поскольку они являются признаками не только дискомфорта, но иногда, особенно в дружеской компании, и комфорта.

3. Все думают, что большое количество манипуляций выдает обман, поэтому лжец с сильной мотивацией будет пытаться подавить их. В отличие от выражения лица, которое люди тоже пытаются контролировать, манипуляции подавить довольно просто. Если ставки высоки, лжецу удается подавить манипуляции, хотя бы на время. ,

Позы (еще один аспект, в котором можно рассматривать тело) изучали многие исследователи, но утечки информации или признаков обмана благодаря им было обнаружено мало. Люди знают, как в какой обстановке следует сидеть или стоять. Поза, подходящая для официальной беседы, отличается от позы при разговоре t приятелем. Обманывая кого-то, человек, по-видимому, хорошо контролирует сйою позу и успешно ею управляет, поскольку ни я, ни другие исследователи лжи не обнаружили различий в позах людей лгущих и говорящих правду .

Конечно, мы не измеряли те характеристики позы, которые являются переменными. Возможно, существует тенденция наклоняться вперед, испытывая интерес или гнев, и отклоняться назад при страхе или отвращении. Лжец с сильной мотивацией, однако, должен быть способен подавить все признаки этих эмоций, выдаваемые позой, кроме самых тонких.

Признаки, обусловленные вегетативной нервной системой

До сих пор я обсуждал действия, выполняемые опорно-двигательным аппаратом. Вегетативная нервная система (ВНС) также производит в организме определенные изменения, заметные в случае возникновения эмоций: изменения Частоты и глубины дыхания, частоты сглатывания, интенсивности потоотделения (Йбуслов ленные 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 Призма» ками обмана.

Детектор лжи замеряет эти изменения в вегетативной нервной системе, немногие из них видны и без использования специальной аппаратуры. Если лжец »С; пытывает страх, гнев, возбуждение, огорчение, вицу или стыд, это часто сопровоя дается учащением дыхания,

вздыманием грудной клетки, частым сглатыванием р пахом пота или выступающей испариной. Десятилетиями психологи спорили о том, существует ли для каждой конкретной эмоции характерный набор изменений ВЙС. Большинство психологов думают, что это не так; они считают, что любые эмоции

[28] В одном из исследований лжи обнаружено расхожее мнение, что те, кто часто меняет позу, лгут. Однако фактически доказано, что поза не связана с правдивостью или лживостью человека. См.: Kraut R. E., Poe D. Behavioral Roots of Person Perception: The Deception Judgement of Custom Inspectors and Laymen / / Journal of Personality and Social Psychology 39 (1980), pp. 784-798.

)i .K«/ J-
""

вызывают учащенное дыхание, усиленное потоотделение и глотательные движения. Изменения ВНС зависят от силы эмоции, а не от ее характера. Эта точка эре ния противоречит опыту большинства людей. Люди испытывают разные физиче ские ощущения в состоянии, например, испуга и в состоянии гнева. По мнению мно-: гих психологов, это происходит потому, что в разных состояниях они по-разному [1] интерпретируют одни и те же ощущения. Но это не является доказательством того, j что сама деятельность ВНС действительно отличается в случаях страха и гнева[29].

Моя самая последняя исследовательская работа, начатая незадолго до оконча ния этой книги, оспаривает такую точку зрения. Если я прав и изменения ВНС не ! всегда одинаковы, а, напротив, специфичны для каждой эмоции, это может оказать-ся очень важным при обнаружении лжи. Благодаря этому верификатор может обнаружить даже без детектора, руководствуясь лишь зрением и слухом, не только то, испытывает ли подозреваемый эмоции, но и какие именно эмоции он испытывает — страх или гнев, отвращение или грусть. Хотя, как будет изложено в следующей главе, подобную информацию дает и мимика, многие движения лицевых мышц люди в состоянии подавить. Деятельность же ВНС контролировать гораздо труднее.

Мы пока опубликовали только одну работу[30], и многие крупные психологи не согласны с тем, что нам удалось обнаружить. Полученные мной данные считаются противоречивыми и недостаточно доказанными; тем не менее они обоснованны и, уверен, со временем будут приняты научным сообществом.

Пытаясь обнаружить убедительные свидетельства различной деятельности ВНС при различных эмоциях, я видел две проблемы и думал, что могу решить обе. Одна проблема состояла в сложности получения чистых образцов эмоций. Чтобы сопоставить изменения ВНС, обусловленные страхом, с соответствующими изменениями, обусловленными гневом, ученый должен знать наверняка, когда именно , объект его исследований испытывает каждую из этих эмоций. Поскольку измерение изменений ВНС требует сложного оборудования, объект должен воспроизвести образны амаций в лаборатории. И здесь проблема заключается в том, как вызвать ~~шшимми~~иные эмоции в стерильных, неестественных условиях. Кроме того, как можно явиутать или рассердить человека, не сделав того и другого одновременно? Этот последний вопрос весьма важен — если человека напугать и рассердить одновременно, получится то, что мы называем смесью эмоций. Если эмоции не будут испытывашая По отдельности (то есть образцы не будут чистыми), окажется невозможным зафиксировать различия деятельности ВНС для каждой эмоции. И даже в случае их различия, когда образец гнева содержит некоторое количество страха или образец страха — некоторое количество гнева, в результате покажется, что изменения ВНС одни и те же. Избежать смеси эмоций не просто, как в лаборатории, так и в жизни; смешанные эмоции встречаются гораздо чаще чистых.

[29] Современным представителем этой точки зрения является Джордж Мандлер (см. Mandler G Mind and Body, Psychology of Emotion and Stress. New York: W W. Norton & Co., 1984).

[30] Ekman P., Levenson R. W. & Friesen W. F. Autonomic Nervous System Activity Distinguishes between Emotions // Science, 1983, vol. 221.

Обнаружение обмана по словам, голосу и пластике

Самым популярным техническим приемом для сбора образцов эмоций является следующий: объект просят вспомнить или вообразить что-нибудь страшное. Предположим, объект воображает, что на него нападает грабитель. Ученый должен быть уверен, что, помимо того, что объект напуган, он не испытывает гнева по отношению к грабителю или к самому себе за свой страх или за то, что попал в такую дурацкую ситуацию. Другие методики имеют тот же самый недостаток, так как с их помощью получение смесей вместо чистых эмоций столь же вероятно. Предположим, ученый показывает объекту страшный фильм, может быть, сцену из фильма ужасов, например из «Психо» Альфреда Хичкока, где Тони Перкинс внезапно бросается с ножом на принимающую душ Дженет Ли. Объект может рассердиться на экспериментатора за то, что тот его пугает, рассердиться на себя за-свой страх, рассердиться на Тони Перкинса за то, что тот напал на Дженет Ли, почувствовать отвращение при виде Крови, огорчиться, глядя на страдания Дженет Ли, удивиться происходящему действию и так далее. Не так-то просто придумать способ получения образцов чистых эмоций. Большинство ученых, занимавшихся исследованием ВИС, просто принимали за аксиому (я думаю, напрасно), что объекты экспериментов выполняют требуемые действия в нужное время и «предоставляют» им образцы чистых эмоций. Они не предпринимали никаких шагов, чтобы гарантировать отбор действительно чистых эмоций или хотя бы удостовериться в их чистоте. -

Вторая проблема заключалась в необходимости отбора образцов эмоций в лабо- ратории, то есть в использовании различного рода приспособлений. Большинство людей стесняются того, что произойдет с ними в лаборатории. В ходе эксперимента это чувство усиливается. Для измерения деятельности ВНС к различным частям тела прикрепляют провода. Только для того чтобы следить за дыханием, частотой сердечных сокращений, температурой кожи и потоотделением, нужно прикрепить множество проводов. Большинство людей при этом испытывают смущение: ведь когда они подключены к прибору, ученые в мельчайших подробностях наблюдают происходящее внутри организма, а камеры часто еще и записывают любые Видимые изменения. Смущение — это эмоция, и если она вызывает какую-то деятельность ВНС, эти изменения ВНС будут накладываться на каждый образец эмоции, который пытается получить ученый. Он может думать, что объект в один момент Всает минает что-то страшное, а в Другой — заново переживает некогда испытанный гнев, а на самом деле на фоне обоих этих воспоминании объект испытывает еще и смущение. Никто из этих исследователей не предпринимал шагов для уменьшыяЦк[1] смущения и не выполнял никаких проверок, чтобы убедиться, что смущение не гар . тит чистоту полученных ими образцов. ,.

Мы с коллегами исключили фактор смущения, выбрав в качестве объектов Исследования профессиональных актеров[3l]. Актеры привыкли к тому, что их разглядывают, и наблюдение за каждым их движением не вызывает у них отрицательных эмоций. Им даже понравилась мысль, что к ним подключат провода и будут следить

[31] Ekman P., Levenson R. W., Friesen W. F. Autonomic Nervous System Activity Distinguishes between Emotions // Science, 1983, vol. 221, pp. 1208 210.

Щ (."I

/ "

за изменениями внутри их организма. Кстати, изучение актеров помогло решить и проблему получения образцов чистых эмоций. Актеры, годами тренировавшиеся в применении системы Станиславского, научились искусно вспоминать и пережи- вать испытанные ранее эмоции. Они практикуют эту технику для .того, чтобы использовать воспоминания о чувствах в создании различных образов. Подключив кА актерам аппаратуру и направив на их лица видеокамеры, мы просили их вспомнить-и пережить с максимальной интенсивностью наиболее сильное в их жизни чувство t гнева, затем страха, грусти, удивления, счастья и дтвращения. Эта методика ис- пользовалась ранее другими учеными, но мы считали, что наши шансы на успехі

выше, потому что, в отличие от них, имели дело не просто с людьми, а с тренирован-; ными профессионалами. Более того, мы не считали само собой разумеющимся, что, объекты эксперимента будут делать именно то, что мы говорим; и удостоверялись,, что получаем не смеси эмоций, а чистые образцы. По ходу эксперимента мы периодически просили актеров оценить, насколько сильно они чувствовали требуемую эмоцию и ощущали ли при этом какие-либо другие эмоции. Все образцы, сопровождавшиеся посторонними эмоциями, толькр приближавшимися по силе к требуемой, отбрасывались.

Использование в эксперименте актеров также облегчило нам возможность по- пробовать вторую методику получения образцов чистых эмоций, ранее никогда не использовавшуюся. Мы обнаружили этот новый способ вызывать эмоции случайно, несколько лет назад, когда занимались другими исследованиями. Мы изучали то, какая мышца за какое выражение лица отвечает. Мы с коллегами систематически воспроизводили тысячи мимических выражений, снимая их на пленку и затем анализируя изменения внешнего вида, вызываемые каждым сочетанием движений мышц К нашему удивлению, когда мы выполняли движения мышц, связанные с эмоциями, «Ыгвнезапно ощущали в своем теле изменения, обусловленные деятель ностью ВНС У нас не было причин ожидать, что намеренные движения лицевых мускулов могут вызывать непроизвольные изменения в ВНС, но это случалось снова и снова. Правда, мы так и не знаем, различалась ли деятельность ВНС для каждого конкретного набора движений. Мы говорили актерам, какими именно лицевыми мышцами двигать, Дав для каждой из шести эмоций свою инструкцию. Актеры не, смущались ни при воспроизведении выражения лица по заказу, ни оттого, что на них в это время смотрят; они делали это умело и с легкостью выполнили больший ство наших просьб. Тем не менее мы снова не принимали полностью на веру то, что они воспроизведут именно нужные нам эмоции. Мы сделали видеозапись их лиц и пользовались полученными результатами только в том случае, если в момент изме-рений набор необходимых лицевых движений был воспроизведен полностью.

В результате этих экспериментов были получены внушительные данные в пользу того, что деятельность ВНС не является одинаковой для всех эмоций Изменения скорости сердечных сокращений, температуры кожи и потоотделения (мы измеряли только это) различны при разных эмоциях. Например, когда движения мышц на лицах актеров соответствовали мимике гнева или страха (не забывайте, что их просили не изобразить эти эмоции, а лишь совершить определенные дей-

ствия мышцами лица), их сердца в обоих случаях бились чаще, но температура кожи изменялась по-разному. Кожа становилась горячей от гнева и холодела от страха. Недавно мы повторили этот эксперимент с другими испытуемыми и получили такие же результаты.

Если при проведении подобных экспериментов в собственных лабораториях такие же результаты получат и другие ученые, это даст возможность принципиально изменить действие детектора лжи. Вместо того чтобы просто пытаться выяс-нить, испытывает ли объект какую-либо эмоцию вообще, оператор детектора смог жет сказать, измерив несколько данных деятельности ВНС, какую именно эмоцию он испытывает. Верификатор же даже невооруженным глазом сможет заметить изменения в характере дыхания или потоотделения, что может помочь обнаружить наличие конкретных эмоций. Количество ошибок в обнаружении лжи, ведущих к тому, что верят не правдивому человеку, а лжецу, можно было бы сократить, если бы деятельность ВНС, подавить которую очень трудно, позволяла с точностью определять чувства подозреваемого. Нам пока не известно, можно ли различать эмоции только по видимым и слышимым признакам деятельности ВНС, но теперь появились причины это выяснить Каким образом могут признаки конкретных эмоций (независимо от того, были они замечены по лицу, телу, голосу, словам или изменениям в деятельности ВНС) помочь определить, правду говорит человек или лжет? Какова опасность совершения ошибки в этом случае и как ее избежать, является темой главы 5.

В главе 1 мы говорили, что существуют два основных вида лжи: сокрытие информации и искажение ее До сих пор в этой главе рассматривалось то, как слова, голос или тело выдают скрываемые чувства. Искажение же информации происходит тогда, когда лжец не испытывает никаких эмоций, но демонстрирует их, или когда требуется замаскировать испытываемые чувства Например, человек может принять печальный вид. узнав, что бизнес его шурина потерпел крах. В случае, если ему абсолютно наплевать на своего шурина, фальшивая печаль просто поможет соблюсти приличия, если же он втайне радуется несчастью последнего, выражение печали поможет скрыть его истинные чувства. Могут ли слова, голос или тело однозначно разоблачать фальшь таких выражений, показывая, что на самом деле чело» век не испытывает демонстрируемые эмоции, — никому не известно. Промашщц изображении фальшивых эмоций исследовались гораздо меньше, чем утеч№И$г формации при сокрытии эмоций. Я могу вам предложить только свои наблюдения, теории и догадки.

Несмотря на то что слова непосредственно предназначены для передачи информации, описать эмоции словами трудно любому, как правдивому, так и лжецу. Только поэт может передать нюансы человеческих переживаний. Причем описать реальные чувства ничуть не легче, чем выдуманные. Ни тому ни другому описанию обычно не свойственны ни красноречие, ни изысканность, ни убедительность. Только вербальное описание, при отсутствии голоса, пластики и мимики, не может передать подлинного смысла эмоций. Подозреваю, что большинство людей умеет достаточно хорошо обманывать окружающих, придавая своему голосу интонации,

характерные для гнева, страха, горя, счастья, отвращения или удивления. Хотя скрыть характерные для этих эмоций изменения звука голоса очень трудно, изобразить их намного легче. Но дурачить людей проще всего при помощи голоса.

Некоторые изменения, вызываемые вегетативной нервной системой, имитировать несложно. Учащенное дыхание или сглатывание трудно скрыть, но не нужно особого искусства, чтобы имитировать их: просто дышать быстрее или сглатывать чаще. Правда, потоотделение труднее как скрыть, так и изобразить. Я думаю, однако, не многие лжецы используют учащенное дыхание и сглатывание, чтобы создать впечатление переживаемой негативной эмоции.

Несмотря на то что обманщик может увеличить количество манипуляций, пытаясь продемонстрировать, что он «не в своей тарелке», большинство людей, по всей вероятности, не вспомнит вовремя об этой возможности. Эти действия, которые так легко выполнить, могут своим отсутствием выдать лживость убедительных во всех остальных отношениях уверений.

Иллюстрации можно выполнять намеренно (хотя и с малой вероятностью успеха) для создания впечатления заинтересованности и энтузиазма, не испытываемых по отношению к предмету разговора на самом деле. Как пишут в газетах, бывшие президенты Никсон и Форд работали над своей речью с преподавателем, который рекомендовал им увеличивать число иллюстраций. Когда я видел их по телевизору, у меня постоянно возникала мысль, что именно в результате этих занятий они стали выглядеть так неестественно. Очень трудно правильно совместить иллюстрации со словами, когда делаешь это намеренно; они имеют тенденцию опережать слова, или запаздывать, или передерживаться. Это все равно что, например, катаясь на лыжах, пытаться обдумывать каждое движение — начинаешь выглядеть просто неуклюжим

Я описал встречающиеся в поведении признаки, которые могут свидетельствовать о наличии скрываемой информации, указывать, что человек плохо продумал линию поведения, или свидетельствовать об эмоциях, которые данной линии поведения не соответствуют.

Оговорки языковые и эмблематические, а также тирады могут выдать любую скрытую информацию: эмоции, совершенные поступки, планы, намерения, фантазии, идеи и т. д.

Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки и снижение количества иллюстраций могут означать, что говорящий высказывается очень осторожно, поскольку не про-, думал линию поведения заранее. Эти признаки могут сопутствовать любым отрицательным эмоциям. Снижение количества иллюстраций может происходить также от скуки.

Повышение тона, громкости и темпа речи сопровождают страх, гнев и, возможно, возбуждение. Противоположным образом изменяют голос печаль и, быть может, чувство вины.
Изменения в дыхании и потоотделении, учащенное сглатывание вследствие сильной сухости во рту являются признаками сильных эмоций, и, вероятно, в будущем по характеру таких изменений удастся устанавливать, каких именно.

Глава 4

МИМИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ ОБМАНА

Лицо является весьма ценным источником информации для верификатора, ибо оно может и лгать, и говорить правду, и делать то и другое одновременно. Обычно лицо несет сразу два сообщения — то, что лжец хочет сказать, и то, что он хотел бы скрыть. Одни выражения лица поддерживают ложь, давая нам неверную информацию, другие же — выдают правду, потому что выглядят фальшиво, и истинные чувства просачиваются сквозь все попытки скрыть их. В какой-то момент лицо, будучи лживым, может выглядеть вполне убедительно, однако уже через мгйбв -ние на нем могут проявиться потаенные мысли. А бывает и так, что и искренние и показные эмоции передаются различными частями лица в одно и то же время-. Я думаю, большинство людей не может сразу же раскусить лжеца лишь потому, что не умеет отличать искренние выражения лица от ложных.
Истинные чувства отражаются на нашем лице потому, что мимнншмюжвт быть непроизвольной, неподвластной нашим мыслям и намерениям. Но ляфяшкят И лгать, так как мы в состоянии контролировать свою мимику, не позшйгйя людям увидеть правду и вынуждая их принять ложь. Лицо ведет двойную жизнь, сочетая выражения, которые мы намеренно принимаем, с теми, которые порой появляюп» спонтанно, без нашего ведома. Наряду с непроизвольными и намеренными вир«р1.-ниями существуют еще и некогда заученные нами и теперь появляющиеся аВТОМf» тически, желаем мы того или нет, а порой — даже и вопреки этому и, как правило, без нашего осознавания. Примером тому являются выражения лица, вошедшие В привычку и ставшие «ритуальными»; они довольно часто появляются на нашем лице, особеннокогда мы, например, не можем выразить свой гнев в адрес высокопоставленной особы. Однако сейчас нас будут интересовать лишь намеренные, контролируемые, фальшивые выражения, используемые людьми при попытке ввести в заблуждение, и непроизэольные, спонтанные, эмоциональные, которые порой вы дают истинные чувства лжеца вопреки всем его стараниям скрыть их.

vi,#rt-

Глава 4

Исследования людей с различными повреждениями головного мозга убедитель« но показывают, что за произвольные и непроизвольные выражения лица ответ ! ственны различные участки мозга. Пациенты, страдающие от повреждений одни! участков, включающих так называемую пирамидальную систему , не могут улыб нуться, если их об этом попросить, но улыбаются в ответ на шутку или от радост Обратная картина наблюдается у пациентов, которые страдают от поражения дру гого участка мозга, не включающего пирамидальную систему ."Они могут улыбатьс намеренно, однако развлекаясь и даже веселясь остаются с каменным лицом. Паци енты с поражениями пирамидальной системы, неспособные произвольно менял выражения лица, не смогли бы скрыть обман, потому что не могут препятствоват проявлению на своем лице истинных эмоций и изображать неискренние чувства,! Напротив, пациенты с поражениями мозга, не затрагивающими пирамидальной си стемы, неспособные выражать истинные чувства, могли бы стать отличными лжецами, так как им не нужно заботиться о сокрытии своих истинных эмоций[2].
Непроизвольное выражение эмоций на лице является результатом эволюции.! Многие выражения человеческого лица подобны тем, что можно видеть и у прима тов. Некоторые эмоциональные выражения — по крайней мере, говорящие о счас- тье, страхе, гневе,

отвращении, грусти, горе, а возможно, и о ряде других эмоций универсальны, одинаковы для всех людей, независимо от возраста, пола, расовых и f культурных различий[3].

Эти выражения дают нам богатую информацию о чувствах человека, выдавая ма-,(лейшие движения его души. Лицо может передать такие оттенки эмоциональных пе-, реживаний, какие выразить в словах под силу только поэту. Оно может сказать нам:

какие эмоции испытывает человек (гнев, страх, грусть, отвращение, горе, ра- дость, удовлетворение, возбуждение, удивление, презрение) — каждой из этих эмоций соответствует свое определенное выражение лица;

о наложении эмоций — часто человек испытывает сразу две эмоции, и обе частично отражаются на его лице;

о силе испытываемых эмоций — все эмоции имеют различные степени про явления — от легкого раздражения до ярости, от опасения до ужаса и та далее.

[1] Основной путь коры головного мозга, передающий импульсы движений. (Прим. ред.)

[2] Описание такого рода повреждений взято нами из клинической литературы. См. например: Tschiassny К. Eight Syndromes of Facial Paralysis and Their Significance in Locating the Lesion / / Annals of Otology, Rhinology and Laryngology 62 (1953), pp. 677-691. Описание же того, как различные пациенты преуспевают или, наоборот, испытывают трудности при обмане, — моя собственная экстраполяция.

[3] Обзор всех научных свидетельств содержится в моей книге «Дарвин и мимика: обзор исследований за последние сто лет» (Ekman P. Darwin and Facial Expression. A Century of Research in Rewiew. New York: Academic Press, 1973). Обсуждение этой же темы с приложением фотографий, сделанных в Новой Гвинее, см.: Ekman P. Face of Man Expression of Universal Emotions in a New Guinea Village New York- Garland STMP Press, 1980).

. ч

Мимические признаки обмана

Однако, как я уже говорил, лицо — это не просто непроизвольная эмоционально-сигнальная система. Уже в первые годы жизни дети учатся контролировать выражение своего лица, скрывая истинные чувства и изображая эмоции, которых не испытывают. Родители учат этому детей и собственным примером, и откровенными поучениями типа: «Не смотри на меня так сердито», «Улыбайся, когда тетя дает тебе конфетку», «Что это ты так мрачно выглядишь?». Взрослея, люди настолько привыкают к этим правилам лица, что такие выражения входят в привычку, которую трудно искоренить. Через какое-то время эти правила начинают действовать автоматически, и мы уже не контролируем и не осознаем их проявлений. Но даже если люди и осознают эти правила, перестать следовать им не всегда возможно, to всяком случае это всегда непросто; ведь если какая-то привычка закрепилась и действует автоматически, не требуя осознания, избавиться от нее нелегко. И сложнее всего, на мой взгляд, побороть именно те привычки, которые основаны на правилах лица.

То, что такие выражения являются именно правилами лица и что этот язык we универсален, легче всего понять путешествующему, поскольку в разных культурах эти правила различны. Я обнаружил, что японцы смотрят сентиментальные фильмы с тем же выражением лица, что и американцы, но только при условии, что. их никто не видит. Если в комнате появляется другой человек, особенно какой-нибудь начальник, японцы начинают значительно больше, чем американцы, следовать своим правилам лица, прикрывая негативные эмоции вежливой улыбкой .

Помимо автоматических, привычных выражений лица, у людей могут быть и вполне осознанные, которые они принимают, подавляя проявление своих истинных эмоций и имитируя другие, на самом деле не испытываемые. Большинство людей прекрасно используют те или иные мимические способы обмана. Практически «аж-дый может припомнить случай, когда чье-либо выражение лица совершенно сбило его с толку, однако почти всем знакомо и обратное, когда по лицу человека тф$Щш0 но видно, что он лжет. В жизни каждой супружеской пары бывают минуты, когда один читает на лице другого чувство (обычно страх или гнев), которое его партнер не только не осознает, но и отрицает. Большинство людей полагает себя способвй

ми заметить фальшь в лице другого, однако наши исследования говорят о том; что на самом деле это не так.

В предыдущей главе я описал эксперимент, в котором мы обнаружили, что испытуемые далеко не всегда могли определить, когда студентки лгали, а когда говорили правду. Результаты тех, кто следил только за лицами девушек, оказались даже[1] хуже случайных: они называли более честными как раз тех из них, которые лгали. Испытуемые принимали имитацию за чистую монету и игнорировали те черты лица, которые выдавали истинные чувства. Когда человек лжет, его самая красноречивая мимика, на которую прежде всего обращаешь внимание, как раз и оказывается подделкой, а более тонкие проявления неискренности и мимолётные признаки скрываемых эмоций остаются, как правило, незамеченными.

[4] Ekman, Face of Man, pp. 133 36,

—---------

Большинство исследователей и не пытались определять проявления лжи по лицу человека, сосредоточившись вместо этого на более легко поддающихся оценке факторах, таких как иллюстрации или речевые оговорки. Те немногие, кто все же пытался оценить мимические выражения, брали в расчет только улыбку, но даже и ее они рассматривали слишком упрощенно. Они пришли к выводу, что и обманывая, и говоря правду люди улыбаются одинаково часто. Но они не принимали в расчет характера улыбки, а ведь люди улыбаются не всегда одинаково. Наша техника оценки выражений лиц позволила выделить более 50 видов улыбки. Мы заметили, что, когда студентки лгали, они улыбались иначе, чем когда говорили правду. Подробнее о наших наблюдениях я расскажу в конце этой главы.

Именно благодаря такому многообразию различных выражений лица исследователи, интересовавшиеся невербальным общением и психологией лжи, и не пытались оценивать мимические выражения. До последнего времени и не было единого объективного способа оценивать это. Мы решили разработать такой метод, так как поняли благодаря нашему эксперименту со студентками, что определение мимических признаков обмана требует более тщательного подхода. На разработку необходимой для этого техники мы потратили почти десять лет[5].

Существуют тысячи различных выражений лица, и все они отличаются друг от друга. Многие из них никак не связаны с эмоциями и относятся к так называемым знакам речи, которые, так же как и иллюстрации, соответствуют удалению и пунктуации (например, выражения лица, отражающие вопросительный или восклицательный знак). Но есть еще и мимические эмблемы: подмигивание, удивленное вздергивание бровей, презрительное прищуривание глаз, рот «подковой», скептическая гримаса, отвисшая челюсть и т. д. Есть еще и мимические манипуляции — покусывание и облизывание губ, причмокивание, надувание щек. Кроме того, есть и просто эмоциональные выражения лица, как искренние, так и притворные.

Причем одной эмоции соответствует не одно выражение лица, а десятки, а порой даже и сотни.

Каждая эмоция имеет определенный и очень специфический ряд выражений. В этом нет ничего удивительного, ведь каждой эмоции соответствует не одна ситуация, а целый ряд. Давайте рассмотрим выражения гнева. Гнев различается по:

- своей интенсивности (от легкого раздражения до ярости);
- степени контролируемости (от взрыва до затаенной злобы);
- темпу развития (от внезапной вспышки до медленного кипения);
- темпу угасания (от внезапного до затяжного);
- накалу (от кипящего до хладнокровного);

[5] Наша работа «Кодирующая система мимических движений» (Ekman P., Friesen W. V The Facial Action Coding System. Palo Alto: Consulting Psychologists Press, 1978) содержит в себе полностью готовый материал — включая иллюстрирующие фотографии и пленки, а также компьютерные программы, — на основании которого читатель может научиться определять и описывать любое выражение лица.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Мимические признаки обмана

степени искренности (от неподдельного до наигранного — как у родителей, бранящих своего непослушного, но любимого ребенка).

А если к этому добавить еще и примеси к гневу других эмоций: злорадства» вины, праведности, презрения, — то составляющих этого ряда будет еще больше.

Никто не знает, существуют ли различные выражения лица на каждый из видов гнева. Я подозреваю, что существуют, да еще и не по одному для каждого вида. Мы уже имеем свидетельства того, что выражений лица на каждую эмоцию больше, чем соответствующих им слов. Лицо передает такие нюансы и оттенки эмоций, ко» торые невозможно выразить в речи. Наша работа по изучению всего набора мимических выражений и определению количества выражений на каждую эмоцию — определению того, какие являются синонимами, а какие выражают различные, но сходные внутренние состояния, — началась только в 1978 году. Некоторые из опи» сываемых мной результатов этой работы основаны на систематическом использовании нашей техники оценки выражений лиц, а некоторые — на многочасовых Наблюдениях. Причем все эти результаты являются лишь предварительными, так как еще ни один исследователь не пытался повторить наши эксперименты по выявлению различий между произвольной и непроизвольной мимикой.

Давайте начнем с наиболее сложного источника утечки информации — с мик? ровыражений. Эти проявления дают полную картину скрываемых эмоций, но на столько мимолетную, что ее обычно не успевают заметить. Микровыражения проявляются не более чем на четверть секунды. Мы обнаружили их во время нашего первого исследования признаков обмана, почти 20 лет назад, когда просматривали запись разговора с Мэри, пациенткой психиатрической клиники (см. введение), которая скрывала свой замысел покончить с собой. В фильме, снятом через не сколько недель после поступления Мэри в клинику, она рассказывала врачу, что больше не чувствует подавленности и просит отпустить ее на выходные домой. Позднее она призналась, что лгала и хотела еще раз попытаться покончить с собой, избавившись от присмотра персонала. Она также призналась, что все еще чувствует себя отчаянно несчастной.

(,

Мэри неоднократно слегка пожимала плечами (эмблематическая оговорка) И очень мало прибегала к иллюстрациям. Используя замедленный повтор пленки, мы обнаружили также и микровыражение — глубокую печаль, быстро прикрываемую улыбкой. Микровыражение охватывает все лицо, но очень ненадолго, занимая лишь ничтожную часть обычной длительности, и его трудно заметить. Рис. 2 пока зывает выражение печали.

Это выражение легко опознать, потому что оно «сфотографировано». Но если оно промелькнет за одну двадцать пятую долю секунды и сменится другим, как это и происходит в жизни, его легко можно пропустить. Вскоре после того, как мы открыли эти микровыражения, другие исследователи заявили о своих открытиях в этой области, определив их как результат подавления бессознательных эмоций[6].

[6] См Haggard E. A., Isaaks K. S. Micromomentary Facial Expressions / / Methods of Researsh in Psychotherapy New York: Appleton Century Crofts, 1966

А-.

Глава 4

Рис. 2

Однако то, что чувства Мэри не были бессознательными, очевидно: она болез ненно осознавала ту печаль, которая и проявилась в ее микродвижении.

Мы показывали разным людям отрывки записи беседы с Мэри, содержащие эти! микровыражения, и просили их определить, что она чувствует. Неподготовленные наблюдатели, упуская эти микровыражения из виду, ошибались и считали, что у j нее все в порядке Только когда мы прокрутили пленку на замедленной скорости,. они обратили внимание на эти ее печальные выражения. Опытные психологи, одна- ко, смогли уловить эти микровыражения и при просмотре с обычной скоростью.

Для большинства людей достаточно и одного часа, чтобы научиться замечать эти мимолетные выражения. Мы настроили диаскоп таким образом, чтобы можно было экспонировать слайд очень короткое время. Сначала, когда мы показывали лицо только одну пятидесятую долю секунды, наблюдатели заявляли, что ничего не видят и не могут увидеть, однако очень быстро научились этому.

Это вдруг стало получаться настолько легко, что они даже думали, будто мы увеличили выдержку Теперь, просмотрев несколько сотен лиц, все могли опознать эмоцию, даже несмотря на кратковременность экспозиции. Каждый может обучиться этому и без проектора. Для этого достаточно бросить на изображение мимолетный взгляд и попытаться угадать, какая эмоция запечатлена на картинке, затем внимательно посмотреть на нее и проверить правильность своей оценки. После это го перейти к другой картинке и таким образом пересмотреть их сотни[8].

Однако с микровыражениями дело обстоит не так просто еще и потому, что, несмотря на полноту их информации о скрытых эмоциях, они проявляются довольно редко. В эксперименте со студентками мы обнаружили всего несколько микро-

[7] В целях сохранения конфиденциальности я не использую фотографии людей, с которыми мы работали Приводимые мною изображения сделаны по фотографиям и точно передают все детали, кроме черт лица, которые изменены.

[8] Наша книга «Разоблачение лица» (Ekman P , Fnesen W. V Unmasking the Face. Palo Alto. Consulting Psychologists Press, 1984) поможет с помощью анализа иллюстраций научиться разоблачать лицо

hi.

выражений. Гораздо более часто встречались смазанные выражения; человек успевает осознать появление этого выражения на лице и пытается убрать его, порой прикрывая другим выражением. Улыбка является наиболее распространенным способом прикрытия таких проявлений. Иногда выражение смазывается так быстро, что трудно определить, какая именно эмоция была скрыта. Но даже если невозможно точно определить эмоцию, сам факт смазывания является явным признаком того, что человек что-то скрывает. Смазанное выражение длится дольше, чем микровыражение, но, в отличие от последнего, не является цельным и завершенным. Хотя микровыражение и более сжато во времени, перед нами мимолетная, но полная картина эмоции. Смазанное же выражение не представляет полной картины эмоции, но оно длится дольше и сам факт прерывания более заметен.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

При анализе и микро- и смазанных выражений возникают две проблемы, которые затрудняют истолкование большинства признаков обмана. Вспомним описанный в предыдущей главе капкан Брокау, заключающийся в игнорировании верификатором индивидуальных особенностей человека. Не каждый человек, скрывающий свои эмоции, выказывает микро- или смазанные выражения, поэтому и их отсутствие еще не является свидетельством честности. Умение держать лицо у разных людей развито в различной степени; некоторым, кого я называю прирожденными лжецами, это удается превосходно. Вторая проблема, названная мною ошибкой Отелло, вызвана неспособностью понять, что даже честные люди начинают слишком волноваться, когда чувствуют, что их подозревают во лжи. Этой ошибки можно избежать, если помнить, что наличие микро- и смазанных выражений само по себе еще не говорит об обмане. Практически любые эмоции, проскальзывающие в таких выражениях, могут быть искренними переживаниями честного человека, которые ему просто не хотелось бы показывать. Ни в чем не повинный человек может опасаться недоверия к себе, чувствовать себя виноватым, негодовать против несправедливого обвинения, радоваться при мысли, что ему удастся доказать свою по ря-дочность, или удивляться предъявленному обвинению. Если же он попытается скрыть эти чувства, то на его лице могут появиться микро- или смазанные выражения. Проблемы, связанные с интерпретацией микро- и смазанных выражений) Й обсудим в следующей главе.

Не все лицевые мышцы одинаково легко поддаются контролю. Движения некоторых являются более верными признаками эмоции, чем другие. Эта верность означает, что данные мышцы «не могут лгать», то есть находятся вне контроля человек . Поэтому лжецу нелегко скрыть те чувства, которые воздействуют на эти мышмр![1] их движения трудно прервать или подавить.

Чтобы выяснить, какими мышцами лица сложнее всего управлять, мы просили людей приводить в движение различные лицевые мышцы, а также изображать различные эмоции[9].

[9] Фризен и я разработали тест на мимическое движение, на основании которого исследуется то, как именно человек двигает каждым лицевым мускулом, выражая эмоции. См. также: Ekman P , Roper G., Hager J. C. Deliberate Facial Movement / / Child Development, 51,1980, pp. 886-891.

Некоторыми мышцами почти никому не удавалось управлять по-собственной воле. Например, только 10 % наших испытуемых могли произвольно опускать вниз уголки рта, не двигая при этом подбородком. Однако эти трудно поддающиеся контролю мышцы двигались сами собой, когда люди действительно испытывали эмоции, вызывающие их движение. Например, у тех, кто не мог опустить уголки рта по просьбе, это происходило само собой в состоянии грусти, печали или горя. Мы даже выяснили, что можно научиться управлять этими неконтролируемыми мышцами, но для этого требуется очень много времени. Движения этих мышц являются верными признаками потому, что человек не может управлять ими по команде и использовать их для имитации тех или иных чувств. Я рассуждал так: если человек не может заставить эти мышцы изображать неистинные чувства, то ему должно быть трудно и «остановить» или смазать их движения при выражении подлинных эмоций. Если вы не можете имитировать выражение лица с их помощью, то вам трудно и скрыть движения тех частей лица, которыми они управляют [0].

Но есть и другие способы скрывать свои истинные чувства, не имея возможности подавить их. Можно прикрыть их улыбкой, хотя это и не устраняет признаков эмоций в движениях лба и век. Можно напрячь другие мышцы, вызывающие обрат- ное движение, чтобы в результате выражение лица не изменилось. Например, довольную улыбку можно потушить, если сжать губы и приподнять подбородок. Однако движение противодействующих мышц само по себе может выдать обман, так как одновременное движение и тех и других мышц придает лицу неестественное, натянутое выражение. Лучшим способом скрыть свои чувства является полное устранение движения мышц лица. Но это трудно сделать, особенно когда эмоция затрагивает те мышцы, которые дают верные признаки эмоций.

Эти мышцы сосредоточены большей частью на лбу. На рис. За показаны верные признаки печали, горя, расстройства, а также, вероятно, вины (такое же выражение представлено к на

рис. 2, но на рис. За легче сосредоточить внимание на лбу, так как остальная часть лица затемнена).

Обратите внимание, что внутренние уголки бровей приподняты. Обычно это также делает треугольными верхние веки и вызывает морщины в центре лба. Не более 15 % наших испытуемых могли намеренно вызвать такое выражение лица. Это значит, что данное Выражение, как правило, не бывает фальшивым и появится,: если человек действительно испытывает расстройство или грусть (возможно, с примесью вины), несмотря на все попытки скрыть эти чувства. На этом и других рисун» ках показаны эмоции, выраженные максимально сильно, чтобы представить ясную картину выражения лица, не имея возможности показать его в движении. Если человек испытывает только легкую грусть, морщины на его лбу будут такими же, как на рис. За, но менее заметными. Если вы уже знаете общий характер выражения той или иной эмоции, вы сможете распознать и слабые ее проявления в реальных условиях, когда увидите лицо в движении, а не статичным.

[10] Я обсуждал срои предположения с профессиональными нейропсихологами, которые согласились, что мои рассуждения логичны и, вероятно, правильны Однако они еще не проверены и поэтому пока остаются лишь гипотезой.

I) ,, j, AuiU .

Мимические признаки обмана

Рис. За

Рис. 36

Рис. Зв
Рис. Зг
На рис. Зб показаны верные признаки боязни, беспокойства, страха или уяи Обратите внимание на брови, которые приподняты и сдвинуты. Такую сов ность движений очень трудно выполнить преднамеренно, это удалось менее чем 10 % наших испытуемых. На рис. Зб также можно увидеть приподнятое верхнее И напряженное нижнее веки, что является характерным признаком страха. Однако этих движений век может не оказаться, если человек пытается скрыть свой страх, так как они достаточно легко поддаются контролю. Но положение бровей, скорее! всего, будет таким же.
Рис. Зв показывает положение бровей и век, характерное для гнева, а рис. Зг — для удивления. При других эмоциях такие характерные движения бровей и век отсутствуют. Причем движения век и бровей на рис. Зв и Зг не являются верными признаками (их способен имитировать каждый), поэтому их часто изображают на лице, желая показать фальшивые эмоции, или убирают, чтобы скрыть истинные. Мы приводим их здесь, чтобы вы смогли получить полную картину движения век и
4 Зи 840
97
., иШ»wi ..»,,, лШМш - .
ffP
Глава 4

Рис. 4
бровей и яснее увидеть их отличие от выражения верных признаков эмоций, изображенных на рис. За и Зб.
Вообще, поднятие или опускание бровей (рис. Зв и Зг) является наиболее частым мимическим выражением. Движения бровей особенно часто используют во время разговора, желая подчеркнуть или усилить речевую интонацию. Поднятие бровей обычно выполняет роль вопросительного или восклицательного знака либо символизирует недоверие и скептицизм. Дарвин называл мышцу, сводящую брови вместе и опускающую их вниз, «мышцей затруднения» Он был прав, полагая, что ; ее движение сопровождает всевозможные затруднения, начиная от поднятия тяже- стей и заканчивая выполнением сложных арифметических действий. Кроме того, это характерно еще и для сосредоточения или замешательства.

Верные признаки эмоции дают также и мышцы рта. Сжатие губ является убеди тельным признаком гнева; слизистая оболочка становится менее заметной, но при } этом человек вовсе не обязательно закусывает или сжимает губы. Такое движение большинство людей воспроизводят с трудом, и я заметил, что обычно оно бывает у только начинающих сердиться, порой даже еще до того, как они сами себе отдадут отчет в этом. На рис. 4 показано, как это выглядит. Однако это едва заметное дви! жение губ легко скрыть за деланной улыбкой.

Ошибка Отелло или непонимание того факта, что даже честный человек, когд его подозревают во лжи, начинает проявлять те же реакции, что и настоящий ой манщик, может затруднить для нас толкование верных признаков эмоций. Нев# новный подозреваемый может проявлять верные признаки страха (рис. Зб), боясь, ложного обвинения и испугавшись, что, увидев признаки страха, его заподозрят во; лжи, он попытается скрыть испуг — и проявление этого чувства останется только в движении бровей, трудно поддающихся контролю. При этом настоящий лжец, боя- , щийся разоблачения, будет выглядеть точно так же. В главе 5 мы объясним, как верификатор может разрешить эту ситуацию.

Капкан Брокау — то есть непонимание индивидуальных различий, благодаря которым настоящий лжец может «е проявлять признаков обмана, тогда как чест-

«Asui с

Мимический признаки обмана

ный человек вполне может их выказывать — также важно учитывать при интерпретации верных мимических признаков эмоций. Некоторые люди (особенно психопат ты или прирожденные лжецы) обладают поразительной способностью сдерживать проявления своих истинных чувств. По отношению к этим людям нельзя доверять даже верным признакам эмоций. Такими экстраординарными способностями обладают многие харизматические лидеры. Говорят, что Папа Иоанн Павел II тсьма красноречиво демонстрировал их во время своего визита в Польшу в 1983 году[1] .,[т]

Всего несколько лет назад забастовка докеров в Гданьске вселила в нас надежд ду, что коммунистические лидеры Польши пойдут на уступки и в этой стране будет достигнута определенная политическая свобода. Многие опасались, что лидер профсоюза «Солидарность» Лех Валенса зайдет слишком далеко и СССР введет свои войска в Польшу, как это уже было в Венгрии, Чехословакии и Восточной Германии. Советские войска уже несколько месяцев проводили на границе с Польшей «военные учения». В конце концов либеральное руководство ушло в отставку, и его место, заняла польская военщина. Генерал Ярузельский приостановил деятельность профсоюзов, ограничил полномочии ЛеХ4 Валенсы и ввел военное положение. И визит в Польшу Папы, поляка по происхождению, после полутора лет военного режима, мог иметь серьезные последствия. Что сделает Папа — поддержит Валенсу и тем самым поощрит забастовку и спровоцирует новое восстание? Или же благословит действия генерала Ярузельского? Журналист Уильям Сафир так прокомментировал встречу Папы и генерала: «...Священнослужитель и политическая марионетка обменялись улыбками и рукопожатиями Папа знал, как добиваться нужного эффекта своим появлением перед кацв-рой, и всегда тщательно продумывал выражение лица во время таких событий Смысл поданного им знака был очевиден: церковь и государство пришли к тайному соглашению, и эту сцену высочайшего благословения, данного им ставленнику Ярузельскому, целыми днями крутили по польскому телевидению» "Lj ,?

Не каждый политический деятель способен так искусно управлять бЩ ЩШШ ем лица. Бывший президент Египта, Анвар Садат, писал о своих юношеский JIOWP ках научиться контролировать мышцы лица: «...Моим хобби была политика. В те годы в Италии правил Муссолини. Я видел его фотографии и читал о том, адК он умел менять, выражение лица перед публикой, принимая то твердый, та aflj t$ t№ [t] ный вид, так что люди, глядя на него, читали мощь и силу в каждой черте erb U ls Меня это завораживало. Я стоял дома перед зеркалом и пытался имитировать wile тность его лица, однако мои результаты были неутешительными. У меня лишь Xf[т] вали мышцы лица, и было больно — вот и все»[3].

[11] Отношение общества ко лжи является настолько негативным, что когда я использую слово «лжец» по отношению к известным и уважаемым людям, это может показаться несправедливым. Однако, как я уже объяснял в главе 1, я не вкладываю в это слово пренебрежительного оттенка и, как это будет видно из последней главы, убежден, что ложь порой бывает морально оправдана

[12] См колонку Уильяма Сафира в газете «San Francisco Examiner», June 28,1983.

[13] Anwar Sadat — in his own words // San Francisco Examiner, October 11,1981.

:,. , J

, m,

Глава 4

Хотя Садат так и не научился управлять своей мимикой, успех его тайного сго- вора с Сирией и внезапного нападения на Израиль в 1973 году говорит о том, что ot тем не менее хорошо владел искусством обмана. В этом нет противоречия — обман! не требует обязательного владения мимикой, пластикой и голосом, Это важно толь ко при личной встрече, когда обманщик и жертва сходятся лицом к лицу, как при! встрече Гитлера с Чемберленом. Говорят, что Садат никогда и не пытался скрывать! свои истинные чувства при личных встречах с противниками. Эзер Вайцман, изра« ильский министр обороны, который вел переговоры с Садатом после войны 1973 года, писал о египетском лидере: «Он не был человеком, держащим свои чувства при себе, последние моментально отражались как на его лице, так и в голосе, и в жестах»[4].

Есть и другой, менее распространенный случай, когда индивидуальные различия мешают нам правильно прочесть верные мимические признаки эмоций. Он связан со знаками речи, о которых я говорил чуть выше. Некоторые из этих знаков! речи подобны иллюстрациям, подчеркивающим определенные слова. Большинство! людей при этом либо поднимают, либо опускают брови (как это изображено на рисл Зв и Зг). Очень немногие акцентируют свою речь с помощью бровей, работающих в основном при ощущениях грусти или страха (рис. За и Зб). У тех же, кто это делает постоянно, такие признаки не являются верными; примером такого человека может I служить актер и режиссер Вуди Аллен. Он постоянно использует в своей речи вы- ражения лица, характерные для грусти. Если большинство людей, делая удаление! на слове, поднимают или[1] опускают брови, Вуди Аллен вместо этого подтягивает внутренние края бровей вверх. Отчасти именно это и придает его лицу такой задумчивый или сентиментальный вид. Те, кто, как Вуди Аллен, постоянно сопровождает! свою речь мимикой грусти, легко могут и имитировать эту эмоцию. Они могут не только сделать грустное лицо, но при необходимости и скрыть свою грусть. Им дос- тупно управление теми мышцами лица, которые подвластны немногим. И если по- дозреваемый часто использует в разговоре какое-либо выражение лица, верификат тор может быть уверен, что основанные на них признаки нельзя считать верными.

Третья проблема, стоящая на пути расшифровки верных мимических и други признаков обмана, — актерская техника, позволяющая посредством мимики ими-" тировать любые чувства. Актерская техника (известная также как система Станиславского) учит актера запоминать собственные эмоциональные переживания, } бы впоследствии правдоподобно воспроизводить их на сцене. В конце предыдущее, главы я упоминал об использовании нами этой техники для изучения вегетативной ? нервной системы. Когда актер пользуется этой техникой, выражение его лица является не имитацией, а результатом повторного проживания эмоции, то есть, как предполагает наше исследование, оживлением эмоции и на физиологическом уровне. Если наши испытуемые не могли сделать выражения лица, как на рис. За и Зб, я просил их воспользоваться техникой Станиславского, объясняя им, как можно почувствовать, например, грусть или страх. И при этом у них часто и в самом деле

[14] Weizman E. Tne Battle for Peace. New York: Bantam, 1981, p. 165.

TV

Мимические признаки обмана

появлялось то выражение лица, которое поначалу они йе могли имитировать. Лжец тоже может воспользоваться техникой Станиславского, и тогда не будет никаких признаков того, что его

эмоции лживы, потому что в каком-то смысле они будут подлинными. На лице лжеца появляются верные признаки фальши только тогда. когда он имитирует фальшивые чувства; система, же Станиславского позволяет размыть грань между истинными и ложными эмоциями. Более того, лжец, убедивший себя в искренности своих эмоций, сам начинает верить в них. Такого лжеца уже невозможно распознать. Разоблачить можно только того, кто лжет и при этом знает, "что лжет.

До сих пор я говорил о трех путях утечки информации: микровыражения, смазанные выражения и так называемые верные признаки эмоций, возникающие в ре зультате работы трудно управляемых мышц лица. Большинство людей считают, что есть еще и четвертый источник — глаза. Глаза даже называют зеркалом души, полагая, что в них видны самые потаенные наши чувства. Однако антрополог Маргарет Мид приводит слова одного советского профессора, несогласного с этим Мнением: «До революции мы тоже говорили, что глаза — зеркало души, но глаза могут врать, и еще как! Ими можно выразить такую безраздельную преданность, которой на самом деле нет и в помине. Можно выразить и невозмутимость, и удивление... [5]. Разрешить спор о правдивости глаз можно лишь по отдельности рассмотрев все пять возможных с их помощью способов передачи информации. Причем обман видают только три из них.

Первый способ — внешние изменения, возникающие благодаря работе распо ложенных вокруг глаз мышц. Эти мышцы изменяют форму век, влияют ни размеры видимой части белка и радужной оболочки, а также на общее впечатление,ОТ глйа. Некоторые из этих изменений можно видеть на рис. За, 36, Зв и Зг, но, как МЫ уже говорили, эти мышцы не дают верных признаков обмана. Эти движения можно ОНАг давить или имитировать относительно легко, и в результате вы не увидит MWIMMfe кроме нескольких микро- или смазанных выражений.

Вторым источником информации, которую дают нам глаза, является направление взгляда. Когда человек отводит взгляд, это свидетельствует о наличии определенных чувств: движение вниз означает грусть, в сторону — отвращец$ц ЩЩ Щр сторону — вину или стыд. Однако даже чувствующий свою вину обмзчЩ$ф,М т¥ рается не отводить глаза в сторону, так как знает, что люди могут заметить уюф, заподозрить обман. Советский профессор, которого цитировала Маргарет Мил») метил, как легко контролировать направление взгляда. И поразительно, чтаобмаЦ» щики, научившиеся не отводить глаза в сторону, до сих пор все еще вводят людей 8 заблуждение. «Патриция Гарднер заявила вчера на суде, что в Джованни Вильотто — человеке, сменившем уже сотню жен, — ее привлек именно "честный взгляд", направленный прямо в глаза (из следствия по делу о многоженстве)»[6].

[15] Mead M. Soviet Attitudes toward Authority. New York: McGraw-Hill, 1951, pp.65-66. Цит. rib: Goffman E. Strategic Interaction. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1969, p. 21.

[16] San Francisco Chronicle, January 11, 1982.

Глава 4

Третий, четвертый и пятый источники информации являются более обнадежи вающими в отношении признаков обмана. Моргать глазами можно намеренно, НОJ это также и непроизвольная реакция, которая учащается при эмоциональном бужденин. К тому же при этом расширяются зрачки, и эта реакция, в отличие оі предыдущей, не поддается сознательному контролю. Расширением зрачков управ ляет вегетативная нервная система, которая также отвечает за слюноотделение»! дыхание и потоотделение, о чем говорилось в главе 3, а также за некоторые мим» ческие движения, которые будут описаны ниже.

Хотя частое моргание и расширенные зрачки и свидетельствуют об эмоцио нальном возбуждении, мы не можем сказать, какая именно эмоция при этом прояв ляется - за этим может стоять восторг, гнев или страх. Поэтому моргание и рас ширение зрачков становятся

уликами для верификатора только в случае, если сам факт повышенной эмоциональности говорит о том, что мы имеем дело с лжецом, а. не с честным человеком, боящимся несправедливого обвинения.

Пятый и последний источник информации — это слезы; они также являются i результатом действия высшей нервной системы (ВНС). Однако слезы свидетель-; ствуют далеко не обо всех эмоциях, а только о некоторых из них. Они связаны, как$_{л}$: правило, с горем, грустью, облегчением, а иногда — со счастьем и с безудержным t смехом. Они могут выдать печаль или горе, когда все остальные признаки этих эмо ций подавлены (хотя, на мой взгляд, для этого достаточно и бровей), поскольку, если у человека появляются слезы, опознать скрываемое чувство становится со» всем просто; ведь слезы радости невозможны без смеха или улыбки.

ВНС вызывает и другие внешние изменения в лице: румянец, бледность, испарина. Их, так же как и все прочие мимические и телесные изменения, производимые ВНС, скрыть достаточно трудно. Пока точно не установлено, является испарина, подобно морганию и расширению зрачков, признаком общего эмоционального возбуждения или же она характерна только для одной-двух конкретных эмоций. О румянце и бледности известно и Того меньше.

Румянец считается признаком смущения, а также чувства стыда и, возможно, вины. Говорят, что он чаще встречается у женщин, чем у мужчин, хотя причины этого неизвестны. Румянец может свидетельствовать либо о том, что лжец смущен и пристыжен своим поведением, либо о том, что он пытается скрыть сам факт своего смущения. Лицо краснеет также и от гнева, и никто не может сказать, чем этот[1] румянец отличается от краски стыда. Есть предположение, что обе реакции вызваны расширением периферических кровеносных сосудов кожи лица, однако багровая краска гнева может отличаться от румянца смущения степенью, местоположе - нием и длительностью. Я предполагаю, что лицо краснеет только во время неконтролируемой ярости или когда человек еще сдерживает свой гнев, но уже находится на грани взрыва. Если это так, то должны быть и другие признаки гнева на лице и в, голосе, а потому можно определить это состояние даже без учета покраснения кожи. При контролируемом гневе лицо может и побледнеть, как от страха. Лицо может побледнеть и тогда, когда все остальные признаки страха или гнева подавлены. Поразительно, что практически не проводилось исследований, анализирующих

Jtf Ш.

lix.

,! ,(к L iJ

Мимические признаки обмана

связь слез, румянца и бледности с проявлением или сдерживанием различных эмоций.

Мы рассмотрели, как можно определить по лицу признаки скрытых эмоций. Теперь давайте перейдем к тем признакам, которые свидетельствуют о фальсификации эмоций. Один случай — то, что верные признаки эмоции могут обмануть нас, если человек обладает талантом Вуди Аллена или пользуется техникой Станиславского, — мы уже рассмотрели. Но есть и еще три вида признаков, по которым мож-но судить о фальшивости выражения лица: асимметрия, длительность и несвоевременность выражения лица.

i

При асимметричном выражении одна и та же эмоция проявляется на какой-то половине лица сильнее, чем на другой. Его не следует путать с односторонним выражением, при котором двигается только одна половина лица. Такие односторонние выражения, как правило, не вызваны эмоциями (за исключением презрения, сопровождаемого вздергиванием губы или напряжением угла рта). Они обычно используются в эмблемах, таких как подмигивание или скептическое поднятие брови. Асимметричные выражения не так заметны, как односторонние, зато встречаются гораздо чаще и значительно интереснее. v

Ученые, изучающие работу мозга, выяснили, что, поскольку правое полушарие отвечает за эмоциональную сферу, одна сторона лица может быть более «эмоциональной». А так как правое полушарие управляет большинством мышц левой старо» ны лица, а левое — правой, ученые предположили, что эмоции должны сильнее проявляться на левой стороне. Пытаясь

найти противоречия в их экспериментах, я случайно обнаружил, каким образом асимметрия лица может стать признаком обмана. Если одна сторона лица искривляется сильнее, чем другая, это является вд»р , ным признаком фальшивой эмоции. ,;
v«
Этим открытием я обязан тому, что группа ученых, заявивших о более сильней," проявлении эмоций на левой стороне лица, пользовалась фотографиями, одолжеИ ными у меня. Поэтому я стал проверять их результаты более внимательно, чем сделал бы это в ином случае, и смог выяснить многое из того, что они не замети ПИ Н—основании информации, которую знал только я, так как сам фотографировал ящщ людей. [1]»
Харольд Закайм и его коллеги разрезали фотографии пополам и составляла лица из двух только левых или только правых половинок, делая зеркальные копии! частей лица и соединяя их вместе. Все, кому они показывали эти фотографии; ЩW знали, что лица, состоящие из левых половин, более эмоциональны, ч м те, кото рые состоят из правых [7].
Но, как я заметил, было одно исключение — лица со счастливым выражением люди оценивали одинаково. Закайм не сделал из этого никаких выводов. Так как фотографии лиц делал я сам, я знал, что фотографии счастлиэых лиц были «ДИНИ ственными, запечатлевшими истинные эмоции. В остальных случаях я просил фв»
[17] Sackiem H., Gur R. C, Saucy M. C. Emotions Are Expressed More Intensely on the Left Side of the Face / / Science, 202 (1978), p. 434.

Mill

тографируемых намеренно двигать определенными мышцами лица. Фотографии-же счастливых лиц я делал без предупреждения, в тот момент, когда люди действии! тельно веселились.
Сопоставив эти выводы с исследованиями повреждений мозга и наблюдениями за выражением лиц, о которых я уже говорил в данной главе, я пришел к совершен но другой интерпретации экспериментов по лицевой асимметрии. Исследованил показывали, что в произвольных и непроизвольных выражениях лица участвук различные нейронные цепи, одни из которых могут быть нарушены, а другие — нет в зависимости от того, какой участок мозга поврежден. Так как произвольные и н« произвольные движения независимы друг от друга, то если одни из них асимметЦ ричны, другие не обязательно тоже должны быть асимметричными. Последний шаг моих рассуждений был основан на общеизвестном факте, что полушария головног мозга управляют только намеренными мимическими движениями, непроизвольный же управляются более низшими и примитивными отделами мозга. Поэтому разлит чия между правым и левым полушариями должны затрагивать только намеренные мимические движения.
В соответствии с моими рассуждениями, Закайм обнаружил как раз обратно тому, что хотел доказать. Факты говорят не о том, что эмоциональность одной сто- j роны лица сильнее, чем другой, а о том, что асимметрия имеет место только тогда,: когда выражение лица является намеренным, фальшивым или сделанным по заказу. Если выражение лица непроизвольно, естественно — как это и было на фотографиях счастливых лиц, — асимметрия практически отсутствует и свидетельствует лишь о том, что выражение лица является фальшивым [8], Мы проверили мои предположения в ряде экспериментов, сравнивая произвольные и естественные выражения лиц.
Вокруг этси»»опроса завязался горячий научный спор, и недавно было достигнуто частичное соглашение, правда, касающееся только положительных эмоций. Сейчас большинство исследователей согласны с нашими выводами о том, что в случае фальшивых эмоций мышцы, вызывающие улыбку, на одной стороне лица сокращаются сильнее. Когда мы просили людей намеренно улыбаться или изображать веселье, наблюдалась асимметрия; и точно такая же асимметричная улыбка имела место во время просмотра нашего экспериментального фильма. Обычно выражение эмоции проявляется несколько сильнее на левой стороне лица, если

человек — правша. В естественных улыбках мы наблюдали асимметрию гораздо реже и не заметили никаких признаков более сильного их выражения на левой стороне лица [9].

Мы также обнаружили асимметрию и в движениях, связанных с негативными эмоциями, когда их проявления были намеренными, а не спонтанными. Иногда выражение было сильнее на левой стороне лица, иногда — на правой, а в ряде случаев асимметрия отсутствовала. Помимо улыбки, опускание бровей, часто выражающее гнев, при намеренном изображении этой эмоции сильнее появляется такЖе на ле-

[18] См.: Ekman P., Asymmetry in Facial Expressions. ,

[19] Ekman P., Hager J. C, Friesen W. V. The Symmetry of Emotional and Deliberate Facial Actions // Psychopathology, 18/2 (1981), pp. 101 06.

fj . .tl.irlM-.tf-.

вой стороне лица. Сморщенный от отвращения нос, поджатие и растягивание губ в стороны, свидетельствующее о страхе, обычно, в случае намеренного изображения, более заметны на правой стороне лица. Эти данные только недавно опубликованы, так что неизвестно, убедят ли они сторонников Закайма, предложившего иную гипотезу объяснения асимметрии выражений лица [к].

Поначалу я думал, что все это вряд ли может помочь людям разоблачать ложь. Асимметрия проявляется настолько неприметно, что практически невозможно определить ее без помощи точных измерений. Но я ошибался. Когда мы просили людей определить, является выражение лица симметричным или нет, процент гимм вильных ответов был значительно выше случайного, даже без замедленного показа и повторных просмотров[2].

Однако нашим испытуемым было легко в том смысле, что мы предупреждали их, на что именно следует обратить внимание.чМы не уверены, что люди будут т«К же наблюдательны, когда им придется одновременно следить за телодвижения» } , голосом, да еще и отвечать человеку, с которым они разговаривают. Но выяснить это с помощью экспериментов очень сложно. (s -

Если у человека во время разговора замечается множество асимметричных; вы ражений лица, то, скорее всего, его эмоции неискренни, хотя это совсем не означает, что асимметрия всегда является доказательством неискренности. Некоторый выражения, хотя таковых и очень мало, являются асимметричными сами по о«б . Точно так же отсутствие асимметрии еще не доказывает подлинности эмоций; mw можно, вы ее просто не заметили, а кроме того не каждое намеренное, неискреннее выражение является асимметричным, это верно только для большинства из НИХ. Верификатор никогда не должен полагаться только на один признак обмана, их обязательно должно быть несколько. Выражения лица должны сопровожаррИг ся соответствующими интонациями, словами или жестами. Даже если рассм0№ вать только лицо, не стоит судить по отдельным проявлениям, если они не по»#pi ются или, еще лучше, не подтверждаются другими выражениями. Мы уже говорили о трех источниках скрываемых эмоций: мимические движения, глаза и проявления деятельности ВНС. Асимметрия является одним из трех признаков другого рода И имеет отношение не к тем чувствам, которые пытаются скрыть, а к тем,- «киЦИ пытаются изобразить, не испытывая их. Вторым из этих трех признаков Я ИИ ГИ1 длительность (тайминг).

Длительность есть общая протяженность мимического выражения вовремени, от момента его появления (время появления) до полного исчезновения (время Йе» чезновения). Все три показателя могут свидетельствовать о лжи. Выражения, ля щиеся более десяти секунд, несомненно, а около пяти секунд — с большой ДИрМр[1] вероятности, являются фальшивыми. Большинство искренних выражений сМ«1И1»

[20] Hager J. C, Ekman P. Different Asymmetries of Facial Muscular Actions / / Psychopatho-logy, in press.

[21] Я весьма благодарен Рональду ван Гелдеру за его помощь в этой работе, результаты которой еще не опубликованы.

j

Глава 4

ются значительно быстрее. За исключением наивысшего накала страстей, такш как экстаз, буйная ярость или глубокая депрессия, подлинные чувства большей чг стью кратковременны, и их проявление длится не более нескольких секунд. Пр чем даже в экстремальных состояниях внешние проявления чувств редко удерж ваются дольше и осуществляются скорее как ряд последовательных кратковремек ных выражений. Долго удерживаемое выражение лица является, скорее всего,! эмблемой или насмешкой.

В отношении времени появления и времени исчезновения эмоции (исключение составляет эмоция удивления) у нас нет готовых рецептов интерпретации. Что ж касается удивления, то, если оно неподдельно, его начало, длительность и исчезнс вение занимают не более секунды. Если же оно длится дольше, то является на?) смешливым (человек изображает его), эмблемой удивления (человек изображает кого-то, кто был удивлен) или просто подделкой (человек только делает вид, чт удивлен). Удивление всегда мимолетно и длится лишь до тех пор, пока человек осознал того, что случилось. Хотя большинство людей и знают, как имитировать удивление, мало у кого это получается правдоподобно. Приводимая ниже выдержка из выпуска новостей показывает, насколько ценным может оказаться подлинное удивление: «Уэйн Милтон, несправедливо обвиненный в вооруженном ограблении был освобожден из-под стражи после того, как прокурор заметил его реакцию на обвинительный приговор. При дальнейшем расследовании удалось найти новые! факты, доказавшие невиновностьМилтона. Том Смит (прокурор) сказал: я был уве» рен, что здесь что-то не так, увидев, как удивился Уэйн, когда присяжные обвинили его в присвоении 200 долларов газовой компании»[22].

Что же касается всех остальных эмоциональных выражений, то для них обычно достаточно и доли секунды, и лишь иногда некоторые из них могут длиться до не» скольких секунд. Их появление и исчезновение могут быть как резкими, так и по- степенными — это зависит от окружающих условий. Допустим, подчиненный изоб ражает смех, уже в четвертый раз слушая скучный анекдот своего назойливого шефа, лишенного не только памяти, но и чувства юмора. Как быстро будет появ»(ляться улыбка на лице несчастного работника, зависит от того, насколько быстро шеф подойдет к развязке — она будет нарастать постепенно или возникнет внезап-t I но. Сколько времени будет исчезать эта улыбка, зависит от характера шутки, off того, прилично ли ее смаковать и обсуждать. Каждый может выжать из себя улыб»[1] ку, изображая веселье, однако правдоподобно увязать ее появление и исчезнове- ние с тонкостями контекста лжец, скорее всего, не сможет.

Несвоевременность выражения лица по отношению к речи, интонациям и телодвижениям является третьим признаком неискренности эмоций. Допустим, человек изображает гнев и говорит: «Я сыт по горло твоим поведением». Если гневное выражение появляется позже слов, то, скорее всего, гнев является поддельным, поскольку подлинное выражение появилось бы либо в самом начале фразы, либо даже чуть раньше ее. Еще меньший разрыв допустим между мимикой и телодвижениями.

[n] San Francisco Chronicle, June 14,1982

f.J ,.

» не

Мимические признаки обмана

Допустим, при слове «сыт» человек стучит кулаком по столу. Если гневное выражение появляется у него на лице после удара, то он, скорее всего, лжет. Выражения лица, не синхронизированные с телодвижениями, как правило, являются признака» ми обмана.

Наш разговор о мимических признаках обмана был бы незаконченным, если бы мы не рассмотрели одно из важнейших выражений лица — улыбку. Улыбка отлича ется от всех других выражений — она выражает радость с помощью только, одной мышцы, тогда как на выражение других эмоций требуется от трех до пяти. Благод% ря своей простоте улыбка опознается легче других эмоций. Мы обнаружили цщ улыбку можно различить на расстоянии 300 футов — большем, чем для других выражений лица, и за более короткое время[23]. На

улыбку трудно не ответить ут Щк, люди улыбаются в ответ, даже если смотрят на фотографию. Как правило, людям приятно смотреть на улыбающегося человека, что хорошо известно тем, мается рекламой. -

Тем не менее большинство людей недооценивают улыбку; она совсем не проста, хотя люди и не осознают этого. Существуют десятки видов улыбок, различающихся как внешне, так и по своему содержанию. Улыбкой сопровождаются многие положительные эмоции: радость, физическое и эстетическое удовольствие, удовлетворение, веселье и Т. д. Но люди могут улыбаться и когда им нелегка. И & той фальшивой улыбкой, которой человек обычно пытается убедить другимврц му хорошо, чаще всего прикрывая при этом негативные эмоции. Недавно мы обнаружили, что поддельная улыбка вполне может ввести в заблуждение. Мы просили испытуемых посмотреть на фотографии улыбок, снятых в нашем эксперименте со студентками, и определить — является ли улыбка искренней (появившейся ЮЩ& мя просмотра приятного фильма) или неестественной (появившейся при прйсищрри, фильма с обилием крови). Результаты оказались не выше случайных. И проблема здесь, по-моему, не в неумении опознать ложную улыбку, а в простом непонрмйИШ[4] того факта, что улыбки бывают разными. Ложную улыбку трудно отличит»».вфШг.} кренней без предварительного рассмотрения основных видов улыбок. Ниже вмДОйМ дете описание восемнадцати различных видов только искренних улыбо%» «

Общим для всех разновидностей улыбок элементом является изменение вира» жения лица, вызываемое главными скуловыми (zygomaticus musculus) мышцами. Эти мышцы идут от скул через всю нижнюю часть лица и заканчиваются в укйая рта. При сокращении скуловые мышцы поднимают уголки губ по направлению К скулам. Сильное их сокращение растягивает губы, приподнимает щеки, образуя мешочки под глазами и так называемые паучьи лапки в уголках глаз. (У некоторых при этом также немного опускается кончик носа, а у отдельных людей — еадб И натягивается кожа около ушей.) Сочетание действия скуловых мышц с действием других и образует различные виды улыбок. Но некоторые их разновидности вызываются действием только других мышц, без участия скуловых.

[23] См Ekman P., Hager J. C. Long Distance Transmission of Facial Affect Signals / / Ethology and Sociobiology 1 (1979), pp 77-82.

Естественную, непринужденную и радостную улыбку дают только скуловые мышцы. В выражении искренней улыбки другие мышцы нижней части лица не участвуют, в верхней же части единственным заметным изменением может быть напряжение мышц вокруг глаз. Эти мышцы, производящие большинство изменений верхней части лица: поднятие щек (мешочки под глазами, паучьи лапки), могут сокращаться и под воздействием скуловых мышц. На рис. 5а показана искренняя улыбка. Такая улыбка длится тем дольше и проявляется тем заметнее, чем сильнее переживаемые положительные эмоции[24]. Я считаю, что все положительные эмоциональные переживания (счастье близкого человека, радость облегчения, веселье, удовлетворенность, удовольствие, доставляемое тактильными, слуховыми и зрительными впечатлениями) проявляются в искренней улыбке и различаются лишь своей интенсивностью и длительностью.

Испуганная улыбка (рис. 56) не имеет с положительными эмоциями ничего общего, хотя ее иногда и путают с улыбкой радости. Ее вызывают мыщцы смеха (risorius musculus), растягивающие уголки губ по направлению к ушам, так что рот принимает форму прямоугольника. Хотя само слово risorius в переводе с латыни и означает «смеющийся», на самом деле такая улыбка, как правило, появляется от страха, а не от смеха. Причиной путаницы является, скорее всего, то, что, когда мышцы смеха горизонтально растягивают губы, их уголки слегка уходят вверх, на поминая очень широкую искреннюю улыбку. Однако в случае страха такое изменение формы рта (как с поднятием уголков губ, так и без) сопровождается также движением бровей и глаз, показанным на рис. Зб.

В словосочетании «улыбка презрения слово «улыбка» также является не совсем уместным, ибо это выражение лица тоже никак не связано с положительными эмоциями, хотя его часто и

склонны истолковывать именно так. Выражение презрения (вариант которого дается на рис. 5в) включает сокращение мышц в уголках губ, вызывающее выпячивание уголков губ, часто с «ямочками», и небольшой их изгиб вверх[25].

В этом случае причиной путаницы является такое же поднятие уголков рта, как и при искренней улыбке. Другой общий элемент — это ямочки, также появляющиеся иногда и при искренней улыбке. Основное же отличие презрительной улыбки от искренней состоит в напряжении уголков рта, свойственном только презрительной улыбке.

При сдержанной улыбке человек на самом деле переживает сильные положительные эмоции, но пытается не проявлять своей радости в полную силу. Целью является приглушение (но не подавление) положительных эмоций, удержание своих эмоциональных проявлений, а возможно, и переживаний, в определенных рамках. Губы при этом могут быть сжаты, нижняя выпячена, углы рта напряжены или

[24] Ekman P., Friesen W. V., Ancoli S. Facial Signs of Emotional Experience //Journal of Personality and Social Psychology, 39, 1980, p. Й 25 134.

[25] Презрение может проявляться и в одностороннем варианте, когда напряжен и слегка приподнят только один уголок рта.

Мимические признаки обмана

Рис. 5а

Искренняя улыбка

Рис. 5в

Презрительная улыбка

Рис. 5д Жалкая улыбка

Рис. 56
Испуганная улыбка

Рис. 6г
Сдержанная улыбка

опущены — любое сочетание этих признаков может сопровождать также и про стую улыбку. На рис. 5г показана сдержанная улыбка, в которой все три сдерживав ющих фактора сочетаются с простой естественной улыбкой.

Жалкая улыбка выдает негативные переживания человека. Она не являете попыткой скрыть эмоцию и отображает действительное состояние человека. кая улыбка говорит также о том, что человек, по крайней мере в данный момеш склонен смириться со своей жалкой участью. Мы наблюдали такие улыбки на ли цах людей, которые сидели в нашей лаборатории и смотрели фильмы с обилием кр ви, но при этом не подозревали о том, что их снимают. Обычно эта реакция наступа ла достаточно скоро, едва лишь они понимали, какой именно фильм их посадили смотреть. Мы видели эти улыбки и у пациентов, находящихся в состоянии депрес сии, что являлось прекрасным комментарием к их незавидной доле. Такие улыбки часто асимметричны и накладываются на откровенно негативные выражения лш,[1] не прикрывая, а подчеркивая их, или же следуют сразу после таких негативных вь ражений. Жалкая улыбка, свидетельствующая о попытках контролировать прояв ления страха, гнева, огорчения, нередко может напоминать сдержанную улыбку Губы сжаты, нижняя выпячена, уголки рта напряжены или опущены — все это мс жет служить и средством для сдерживания нахлынувших чувств. Основное чие жалкой (см. рис. 5д) улыбки от сдержанной — это отсутствие всех признаков

напряжения мышц вокруг глаз. Действие этих мышц или появление паучьих лапой при сдержанной улыбке является признаком положительных эмоций, а их отсут»! ствие — признаком эмоций отрицательных. Жалкая улыбка может также сочетать ся с движениями бровей и лба, что свидетельствует о признании человеком своих негативных эмоций.

Бывает так, что в одном выражении лица проявляется сразу две или более эмоций, испытываемых одновременно, причем возможны совершенно различные сочетания. Но сейчас мы рассмотрим только сочетания, связанные с положительными! эмоциями. Например, если человек испытывает удовольствие от собственного гнева, на его гневно-довольном лице сужение губ, а иногда и поднятие верхней губы будут сочетаться с искренней улыбкой, выражение же верхней части лица будет соответствовать рис. Зв. (Это выражение называют также жестокой или садист ской улыбкой.) На презрительно-довольном лице искренняя улыбка сочетается! с напряжением одного или обоих уголков рта. Печаль и страх могут тоже доставлять удовольствие, например у авторов в процессе создания ужасных или «вышибающих слезу» фильмов и книг.

При грустно-довольной улыбке уголки рта могут быть немного опущены, или же искренняя улыбка может сочетаться с выражением верхней части лица, показанным на рис. За. Для испуганнодоеольного выражения характерно сочетание верхней части лица, соответствующее рис. 36, с искренней улыбкой и горизонтальной растянутостью губ. Иногда приятные переживания носят характер безмятежной удовлетворенности, но порой радость несет с собой и возбуждение, вызывая восторженные чувства. При возбужденно-довольном выражении лица в дополнение к искренней улыбке приподнимаются верхние веки. Киноактер Харпо Маркс

ПО

.«Д..,

Мимические признаки обмана

часто демонстрирует такую восторженную улыбку, исполненную радости, а когда дурачится, изображает и гневно-довольную улыбку. При удивленно-довольном выражении лица искренняя улыбка дополняется вздернутыми бровями, приподнятой верхней губой и опущенной нижней челюстью.

Два других вида сочетают искреннюю улыбку с характерным выражением глаз. флиртующая улыбка искренна, хотя при этом соблазнитель и отводит глаза в сторону от объекта своего интереса, чтобы затем вновь бросить на него лукавый, взгляд, который опять же мгновенно отводится, едва лишь будет замечен. Необычность впечатления от знаменитой Моны Лизы отчасти и заключается в том, что Леонардо ловит свою натуру именно в момент этого игривого движения; повернув голову в одну сторону, она смотрит в другую — на предмет своего интереса. В жизни это выражение лица Мимолетно — взгляд украдкой длится не более мгновения. При смущенной улыбке взгляд обычно направлен вниз или в сторону, что объясняется стремлением избежать встречи с глазами собеседника. Иногда при этом в Дополнение к искренней улыбке на мгновение приподнимается подбородная ямка (участок между нижней губой и подбородком). В другом варианте смущение выражается сочетанием сдержанной улыбки с опущенным или отведенным в сторону взглядом.

/

Улыбка Чаплина необычна тем, что в ней участвуют мышцы, которые для большинства людей не поддаются контролю. Отличительной чертой улыбки Чаплина было дугообразное поднятие губ, гораздо более сильное, чем при искренней улыбке (см. рис. 5е). Это сверхулыбка или улыбка над улыбкой.

Следующие четыре вида улыбок выглядят одинаково, но выполняют совершенно разные социальные функции. Каждая из них намеренна и чаще всего асимметрична.

Оценивающая улыбка смягчает резкий неприятный оттенок критического выражения лица и часто вынуждает улыбнуться в ответ. Такая улыбка, как правило, возникает внезапно, при этим уголки рта обычно напряжены, а нижняя губа ча-

Рис. бе
Улыбка Чаплина
111
Глава 4

сто на мгновение слегка вздергивается. Оценивающая улыбка часто подчеркивает ся легким кивком головы немного в сторону, в результате чего создается впечатле ние, будто человек смотрит немного свысока.

Угодливая улыбка подчеркивает, что человек готов без возражений проглотит» предназначенную ему горькую пилюлю. Никто, естественно, не принимает это вь ражение за улыбку радости; такая улыбка показывает, что человек Готов согласит ся с нежелательным для него оборотом дела. Она похожа на оценивающую улыбку но не имеет соответствующего движения головой. Вместо этого обычно на мгно ние поднимаются брови, что часто сопровождается вздохом или пожатием плеч.

Примирительная улыбка регулирует отношения между двумя или более со седниками. Эта вежливая, дружелюбная улыбка служит для учтивого выражений согласия, понимания. Такая улыбка, слабая и асимметричная, обычно не сопровои дается участием окружающих глаза мышц

Ответная улыбка является частным случаем примирительной улыбки — сл шатель дает говорящему понять, что прекрасно понял его и нет нужды повторяться или высказывать свою мысль другими словами. Это выражение лица эквивалентно междометиям «хм» или «да-да», обычно сопровождаемым кивком головы. Говоря щий знает, что эта улыбка свидетельствует не о чувствах слушающего, а являете лишь знаком, предлагающим ему продолжать.

Любая из этих четырех видов улыбок — оценивающая, угодливая, примир тельная или ответная — иногда может заменяться просто искренней улыбкой?! А для тех, кто получает удовольствие от вышеперечисленных действий, эти улыбк1 $ всегда являются естественными, а соответственно, и искренними. Рассмотрим теперь притворные улыбки. Они служат для того, чтобы убедит! ! кого-нибудь в положительных, на самом деле не испытываемых чувствах. ПрИ. этом человек может не чувствовать практически ничего или даже испытывать негативные эмоции, которые и будет пытаться прикрыть притворной улыбкой. В ot j личие от жалкой улыбки, которая прямо заявляет об отсутствии радости, притвори ная улыбка призвана ввести в заблуждение и создать впечатление, что улыбающи& ся испытывает приятные чувства. Только такая улыбка и является по-настоящему притворной.

Существует ряд признаков, отличающих притворную, претендующую казаться искренней, улыбку от действительно искренней.

Притворная улыбка более асимметрична, чем искренняя.

Искренняя улыбка не сопровождается движением мышц, расположенных вокруг глаз.

При слабо- или средневыраженной притворной улыбке щеки не приподняты, отсутствуют мешочки под глазами, паучьи лапки и легкое опускание бровей, характерные для искренней улыбки. Сравните примеры на рис. 6 и 5а. При Широкой улыбке движение мышц лица (в особенности главных зигоматических мышц) приподнимает щеки, собирает кожу под глазами и образует морщинки вокруг глаз. Но брови при этом не опускаются. Если вы, глядя в зеркало, будете делать свою улыбку все шире

112

Мимические признаки обмана

Рис. 6

Притворная улыбка

Рис. 5а

Искренняя улыбка

и шире, вы заметите, как по мере ее увеличения поднимаются щеки и образуются морщинки вокруг глаз, однако брови не опустятся, пока вы не задействуете мышцы, расположенные вокруг глаз. И хотя это отсутствие движения бровей заметно слабо, оно является решающим признаком, отличающим широкую фальшивую улыбку от настоящей.

Притворная улыбка исчезает, как правило, несвоевременно. Она может исчезнуть резко или же рассыпаться на серию фрагментов и, прежде чем исчезнуть, окончательно, вновь на мгновение застыть на лице.

Прикрывающая улыбка распространяется только на нижнюю часть лица и нижние веки. Несмотря на такую улыбку, в верхней части лица могут появиться верные признаки таких эмоций, как страх или печаль. Но и на нижней части лица притворная улыбка может перекрывать проявления сдерживаемых эмоций не полностью, вместо этого порой происходит смешение элементов обеих эмоций, и на лице остаются некоторые следы смешанных чувств.

Для проверки этих гипотез мы первым делом решили исследовать улыбки студен -ток медицинского колледжа, участвовавших в нашем эксперименте. Если мои предпо ложения относительно улыбок верны, то улыбки студенток, заснятые во время просмотра приятного фильма, должны быть искренними. И напротив, заснятые во время просмотра крайне неприятного фильма, — неискренними. Мы обращали внимание только на два признака притворных улыбок — отсутствие сокращения мышц вокруг глаз и наличие признаков отвращения (наморщенный нос) или презрения (напряжение уголков рта). Результаты с лихвой оправдали все наши ожидания: в первом случае было больше искренних улыбок, чем притворных, и отсутствовали признаки отвращения или неприязни, во втором же — все улыбки были, как правило, притворными. Я был поражен не только тем, насколько верными оказались эти признаки обмана, но

113

J.ih

Глава 4

еще и тем, что, оценивая поведение других, люди обычно не придают им значения Когда мы показывали видеозаписи этих выражений и просили людей определить, где студентки лгут, а где нет, результаты, как правило, ничем не отличались от простог угадывания. В чем же дело? Или мы обращаем внимание на нечто, слишком неулови мое для обычного взора? Или люди просто не знают, на что нужно обращать внима-; ние? В нашем следующем опыте мы решили выяснить это и, обучив людей смотреть задействованы окологлазные мышцы или нет, посмотреть, насколько более точнс смогут они определять ложь.

Лицо дает многочисленные признаки обмана, такие как микровыражения, сма-f занные выражения, верные признаки эмоций, моргание, расширение зрачков, еле зы, румянец и бледность, асимметрия, излишняя длительность и несвоевремеЫ ность, а также фальшивые улыбки. Некоторые из этих Признаков выдают скрывае мые чувства, другие — свидетельствуют о самом факте утаивания чего-либо, треть же — просто говорят о том, что выражение лица является фальшивым.

Мимические признаки обмана, как и признаки обмана, проявляемые в словах голосе и телодвижениях, различаются по характеру сообщаемой ими информации;) Некоторые признаки позволяют с точностью сказать, какие чувства человек ист тывает на самом деле, несмотря на все его попытки скрыть их. Другие признак» позволяют лишь определить, являются ли скрываемые эмоции положительны., или отрицательными, без указания на конкретные эмоции. Есть признаки еще лее размытые, позволяющие сказать лишь то, что лжец на самом деле испытывает какие-то другие эмоции, но положительные или отрицательные — неизвестной Впрочем, иногда достаточно и этого. Видя следы каких-либо скрываемых эмоций! уже можно предположить, что человек лжет, за исключением, по-видимому, случаев, когда обманщик вообще не испытывает никаких эмоций. В некоторых сл чаях ложь невозможно раскрыть без точного знания о том, что именно Человек ис пытывает на самом деле. Это зависит от характера лжи, выбранной линии поведе ния, ситуации и наличия каких-либо других объяснений того, почему человек пыта ется скрыть свои чувства.

Для раскрытия лжи важно помнить, что одни ее признаки дают нам точную, другие — лишь самую общую информацию. В приложении, табл. 1 и 2, приведень все признаки, обсуждавшиеся в этой и предыдущих главах, а в табл. 3 перечисляют ся признаки фальшивых эмоций.

Глава 5

ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ И МЕРЫ ПРЕДОСТОРОЖНОСТИ

Обычно лжецам прекрасно удается обмануть большую часть людей.у едва достигнув восьми или девяти лет (а некоторые родители полагают, $го и шести!), могут вполне успешно обманывать старших. А ошибки в выявлений ЯЩН предполагают не только то, что человек верит обманщику, но, что гораздо хуже, и то, что он не верит говорящему правду. И такие ошибки могут нанести искреннему ребенку тяжелую травму, несмотря на все последующие попытки исправить положение. Неверие правде приносит также немало бед и взрослЬму человеку. Можно потерять друга, работу, а то и жизнь. Бывает, что человек, проведший в тюрьме многие годы, вдруг оказывается невиновным — но, слава Богу, подобные случаи все-таки происходят достаточно редко. Словом, поскольку не существует возможности полностью избежать ошибок в обнаружении обмана, необходимо принимать все меры предосторожности, чтобы снизить насколько возможно количество этих ошибок.

И первая из таких мер заключается в том, чтобы толковать поведенчЩшф признаки как можно более точно. Информация, приведенная мной в двух пред ! дущих главах — о том, как лицо, тело, голос и речь могут выдать обман, - ~ ед& никоим образом не гарантирует от вынесения неверных суждений, а лишь помогает выявить и исправить их. Верификаторам больше не надо опираться лишь на своё чутье или интуицию; имея полновесные знания об основе своих суждений, oHp fSy

[1] Наше и другие исследования обнаружили, что существуют люди, которые более или менее уверенно судят о том, лжет их собеседник или нет. Но есть и такие (и их большинство), которые полагают, что решают вопрос о лжи правильно, хотя на самом деле это далеко не так Лишь очень немногие выявляют обман действительно безошибочно. Я пока еще не знаю,

одарены эти люди от природы или приобрели свои навыки благодаря конкретным обстоятельствам; мои исследования еще не касались тех, кто прекрасно разоблачает ложь. И все же у меня есть некоторые основания предполагать, что эта способность обретается отнюдь не профессиональными упражнениями в области психического здоровья.

115

Ui,.L«Vi,d i , i „ ..iniMto., j»! .илл-ЛА ли, ..

"""""

Глава 5

дут пробовать, исправлять, отказываться и задумываться над конкретными призн! ками более уверенно и спокойно. Ведь в случае существования каких-то неясно тей значительно возрастает возможность ложного обвинения.

Вторая мера состоит в стремлении как можно яснее понимать природу ошй бок, случающихся в процессе обнаружения лжи. Существуют два рода таких оі бок, прямо противоположных друг другу и по причинам, и по последствиям. Сов шая ошибку неверия правде, верификатор ошибочно принимает говорящего nf ду за лжеца, а при ошибке веры лжи он ошибочно полагает, что лжец говор правду[2].

И верификатор уязвим для обеих этих ошибок, увы, вне зависимости от тоJI работает он с детектором лжи или с поведенческими признаками обмана. Вепс ним еще раз отрывок, уже цитированный мной в главе 1, из романа Апдайка «Дан поженимся», когда Джерри подслушивает телефонный разговор своей жены Рухj с ее любовником. Заметив, что ее голос звучит более женственно, чем в разговор с ним, Джерри спрашивает, кто это. Руфь тут же сочиняет ответ о том, что звою женщина из воскресной школы, интересовавшаяся, будут ли они возить туда дет Если бы Джерри поверил этой истории, то явно совершил бы ошибку веры лжи.! предположим обратное: Руфь — верная жена и действительно разговаривала с же щиной из воскресной школы, а Джерри — ее ревнивый и недоверчивый муж. И ее бы Джерри решил, что его жена лжет, в то время как она говорила правду, он сове шил бы ошибку неверия правде.

В ходе Второй мировой войны Гитлер совершил ошибку веры лжи, а Стали! наоборот, — ошибку неверия правде.-По различным причинам (имитация концеь; рации войск, слухи, ложная информация о военных планах, переданная немег.. разведчикам и т. д.) союзники убедили рейх в том, что их вторжение в Европу, і крытие так называемого второго фронта произойдет не на побережье Нормандии, в Кале. Целых шесть недель после начала операции немцы упорствовали в евс ошибке и держали в Кале большое количество войск, вместо того чтобы помочь ей терпящей поражение армии в Нормандии, ибо упорно продолжали верить, 41 тамошний десант есть всего лишь диверсионная прелюдия к нападению в Кале! 1 была явная ошибка веры лжи; немцы поверили в то, что узнали истинный план с юзников, в то время как он был только хорошо сфабрикованным обманом. Ло была принята за правду.

[2] В рассмотрении ошибок, случающихся во время различных исследований, часто применя ют термины позитивная ошибка и негативная ошибка, что я, соответственно, называвд неверием правде и верой в ложь. Я специально не использую упомянутые термины, поскольг! ку они могут внести определенную путаницу при рассмотрении лжи — например, эпитет ! «позитивная» кажется неподходящим в отношении человека, признанного лжецом. Кроме того,,}, мне кажется, что трудно постоянно помнить, к чему относится позитивная ошибка, а к чему — негативная. Есть и еще одна терминология, которая предлагает называть ошибку неверия правде ложной тревогой, а ошибку вере лжи — пропуском. Безусловно, все это привлекает своей краткостью, но не является таким же точным, как термины, предлагаемые мной.

116

Основные ошибки и меры предосторожности

Противоположной же ошибкой явился отказ Сталина поверить в многочисленные предупреждения о том, что Германия собирается напасть на Советский Союз; причем даже несмотря на то что сведения эти исходили непосредственно от его агентов в Германии. Это было ошибкой неверия правде — Сталин не верил, что Гитлер его обманет. Различие этих двух ошибок крайне важно, ибо заставляет верификатора сосредоточиться на двух этих столь

похожих внешне опасностях. Избежать полностью обеих ошибок невозможно; выбор состоит только в том, чтобы предпочесть наименее опасную из них в данный момент. Верификатор должен оценить для себя, когда предпочтительней оказаться обманутым, а когда - выдвинуть ложное обвинение. Что можно потерять и что получить, заподозрив невиновного или поверив лжецу, — все это зависит и от самой лжи, и от лжеца, и от верификатора. Обычно более тяжелыми бывают последствия только одной из этих ошибок, но иногда они обе одинаково ужасны.

Не существует никакого общего правила насчет того, какого рода ошибок избежать проще. Иногда шансы и в том и в другом случаях приблизительно равны, Иногда предпочтительней та или другая из них. И оПять-таки это зависит от характера лжи, лжеца и верификатора. Те вопросы, которые верификатор должен рассмотреть, дабы решить, чем рискнуть, описаны в конце следующей главы после обсуждения детектора лжи и сравнения результатов его применения с результатами использования поведенческих признаков. Теперь же я опишу, насколько каждый из поведенческих признаков уязвим для двух этих ошибок и какие меры предосторожности следует принимать, дабы избежать их совершения.

Во-первых, следует обратить особое внимание на индивидуальные разлцчиА (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 Станиславской, И те, кто сам искренно верит в свою ложь. И верификатор всегда должен помнить, что отсутствие признаков обмана еще не есть доказательство правдивости.

Но и наличие таких признаков тоже может вводить в заблуждение, вынуждая і совершению другой ошибки, ошибки неверия правде (правдивого человека обвиня ют во лжи). Признаками обмана может ловко пользоваться мошенник, создавал у" своей жертвы ошибочное убеждение в том, что попался на своей лжи. Этот прием постоянно используют игроки в покер (на их жаргоне он называется «лоШШрМШ налом»). «Например, игрок может долго и осторожно кашлять, когда блеф . ЕГО противник, считая себя проницательным, сразу же увяжет это покашливание с ситуацией блефа. И 6 решающий момент игры, когда ставки будут взвинчены до предела, обманщик снова может начать покашливать — на этограз уже не блефуя — и таким образом неожиданно вырвать победу у противника»[3].

[3] Hayano D. M. Communicative Competence among Poker Players / / Journal of Communication, 30, 1980, p. 117.

В этом примере игрок в покер использует ошибку неверия правде, извлекая вь году из того, что его считают обманщиком. Однако гораздо чаще человек, неверн идентифицированный как лжец, страдает, а не радуется. И некоторых людей счита ют лжецами вовсе не за лукавство, а за их причудливую манеру поведения и своеоС разие речи. То, что для прочих может быть явным признаком обмана, для них такс вым не является. И с этим ничего не поделаешь; надо помнить, что некоторые люди

- говорят путано и многословно;
- говорят с длинными или короткими паузами;
- совершают много речевых ошибок;
- используют в речи мало иллюстраций;
- часто выказывают признаки страха, страдания и гнева вне зависимости того, испытывают они эти чувства на самом деле или нет;
- имеют склонность к асимметричным выражениям лица.

Поведение людей бесконечно разнообразно, и эти различия порождают н только ошибки неверия правде, но и ошибки веры лжи. Назвать говорящего прав но постоянно путающегося и многословного человека лжецом — значит совершит ошибку неверия правде; назвать лгущего ловкого болтуна правдивым — значь впасть в ошибку веры лжи. Даже если речь последнего

при обмане может оказатьс несколько запутанной, он все равно способен избежать обнаружения, ибо речь ег будет все-таки значительно более гладкой, чем у большинства людей. Чтобы уменьшить вероятность ошибок, связанных с капканом Брокау, нужн стремиться выносить суждения, основываясь только на изменениях в поведи нии подозреваемого. Верификатор обязательно должен сравнить обычное повел ние подозреваемого и его поведение после того, как подозрение в его адрес высказ но открыто. Люди часто обманываются при первом знакомстве именно потому, Ч1 не имеют возможности сравнить и таким образом заметить изменения в поведен» другого. Абсолютные суждения (например: он совершает так много манипуляций значит, скрывает нечто неприятное) и вообще, как правило, оказываются неверно ми. Суждения же относительные (типа: он совершает больше манипуляций, ч« обычно, значит, ему почему-то неудобно) представляют из себя единственную і можность уменьшить количество ошибок неверия правде, происходящих из-за : дивидуальных различий в человеческом поведении. Этой практике следуют и опы1 ные игроки в покер, помня о своеобразных «сигналах» (признаках обмана) свои постоянных партнеров .

Если же верификатору нужно вынести суждение по первой встрече, то она дол-t жна длиться достаточно долго для того, чтобы он имел возможность понаблюдать и за обычным поведением подозреваемого. Для этого можно, например, попробовать,,!! сначала сосредоточиться на спокойных темах. Правда, бывает, что такая беседа невозможна, и для подозреваемого, который возмущается или боится, все окруЖе-

[4] Ibid., p. 115.

ние уже является стрессом. В этом случае всякий верификатор должен отчетливо сознавать, что может попасть в капкан Брокау.

Первые встречи особенно уязвимы для создания неверных суждений еще и потому, что существуют различия в том, как люди на них реагируют. Некоторые стараются вести себя соответственно обстановке, помня хорошо выученные правила приличия, и потому демонстрируют совершенно нетипичное поведение. У других первая встреча вызывает тревогу, и их поведение тоже нетипично, хотя и по другим причинам. Словом, если это возможно, верификатор должен основывать свои суж дения на ряде встреч, чтобы как можно более тщательно проверить все аргументы, необходимые для окончательного вывода. Порой даже кажется, что обнаружить,, ложь проще, когда люди не просто знакомы, но близки; увы, это не всегда так. Любовники, члены семьи, друзья или близкие приятели могут обладать предубеждениями или просто закрывать на что-то глаза, а это, безусловно, мешает точному толкованию поведенческих признаков обмана.

Капкан Брокау не так опасен при толковании четырех следующих источников утечки информации: речевых и эмблематических оговорок, эмоциональных тирады микровыражений. Для их оценки в сравнении нет необходимости, ибо они имеют смысл сами по себе. Вспомните пример из Фрейда, когда доктор Р. описывал Якобы чей-то развод: «Я знаю одну няньку, которая привлекалась в качестве соответчики по делу о разводе. Жена подала на мужа в суд и назвала ее соответчицей, и он получил развод». Конечно же, надо было знать законы о разводе того времени, чтобы по оговорке доктора Р. понять, что мужем в, этой истории был он сам (единственный основанием для развода был адюльтер, подавать на развод могла только обманутая сторона, и только обманутая сторона получала в случае развода постоянное И вполне приличное содержание). Но даже и без знания этого оговорка «он» вместо «она» понятна и значительна сама по себе: доктор хотел, чтобы развод получил муж» а не жена. Оговорки — это не паузы, которые можно привлекать в качестве признаков только тогда, когда изменяется их количество; оговорки принимаются во внимание всегда, вне зависимости от частоты повторяемости.

То же относится к микровыражениям, эмблематическим оговоркам и тирадам -через них происходит утечка информации. Вспомните пример из моего экепери мента со студентами, когда девушка показала наседавшему на нее профессору палец (эмблематическая оговорка). Это не иллюстрации, которые можно оценить только сравнивая частоту их употребления в

экстремальной и обычной ситуациях. Значение выставленного пальца в Америке и так всем известно. И поскс это эмблематическая оговорка (то есть только часть того эмблематического-Щ жения, которое демонстрируется обычно), то показанный палец можно было с ло толковать как обнаружение тех чувств, которые студентка хотела скрыть. Тщ же обстоит дело и с микровыражениями Мэри, пациентки психиатрической клиники, скрывавшей свои планы о самоубийстве; их можно было толковать без всяких предварительных наблюдений за ее поведением. Тот факт, что грусть выражалась частично, а не в полном объеме, показывал, что Мэри пыталась скрыть ее. Но хотя информация, получаемая благодаря оговоркам, тирадам и микровыражениям,

и имеет смысл сама по себе, для полноты картины нужен, конечно же, и речев контекст.

Эти четыре источника утечки информации не похожи на другие признаки об на в одном отношении: здесь, чтобы избежать ошибок неверия правде, у верифий тора нет необходимости в сравнении. Верификатору незачем и при первой ветре беспокоиться о неверном истолковании оговорок, микровыражений или тир только потому, что его собеседник может оказаться человеком, который вооби демонстрирует их часто. Даже наоборот — верификатору, можно сказать, повез если подозреваемый оказался тем человеком, который склонен к оговоркам, тир дам или микровыражениям. Однако, если в этом случае и нет необходимости предварительном знакомстве для избежания ошибок неверия правде, меры предо торожности для снижения вероятности ошибок веры лжи остаются прежними. Те более что и отсутствие этих или любых иных признаков обмана не может быть нозначно истолковано как свидетельство того, что человек говорит правду. Ве далеко не каждый лжец допускает оговорки, микровыражения или тирады.

Итак, мы рассмотрели пока только один источник ошибок в обнаружении лжи -результат невнимательного отношения к индивидуальным различиям в поведеэд подозреваемого, то есть капкан Брокау. Другим не менее серьезным источнике беспокойства, ведущим к совершению ошибок неверия правде, является ошиб Отелло. Она случается тогда, когда верификатор не верит правдивому, испытыб щему стресс человеку. Любая из эмоций, касающихся лжи (см. главу 2) и привод щих к утечке информации, может испытываться и по другим причинам в те моме ты, когда честного человека подозревают во лжи. Правдивые люди часто боятС что им не поверят, и страх, испытываемый ими из-за этого, очень легко спутать боязнью разоблачения лжеца. Иные люди так сильно чувствуют себя виноваты» совершенно по другим поводам, что это ощущение может всплыть в любой моме» особенно если их заподозрили в обмане или в совершении чего-либо незаконноГ И признаки такой вины легко спутать с угрызениями совести, порой возникающие у лжеца. Кроме того, правдивые люди могут испытывать по отношению к тем, кто і обвиняет, сильное презрение или возбуждение, или даже наслаждение в предел шении того, что все обвинения скоро окажутся ложными, — а эти эмоции лег принять за восторг надувательства. Также запросто могут испытывать как оби щики, так и честные люди, находящиеся под подозрением, и все остальные чувств несмотря на то что источники всех этих чувств будут совершенно различными; ли бой лжец и любой говорящий правду может испытывать удивление, гнев, разочар вание, страдание или отвращение как по отношению к предъявленному обвинения так и к самому верификатору.

Я назвал это ошибкой Отелло, ибо сцена из трагедии Шекспира являет собойШ пожалуй, самый блестящий и самый известный ее пример. Мавр только что обви нил жену в измене с Кассио и потребовал полного признания; в противном случай пригрозил смертью за чудовищное предательство. Дездемона просит привести Кае-сио, чтобы тот мог засвидетельствовать ее невиновность, на что муж сообщает ей, что тот уже убит им. Тогда она понимает всю безысходность своего положения: доказать невиновность невозможно, Отелло все равно убьет ее.

X.

Основные ошибки и меры предосторожности

Дездемона: Беда!
Он ложно оклеветан, я погибла. О т е л л о: Распутница, как смеешь ты при мне
Рыдать о нем? Дездемона: Сошли меня в изгнанье,
Но жить оставь! О т е л л о: Обманщица, умри![5]

Отелло считает, что страх и страдание Дездемоны являются реакцией на известие осмерти любовника, и это только подтверждает его уверенность. Отелло не понимает того, что, будучи невиновной, жена тоже может выказывать эти же самые эмоции: страдание и отчаяние, из-за одного лишь его неверия, из-за невозмож ности оправдаться и быть испуганной перед неминуемой смертью. Дездемона может плакать о своей жизни, о своем горе, о том, что Отелло больше не верит ей, а Не о потерянном любовнике.

Ошибка Отелло является отличным примером и того, как предвзятые мнения могут создавать у верификатора предубежденные суждения. Отелло убежден в неверности жены еще до того, как приходит в спальню, и потому игнорирует любые иные объяснения ее поведения, не считает, что они могут доказывать и совершенно обратное. Он ищет только подтверждения своих подозрений, даже и не пытаясь на самом деле проверить, действительно ли Дездемона виновна. Отелло конечно же являет собой крайний пример, однако предвзятые мнения очень часто приводя К неправильным выводам, вынуждая верификатора пренебрегать соображениями, возможностями или фактами, не соответствующими его уже сложившейся Точке зрения. Отелло мучается из-за лжи любимой жены, но это отнюдь не заставляет fere пойти в другом направлении и попытаться оправдать ее. Он толкует поведение Дев-демоны только в отношении подтверждения подозрений, как бы ни были они На самом деле болезненны.

Такие предвзятые мнения, искажающие суждения и ведущие к совершению ошибок неверия правде, могут происходить по многим причинам. Убежденность Отелло в неверности жены была работой Яго, его смертельного врага, стремшщего-ся ради собственной выгоды к падению мавра и потому создающего и питающего самые черные его мысли. Но ведь Яго мог бы и не преуспеть в своих намерениях, если бы Отелло не был столь ревнив. А ревнивым людям иногда не требуется даже Яго — их ревность загорается сама по себе и толкаетна любые действия, только бы подтвердить самые худшие опасения и уличить в обмане весь мир. Из недоверчивых людей получаются ужасные верификаторы, поголовно подверженные ошибкам неверия правде. Легковерные же люди, как правило, впадают в противоположную крайность и постоянно совершают ошибки веры лжи, порой даже не подозревая, что их обманывают.

[5] Шекспир В. Отелло, акт 5, сцена 2. (Перевод Б. Пастернака. — Прим. ред.)

Но когда ставки высоки, когда ложь подозреваемого может стоить очень дорог тогда к неверным выводам часто приходят даже и далеко не ревнивые люди. КогД верификатор рассержен или боится унижения, которое ждет его в случае, если оii равдаются самые худшие его подозрения, он может игнорировать все, что могло і разуверить его, и стремится как раз к тому, что только увеличит его страдания, скорее сосласится принять унижение сейчас, чем впоследствии, когда вдруг обна ружится, что он все-таки был не прав. Лучше пострадать сейчас, чем продлить пЫ1 ку неведения. Беспочвенно ревнующий муж гораздо сильнее боится поверить лж! чем не поверить правде. Но выбор здесь делается не рационально; верификатор са становится жертвой того, что я называю вспышкой ослепления. Эмоции выходи из-под контроля и требуют все новой и новой пищи; не слабея со временем, как; происходит в обычных случаях, а, наоборот, усиливаясь. В ход идет все, что пита эти ужасные чувства и увеличивает их разрушительную силу. Находящегося в т! ком эмоциональном аду человека трудно чем-либо переубедить — он сам уже желает ничего другого и всеми своими действиями лишь усиливает свои пережив ния, каковы бы они ни были, превращая страх в ужас, гнев в ярость, неприязнь j отвращение, а страдание — в горе. Эта вспышка поглощает все, что попадается і ее пути: предметы, мысли, любимых и самое себя, — и никто обычно толком не зн ет, из-за чего она возникла и когда закончится. Известно только то, что существу люди, подверженные таким вспышкам ослепления в большей степени, чем други И такие люди,

безусловно, являются чудовищными судьями, во всем видящи только то, что приносит лишь все большие и большие страдания.

Но в целом совершение ошибок неверия правде (то есть вера в несуществуи щий обман) происходит не из-за вспышек ослепления. ревности или какого-нибуп Яго. В большинстве случаев люди склонны подозревать обман потому, что обл является наиболее впечатляющим и удобным объяснением загадочного и ставящё го в тупик мира. Вот что пишет человек, 28 лет проработавший в ЦРУ: «Люди вс ще предпочитают все объяснять обманом, поскольку такое объяснение вполне [ционально. Когда другие объяснения недоступны (причем часто лишь из-за тог что мы просто чего-то не знаем или сами уже нагородили кучу ошибок), обман пр ставляется самым удобным и простым из них. Удобным потому, что офицеры ра ведки вообще очень уязвимы в вопросах правды и лжи и обнаружение обмана час! принимают за показатель тщательного логического анализа... Простым же потом) что на практике почти любой факт можно истолковать как свидетельство обмана Ведь все мы прекрасно знаем, что, если уж кто-то заподозрил обман, разуверить ег в этом практически невозможно»[6].

И эти наблюдения верны не только по отношению к работе полиции или разведу ки. Стоит только кому-либо посчитать, что его ребенок, отец, друг или партнер вы ,; шел из доверия, ошибки неверия правде становятся практически неизбежными} обман подозревается везде и всюду, ибо человек пытается объяснить необъясни-

[6] Heyer R. J. Cognitive Factors in Deception and Counterdeception / / Strategic Military Deception. Ed Daniel D. C. & HerbigK. L New York: Pergamon Press, 1982, p 59

мое. Потому что, раз возникнув, предвзятое мнение начинает методично отсекать всю информацию, которая могла бы опровергнуть его.

Верификатор должен стремиться ясно отдавать себе отчет в возможно ста собственного предвзятого отношения к подозреваемому. И не важно, каким именно образом эти предвзятые мнения появляются: благодаря характеру ОД ловека, вспышке ослепления, усталости, потребности избавиться от неуверенное ти, прошлому опыту, сведениям и соображениям других; если они осознаны л поняты, у верификатора еще есть шанс победить их и избавиться от односторонне го толкования фактов. В крайнем случае верификатор способен хотя бы понять что является жертвой своих же предубеждений, и не выносить поспешных суждений и подозреваемом.

Верификатор никогда не должен забывать о возможности того, что эмоция, является не признаком обмана, а лишь реакцией на подозрение в нем. Верификатор должен обосновать, какие эмоции скорей всего будет испытывать подозрева»[1] емый не только тогда, когда лжет, но, что более важно, когда говорит правду. При этом не следует забывать и того, что далеко не всякий лжец обязательно будет испытывать во время обмана какие-либо чувства, как и правдивый не всегда будет эмоционально возбужден из-за незаслуженного обвинения. В главе 2 мы рассмотрели, как установить, что именно испытывает подозреваемый: боязнь разоблаче-. ния, угрызения совести или восторг надувательства. Теперь давайте рассмотрим, как верификатор может определить эмоции, которые испытывает человек прав дивый.

Здесь сразу же следует сказать, что верификатор может оценить эти чувства только на основе знания личности самого подозреваемого. В начале этой главы я говорил о том, насколько важно для снижения числа ошибок, основанных на первом впечатлении, предварительное знакомство и знание того, как может меняться поведение человека в зависимости от обстоятельств. Теперь нам требуется север шенно другой род знания. Верификатору нужно знать эмоциональные характеристики подозреваемого для того, чтобы не считать признаками обмана проявления подлинных эмоций подозреваемого. Далеко не все, когда их вдруг заподозрят во лжи или противоправных действиях, склонны испытывать страх, вину, гнев и так далее. Это во многом зависит от личности подозреваемого. .

Человек, уверенный в собственной непогрешимости, будучи обвиненным ва лжи, может возмутиться, но не испытает при этом ни страха, ни вины. ПуглЩЁНЦЛ неуверенный в себе и привыкший к неудачам, может испугаться, ноне почувствует ни вины, ни возмущения. А о тех,

кто ощущает себя и так постоянно виноватым во всем, мы уже говорили немного выше; такие люди редко испытывают страх, гнев, удивление, страдание или возбуждение/Словом, верификатор не должен считать эмоции верным признаком обмана, даже если подозреваемый демонстрирует именно те эмоции, которые обычно выказывает лжец. Разные люди одни и те же вещи переживают по-разному.

Во многом зависит это и от того, в каких отношениях подозреваемый находится с верификатором. Отец из «Мальчика Уинслоу» знал, что Ронни считает его спра-

ведливы». Он никогда незаслуженно не обвинял его и не наказывал. И благод таким отношениям отцу не нужно было сомневаться относительно признаков а ха. У мальчика не было причин бояться, что ему не поверят; единственное, чего мог бояться, это разоблачения. У людей, которых часто незаслуженно обвинял которым постоянно не верят, когда они говорят правду, устанавливаются с друг очень двусмысленные отношения, в результате чего и признаки страха становя двусмысленными. Жена, которую постоянно обвиняют в изменах и подвергают это словесному или физическому оскорблению, будет бояться вне зависимое! того, говорит она правду или нет. Ее муж, помимо всего прочего, утратил возмо ность верного использования признаков страха. Верификатор также не должен сч тать эмоцию верным признаком обмана, если его отношения с подозреваема могут заставить последнего выказывать ее; даже говоря правду.

При первой встрече, несмотря на отсутствие прошлого опыта, человека можно заподозрить во лжи. Например, один приятель может подумать, что друг скрывает факт своей женитьбы, или ищущий работу может посчитать, что рабе датель обманывает его, уверяя, что для принятия решения.ему нужно побеседова еще с несколькими кандидатами; преступник может подозревать следователя том, что тот намерен вынудить сознаться его сообщника и тем самым поверну доказательства против него самого. Покупатель может заподозрить агента по движимости в том, что тот пытается завысить цену, когда говорит, что хозяин да не будет рассматривать предложение с такой низкой ценой. Без предварительнс общения с подозреваемым верификатор всегда будет лишен основы и потому поли сомнений, ибо ни информация о личности подозреваемого, ни информация о манере поведения не помогут верификатору точно квалифицировать Характер пр являемых в данный момент эмоций. Обеспечить надежную основу для оценки: эмоций может только знание того, что подозреваемый ожидает от верификатора

Однако подобные ожидания четко сформулированы далеко не у каждого под зреваемого; и далеко не каждый, у кого они есть, их проявит. Предположим, подозревают человека, имеющего доступ к секретной информации. Лодозревак поскольку его видели вместе с теми, кого считают советскими агентами. У него і когда не было никаких контактов с агентами ФБР — и потому нет и никаких ожи ний в их отношении. Если он верит, что ФБР никогда не совершает ошибок и всегл поступает честно, то нет оснований сомневаться в признаках страха и можно сме интерпретировать их как боязнь разоблачения. Но если он считает, что ФБР — s ведение весьма идиотское, созданное лишь для фабрикования гнусных улик, тогд признаках страха стоит все-таки очень и очень усомниться. Человек может лрост напросто очень бояться того, что ему не поверят. Верификатор не должен считая эмоцию верным признаком обмана, если ожидания могут вынудить подозреваЦ емого демонстрировать ее, даже говоря правду. I

До сих пор я говорил только об ошибках, возникающих благодаря чувствам людей, незаслуженно обвиненных во лжи. Но бывает и так, что их эмоциональные реакции, наоборот, проясняют ситуацию, помогая отличить их от лжецов. Путаница начинается тогда, когда и говорящий правду, и обманщик могут эмоционально оди-

наково реагировать на подозрение; ясность же — когда их реакции наверняка должны быть различными, и правдивый, оказавшись под подозрением, будет испытывать одни чувства, лжец — совершенно другие.

Например, «Мальчик Уинслоу». Его отец располагал обширной информацией (он знал характер своего сына и имел большой опыт общения с ним), что давало ему возможность очень точно оценить, как именно должен чувствовать себ,я его сын, говоря правду, и как — обманывая. Он знал, что Ронни не психопат и не прирожденный лжец, не страдает от чувства неизбывной вины и разделяет отцовские ценности. А значит, в случае лжи должен страдать от сильных угрызений совести. Напомню, ложь заключалась бы в отрицании кражи. Отец знал и то, что его сын в случае совершения преступления испытывал бы колоссальное чувство вины вне зависимости от того, лгал бы он при этом или нет. Итак, если Ронни на самом деле совершил кражу и утаил это, его могли выдать два очень сильных чувства: вина за свою ложь% и вина за преступление. А если бы Ронни, отрицая кражу, говорил правду, то никакой вины не испытывал бы.

Кроме того, отец знал, что сын ему полностью доверяет; их прошлые отношения не давали Ронни повода усомниться в искренности отца. Таким образом, Ронни мог не бояться, что ему не поверят. Чтобы усилить боязнь разоблачения, отец, как Настоящий оператор детектора лжи, постарался убедить сына в силе собственных возможностей: «...если ты мне солжешь, я все равно узнаю это, потому что ложь между MHoji и тобой невозможна. Я узнаю правду, Ронни. Подумай об этом, прежде чем решишься отвечать». И Ронни, основываясь, вероятно, на прошлом своем опыте, поверил в сказанное отцом, в результате чего мог очень бояться оказаться пойманным на лжи. И, наконец, отец предложил ему в случае признания прощение; «Я не буду сердиться на тебя, Ронни, в том случае, если ты скажешь мне правду . Этим утверждением отец поднял ставку очень высоко; если бы Ронни солгал» он стал бы объектом отцовского гнева и к тому же был бы сильно пристыжен, если бы действительно ук ал и запирался в этом. Отец мог бы сказать еще и о том, что прекрасно понимает, как легко поддаться подобному соблазну, и объяснить, что главное — не скрывать сделанное, а честно во всем признаться.

Предположив, какие эмоции должен испытывать Ронни в случае лжи (espax н вину) и имея большой предшествующий опыт общения с мальчиком, позволяющие увидеть всякое несоответствие обычному поведению сына, отцу вое же следовало сделать еще один шаг, дабы уменьшить возможность ошибки в толковании поведения своего сына. Надо было добиться полной уверенности в том, что, говоря правду, Ронни не будет испытывать ни одной из тех эмоций, которые походят на страх ИИ$Й вину. Ведь мальчик мог рассердиться на учителя за ложное обвинение в краже, и тогда следовало бы усомниться в признаках страха, возникающих при упоминании о школе; к тому же мальчик мог чувствовать настоящее горе из-за тбго, что попал в такую переделку, и эта горечь могла отразиться на всем его поведении. И тогда отец мог, приняв эти проявления за чувства страха или вины, истолковать эти признаки как свидетельства лжи, хотя гнев и горе могли одинаково проявляться и в том случае, если бы Ронни говорил правду.

i SlL»J/ JV At

Глава 5

Но даже когда обстоятельства очерчены столь четко (известно, какие эмоций должен выказывать подозреваемый в случае обмана и в случае правды), истолкова ние поведенческих признаков обмана может таить в себе немало опасностей. В пс ведении, как правило, проявляется не одна, а много эмоций, и если одна из ни указывает на то, что подозреваемый лжет, а другая — что говорит правду, них надо усомниться. Табл 1 и 2 приложения предлагают ключ, позволяющий определять, какие именно эмоции стоят за различными поведенческими призна ками

Предположим, отец заметил, что Ронни покрывается испариной и судорож сглатывает слюну Эти признаки ничего ему не дали бы, поскольку они одинаков свидетельствуют как о положительных, так и об отрицательных эмоциях. В случа лжи они свидетельствовали бы о чувствах вины или страха, а в случае правды о гневе или горе. Если бы мальчик

демонстрировал много манипуляций, в них тож оказалось бы мало проку, поскольку количество манипуляций возрастает при лк бой эмоции. Но даже признаки исключительно отрицательных эмоций, наприме понижение голоса, тоже надо было поставить под сомнейие Тон мог понизиться из за чувства вины, и этб являлось бы признаком обмана; но это же самое могло читься и из-за печали или страдания — а Ронни мог очень страдать вне зависимое! от того, лгал он или говорил правду. Признаком обмана можно считать только то п ведение, которое выказывает страх или вину, а не гнев, печаль или страдание. Пов дение же, выдающее гнев или страдание, а не страх или вину, должно истолков ваться как признак честности Изучение табл. 1 и 2 показывает, что вне зависимо ти от того, лгал Ронни или нет, он мог выказывать следующие признаки обмаь речевые и эмблематические оговорки, микровыражения и движения верных лии вых мышц. Только это дает информацию, на основе которой можно с достато нс точностью отличить страх или вину от гнева или страдания И если бы Ронни заст(вили пройти испытание на детекторе, вряд ли из этого что-нибудь получилось Д4 тектор только отмечает степень возбуждения и не раскрывает характера эмоци! Ронни, как виновный, так и невиновный, все равно был бы эмоционально возбужде Изучив работу детектора, я установил, что его точность едва ли превышает резул тат случайного угадывания, хотя ошибки неверия правде присутствовали лишь в і большом количестве исследований. Но все это мы обсудим в следующей главе.

Оценить, какие эмоции будет испытывать говорящий правду и как они буи отличаться от эмоций лгущего, весьма непросто, что я и попытался показать на пр» мере «Мальчика Уинслоу». Это требует наличия хорошей информации о подозре емом, которой, как правило, на практике не хватает. Но даже при наличии исчерпь вающей информации уличить лжеца удается далеко не всегда. Может оказатьс что и обманывая, и говоря правду подозреваемый испытывает одну и ту же эмоцию! ,! как это было в примере с Дездемоной Но даже когда предполагаются разные ции, оценке может помешать двусмысленность поведенческих признаков. К тому же никто никогда не будет выражать эмоции настолько отчетливо, что по ним сразу же можно будет отличить лгущего Человека от правдивого. Во всех приведенных мной примерах явно не хватало знания, необходимого для оценки эмоций подозре-

ваемого; одна и та же эмоция испытывалась и в случае обмана, и при отсутствии такового; или же эмоции были разными, зато поведенческие признаки двусмыслеНт ными, и верификатор не мог их использовать[7]. , „

И только полное понимание всех этих трудностей может помочь верификатору избегать ошибок неверия правде и видеть свою уязвимость для ошибок веры лжч, Разумеется, иногда даже простой анализ того, какие эмоции будет испытывать, лжец, а какие человек, говорящий правду, может помочь вычислить лжеца. В мере с «Мальчиком Уинслоу» такой анализ выделил признаки, однозначно щиеся признаками честности (или обмана), чем упростил задачу и помог идти в нужном направлении. „

Все эти возможные ошибки и меры предосторожности касались пока лишь тех ситуаций, когда обвинение уже предъявлено подозреваемому. В жизни же бывает и так, что гозорящие правду люди и не подозревают о том, насколько тщательно ЩЩ чается каждое их слово, каждый жест и каждое выражение лица. А бывает и наобо рот. правдивым людям кажется, что их подозревают, тогда как на самом деле нечего подобного нет. Лжецы тоже не всегда знают, подозревает жертва об их обмане 1$ви нет. Порой самое утонченное извинение, призванное предотвратить всякую люзг-можность подозрения, может вызвать совершенно обратный эффект. Жертвы,» заподозрившие обман, сами могут начать лгать, скрывая это подозрение и усыпляя собеседника ложными реакциями. Или бдительность обманщика усыпляют по другим причинам. Например, в контрразведке, когда шпион уже раскрыт, разоблачет ние всячески скрывается для того, чтобы иметь возможность дезинформации противника. А кто-то скрывает разоблачение лишь для того, чтобы насладиться переменой ролей и посмотреть, как обманщик продолжает плести свою паутину и Не подозревая о том, что уже сам стал жертвой.

Ситуация, когда человек не знает о том, что его подозревают, имеет для верификатора как выгодные, так и невыгодные стороны. Не зная о подозрении, лжец может не скрывать своих трюков, не извиняться, не репетировать линию поведения, не предугадывать вопросов — словом, не принимать никаких мер предосторожности. По прошествии времени, когда жертва будет, по его мнению, полностью запутана во лжи, он может даже расслабиться настолько, что одна только самонадеянность выдаст его с головой. Впрочем, это несколько омрачается тем, что лжец, самонадвл янный до беспечности, скорее всего, не будет испытывать боязни разоблачения» так что ошибки беспечности верификатор покупает ценой ошибок, сделанных иа за боязни разоблачения. Но верификатор теряет в этом случае не только поведенчес кие признаки обмана, происходящие из-за боязни, — пропадает дезорганизующий эффект страха, который мог бы спутать первоначальные планы обманщика. И ц##» можно, самой тяжелой потерей для верификатора является в этом случае та буря эмоций, которая порой возникает от боязни попасться, а без нее вряд ли и вообще возможно спровоцировать лжеца на признание.
Напомню, что существуют и другие признаки обмана, которые не являются следствием эмоций, — это речевые и эмблематические оговорки и тирады.
127
Длии 4 А. .и. Аи ч imaj) AfJbij . At ti
Глава 5
Росс Маллэни, специалист в области подготовки следователей, отстаивает называемую стратегию троянского коня, которая заключается в том, что-полщ ский притворяется полностью доверяющим подозреваемому, давая ему тем са» возможность разговориться и запутаться в собственных же хитросплетениях. В J ком случае, как утверждает Маллэни, даже при снижении боязни разоблачи подозреваемый склонен совершать заметные ошибки: «Полицейский способст развитию обмана, раскручивая уже полученные подробности и подталкивая зреваемого вперед. Говоря откровенно, он тоже обманывает... Но повредить. такая ложь не может. Если полицейский ошибся в своих подозрениях с самог чала и подозреваемый вовсе не лжет, то такая техника расследования не прив ни к какой несправедливости. Бояться ее следует только лгущему»[8].
Эта стратегия является прямой реминисценцией совета Шопенгауэра: «I зревая, что кто-нибудь лжет, притворимся, будто мы верим ему; тогда он станс ся наглым, лжет еще больше, и маска спадает»[9].
В то время как утверждение, что вера обманщика в отсутствие подозрений і жает боязнь разоблачения, вполне обосновано, трудно сказать, насколько эта вера влияет на другие связанные с ложью чувства. Некоторые лжецы могут ис! тывать усиление угрызений совести за свой обман, особенно когда имеют , доверчивой жертвой, другие же могут вовсе не испытывать их, объясняя это что, пока жертва находится в неведении, она и не мучится, а значит, ей и не при няют никакого вреда. Такие обманщики могут верить в то, что их ложь мотивирс на в первую очередь добротой, объясняя ее лишь жалостью к чувствительнс жертвы. Восторг надувательства тоже может то усиливаться, то уменьшаться, дувательство ничего не подозревающей жертвы может стать особенно сладастн сопутствуя чувству презрения; а надувательство жертвы аподозрившей обл гораздо острей из-за присутствия в нем вызова.
Таким образом, невозможно предсказать, когда лжец станет совершать бс ше промахов: когда его жертва спокойна или когда она что-то Подозревает. Коне но, всегда есть шанс, что подозрения беспочвенны и подозреваемый честен, проще ли определить, говорит подозреваемый правду или лжет, если он не знает! существовании подозрения? Если он не знает этого, он и не боится того, что не поверят; нет у него и гнева или страдания из-за того, что его подозревают справедливо, и даже для снедаемого чувством вины не представится возможное! вести себя так, будто он сделал что-то плохое. Но все это хорошо лишь постоль поскольку, ибо признаки любой из этих эмоций могут быть с легкостью истол ваны как признаки обмана, в„то время как на самом деле будут изобличать лий вполне честного человека, незаслуженно заподозренного во лжи. Увы, это прис ретение покупается ценой уже упоминавшейся потери; ведь некоторые чувств относительно лжи, которые и создают признаки обмана (в частности, боязнь

й

[8] Mullaney R The Third Way—The Interroview. Unpubl. mimeograph, 1979.

[9] А Шопенгауэр. Афоризмы житейской мудрости (глава «О нашем поведении относительно других») Перевод под общей ред. А. А. Гусейнова и А. П. Скрипйика. (Прим. ред.)

lU. -Ы 1

зоблачения), будут явно слабей в том случае, если не знающий о подозрении действительно лжец. Если человек не знает о существовании подозрения в его адрес, верификатор обычно совершает меньше ошибок неверия правде, поскольку признаки эмоций в этом случае, скорей всего, являются признаками обмана; однако здесь возрастает возможность ошибок веры лжи, потому что чувства обманывающего обычно недостаточно сильны, чтобы выдать обманщика. Когда же о подозрении известно, все происходит наоборот: больше ошибок неверия правде и меньше — веры лжи.

Положение верификатора в ситуации, когда подозреваемый не знает о тяготею-, щем над ним подозрении, осложняется и еще двумя проблемами. Первая: у верификатора может не быть выбора; далеко не каждая ситуация позволяет жертве скрыть свои подозрения. Но даже когда это возможно, далеко не каждый станет их скрывать и не каждый начнет обманывать, дабы поймать обманщика. Кроме того, далеко не каждый верификатор обладает талантом лжи в такой мере, чтобц успешно п«Щ« держивать обман.

Вторая проблема гораздо тяжелее. Пытаясь скрыть свои подозрения, верификатор рискует не преуспеть в этом — да так, что и сам того не заметит. Рассчитывать же на правдивость своего оппонента в этом случае было бы безумием! Некоторые лжецы могут хладнокровно продолжать свое дело, заметив, что жертва что-то заподозрила, а поняв, что жертва хочет скрыть свои подозрения, даже начать лгать еще охотней. Лжец может прикинуться оскорбленным праведником из-за того, что жертва не только не высказывает прямо своих подозрений, но еще и таким недостойным образом лишает его последней возможности самому признаться во всем. Правда, такая игра весьма редко выглядит убедительно, но на какое-то время может все же напугать жертву.

Однако не все обманщики настолько наглые, некоторые просто не покажут вида, что о чем-то догадались, чтобы выиграть время и замести следы или пригото вить достойное отступление. К несчастью, скрыть подобную догадку способен не только лжец; правдивые люди тоже могут утаить обнаруженное ими подозрение в свой адрес. И делают они это по множеству разнообразных причин. Одни — для того чтобы избежать сцен, другие — чтобы выиграть время и собрать доказательства в свою защиту, третьи — чтобы предпринять некие ходы, которые заставят подозревающих решить дело в их пользу и т. д.

Одно из самых сильных преимуществ знания о существующих в твой адрес п.»-дозрениях — возможность избежать топкого болота неуверенности. Причем даж если жертва знает, что ей не удалось скрыть от верификатора свою догадку, вое равно правдивый человек, равно как и лжец, могут попытаться скрыть любые свои чувства относительно этого понимания.

Поскольку подозрение стало известно, лжец может захотеть скрыть боязнь ра зоблачения, а говорящий правду — страх перед тем, что ему не поверят, гнев или страдание, возникшие вследствие этого подозрения, не подумав о том, что эти чувства могут быть неверно истолкованы. Увы, если бы только лжецы пытались скрывать свои чувства, насколько проще было бы обнаруживать обман! Хотя и в этом

Ми.1

" »

случае нашлись бы ловкачи, которые научились бы, наоборот, выказывать нужи чувства...

Другое преимущество незнания жертвы о подозрении заключается в возмох сти применения в этом случае так называемого теста на знания виновного. Ликкен, психолог-физиолог,

критикующий использование детектора лжи, ув ден, что этот тест может значительно улучшить точность результатов. Тест на j ния виновного производится следующим образом: следователь спрашивает пс зреваемого не о том, совершил ли он какое-либо конкретное преступление, а о что может знать только действительно виновный. Предположим, кого-то подоэ вают в убийстве (у подозреваемого есть причина совершить преступление, его) дели неподалеку от места преступления и так далее). В этом случае можно по таться восстановить картину, которая в подлинном виде известна только следов лю и только действительно виновному. Например, у подозреваемого могут спрос «В каком положении находился убитый — лицом вниз, лицом вверх или на бои После каждой части вопроса подозреваемый должен сказать «нет» или «я не зна Тот, кто действительно совершил убийство, знает, что убитый лежал, наприм лицом вверх. В своих лабораторных исследованиях Ликкен обнаружил, что у чс века, обладающего знанием виновного, при упоминании истинного положения, тут же происходят изменения в ВНС, фиксируемые детектором; в то время как. виновный на все вопросы реагирует одинаково. И, несмотря на любые попытки і новного скрыть факт своего знания, в случае применения этой техники детек? обязательно обнаруживает обман [0].

Преимущество этого теста заключается в том, что при его применении все і обычные реакции невиновного человека никак не относятся к тому, в чем именно f заподозрили. Даже если он опасается, что ему не поверят, или разгневан, или ст дает из-за того, что попал в столь тяжелую ситуацию, все равно возможность тс что невиновный сильней всего эмоционально отреагирует на «лицом вверх», пр тически равна случайности. А таких вопросов задается немало. Короче говоря, на знания виновного устраняет самую большую опасность, существующую при) пытках обнаружения лжи, — ошибку неверия правде, происходящую из-за того,« чувства заподозренного во лжи, но говорящего правду человека, путают с чувст ми лжеца.

К несчастью, эта многообещающая техника обнаружения лжи еще не ста предметом обширных научных исследований, и ее точность до сих пор под сом, ибо несколько проведенных на эту тему исследований не подтвердили той. солютной точности, которую предполагал Ликкен в своей первоначальной работ[1] Недавнее заключение БТО ", касающееся использования детектора лжи, отме ет, что «тест на знания виновного показывает более низкий уровень процентнс

[10] Для более подробного ознакомления с работой теста на знания виновного при примен нии детектора лжи в уголовных расследованиях см.: Lykken D. A Tremor in the Blood. Ne York: McGraw Hill, 1981.

" БТО — Бюро Технологической Оценки (англ. OTA — Office of Technology Assessment).[1]. Подробнее о деятельности БТО см. следующую главу.

отношения выявленных виновных, чем другие, обычно применяемые детекторные техники». Было выявлено, что при его применении относительно высока доля ошибок веры лжи, зато низок уровень ошибок неверия правде[12].

Кроме того, тест на знания виновного имеет весьма ограниченное применение где-либо, кроме уголовных расследований. Слишком уж часто человек, предполагающий, что стал жертвой обмана, не обладает той информацией, которая есть у лжеца, а без этого проведение теста бессмысленно. В романе Апдайка «Давай поженимся» Руфь знает, что у нее роман, и знает с кем. У Джерри, ее мужа, есть только подозрения, и поскольку он не владеет информацией, доступной только виновному, то и не может применить тест на знания виновного. Чтобы применять его, верификатору необходимо точно знать, что произошло, и сомневаться только в том, кто это сделал.

Также если верификатор лишь предполагает, как все произошло, тест этот не может применяться для того, чтобы выяснить действительную картину происшествия. Он требует абсолютной уверенности со стороны верификатора во всем, что касается происшествия, кроме исполнителя. Если же неизвестно ни то, что именно сделал виновный, ни то, что он при этом чувствовал, — если верификатору неизвестны все обстоятельства дела, применять тест на знания виновного нельзя.

Меры предосторожности, необходимые при истолковании поведенческих признаков обмана
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 (макровыражения) или часть скрываемой информации прорывается в тираде.

1. Попытайтесь точно уяснить себе основу любых ваших догадок (или интуи-, ции) о том, лжет человек или нет. Осознав то, как вы истолковываете now денческие признаки обмана, вы научитесь обнаруживать собственные ошибки и понимать, есть у вас возможность вынести правильное суждение или нет.
2. Помните, что при обнаружении обмана существуют две опасности: неверие правде (когда говорящего правду принимают за лжеца) и вера лжи (когда

[12] Scientific Validity of Polygraph Testing. A Research Review and Evaluation / / A Technical Memorandum. Washington D. C: U. S. Congress, Office of Technology Assessment, OTA-TM-H 5, November 1983.

лжеца считают говорящим правду). Полностью избежать этих ошибок нево можно, поэтому тщательно рассмотрите все последствия любой из ошибок.

3. Отсутствие признаков обмана еще не является доказательством правды; і которые лжецы вообще не допускают никаких промахов. Но и наличие п{ знаков обмана еще не свидетельствует о лжи; некоторые люди чувству себя не в своей тарелке или виноватыми, даже когда говорят чистую праЕ Но можно снизить опасность капкана Брокау, возникающую из-за индиви альных различий в поведении, если строить свои суждения на основе изл нений в поведении подозреваемого.
4. Внимательно поразмыслите, нет ли у вас каких-нибудь предубеждений в ношении подозреваемого, и если таковые имеются, то как они могут по» шать вынесению правильного суждения. Не пытайтесь судить о том, л человек или нет, если охвачены ревностью или подверглись вспышке осл? ления. Избегайте соблазна заподозрить ложь только потому, что у вас н никаких других приемлемых объяснений этих же событий или поступков.
5. Никогда не забывайте о возможности того, что признак эмоции — это не пр знак обмана, а лишь показатель того, как человек реагирует на подозрение I лжи; ни в коем случае не привыкайте считать, что эмоции есть верный пр знак обмана, особенно если вы не очень хорошо осведомлены о характе подозреваемого, о его ожиданиях и незнакомы с ним.
6. Имейте в виду, что многие признаки обмана строятся не на одной, а на скольких эмоциях, и всегда стоит хорошенько подумать, прежде чем вы сить суждение, особенно если одна из этих эмоций говорит о том, что под зреваемый лжет, а другая — что говорит правду.
7. Поразмышляйте и о том, знает ли человек о подозрениях в свой адрес нет, и не забывайте, что потери и приобретения будут неизбежны в обо! случаях.
8. Если вы располагаете информацией, которая может быть доступна только дей ствительно виновному, попытайтесь применить тест на знания виновного.
9. Никогда не делайте окончательного вывода о том, лжет человек или не только на основании собственной интерпретации поведенческих признан обмана. Они должны служить лишь предупреждением о том, что необходим более подробная информация и более глубокое расследование. Поведенче кие признаки, как и показания детектора лжи, никогда не могут быть абсв лютными доказательствами сами по себе.
10. Используйте контрольные вопросы из табл. 4 приложения, чтобы оценит ложь, лжеца и самого себя как верификатора, а также вероятность в. ния правильного суждения или совершения ошибки.

Попытки обнаружить ложь с помощью детектора тоже таят в себе много опасностей. И хотя сейчас я рассматривал поведенческие признаки обмана, а не детектор, и, соответственно, широкий спектр ситуаций, когда люди могут лгать или ока-

заться заподозренными во лжи, а не узкие границы испытаний на детекторе, в следующей главе я займусь именно им. Ведь детектор используется во множестве ответственных ситуаций: в контрразведке, в уголовных расследованиях, а в последнее время все больше и больше в бизнесе; и хочется верить, что мой анализ лжи, воспроизведенный в этой и предыдущих главах, сможет помочь лучше разобраться в сильных и слабых сторонах детектора. Кроме того, рассмотрение проблем, связанных с работой детектора, поможет верификатору лучше понять опасности, возникающие при работе с поведенческими признаками. И наконец, мы рассмотрим самый интересный и практический вопрос: что дает более точные результаты — детектор лжи или поведенческие признаки?

I

(". j» iifrw^{4pi}r!piiipp:""~ ч

Глава 6

ДЕТЕКТОР ЛЖИ в КАЧЕСТВЕ ВЕРИФИКАТОРА

Большой вклад в наши исследования внес один офицер полиции из штата 1 форния. Он казался истинным воплощением полицейского: знал все коде и, имея большой профессиональный опыт, идеально подходил для этой работ В беседе, состоявшейся перед испытанием его на детекторе лжи, не признавал! собой никаких правонарушений; и только после того, как благодаря детектору у лось уличить его во лжи, признался, что за период своей службы совершил бс 12 преступлений. Используя служебную машину, он вывозил краденое, подки вал невиновным людям наркотики, чтобы иметь возможность арестовать их, и сколько раз имел половые контакты в служебной машине с девочками не стар!, шестнадцати лет. (Отчет сержанта У. С. Мика, дознавателя, оператора детекто лжи, Салайнас, Калифорния, Министерство юстиции (из исследований пример ния детектора лжи в полицейских департаментах)).

Или другой случай. Фэй был арестован в Толедо в 1978 году по обвинение убийстве с целью ограбления своего знакомого, успевшего перед смертью заявит, что грабитель был «очень похож на Жужжалку» (Фэя). В течение двух меся1. пока шло расследование, Фэй не находился под стражей. Но в конце концов бь доказано, что именно он является убийцей. Прокурор предложил снять обвинен если Фэй успешно пройдет испытание на детекторе лжи; но потребовал, чтобы признал допустимость показаний детектора на суде в обратном случае. Фэй согл сился, провалил первое испытание, затем второе, с другим оператором, был суди$ за убийство при отягчающих обстоятельствах и приговорен к пожизненному закл чению. А через два года были пойманы настоящие убийцы. Они признались, Фэй бь полностью оправдан и немедленно освобожден. (Случай взят из статьи психолога Дэ- вида Ликкена, где испытание на детекторе названо «псевдонаучной техникой»[2].)

[1] Arther R. O. How Many Robbers, Burglars, Sex Criminals Is Your Department Hiring This Year // Journal of Polygraph Studies, 6 (May—June 1972), Unpaged.

Lykken D. T. Polygraphic Interrogation // Nature, Februare 23, 1984, pp. 681-684.

Благодаря множеству подобных примеров pro и contra складывается весьма противоречивое отношение к детектору лжи. Научных же свидетельств его точности, к сожалению, очень мало. Из более чем 4000 статей и книг, посвященных этому вопросу, на действительно научные исследования опирается менее 400, и лишь не более 40 из них соответствуют минимальным научным стандартам[3].

Спор о детекторе лжи, до сих пор еще не разрешенный научными исследованиями, так и продолжает оставаться горячим и острым. Наиболее ярыми его сторонниками являются лица, наблюдающие за соблюдением законности, разведывательные службы, люди, чья деятельность

связана с растратами и мелкими хищениями, а также ученые, занимающиеся его исследованиями. Критика же исходит от гражданских правозащитников, некоторых юристов, адвокатов и остальных ученых, занимающихся изучением этих вопросов [4].

Я вовсе не собираюсь окончательно разрешить здесь этот спор, а хочу только прояснить аргументы обеих сторон. Не собираюсь также и предлагать никаких рекомендаций к разрешению или запрещению детектора, а лишь займусь рассмотрением природы аргументов, чтобы в меру своих сил помочь всем тем, кто должен выносить суждения по этим вопросам, и показать всю ограниченность научных свидетельств на эту тему. Но свои рассуждения я адресую не только правительственным чиновникам, полицейским, судьям или прокурорам — сегодня детектором лжи интересуется каждый. Кроме того, не вредно поговорить и о том, когда именно следует его применять и как лучше всего поступать с результатами испытаний, произведенных на нем. Ибо решать такие щепетильные вопросы — кто лжет, а кто говорит правду — без привлечения хорошо информированных специалистов было бы совсем неумно. К тому же у каждого могут быть еще и свои, глубоко личные причины побольше узнать об этом техническом достижении. Сегодня чересчур во многих областях деятельности, даже порой и не требующих особого образования или ойы[1] та и далеко не правительственного уровня, существует тенденция испытывать на детекторе людей, которых никто никогда и не подозревал ни в каких преступлениях; тем не менее им предлагают пройти испытание на детекторе для того, чтобы решить, стоит ли взять их на работу, достойны ли они повышения и т. д.

Многие из моих идей, рассмотренных в начальных главах этой книги откоси- тельно поведенческих признаков обмана, приложимы и к обнаружению лжи с Помо щью детектора. И здесь также лжецы могут выдать себя из-за боязни разоблачения, из-за угрызений совести или благодаря восторгу надувательства. Верификаторы же могут совершить ошибку Отелло или попасть в капкан Брокау, то есть забыть об индивидуальных различиях в эмоциональном поведении людей. Операторы детектора также могут совершить и ошибку веры лжи и ошибку неверия правде. В верификации большая часть опасностей и предосторожностей одинакова, вне зависимости от того, определяется ложь посредством детектора или по поведенческим при-

[3] Сообщено Л. Саксом в устной беседе

[4] На самом деле лишь очень небольшая группа ученых занималась действительно научными исследованиями, посвященными вопросам обнаружения обмана с помощью детектора лжи.

wb.ui.Ui

„(i,, МЛН i (

знакам. Но здесь есть и новые, более сложные понятия, которые лучше всего сраз же определить. Это:

соотношение точности и полезности, то есть знание того, какую поль можно извлечь из показаний детектора в случае сомнительности результатов

необходимость истины, то есть точного знания лжи и правды в момент испь таний;

базовая норма лжи, то есть необходимость для оценки точности работы, тектора достаточного количества лжецов, ибо даже очень тщательно от« бранные результаты могут вызывать сомнения, если лжецов среди, подозр ваемых слишком мало;

устрашение неизбежностью, то есть создание у испытуемого убеждений что благодаря детектору ложь непременно будет обнаружена, даже несмотр на возможные погрешности процедуры.

Кто использует детектор в своей работе

Использование детектора для выявления всевозможных форм обмана распрос! ранено весьма широко и имеет тенденцию увеличиваться. Трудно определить ное количество таких испытаний, проводимых в Соединенных Штатах; во всякс случае, не менее миллиона в год[5].

Чаще всего (около 300 000) их проводят частные работодатели. Эти испытанн проводят как часть предварительного собеседования при приеме на работу, для і явления всевозможных правонарушений среди сотрудников внутри фирм и для с 5 ставления рекомендаций на повышение. Предварительное собеседование с п нением детектора «очень распространено

среди членов Национальной ассоциа! аптекарей и Национальной ассоциации бытового обслуживания...», а также ере работников бакалеи[6].

И несмотря на то что в 18 штатах его применение запрещено, работодатели на ходят всевозможные обходные пути для этого. «Работодатель может обвинить ра ботника в краже, но если тот найдет способ доказать свою невиновность, то уволе не будет»[7].

В 30 штатах использование детектора официально разрешено, и наиболее част его используют банки и организации розничной торговли. Так, например, более па

[5] Большая часть информации о применении детектора лжи заимствована мной из работы{ «Научная ценность тестирования на детекторе лжи: обзор и оценка исследований. Техническая памятка» (Scientific Validity of Polygraf Testing, A Research Rewiew and Evaluation. A Technical Memorandum. Washington D. C.: U. S. Congress, Office of Technology Assessment, OTA-TM-H 5, November 1983). Фактически те же данные см.: Saxe L, Dougherty D., Cross T. The Validity of Polygraf Testing // American Psychologist, January 1984.

[6] Raskin D. S. The Truth about Lie Detectors // The Wharton Magazine, Fall 1980, p. 29.

[7] Office of Technology Assessment (OTA) report, p. 31.

ловины из 4700 закусочных Мак-Дональде применяют испытание на детекторе при приеме на работу[8].

На втором месте по использованию детектора находятся правоохранительные службы, занимающиеся расследованием уголовных преступлений. Причем испытаниям порой подвергаются не только подозреваемые, но и жертвы, и свидетели, о«ь бенно если есть сомнения в их показаниях. Министерство юстиции, ФБР и полиция применяют детектор только после того, как следствию удастся сузить круг подозреваемых до нескольких человек, а во многих штатах и вообще запрещено обнародовать результаты таких испытаний в суде. Однако двадцать два штата приннм О эти результаты в качестве доказательств, если это было оговорено заранее и согласовано с обвинением и защитой. Адвокаты, как правило, используют такое соглашение в обмен на обещание прокурора закрыть дело, если детектор покажет, .что подозреваемый говорит правду. Так было в случае с Жужжалкой Фэем, описанном в начале главы. Но обычно, если у прокурора есть веские основания, достаточные для того чтобы убедить присяжных-в виновности подозреваемого, он на такую сделку не идет.

В Нью-Мексико и Массачусетсе результаты испытаний могут бы-гь оглашены вне зависимости от позиции сторон. Апелляционные федеральные суды результаты испытаний обычно не признают, если это не было оговорено заранее. И ни один государственный апелляционный суд не отменит решения районного суда на основании того, что тот отказался от признания подобных результатов. Как утверждает Ричард К. Уиллард, второй помощник Генерального прокурора США: «Верховный суд, в отличие от федерального, в своих решениях никогда не принимает в расчет результаты испытаний на детекторе лжи»[9].

Третье место занимают федеральные правительства. В 1982 году по сообщение различных федеральных агентств на детекторе лжи было проведено 22 597 испытаний. За исключением испытаний, проводимых Агентством национальной безопасности (АНБ) и Центральным разведывательным управлением (ЦРУ), большая часть из них относится к уголовным расследованиям. АНБ и ЦРУ, как правило, применяют детектор лжи в разведке и контрразведке. Сюда входят испытания людей, имеющих допуск к секретной работе, но подозреваемых в деятельности, угрожающей поддержанию секретности, а также работников, стремящихся получить такой допуск, и людей, подозреваемых в шпионаже. По сообщениям АНБ, в 198? году было проведено 9672 Испытания, главным образом при приеме на работу. ЦРУ Нв[ч] дает отчета об использовании детектора, но известно, что оно применяет егЧ) практически в тех же случаях, что и АНБ.

В 1982 году Министерство обороны предложило несколько пересмотреть взгляд на применение детектора лжи, что могло означать более широкое его использование в дальнейшем как для проверки работников, стремящихся получить

[8] Kleinmuntz B., Szucko J. J. On the Fallibility of Lie Detection / / Law and Society Review 17, 1982, p. 91.
[9] Statement of R. Willard. October 19, 1983, mimeograph.

допуск к секретной работе, так и для постоянных проверок работников, такой до пуск уже имеющих. Это означало бы, что для работников и претендентов отка пройти испытания на детекторе будет иметь «самые нехорошие последствия». 1983 году президент Рейган предложил еще больше расширить применение подов ных испытаний. Всем исполнительным министерствам было рекомендовано «тр бовать от работников прохождения испытаний на детекторе лжи в ходе расследовг. ний о недозволенном разглашении закрытой информации...» Как и в предложен» Министерства обороны, отказ пройти подобное испытание влек бы за собой... адм нистративные санкции и снятие допуска к секретным материалам... Новая прави тельственная политика также разрешала бы широкое применение детектора лжи I испытаниях работников (равно как и кандидатов на места), имеющих допуск к сец ретности. Новая политика давала бы право руководству агентств проводить подов ные испытания периодически или постоянно для произвольно избранных работш ков из числа имеющих высший допуск секретности и в случае отказа лишать такого допуска»[0].
Конгресс ответил на такое предложение Министерства обороны законом об от срочке применения детектора лжи до апреля 1984 года и потребовал от Бюро техно логической оценки (БТО) подготовить заключение о научных доказательствах точ ности результатов проводимых на детекторе лжи испытаний.
Это заключение было опубликовано в ноябре 1983 года, и сейчас, когда я эту главу, Белый дом пересмотрел свое предложение о расширении сферы примЙ нения детектора; на следующей неделе конгресс начинает слушания по этому делу,
Заключение БТО является беспримерным документом, дающим глубокий под робный обзор и критический анализ доказательств научной обоснованности испЦ таний на детекторе лжи ". -
Сделать подобное заключение было нелегко, ибо вопрос слишком ответственей и страсти вокруг законности применения детектора даже среди научного сообще ства бушуют весьма сильно. Тем более было ценно, что консультативный совет наблюдавший за его написанием, состоял из ведущих ученых, принадлежащих, противоположным партиям научного мира. Причем большинство из них и вообщ сомневались, что смогут найти общий язык, но они нашли его и сделали заключе ние и объективным, и правдивым. И даже несмотря на наличие некоторых увертой что конечно же слегка разочаровывает, надо признать, что, в общем, заключение сделано очень добросовестно.
[10] OTA report, p. 29. $
" В написании этой главы я очень многое почерпнул именно из заключения БТО. И потому весьма благодарен его авторам, просмотревшим мою рукопись и сделавшим множество цепь ных замечаний: Леонарду Саксу (ассистенту профессора психологии Бостонского универ-ситета), Денизе Догерти (аналитику из БТО), Дэвиду Ликкену (Миннесотский университет) и Дэвиду Рэскину (Университет Юта). Дениза Догерти, кроме того, терпеливо отвечала на мои многочисленные вопросы, пока я искал трудный путь среди противоречивых аргументов комиссии и возникающих в связи с этим сложных вопросов.

Ik к I
Детектор лжи в качестве верификатора
Некоторые профессиональные операторы, не относящиеся к научному миру, полагают, что заключение БТО трактует работу детектора лжи слишком негатив-, но. Так, например, считают специалисты из Министерства обороны. В 1983 году появился отчет Агентства национальной безопасности «Точность и полезность ис пытаний на детекторе лжи», созданный главами отделов, занимающихся проведением таких испытаний при армии, флоте, военно-воздушных силах и в самом АНБ [1г].

Их отчет, приготовленный всего за 30 дней и не принявший во внимание совес тов научного сообщества, явил собой полную защиту детектора лжи. АНБ и БТЛЭ сошлись лишь в одном (хотя БТО и делает это более осторожно), что испытания не детекторе наиболее эффективны при расследовании отдельных уголовных преетув» лений. По поводу убедительности этого утверждения и конфликта между БТО И АНБ в отношении использования детектора в проверке допусков к секретности И К работе в контрразведке мы поговорим немного позже.

В заключении БТО, к сожалению, нет единого простого вывода, который можно было бы принять в качестве закона. Как и следовало ожидать, точность детектора лжи (так же, как и иных техник по обнаружению обмана) зависит от прирдды лэ да самого лжеца и верификатора (хотя БТО и не пользуется подобными терминами). Кроме того, она зависит и от конкретной техники постановки, вопросов, и от умений оператора определить круг этих вопросов, и от того, как отлажена аппаратура.

Как работает детектор лжи

Словарь Вебстера определяет этот аппарат так: «Инструмент для синхронной записи следов различных импульсов; в более широком смысле — детектор лжи». На движущемся листе бумаги записываются импульсы. Под «импульсами» понимают изменения деятельности вегетативной нервной системы (ВНС), хотя этот механизм записи может отражать изменения и любой другой деятельности. В главе 3 я уже объяснял, что изменения в деятельности вегетативной нервной системы (изменения пульса, артериального давления, температуры кожи, потоотделения и т. д.) являются лишь показателями эмоционального возбуждения. Упоминал я и о том, что некоторые из этих изменений, такие как учащение дыхания, потоотделение, бледность и румянец, можно заметить и без детектора. Детектор лишь более тш.а-тельно регистрирует их, отражая даже самые незначительные изменения, которые невозможно заметить невооруженным глазом, а также фиксируя и все другие про; явления деятельности ВНС, такие как, например, пульс, который внешне заметить невозможно. Это достигается путем усиления сигналов, получаемых от датчиков, прикрепленных к различным частям тела. Обычно к испытуемому прикрепляют четыре датчика: двумя пневматическими ремнями обвязывают грудь и живот для фиксации изменений глубины и скорости дыхания; аппарат для измерения давления

[12] Garwood M., Ansley N. The Accuracy and Utility of polygraph testing. Department of defense, 1983, unpaged.

оборачивают вокруг предплечья для более точной фиксации деятельности сердца. } четвертый датчик, отмечающий изменения в потоотделении, прикрепляют мета лическими электродами к пальцам.

Словарь Вебстера прав относительно того, что этот аппарат иногда называн детектором лжи, но само по себе это неверно. Ложь как таковую детектор не обна руживает. Все было бы гораздо проще, если бы существовал некий уникальны! признак, всегда и везде свидетельствующий о лжи и никогда ни о чем другом. Щ такового нет. И хотя отношение к детектору лжи очень противоречиво, все тем : менее сходятся в одном: ложь как таковую он не обнаруживает. Единственное, чт он делает, — измеряет интенсивность проявлений возбуждения ВНС, то есть физи ологические изменения, происходящие от эмоционального волнения человека [3].

То же самое происходит и с поведенческими признаками обмана. Вспомните как немного раньше я объяснял, что изменения в мимике, жестах и голосе еще н являются признаками лжи как таковой. Это всего лишь сигналы эмоциональног возбуждения или свидетельства работы мышления. И заключить из этого, что чел ; век лжет, можно только на основании либо того, что его эмоции не соответствуй его линии поведения, либо того, что он пытается их скрыть. И в этом плане детекто обеспечивает нас менее точной информацией о том, какие именно эмоции заде? ствованы, чем о поведенческих признаках. Микровыражения могут обнаружит! гнев, испуг, вину и так далее, а детектор лишь покажет, что у человека появились какие-то эмоции, но какие — не определит.

Для того чтобы обнаружить ложь, оператор детектора сравнивает показателе деятельности ВНС, полученные в& время нейтральных вопросов (например, «(годня вторник?» или «Вы когда-нибудь что-нибудь крали?») и во время вопросов «решающих» («Вы украли 750 долларов?»). Подозреваемого признают виновны» если детектор при релевантных вопросах показывает усиление деятельности Вг по сравнению с нейтральными.

Испытания на детекторе, как и опора на поведенческие признаки, весьма уязви мы для того, что я называю ошибкой Отелло. Вспомните, как Отелло не сумел ПО нять, что страх Дездемоны был не страхом пойманной изменницы, а страхом неви ной жертвы, не видящей никакого способа доказать собственную невиновность, i виновные люди могут испытывать очень сильное эмоциональное возбуждение узнав, что их подозревают во лжи. Тем более если их подозревают в совершении n fi ступления, расспрашивают о деятельности, которая ставит под удар допуск к ретности, столь необходимый для их работы, или обвиняют в утечке закрытой информации. А для некоторых людей порой достаточно и одного только требования! пройти испытание на детекторе. Возбуждение может стать особенно сильным, ее подозреваемый имеет основания думать, что оператор детектора и полиция уже сго -

[13] И хотя большинство говоривших о причинах неточности показаний детектора лжи подчеркивали роль эмоционального возбуждения, и Рэскин, и Ликкен убеждены, что немаловажное значение в усилении деятельности ВНС при испытании на детекторе имеет и сам процесс, поскольку определенные виды самого процесса обмена информацией, такие как сосредоточение, поиски ответов, озадаченность, также могут изменять деятельность ВНС

ворились против него. К тому же страх не единственная эмоция, которую может испытывать лжец: как я уже говорил в главе 2, он может чувствовать еще и вину, и восторг надувательства. А любая из этих эмоций вызывает усиление деятельности ВНС и отмечается детектором. И также любую эмоцию может испытывать не только лжец, но и человек абсолютно невиновный. Кроме Того, какие именно эмоции будет испытывать подозреваемый, зависит, как я объяснял в главе 5, и от его личности, и от существующих отношений между ним и верификатором, и от ожиданий обоих.

Техника контрольных вопросов

Все, использующие детектор лжи, и все, резко критикующие его использование, тем не менее сходятся в том, что необходимо каким-то образом предотвращать ошибки Отелло. И по вопросу о том, насколько снижает риск их появления процй дура задавания вопросов, ведется сейчас горячая полемика. При испытаниях обычно применяется четыре варианта постановки вопросов, а с учетом подварнантов даже и больше. Сейчас мы рассмотрим только два. Первым из них, как правило, применяемым при расследовании уголовных дел, является техника контрольных вопросов. Подозреваемому задают не только релевантные преступлению вопросы (такие как «Вы украли 750 долларов?»), но и вопросы контрольные. И большая часть несогласия относительно этой техники происходит из-за существования раа-ных точек зрения на то, что именно контролируют эти вопросы и насколько они в этом преуспевают.

Процитирую объяснения на этот счет психолога Дэвида Рэскина, поскольку он является ведущим ученым, поддерживающим использование техники контрольных вопросов в уголовных расследованиях: «Оператор может сказать подозреваемому следующее: "Поскольку дело идет о краже, я вынужден задать вам несколько «яф-щих вопросов, касающихся вашей порядочности и вашего отношения к воровётву, Я вынужден сделать это, чтобы установить, какой вы человек и могли ли вы быть тем, кто похитил деньги и теперь всех обманывает. Итак, я спрашиваю вас: пока вам не исполнилось 18, вы когда-нибудь что-нибудь крали? Как вы на это ответите? Манера, в какой ставится этот вопрос, и поведение самого оператора специально продуманы так, чтобы подозреваемый тут же начал возмущаться, оправдыввЯйЛй говорить "нет". Эта процедура проводится для того, чтобы невиновный больше сосредоточился на контрольных, а не на релевантных вопросах. В то время как вШов[1]-ный все равно будет больше сконцентрирован на релевантных вопросах, поскольку именно они представляют для него наиболее серьезную и непосредственную[4] угро зу. Невиновный же, зная, что на релевантные

вопросы он отвечает честно, начинает больше сосредоточиваться на сомнениях относительно своей правдивости в вопросах контрольных»[14].

[14] Raskin D. C. The Scientific Basis of Polygraph Techniques and Their Uses in the Judicial Pro cess / / Reconstructing the Past: The Role of Psychologists in Criminal Trials. Stockholm: Nor stedt and Soners, 1982, p. 325.

141

)

Глава 6

Дэвид Ликкен — психолог и большой поклонник теста на знания виновног описанного мной в конце предыдущей главы, — наоборот, является принципиал« ным противником техники контрольных вопросов. (Рэскин же, кстати, критику тест на знания виновного.) В недавно вышедшей книге об использовании детекте лжи он пишет: «Для того чтобы эта техника работала, надо заставить каждого ис туемого поверить, что результаты практически непогрешимы и что излишний ко» роль над своими ответами только поставит его под угрозу разоблачения (в то врей как правда заключается как раз в обратном). И было бы ошибкой полагать, что. бой оператор детектора сумеет убедить любого подозреваемого в двух столь лбИ ных суждениях»[5].

И Ликкен прав, утверждая, что оба этих суждения, в которые должен поверив подозреваемый, ложны. Ни один человек, ни с той ни с другой стороны, не верп что детектор непогрешим; в это не верят даже самые горячие его защитники. Дете тор совершает ошибки. Ликкен прав также и в том, что подозреваемый не долж! знать этого [6].

Если невиновный испытуемый знает, что детектор не безгрешен, он может. чать бояться неверного истолкования своих ответов из-за несовершенства техь ки. И, напуганный таким образом (в результате своего неверия), подозреваем может одинаково реагировать и на контрольные и на релевантные вопросы; а ее он будет одинаково эмоционально возбужден при ответе на любой вопрос, операtЬ детектора не сможет сделать вывода о его виновности или невиновности. Хул того, невиновный подозреваемый, уверенный в небезошибочности машины, може выказать больше страха при ответе на релевантные вопросы — и тем самым быт признан виновным [п].

Второе утверждение — что сильный контроль только навредит — тоже ложне и все операторы знают это. Наоборот, правдой является как раз противоположной если подозреваемый больше волнуется при ответах на контрольные вопрос («Пока вам не исполнилось 18, вы когда-нибудь что-нибудь крали?»), чем на рел« вантный («Вы украли 750 долларов?»), то он вне опасности и будет признан нелгав шим и, соответственно, невиновным в совершении преступления. И только вор,. не невиновный, будет скорее возбужден именно релевантным преступлению вопросом о 750 долларах.

[15] Lykken D. T. A Tremor in the Blood. New York: McGraw-Hill, 1981, p. 118.

[16] Хотя логика Ликкена по этому вопросу и кажется столь правдоподобной и последовательной, Рэскин указывает на то, что его доказательства все-таки не очень надежны. При сравне-, нии двух исследований, в одном из которых испытуемый верил в непогрешимость детектора,, а в другом — нет, заметной разницы в результатах обнаружить не удалось. Однако адекватность исследований Рэскина также сомнительна. Впрочем, этот вопрос требует более детального исследования

[17] Рэскин утверждает, что опытный оператор всегда сможет скрыть от испытуемого, какой именно вопрос будет наиболее важным для его судьбы: контрольный или релевантный. Однако мне, как и всем тем, кто критикует технику контрольных вопросов, это представляется маловероятным, особенно для очень эмоциональных испытуемых

142

Детектор лжи в качестве верификатора

Для того чтобы испытание на детекторе стало успешным, контрольный вопрос должен быть эмоционально возбуждающим для невиновного — по крайней мере, настолько же, если не больше, насколько релевантный вопрос для преступника. Надежда заключается в том, чтобы заставить невиновного сосредоточиться на контрольном вопросе гораздо более, чем на

релевантном, и завершить дело таким образом, чтобы он поверил, что именно ответ на контрольный вопрос имеет гораздо более важное значение и влияет на весь исход испытания. Конечно же оператор детектора, как правило, полагает, что почти каждый до своего совершеннолетия присваивал что-либо чужое. И обычно люди достаточно легко признаются в таких проступках. Однако во время испытания на детекторе невиновный обычно не делает этого, поскольку оператор приводит его к мысли, что признание в подобном про; ступке покажет, что он именно тот человек, который мог украсть и эти 750 долларов. Оператор хочет, чтобы невиновный лгал при ответе на контрольный вопрос, отрицая мелкие кражи, совершенные в молодости. Оператор ожидает, что невиновный будет эмоционально расстроен такой ложью и это отразится на графике, выдаваемом детектором. Когда же невиновному зададут релевантный преступлению вопрос «Вы украли 750 долларов?», он правдиво ответит «Нет». Поскольку он не лжет, он не будет и эмоционально расстроен, по крайней мере так, как был расстроен, когда лгал на контрольный вопрос, и никакого усиления деятельности ВНС детектор не покажет. Вор тоже скажет: «Нет», когда его спросят о 750 долларах; Однако он будет более возбужден от своей лжи при ответе на релевантный вопрос, чем при ответе на контрольный. Короче говоря, вся логика заключается в том, что у невиновного подозреваемого запись покажет большее эмоциональное возбуждение при ответах на контрольные вопросы, чем на релевантные. И только у виновного эмоциональное возбуждение будет больше при вопросе о 750 долларах.

Техника контрольных вопросов исключает ошибку Отелло только в том случае, если невиновный, именно так, как это было только что описано, будет более возбужден контрольными вопросами, чем релевантными. В противном случае бывают ошибки, и говорящему правду не верят. Давайте рассмотрим, как может произойти такая ошибка. Что может заставить невиновного быть более эмоционально возбужденным при ответе на релевантный, а не на контрольный вопрос? "

Для этого необходимо, по всей видимости, чтобы, с одной стороны, подозреваемый понял, что оба эти вопроса различны, несмотря на все попытки оператора, скрыть это, и с другой стороны, что вопрос о 750 долларах есть вопрос о более недавнем и конкретном событии. В результате невиновный может вычислить, что релевантный вопрос является для него более угрожающим; то есть может повлечь за собой наказание, в то время как контрольный вопрос имеет отношение к такому прошлому, которое уже никакому наказанию не подлежит [19].

[18] На практике задается множество и релевантных и контрольных вопросов, однако это не меняет суть моего анализа.

[19] Защитники техники контрольных вопросов могли бы возразить на это примерно следующее. Опытный оператор детектора лжи может заставить подозреваемого так прочувствовать свои прошлые грехи, так убедить его в том, что какая-нибудь мелкая давняя (см. след. стр.)

if ИЛ. 14

!ЩГ""""

Глава 6

Однако оператор не должен сразу же успокаиваться и прекращать испытан! даже в том случае, если невиновный подозреваемый не выказывает большего ционального возбуждения при ответах на конкретные, угрожающие, релевантна преступлению вопросы. Давайте рассмотрим несколько оснований, по которым. которые невиновные подозреваемые могут сделать обратное тому, что от ждут, и быть осуждены как виновные.

1. Полиция может ошибаться. Не каждый, кто мог совершить данное ков ретное преступление, проходит испытание на детекторе. Невиновный которого просят пройти такое тестирование, знает, что полиция, заподоз , его, уже совершила серьезную ошибку, которая может повредить его репу ции. К тому же он уже давал показания о том, почему не совершал, не сов« шил и не мог совершить никакого преступления. Ему явно не поверили, дал несмотря на то, что должны были поверить. В этом случае он может рассма ривать испытание на детекторе как прекрасную возможность подтвердил свою невиновность, но в то же время и бояться, что те, кто уже однажды (вершил ошибку, заподозрив его, могут совершить и еще более серьезна ошибки.

Если методы полиции имеют такие изъяны, что позволяют подозр вать его, то и детектор лжи также может оказаться не непогрешимым.

2. Полиция вне порядочности. Человек может просто не верить персона правоохранительных органов, полагая, что их главной задачей является дозревать всех. Если к тому же подозреваемый является представителем: кой-либо группы или же субкультуры, относящейся к полиции с презренж) или недоверием, то он, скорее всего, будет бояться оператора детектора лх и ожидать неверного истолкования ответов с его стороны.

3. Техника небезошибочна. Некоторые, в общем-то, верят, что полиция впол разумно поступает, допрашивая их о преступлении, которого они не шали. Однако такие люди могут не доверять самом/детектору лжи. Это і жет быть основано на неверии в технику вообще или на тех статьях и телец редачах, которые критикуют работу детектора.

4. Подозреваемый испуган, виновен или просто озлоблен. Некоторые, ocol бенно испуганные или виновные, и отвечают на конкретные, угрожающи вопросы испуганно. Точно так же ведут себя и обозленные люди, особен! если они склонны злиться на власти вообще. А детектор равно регистриру любую из этих эмоций.

5. Подозреваемый, даже не будучи виновным, эмоционально реагирует события, связанные с преступлением. Более сильно, чем на контрольный эмоционально реагируют на релевантный вопрос не обязательно только викЛ новные. Предположим, невиновный человек, подозреваемый в убийстве своего коллеги, завидовал его более быстрому продвижению по службе. И те-

ошибка может оказаться решающей в нынешних обстоятельствах, что тот непременно поверит в опасность оказаться пойманным на лжи в этом вопросе и отнесется к нему с гораздо большей боязнью, чем к релевантному.

,144

Детектор лжи в качестве верификатора

перь, когда его соперник мертв, подозреваемый может чувствовать угрызения совести, некоторое удовольствие от того, что выиграл соперничество, [4] вину за ощущение этого удовольствия и т. д. Или, предположим, невиновный был очень расстроен, неожиданно наткнувшись на окровавленное, искалеченное тело своего сослуживца. Когда его спрашивают об убийстве, память воскрешает ему эту сцену и эти чувства, а он — мачо [ю] и боится открыто сказать об этом. Подозреваемый может не отдавать себе отчета в этих чувствах. А детектор покажет, что он лжет (и это действительно так), но за этим скрывается лишь неоформленное чувство (или демонстрация), а не виновность в убийстве. В следующей главе мы обсудим случай, когда именно невиновный подозреваемый не выдержал испытания на детекторе и был осужден как убийца.

Сторонники использования техники контрольных вопросов в расследовании уголовных преступлений знают некоторые из этих источников ошибок, однако считают, что таковые случаются редко. Противники же доказывают, что большой процент невиновных подозреваемых (наиболее ретивые критики доводят его до 50 %) выказывают более сильную эмоциональную реакцию на релевантный вопрос, Чем на контрольный. Когда это происходит, можно считать, что допущена ошибка Отел-ло — не поверили честному человеку.

Тест на знания виновного

Этот описанный в предыдущей главе тест снижает возможность приведенных мной только что ошибок. Однако, чтобы использовать эту технику, верификатор должен обладать такой информацией о преступлении, которая имеется только у подлинно виновного. Предположим, то, сколько было похищено денег и в каких именно купюрах, знают только работодатель, вор и оператор детектора. В таком случае при тестировании подозреваемого спросят: «Если вы украли деньги из кассы, то вам известно, сколько было взято. Сколько: 150? 350? 550? 750? 950?» И: «Украденные деньги были в банкнотах одинакового достоинства. Если вЫ взяли деньги, то вам известно, какие именно это были банкноты: 5 долларов? 10? 20? 50? 100?»

«У невиновного есть один шанс из пяти для более эмоциональной реакции на правильный ответ из первого ряда, и один шанс из двадцати пяти для более эмоциональной реакции в случае

предъявления ему двух вопросов, и один шанс из десяти миллионов — в случае десяти подобных вопросов»[21].

«Важное психологическое различие между виновным и невиновным подозреваемыми заключается в том, чтв первый присутствовал на месте Преступления и зна-

[20] Macho (ucn.) — мужчина, который старается казаться более мужественным, чем есть на самом деле. (Прим. ред.)

[21] Сообщено Д. Ликкеном в личной беседе.

ет, что там произошло; в его сознании хранятся образы, недоступные невиновн му... И благодаря этому знанию виновный узнает предметы и события, связанные преступлением, а также тех, кто в этом участвовал... Подобное опознание прово рует и возбуждает его»[22].

Единственным ограничением этого теста является то, что его не всегда мо использовать даже в уголовных расследованиях. Информация о преступлении б! вает широко известной благодаря публикациям, и невиновный порой знает все, с занное с преступлением, не хуже, чем виновный. Даже если газеты не раскры информацию, то полиция сама частенько делает это в процессе допроса. Кроз того, некоторые преступления сами по себе не позволяют использовать эту тех; ку. Например, было бы трудно оценить искренность человека, который, призн шись в преступлении, ложно утверждает, что совершил его в целях самооборо! Кроме того, порой невиновный мог и сам присутствовать при совершении прес ту! ления и знать все не хуже полиции.

Рэскин, сторонник техники контрольных вопросов, утверждает, что тест знания виновного дает больший процент ошибок веры лжи: «...Считается, что п ступник должен знать те детали преступления, которые скрыты в задаваемых е вопросах. И если он не обратил внимания на эти детали, если у него не было в можности их заметить или он был невменяем в момент преступления, то этот тесТ нему неприменим»[23].

Тест на знания виновного также нельзя использовать, если подозреваемый я ляется одним из тех людей, которые не выказывают реакций ВНС, доступных и мерениям детектора. Как я уже говорил в предыдущей главе, по отношению поведенческим признакам обмана существует огромное количество индивидуал! ных различий в эмоциональном поведении. Не существует признаков эмоци нального возбуждения, которые присущи всем и которые все выказывают один, ково. При этом не важно, что именно рассматривается — мимика, жесты, гол потоотделение, — некоторые люди совершенно никак не выражают своих эмоци: Раньше я уже подчеркивал, что отсутствие любого рода оговорок еще не доказ: вает правдивости подозреваемого, и точно так же отсутствие изменений в де тельности ВНС, измеряемых детектором, еще не доказывает, что человек не во; бужден.

Тест, рассчитанный на знания виновного, по отношению к людям, не выказы ющим сильные изменения ВНС, может считаться бесполезным. Правда, Ликке: говорит, что такое случается крайне редко. Однако надо заметить и то, что проводи лось слишком мало исследований с целью изучения, насколько часто происходит подобное среди людей, подозреваемых в шпионаже, преступлениях и т. п. Люди, не проявляющие яркой деятельности ВНС, не показывают убедительных результатов и при использовании техники контрольных вопросов, поскольку им все равно, как отвечать и на контрольные и на релевантные вопросы.

[22] Lykken D. A Tremor in the Blood, p. 251.

[23] Raskin. Scientific Basis, p. 341.

У/

Помимо этого, при использовании техники контрольных вопросов и теста на знания виновного большую роль могут играть медикаменты, подавляющие деятельность ВНС и вообще делающие результаты испытаний неубедительными. Это, а также вопрос о том, могут ли успешно пройти оба этих испытания психопаты, я рассмотрю позже, когда буду подводить итоги всех за и против.

Заключение БТО, содержащее критический взгляд на детектор лжи, доказало, что обе упомянутые техники действительно уязвимы. Тест на знания виновного обычно допускает больше ошибок веры лжи, а тест с применением контрольных вопросов — ошибок неверия правде. Однако даже это заключение оспаривается некоторыми операторами детекторов и исследователями. И неясность здесь про-/ должает удерживаться отчасти из-за очень малого количества исследовании[24], а отчасти из-за невозможности однозначной оценки точности работы Детектора. Ошибки же обнаруживаются постоянно. Основная проблема здесь заключается в установлении истины — в нахождении некоего, не зависящего от детектора способа определения того, лжет человек или нет. И если исследователь не знает, кто из испытуемых лжет, а кто говорит правду, то нет и способа оценить точность работы детектора.

Оценка точности результатов детектора

Исследовательские подходы к изучению точности работы детектора различают ся степенью их уверенности в истине. Полевые исследования занимаются реальными, имевшими место происшествиями; в исследованиях по аналогии рассматриваются искусственно созданные ситуации. Оба эти типа исследований словно в зеркале отражают достоинства и недостатки друг друга. В первых исследованиях подозреваемые действительно переживают за исход испытаний и таким образом выказывают сильные эмоции. Другое достоинство этих исследований заключается в том, что в них испытывают подлинных участников событий, а не первокурсников-волонтеров.

Слабость полевых исследований заключается в незнании истины, знание которой как раз и является основным достоинством исследований по аналогии, в которых исследователь сам назначает тех, кто будет лгать, а кто будет говорить правду. А слабость последних исследований состоит в том, что у «подозреваемых» ставки невысоки, а потому соответствующие эмоции редко проявляются. Кроме тогй, № пытуемые здесь обычносовсем не походят на тех, кто обычно проходит испытаний на детекторе лжи.

[24] В то время как о детекторе лжи написаны уже тысячи статей, наши исследования этого вопроса опираются лишь на некоторые из них. БТО проработало более 3200 статей, из которых более или менее научными можно признать лишь 10 %. Но даже из этих 10 % далеко не все соответствовали минимальным научным стандартам. По мнению БТО, только 30 исследований работы детектора оказались по-настоящему честными.

Полевые исследования

Давайте сначала рассмотрим, почему в этих исследованиях так трудно уста вить истину. Испытания на детекторе лжи обычно проводятся с людьми, реаль подозреваемыми в совершении преступления, и являются частью следствия. И і степенно становится известно, признались они или нет, виновны или невинон или дело будет просто закрыто. Казалось бы, имея такую информацию, легче и усj новить истину, однако это не так. Вот выдержка из заключения БТО.

«Дела обычно прекращаются не вследствие установления невиновности, а рее вследствие недостаточности улик. И даже если присяжные оправдывают пол димого, то все равно невозможно в полной мере определить, убеждены они в невиновности или им просто не хватило доказательств признать его виновным. ществует множество заявлений подсудимых, фактически являющихся призна! ми в совершении менее серьезных преступлений; но, как замечает Рэскин, вряд! возможно интерпретировать подобные заявления как попытку скрыть более се езное преступление, по которому было предъявлено обвинение. В результате использовании показаний детектора в практике уголовного судопроизводства никает множество ошибок (неверия правде) — в случае осуждения и (веры лжи)? в случае прекращения дела»[2] .

И, несмотря на то что кажется, будто эти проблемы разрешимы простым соа вом комиссии, состоящей из квалифицированных специалистов, и вынесением о(j снованного решения о вине или невиновности, на самом деле здесь имеются фундаментальные трудности. Специалисты не всегда приходят к соглашению, если даже это и происходит, то и у них все равно, как правило,

нет полной увер ности в собственной правоте. Даже «чистосердечное» признание обвиняемого ! всегда снимает проблему; иногда признаются совершенно невиновные люди., ствительных же, полностью подтвержденных признаний настолько мало, что на 1 основании никаких серьезных выводов сделать практически невозможно. И почт! все полевые исследования страдают от того, что обычно не производится ника оценки типичности избранных для исследования случаев.

Исследования по аналогии

Не лучше обстоит дело и с исследованиями по аналогии, но там проблема . ключается в другом. Там существует полная уверенность в истине, ибо исследовйЯ тель сам назначает, кому быть «преступником», а кому невиновным. Однако може ли условное преступление так же взволновать человека, как преступление настоя« щее? Исследователи, ставящие подобные опыты, пытаются заинтересовать участМ ников какой-либо наградой в случае, если те не будут уличены детектором. Иногда происходит и обратное: испытуемым угрожают наказанием в случае обнаружения

[25] OTA report, p. 50

лжи, но этические основы такого рода наказаний крайне недостойны, а кроме того, испытуемый начинает сомневаться в действительной ценности проводимого таким образом эксперимента. Практически все, использующие технику контрольных вопросов, прибегают в исследованиях по аналогии к варианту условного преступления, описанного Рэскиным.

«Половина испытуемых получает извещение о том, что в связи с кражей кольца, произошедшей в соседнем офисе, им предлагается пройти испытание на детекторе, дабы убедиться, что они не участвовали в этой краже. Кроме того, им сообщают, что, если их показания будут признаны детектором лжи правдивыми, они получат материальное вознаграждение. Другой половине в это же время рассказывают о том, как и какое преступление они якобы совершили... (Выманили секретаршу to офиса, зашли туда в ее отсутствие, обшарили стол, нашли кольцо и ушли.) Их П£К -сят никому не раскрывать факта участия в эксперименте и иметь наготове алиби. Также их просят не раскрывать подробностей преступления перед оператором детектора, ибо если он узнает об их виновности, они не получат обещанного вознаграждения (10 долларов)»[26].

Люди стараются изобразить из себя настоящих преступников, и потому неизбежно встает Вопрос о возникающих при таком обмане эмоциях. Поскольку детектор отмечает эмоциональное возбуждение, то совершение условного преступления поможет оценить точность детектора только тогда, когда в человеке бушуют те же эмоции, что и при совершении преступления настоящего, В главе 2 говорится, что в момент произнесения лжи у человека могут проявиться три эмоции, и для каждой из них я дал пояснения по поводу их интенсивности. Давайте рассмотрим, будут ли эмоции, вызываемые условным преступлением, совершенным ради проверки точности детектора лжи, похожи на эмоции, возникающие при реальном преступлении.

Боязнь разоблачения. Сильней всего определяет степень страха перед раскрытием обмана то, что в данный момент поставлено на карту. В главе 2 я выдвинул предположение, что чем больше награда за успех и чем серьезней наказание за неудачу, тем сильней ощущается и страх оказаться разоблаченным. И из этой пары обстоятельств, пожалуй, более основательно действует серьезность наказания. Она будет влиять и на человека, говорящего правду из-за опасения, как; бы его слова не истолковали неверно, и на лгущего — из-за боязни разоблачения. Оба пострадают из-за одного и того же чувства. Но при совершении условного преступлвйя! награда невелика, а наказание, как правило, и вовсе отсутствует — поэтчм/гу $в лжец, ни говорящий правду не испытывают боязни разоблачения. Возможно, участники испытаний и беспокоятся немного о получении вознаграждения, но эта эмоция практически ничто по сравнению со страхом как лгущего, так и невиновного при расследовании настоящих преступлений.

Угрызения совести. Чувство вины безусловно усиливается, когда на карту поставлено много, но при совершении условного преступления оно снижено тем, что

[26] Raskin, Scientific Basis, p. 330.

ложь разрешена, требуема и даже необходима для проведения конкретной работы. Кроме того, участникам обычно говорят, что они должны солгать ради науки. И в результате участники эксперимента не испытывают вины за свой обман.

Восторг надувательства. Возбуждение от вызова, от возможности перехитрить кого-то лжец испытывает особенно сильно, если обладает репутацией непревзойденного обманщика. Надуть детектор, несомненно, очень заманчиво, и эта эмоция обычно бывает весьма сильной, если, конечно, отсутствуют иные — страх и/или вина, — которые могут распылить ее[27].

Кроме того, правдивому человеку обычно и вообще несвойствен восторг надувательства.

Из вышеприведенного анализа видно, что условные преступления могут адекватно продуцировать только Одну из трех эмоций, ожидаемых при исследовании настоящего преступления, — восторг надувательства. Более того, эмоцию эту испытывают, как правило, только лжецы. Таким образом, поскольку в случае исследования по аналогии сильное эмоциональное возбуждение будет испытывать только лжец, разоблачение окажется весьма легким; во всяком случае, намного более легким, чем при расследовании настоящих преступлений, когда человек, говорящий правду, более склонен испытывать те же эмоции, что и лжец. Поэтому использование условных преступлений способствует завышению оценки точности работы детектора.

.Гибридные исследования

Существует и еще один вид исследований, благодаря которым пытаются избежать слабости полевых исследований и исследований по аналогии путем комбинации преимуществ и тех и других. В таких гибридных исследованиях экспериментатор создает ситуацию, в которой возможно совершение настоящего преступления. В такой ситуации, как и в исследованиях по аналогии, сомнений в истине нет, а на карту поставлено и для лгущего и для невиновного так же много, как и при полевых исследованиях. Именно это было положено в основу гибридного исследования, проведенного Нетцером Дайе, членом Союза научных расследований израильской полиции в Иерусалиме. Ложь была «подлинной, действительной, а не симулированной... испытуемые верили, что следователь не знает, кто именно совершил преступление; они (были) сосредоточены на результатах проводимых

[27] Еще до ознакомления с моим анализом испытаний на детекторе Рэскин уверял меня, что вернее всего лгущего выдает не восторг надувательства и не боязнь разоблачения, а возбуждение, возникающее от желания бросить вызов. Это, конечно же, не совсем соответствует моей точке зрения, зато усиливает мои аргументы в пользу того, что эмоции, сопутствующие условным преступлениям, не могут быть достойным аналогом эмоций, сопутствующих преступлениям настоящим — в последнем случае на карту у виновных и невиновных поставлено слишком много.

испытаний; ... а оператор детектора не знал соотношения виновных и невиновных в данном опыте»[28].

Испытывали израильских полицейских (всего 21 человек), уже прошедших таест «представленный им как квалификационный. Испытуемых попросили просмотреть свои ответы на тесты, что обеспечивало возможность жульничества, то есть пере-, смотра первоначальных ответов. Бумага, однако, была заранее обработана так„« о любые исправления легко обнаруживались. Семь из 21 участника эксперимента действительно изменили первоначальные ответы. Затем всем им заявили, что они подозреваются в жульничестве, и предложили пройти испытание на детекторе. Карьера полицейских теперь зависела от результатов этого испытания»[29].

Надо было учитывать и то, что полицейские могут отказаться от испытаний на детекторе (в уголовных расследованиях такие испытания проводятся только с согласия подозреваемых, и требование подобного согласия недопустимо). В результате трое из семи обманщиков

признались, один и еще двое невиновных отказались пройти испытание на детекторе, а одного уличить не удалось[30]. , „

В конечном итоге проходили испытания на детекторе только 15 полицейскихиз 21: три обманщика и двенадцать несжульничавших. В ходе испытания применялась техника контрольных вопросов, на которой и попались оба обманщика; но были ошибочно уличены во лжи еще и двое говоривших правду.

Однако никаких серьезных выводов из этого исследования сделать все-таки нельзя, ибо в нем было слишком мало участников. Впрочем, подобные гибридные исследования могут оказаться очень полезными, несмотря на возникающие при этом этические проблемы — людей вынуждают лгать и жульничать. Но израильские исследователи полагали свой опыт вполне законным, поскольку не сомневались в важности правильной оценки работы детектора. «Испытания на детекторе лжи ежегодно проходят тысячи людей... и на основании таких испытаний выносятся важнейшие решения. А относительно точности работы этого орудия следствия до сих пор еще существуют сомнения...»[31].

Возможно, подобные исследования действительно лучше всего проводить пока только с полицейскими, поскольку сама их работа уже предполагает некоторый риск, а кроме того, они и вообще имеют гораздо большее отношение к этой технике, нежели кто-либо другой. Все достоинство таких гибридных исследований заключается в их подлинности. Некоторые полицейские действительно жульничают на ис . пытаниях. «Засекреченные внутренние расследования высокопоставленных чинов

[28] Ginton A., Daie N.. Elaad E., Ben-Shakar G. A Method for Evaluating the Use of the Polygraph in a Real-Life Situation // Journal of Applied Psychology, 67,1982, p, 132.

[29] OTA report, p. 132.

[30] Это показывает и еще одну сторону применения детектора лжи — иногда достаточно одной только угрозы подобного испытания, чтобы заставить виновного признаться в содеянном. С другой стороны, простой отказ пройти испытания еще не доказывает вины подозреваемого.

[31] Ginton et al., Method for Evaluating, p. 136

гщ

f Щ ,

ников ФБР показали, что несколько сотен служащих жульничали при испытани на получение желаемых должностей»[32].

Гибридный эксперимент, проведенный в Израиле, не был игрой, как не желанием преуспеть в одурачивании исследователей. Страх перед разоблачен» был силен, и, поскольку на карту была поставлена карьера, некоторые даже ис тывали угрызения совести за свой обман.

Выводы

Минимальным научным стандартам соответствовали 10 полевых исследоЯ ний, 14 исследований по аналогии, использовавших технику контрольных воп сов, и 6 исследований по аналогии, использовавших тест на знания виновного ᴍ.

Ниже приведены выводы, сделанные на основании этих исследований отнс тельно точности работы детектора лжи, из которых вытекает, что детектор чаи ловит обманщиков, чем пропускает, хотя при этом и совершает ошибки. Какие а ошибки и насколько их много, зависит от того, какие исследования проводят (пс вые или по аналогии), какие техники применяют и каковы особенности каждо проводимого опыта. А вот что можно сказать в целом.

1. Точность показаний при полевых исследованиях значительно выше, чем щ исследованиях по аналогии, поскольку при полевых исследованиях быть вовлечено гораздо больше факторов. К тому же при полевых исследоВ ниях эмоциональное возбуждение гораздо сильнее и подозреваемые мене обучены. Но зато меньше уверенности относительно истины, а часто и от сительно типичности избранных для изучения случаев.

2. В исследованиях по аналогии очень высока степень ошибок неверия прав за исключением случаев применения теста на знания виновного. Поэто»

[32] Anderson J. San Francisco Chronicle, May 21, 1984.

[33] Информацию о соответствии исследований научным стандартам я позаимствовал в оси ном из заключения БТО. Ликкен говорил мне, что верит тем полевым исследованиям, которые ссылается БТО, но в целом считает оценку таких исследований завышенной. Kpoi того, при подведении итогов БТО не учло никаких результатов использования тестов на зц ния виновного. Я же привожу их для того, чтобы читатель мог сравнить результаты исполй зования обеих техник. Для этого я использовал все результаты исследований БТО за искл)(чением эксперимента Тимма, в котором вовсе не было невиновных подозреваемых. Исполь зовал я и данные первого теста исследования Баллуна и Холмса, а также данные EDR иЭ исследования Брэдли и Янисса. (Timm H.W. Analyzing Deception from Respiration Patterns //i Journal of Political Science and Administration 10,1982, p. 47-51; Balloun K. D., Holmes D. S. Effects of Repeated Examinations on the Ability to Detect Guilt with a Polygraphic Examination: A Labaratory Experiment with a Real Crime // Journal of Applied Psychology, 64, 1979, p. 316-322; Bradley M. T., Janisse M. P. Accuracy Demonstrations, Threat and the Detection of Deception, Cardiovascular, Electroderma! and Pupillary Measures // Psychophysiology, 18, 1981, p. 307-314.

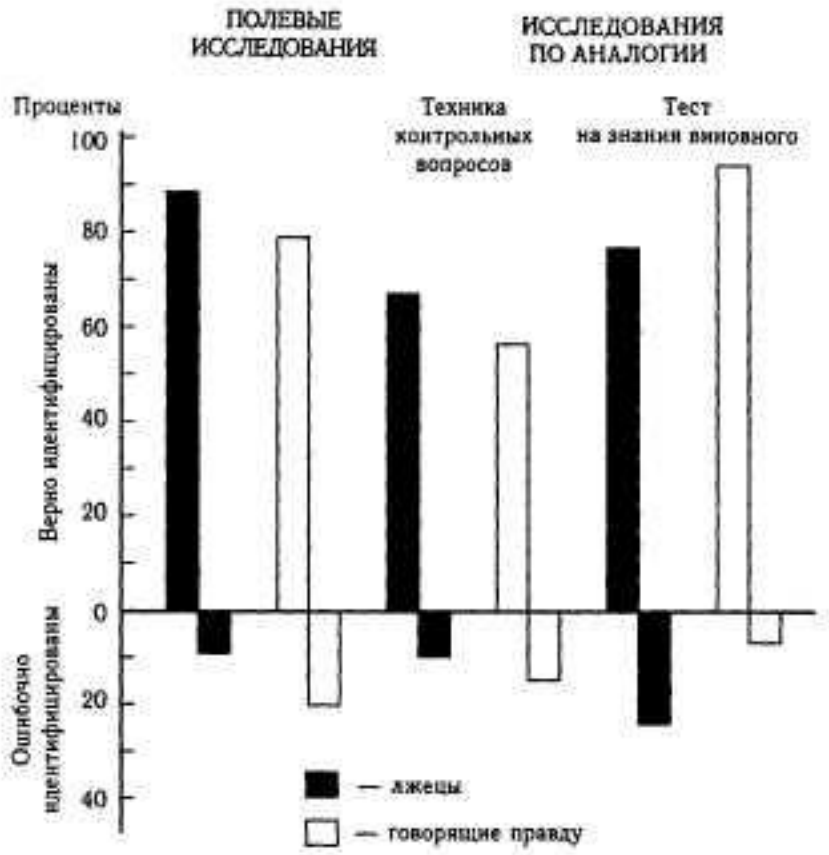
152

Детектор лжи в качестве верификатора

Рис. 7. Точность детектора лжи

График дает средние показатели, не всегда точно отражающие уровень результатов иссле-дования. Уровни же таковы: лжецов верно идентифицируют в 71-99 % случаев при полевых исследованиях; при исследованиях по аналогии с применением техники контрольных вопросов — 35 00 %; при исследованиях по аналогии с применением теста на знания виновного — 61-95 %. Говорящих правду верно идентифицируют: при полевых исследованиях — 13-94 %; при исследованиях по аналогии с применением техники контрольных вопросов — 32-91 %; при исследованиях по аналогии с применением теста на знания виновного — 80 00 %. Говорящих правду ошибочно идентифицируют: при пбле-вых исследованиях — 0-75 %; при исследованиях по аналогии с применением техники контрольных вопросов — 2-51 %; при исследованиях по аналогии с применением теста на знания виновного — 0 2 %. Лжецов ошибочно идентифицируют: при полевых исследованиях — 0-29 %; при исследованиях по аналогии с применением,техники контрольных вопросов — 0-29 %; при исследованиях по аналогии с применением теста на знания виновного — 5-39 %.

153



Глайа 6

существует настоятельная потребность более обширных, особенно полевь, и гибридных, исследований с применением этого теста. 3. При использовании теста на знания виновного особенно велики ошибки веры J

Несмотря на то что Рэскин считает оценку точности работы детектора заниже ной, а Ликкен — завышенной, с вышеприведенными тремя выводами согласны об Разногласия остаются только относительно степени точности результатов испыт ний на детекторе. А легче ли избежать разоблачения на детекторе психопату? От сительно техники контрольных вопросов свидетельства весьма противоречив Ликкен же полагает, что психопата легче поймать на обмане, используя тест на зй ния виновного. Он основывается на том, что, хотя психопаты и не выказывают бон ни разоблачения или восторга надувательства (как я это называю), уже само знанч правильной реакции на вопросы приводит к изменениям в деятельности ВНС. чем, до сих пор еще не было проведено ни одного исследования, оценивающего то, і работает тест на знания виновного в отношении психопатов. Здесь требуются обши ные исследования, изучающие не только психопатов, но и здоровых людей, демоне рирующих весьма слабую эмоциональную реакцию при испытании на детекторе.

А насколько успешны те контрмеры, которые так осторожно применяют л : цы, пытаясь избежать разоблачения? И снова приходится отвечать, что для это! необходимы еще более и более обширные исследования. Я полагаю справедливь допустить возможность того, что некоторое количество лжецов преуспеет в свои попытках избежать разоблачения, применяя свои контрмеры или пользуясь софи тическими приемами.[1] А поскольку никто не знает, хорошо ли натренирован шпио то, во всяком случае, было бы неразумным предполагать, что он не натренировд вообще. Ходят же слухи о том, что в восточных странах существуют даже специа/ ные школы, в которых агентов учат, как выходить победителями в схватках с дете»(тором лжи. Подтверждается это и недавним признанием агента КГБ, который, роятно, недостаточно хорошо учился в такой школе.

Итоговый параграф заключения БТО утверждает, что исследования детектор обеспечивают «некоторые свидетельства ценности тестирования на детекторе : дополнения к традиционным методам расследования отдельных уголовных пр ступлений...»[34]. Но я думаю, что можно

немного отойти от этого осторожного выв? да и сохранить некое подобие консенсуса между основными протагонистами.

Больший вес должен придаваться тем результатам испытаний, которь предполагают, что подозреваемый говорит правду, а не тем, которые предпе лагают обман с его стороны. Если доказательства сомнительны, следовател! лучше снять обвинения в адрес подозреваемого, показавшего на детекторе правд(И вость. Рэскин и его соавторы считают, что такая установка оправдана только прНj использовании техники контрольных вопросов, поскольку именно она дает неболь- шое количество ошибок веры лжи. Ликкен же полагает, что техника контрольных вопросов не должна применяться вообще и в уголовных расследованиях смысл имеет лишь тест на знания виновного.

[1] ОТА report, p. 102

Когда результаты испытания на детекторе предполагают ложь, то это вовсе не должно рассматриваться как «достаточное основание для обвинения... обман, подтвержденный испытаниями на детекторе, должен считаться лишь основанием для продолжения ведения следствия...»[35]. Ликкен согласен с этой цитатой из Рэскина, но опять-таки только в приложении к тесту на знания виновного, а не к технике контрольных вопросов.

В главе 7 я объясню то, что я называю верификацией (lie checking)? а в приложении (табл. 4) дам 38 вопросов, которые можно задать относительно любой лжи, дабы определить возможность ее обнаружения как на детекторе, так и по поведенческим признакам. Одной из моих иллюстраций к этому контролю над ложью является подробно описанный случай с человеком, которого заподозрили в убийстве по результатам испытаний на детекторе. Этот пример дает еще одну возможность пересмотреть вопрос о том, как можно использовать детектор в ходе уголовных расследований. А теперь давайте Посмотрим, как еще используется детектор лжи и что еще вызывает столь противоречивые мнения.

Испытание на детекторе при приеме на работу

И заключение БТО, и Рэскин, и Ликкен единодушно и категорически протестуют противприменения детектора лжи для предварительного испытания при приеме на работу. С другой стороны, это излюбленная метода множества работодателей, профессиональных операторов детектора лжи и даже многих государственных чиновников, особенно работающих в разведывательных управлениях. И несмотря на то что детектор чаще всего используется именно при приеме на работу, научные исследования о том, насколько точно он выявляет ложь кандидатов, до сих пор не проводили. Понять это нетрудно, ибо определить истину при исследовании на Месте не так-то легко. Одним из способов такого определения могло бы стать изучение ситуации, когда принимают всех кандидатов вне зависимости от результатов испытаний, а затем устанавливают за ними рабочий надзор. Другим же способом могло явиться детальнейшее исследование прошлой трудовой деятельности кандидатов с целью определить, что и как они солгали при самопредставлении. Но такие иссле- дования стоили бы очень и очень дорого. Пока же на эту тему были проведены всего два исследования по аналогии, и одно из них показало высокую точность результатов испытаний на детекторе, другое — низкую [м]. Кроме того, между этими двумя

[35] Доклад Д. Рэскина в Сенате США 19 сентября 1978, p. 14.

[36] Суждение об этих двух исследованиях я взял из заключения БТО (ОТ А report, pp. 75-76). Те, кто использует детектор при приеме на работу, считают эти исследования важными и достойными всяческого доверия. Но я, даже не вступая в спор с этой точкой зрения, полагаю разумным заявить, что научная база для выводов о точности результатов испытаний на детекторе при приеме на работу практически отсутствует — и по этому противоречивому и ответственному вопросу должны быть проведены не два, а значительно больше исследований.

исследованиями слишком много несоответствий и слишком много неоднозначног в каждом из них, чтобы на их основании делать какие-либо серьезные выводы.

Судить же о точности результатов испытания на детекторе при приеме на раб ту, основываясь на исследованиях подобных испытаний в уголовной практике (с»; предыдущую подглавку), нельзя. Здесь испытания проходят совсем другие лку. другими являются и сами испытующие, и применяемые ими техники. Для того чт[1] бы получить работу, кандидаты обязаны пройти тест, в то время как уголовные. дозреваемые имеют возможность выбора, проходить этот тест или нет, причем. отказ никак против них не свидетельствует. Рэскин говорит, что предварительна тестирование на детекторе лжи «является принудительным и, вероятно, вызывай чувство возмущения, которое может сильно повлиять на точность результатов» [г]

То, что в обоих случаях поставлено на карту, также весьма различно. Наказ ние за разоблачение обмана в предварительном тестировании при приеме на работ гораздо меньше, чем в делах уголовных. А поскольку ставки ниже, то и боязнь j зоблачения лжецы здесь испытывают в гораздо меньшей степени, и поймать труднее. Правда, честные и очень желающие получить работу люди могут бояться что их оценят неправильно, но именно из-за этого страха их и могут неправильн оценить.

Контраргумент, выставляемый в таких случаях защитниками использован детектора лжи при приеме на работу, заключается в том, что эта техника делаеп свое дело. Множество кандидатов после такого испытания получают допуски к т& ким вещам, о которых и не подозревали до испытания. И это аргумент практиче ский. И не имеет значения, насколько точно детектор выявляет лжецов, если в зультате все равно выявляются те, кого не надо принимать на работу. А значи[1] детектор полезен. Правда, Ликкен возражает, замечая, что сама эта практичное! может оказаться необоснованной [м].

Количество сделанных в ущерб самим себе признаний может превышать реаль, ное состояние дел; некоторые из этих признаний могут оказаться фальшивым сделанными под давлением. К тому же те, кто сделал признание, не дающее во можности быть принятым, могли сделать это и не от испуга перед детектором. точных исследований в этой области нет возможности узнать ни того, сколько л» дей, провалившихся на таких испытаниях, являются в действительности честным» ни того, сколько прошедших это испытание обворовывают затем своих работодате лей.

Гордон Барланд, психолог, подготовленный Рэскиным, приводит совершение другие выводы в пользу применения детектора. Он изучил 400 кандидатов на рабо-. ту, таких как водители грузовиков, кассиры, кладовщики и т. п., посланных работодателями в частные фирмы для прохождения испытаний на детекторе. Половина из 155 кандидатов, определенных как обманщики, признались в этом сразу же после объявления результатов испытаний. В то же время Барланд обнаружил, что рабо-

[37] Доклад Рэскина, p. 17

[м]LykkenD A Tremor in the Blood, chap 15

тодатели, даже не дожидаясь результатов, 58 % из этих лжецов уже приняли на работу. «Множество работодателей пользуются испытаниями на детекторе не для того, чтобы решить, брать или не брать человека на работу, а скорее для того, какую определить ему должность. Например, если кандидат будет признан алкоголиком, то его возьмут докером, а не шофером»[39].

Барланд верно указывает на то, что наибольший интерес представляют те 78 человек, которые, будучи определены как лжецы, не признали этого, ибо они могли просто оказаться жертвами ошибок неверия правде. Он говорит, что 66 % из них все же были приняты на работу, однако мы не имеем возможности узнать, взяли их именно на ту работу, на которую они хотели устроиться, или же результаты испытаний все же помешали им в этом. Большая часть из непринятых и отрицавших свою ложь, скорее всего, была отбракована на предварительном собеседовании, происходившем еще до испытания на детекторе. «Только очень небольшая часть (менее 10 %) кандидатов, определенных как обманщики, но не признавших это, были

забракованы потенциальными работодателями именно на основании испытаний на детекторе»[40].

Как относиться к этим менее 10% и сколько вреда причинено ими, зависит от базовой нормы лжи. Базовая норма является статистическим- показателем действительности; например, базовая норма виновных среди подозреваемых в уголовных преступлениях и проходящих испытание на детекторе весьма высока и достигает порой 50 %, (Как правило, детекторные испытания проходят далеко де все, а только небольшая группа подозреваемых.) Исследования же Барланда позволяют выявить, что базовая норма лжи среди кандидатов на работу составляет около 20 %. Примерно одного из пяти кандидатов, лгущих при испытаниях, не берут на работу.

Если даже признать, что детектор более точен, чем это представляется на Саг мом деле, базовая норма в 20 % делает результат СЛИШКОМ малоутешительным. Рэскин, возражая против применения предварительного испытания на детекторе при приеме на работу, принимает результативность детектора за 90 %: «Исходя из этих соображений, предварительные испытания на детекторе лжи при приеме на работу имели бы следующие результаты (из расчета на 1000 кандидатов): из 200 обманывающих 180 были бы верно определены как обманщики, 20 же неверно определены как говорящие правду; из 800 говорящих правду 720 были бы правильно определены как говорящие правду, а 80 неправильно определены как обманщики. Щ 260 человек, определенных как обманщики. 80 на самом деле были бы правдивыми. Таким образом, из признанных обманщиками оказался бы 31 % правдивых людей. Это очень высокая норма ошибок неверия правде, ведущая к отказу от использования детектора в качестве основы для принятия решений. Таких результатов не было бы в уголовных расследованиях, поскольку базовая норма лжи там составляет

[39] Barland G.H A Survey of the Effects of the Polygraph in Screening Utah Job Applicants: Preliminary Results // Polygraph, 6, December 1977, p 321.

[40] Ibid.

50 % и более, и такая точность техники не привела бы к такому высокому уров ошибок»[41].

Здесь возможны следующие контраргументы: оценка базовой нормы лжи ср ди кандидатов на работу в 20% может оказаться заниженной. Этот резульЦ! основывается только на одном исследовании, проведенном в штате Юта. Вполне і можно, что в штатах с меньшим количеством мормонов процент лжецов будет вьц, Однако даже если он достигнет 50 %, противники предварительного испытания I гут сказать, что без доказательств действительной точности детектора нельзя. лать никаких выводов; а эта точность, скорее всего, значительно меньше 90 %.

Точность детекторных испытаний вообще не имеет значения в реальь та. Само испытание или хотя бы только угроза его вынуждает людей давать ин(мацию, которую при других обстоятельствах они никогда не открыли бы. Отй опять же сводится к необходимости изучения точности испытаний на детекто поскольку без знания этого нет возможности узнать, сколько из непризнавшихс устроившихся на работу людей доставит впоследствии немало проблем своим ра тодателям.

Относительная йольза детектора заключается в том, чтобы на нем периодич ки проходили испытания те люди, которых уже приняли на работу. И эту пользу! отрицает ни один из критиков предварительного применения детектора.

Испытания на детекторе кандидатов на работу в полиции

Это еще одно из широко распространенных применений детектора. Все толь что приведенные аргументы для использования детектора в предварительных исг таниях приложимы и к этому случаю. Но я обсуждаю вопрос о приеме на работу полицию отдельно, поскольку в этой области есть некоторые обстоятельства, cali природа Которых позволяет привести еще один аргумент за.

Название статьи Ричарда Артера, профессионального оператора детектс лжи, передает суть этого нового аргумента: «Сколько грабителей, разбойников! насильников ваше министерство приняло на работу в этом году??? (Надеюсь, более 10% !)»[42]

Выводы Артера базируются на исследований отчетов 32 различных правоохр нительных организаций. (Артер не сообщает, какой процент составляет эта циф5 относительно тех организаций, от которых он хотел получить информацию.) сообщает, что в 1970 году в правоохранительных организациях, откликнувшихсц»! на его исследования, были проведены 6524 предварительных детекторных испытаем ния при приеме на работу. «От 2119 кандидатов была получена порочащая их формация! Это дисквалификация в 32 % ! А самое главное заключается/в том, чтоу подавляющее большинство из этих 6524 испытаний было проведено уже после

[41] Доклад Раскина, p. 21.

[42] Arther, How Many, unpaged.

I

Детектор лжи в качестве верификатора

того, как кандидаты прошли предварительное собеседование». Артер подкрепляет свой аргумент приведением бесчисленных примеров того, как важно применение детектора лжи для испытаний при приеме на работу в полицию. Так, например, Норман Лакей, оператор детектора лжи управления полиции города Кливленда, штат Огайо, сообщает: «Человеку, находившемуся на десятом месте в списке кандидатов, было предложено пройти испытание на детекторе лжи. И он признался, что участвовал в нераскрытом вооруженном ограблении»[43].

Несмотря на подобные впечатляющие истории и поражающие воображение выкладки, свидетельствующие о том, как много кандидатов при приеме на работу в полицию оказывается лжецами, не следует забывать, что до сих пор все еще нет никакого научного обоснования точности результатов использования детектора в предварительных испытаниях при приеме на работу в полицию. Это может показаться неверным, но только потому, что точность слишком часто подменяют полезностью. Данные Артера имеют лишь практическое значение. Давайте теперь рассмотрим то, что он нам не сказал.

Сколько из кандидатов, определенных как лгущие, не признали своей лжи и не признались в каких-либо правонарушениях? Что стало с ними? Это также практические данные, однако большая часть приверженцев детектора лжи обходят этот вопрос.

Сколько из определенных лгущими, но отрицавших это, на самом деле говорили правду и скольких из них можно было принять на работу? Чтобы ответить на этот вопрос, то есть определить, сколько произошло ошибок неверия правде, необходимо провести специальные исследования по оценке результатов.

Сколько из тех, кто был определен как нелгущий, не лгали в действительности? Сколько воров, разбойников, насильников и т. п. одурачили операторов? Чтобы ответить на этот вопрос, то есть определить, сколько произошло ошибок веры лжи, также необходимы специальные исследования по оценке результатов.

И я удивлен, что на этот счет нет никаких достоверных свидетельств. Подобны исследования, конечно же, очень сложное и дорогостоящее мероприятие, однако без них никакие практические выводы не могут считаться удовлетворительными вполне. Ставки слишком высоки для того, чтобы пренебрегать ошибками веры, лжи, не говоря уже об ошибках неверия правде.

Однако использовать детектор при приеме на работу в полицию можно и не до-жидаясь-результатов новых исследований, поскольку это все же позволяет выявить достаточный, процент нежелательных работников, даже при наличии большого КО» личества ошибок. И если некоторые люди, способные действительно оказаться хорошими полицейскими, не были взяты на работу (то есть оказались жертвами ошибок неверия правде), то это не является слишком высокой ценой.

Это суждение относится только к социально-политической сфере. Оно выносится с полным осознанием того, что еще не существует научного обоснования точности работы детектора при приеме на работу в полицию. Но я надеюсь, что те, кто

[43] Ibid.

Глава 6

высказывается в пользу применения детектора, все же почувствуют себя обязанн! ми увидеть необходимость проведения подобных исследований для определер того, как часто происходят ошибки, в результате которых работодатели отказы! ют людям, достойным быть принятыми.

Испытания на детекторе при выявлении шпионов

«Некий сержант, обладавший доступом к секретным шифрам, нанимался гражданскую должность (с разведывательной деятельностью). В ходе его испыт ний на детекторе была отмечена постоянная реакция на релевантные вопросы, дальнейшей беседе он признался в различных небольших проступках и проти правных действиях. Однако неизменная специфическая реакция при ответах на левантные вопросы весьма заинтересовала оператора детектора, и через нескольй недель сержанта попросили пройти испытание еще раз. Ситуация повторилась. E$ лишили допуска к секретным документам, и началось следствие. Еще через некот рое время его нашли мертвым в своей машине. Впоследствии было установлен что он занимался шпионской деятельностью в пользу Советского Сою за» .

Таких примеров обнаружения шпионов на детекторе при приеме на работу в чете Агентства национальной безопасности о применении детектора лжи привод ся немало. Надо полагать, что такой тест не удавалось пройти не только шпионам, і еще и некоторым честным и порядочным людям. Однако никакой информации о сколько шпионов обнаружено вообще и сколько из них при последующем тёстир вании на детекторе, АНБ не сообщает. Тем не менее сообщает о том, сколько век было не принято на работу из-за различного рода признаний, таких как употр ление наркотиков, подрывная деятельность, уголовное прошлое и т. д. Речь идет испытаниях 2902 кандидатов на работу с допуском к секретной информации. из них были определены как говорящие правду; впоследствии же выяснилось, что 171 этих 2902 человек утаили порочащую их информацию. Таким образом, известь часть ошибок веры лжи составила менее 1 % (17 из 2902). Признавшие свою ви составили 21 % из проваливших испытания. Проступков же, в которых призналИс 24 % из проваливших испытания, было недостаточно для отказа в приеме на работ и 8 % провалившихся на испытаниях вообще никаких признаний не сделали.

Эти 8 % и могут считаться показателем ошибки неверия правде. (АНБ не yrti! минает о них в своем отчете, однако на основании приводимых в этом отчете да» ных этот процент вполне можно вычислить.) Правда, АНВ подчеркивает, что дете тор лжи не является окончательным судьей; он лишь помогает определить, коГ принять на работу, а кого нет. С теми, кто не выдержал испытания на детекторе проводятся собеседования, в которых предпринимаются попытки понять причины, способствовавшие их неудаче. Гордон Барланд говорил мне, что агентство не берет людей, если не удается найти объяснений для провала на испытаниях.

[44] Garwood and Ansley. Accuracy and Utility, unpaged.

Детектор лжи в качестве верификатора

И вновь нам нужно помнить, что это свидетельствует лишь о полезности, а не о точности. Без данных же о точности невозможно ответить на следующие вопросы!

Сколько преуспевающих лжецов находится в данное время на работе в АНБ? В самом агентстве убеждены, что их не более 1 %, однако никаких исследований» чтобы подтвердить это, не проводилось. Конечно же можно считать, что детект4 Р не пропускает ни одного лжеца, однако нельзя быть уверенным в этом. В отчёт БТО отмечается, что «те люди, которых Федеральное правительство более всего хотело бы выявить, являются и наиболее тренированными в способах избежаний подобного выявления»[45]. .

;/

Без специальных исследований, направленных на изучение точности работы детектора, нельзя быть полностью уверенным в знании количества возможн,щ ошибок веры лжи. Подобное исследование, безусловно, провести очень непросто, однако не невозможно. Гибридные исследования, такие как уже упоминавшийся мной эксперимент израильской полиции, провести вполне можно.

Могут ли обмануть детектор контрмеры? Под контрмерами я подразумеваю физическую деятельность, такую как прикусывание языка, использование медока» ментов, применение

гипноза и управление биологическими реакциями. Проводились исследования, подтверждающие, что подобные контрмеры в некоторой степе-ни работают. Однако учитывая, какой ущерб может понести национальная безопасность в случае, если хотя бы один шпион не будет обнаружен (то есть произойдет ошибка веры лжи), безусловно следует признать необходимыми более широкие исследования. Объектом этих исследований должны быть некие условные[1] агенты, в полной мере владеющие всем арсеналом технических и научных средств, позволяющих обманывать детектор лжи, то есть обладающие способностями и возможмос-тями настоящих шпионов. Доктор Джон Бири III, некогда работавший помощником секретаря в организации по защите здоровья граждан, «предупреждал сотрудников Пентагона, что, полагаясь на детектор лжи, они не защищают национальную безопасность, а скорее наоборот, подвергают ее опасности. Я уже говорил, что,у Советов есть прекрасные школы, в которых они учат своих агентов обманывать детектор. Поскольку многие из менеджеров Министерства обороны полагаются на непогрешимость работы детектора, у них возникает ложное ощущение безопасности,, ибо такая надежда на детектор весьма упрощает проникновение в Пентагон советской моли»[46]. Учитывая все вышесказанное, нельзя не удивляться тому, насколадй» мало АНБ проводит экспериментов на предмет выявления контрмер.

Сколько из этих 8 %, определенных в качестве лгущих, но отрицавших это (jno моим подсчетам, 245 человек), были действительно лжецами и сколько из .них на самом деле говорили правду? Вновь ответ можно дать только после специальных исследований по оценке точности полученных результатов.

В соответствии с заключениями БТО и АНБ произведено всего одно исследование на этот предмет — исследование по аналогии с использованием студентов, в

[45] OTA report, p. 100.

[46] Rapoprt D. To Tell the Truth // The Washingtinian, February 1984, p. 80.

котором, однако, во-первых, было сомнение относительно критерия истины, а во вторых, задаваемые вопросы не имели ничего общего с национальной безопасно тью. И вновь остается только удивляться, почему в деле такой важности проводит; ся так мало соответствующих исследований. Даже если оставить в стороне ошиби неверия правде, все же нужно было бы, особенно при таких высоких ставках, в пол ной мере сосредоточиться на ошибках веры лжи.

Вне всяких сомнений, даже не имея данных о точности получаемых результЦ тов, использование детектора лжи является большим подспорьем в отборе людей добивающихся работы с доступом к секретной информации, утечка которой к TON же угрожает национальной безопасности. Помощник Генерального прокурора нерал Ричард К. Уиллард кратко выразил это в следующих словах: «Даже если при менение детектора может выбраковать тех кандидатов, которые в действительно сти достойны работы, все же гораздо важнее избежать приема на работу тех, кт может представлять собой угрозу для национальной безопасности»[47].

Ликкен, возражая против применения детектора, комментировал недавнее ре шение Великобритании использовать подобные испытания в работе организаций связанных с секретной информацией, таким образом: «Не считая урона, наносимс го карьере и репутации невинных людей, результатом такого решения, похоже, 6j дет еще и потеря правительством некоторых из наиболее добросовестных гражда ских чиновников. А поскольку существует тенденция избегать более дорогих (и 6q лее эффективных) способов обеспечения безопасности, поскольку детектор л внедряется повсеместно, это решение Британии только откроет двери для боле легкого проникновения в секретные службы иностранных агентов, прекрасно об} ченных обманывать детектор лжи»[48].

Использование детектора для проверки сотрудников

Если вполне понятно стремление избежать приема на работу нежелательнь людей, особенно в таких областях, как разведывательные управления, торговля др гоценностями, супермаркеты и так далее, то, казалось бы, не менее понятной дол на быть и необходимость проводить испытания уже принятых сотрудников, да удостовериться, что никакие нежелательные лица туда не проникли. И это действИ тельно делается во многих сферах трудовой деятельности. Но,

к сожалению, здесь отсутствуют данные, насколько точны результаты подобных испытаний. Воги можно, базовая норма лжи здесь ниже, поскольку множество недостойных уже заС раковано предварительным тестированием, и у нежелательных лиц гораздо меньше! возможностей спрятаться среди остальных работников Но чем ниже базовая норч ма лжи, тем больше можно совершить ошибок. Если мы снова обратимся к предыду-і щему примеру, в котором речь шла о тысяче проверяемых и 90 % точности детекто-v

[47] Willard. ibid , p 36.

[48] Lykken Polygraphic Interrogation

, " f Ч

Детектор лжи в качестве верификатора

Действительно говорящие правду

Определенные как лжецы Определенные как говорящие правду

Рис. 8. Результаты испытаний на детекторе лжи Из 1000 испытуемых 20 % (200) оказались лжецами

ра, и условимся, что базовая норма лжи будет составлять не 20 %, а всего 5 %, то получится вот что: 45 лжецов будут определены совершенно верно, но 95 человек, говорящих правду, тоже будут признаны лжецами; конечно же 855 правдивых будут признаны правдивыми, но 5 лжецов все равно проскочат, все равно будут овдю-бочно определены как говорящие правду.

Рисунки 8 и 9 наглядно иллюстрируют результаты такой низкой базовой нормы лжи. Чтобы заострить внимание читателя на том, как низкий уровень базовой Нормы лжи влияет на количество людей, ошибочно признанных лжецами, я принял утверждение о 90 % точности результатов детектора[49]. f

Если базовая норма лжи составляет 20 %, то на каждого честного человек» придется по два обманщика. Если же норма составляет 5 %, то, наоборбт, на ка) до-го пойманного обманщика два человека будут неправильно определены как говорящие правду. t

Аргумент против использования детектора, основанный на том, что саышщЩр ходимость пройти испытание и возмущение по этому поводу уже затрудняю? получение точных результатов, вполне приложим и к этой ситуации. Получая Приглашение пройти испытание на детекторе, уже работающие люди могут испытывать возмущение даже гораздо более сильное, чем кандидаты.

[49] Поскольку никаких адекватных исследований на эту тему не существует, невозможно и определить, какова будет точность результатов в каждом случае; однако то, что она и нг самом деле достигнет 90 %, весьма маловероятно

Глава 6

Действительно говорящие правду

Рис. 9. Результаты испытаний на детекторе лжи Из 1000 испытуемых 5 % (50) оказались лжецами

Все это в полной мере относится и к полицейским, и к работникам таких организаций, как АНБ В полиции для испытания уже работающих сотрудников детектор применяемся крайне редко, хотя иногда к нему и прибегают, вспоминая о множестве всевозможных соблазнов, кроющихся в самом характере работы, или наталкиваясь на фяучаи коррупции. АНБ тоже иногда использует детектор; если работник I испытаний не выдерживает и в дальнейшем не может объяснить своей неудачи, то в отношении его возбуждается расследование. Когда я поинтересовался, что же происходит в случае, когда вопрос не разрешается (то есть когда человек постоянно не выдерживает испытания, но ничего противоправного обнаружить за ним не удается), в ответ услышал следующее: такого не бывает никогда. Полиция на то и полиция, чтобы докапываться до истины, и решение никогда не принимается формально. Правда, поймать человека, работающего уже многие годы, основываясь не на реальных правонарушениях, а только на его неудачах в прохождении испытаний на детекторе, в действительности очень трудно. Если работник невиновен, то гнев, вызванный тем, что его заподозрили во лжи, может подвигнуть его на разглашение секретной информации, которой он владеет. А ведь если каждый раз на вопрос «Разглашали ли вы какую-либо секретную информацию агентам какой-либо иност-

Детектор лжи в качестве верификатора

ранней разведки в минувшем году?» детектор будет фиксировать определенное эмоциональное возбуждение при отрицательном ответе, не возбудить расслеДОва ние весьма сложно.

Обнаружение утечки информации и теория устрашения

Одним из предполагаемых новых видов применения детектора лжи является идентификация (без участия Министерства юстиции) тех людей в правнтельстЛС которые повинны в самовольном разглашении закрытой информации. До настоящей го времени все подобные расследования рассматривались как уголовные. Но если бы предложение администрации Рейгана в 1983 году было принято, то самовольное разглашение информации рассматривалось бы лишь как дело «административное» уже с тех пор. И глава любой правительственной организации, заподозривший своего работника в утечке информации, мог бы попросить его пройти испытание на детекторе. Однако неясно, касалось бы это всех, имеющих доступ к просочившейся информации (в этом случае базовая норма лжи была бы очень низкой и,

соответственно, уровень ошибок весьма высок), или только тех, кого признало подозреваемыми предварительное расследование.

Заключение БТО указывает на то, что никаких исследований в области применения детектора в случаях обнаружения утечки информации, не проводилось Вообще. Правда, у ФБР есть данные о 26 случаях успешного применении детектора на протяжении четырех последних лет, успешного в том смысле, что большинство работников, не выдержавших испытания на детекторе, после этого сделали важные признания[50].

Но использование детектора в ФБР сильно отличается от предусмотренного новыми установлениями. ФБР не проверяет всех, кто мог разгласить секретную информацию (такая процедура на профессиональном жаргоне называете бреднем), а исследует только небольшую группу подозреваемых, установленную ф варительным расследованием, так что базовая норма лжи здесь высока и й ность ошибок мала. Правила ФБР запрещают использование испытаний на дете1»» торе «в технике "бредня" в отношении большого количества работников или в качестве подмены логического расследования этой видимостью принятых мер»[81]. Новые правила 1983 года разрешали бы и бредень.

При административном испытании на детекторе его содержание, сами испытуемые несомненно отличаются от тех, кто проходит испытания при рве-следовании уголовных преступлений. И возмущенив здесь может быть очень сильным, поскольку в случае отказа от тестирования работник может потерять допуск к секретным документам. Однако в АНБ говорят по этому поводу, что его работники признают подобные испытания справедливыми. Может быть, этой правда, но толь-

[50] OTA report, p 109 10.

[51] OTA report, p. 99

165

.., Л

1,4"»

Глава 6

ко в том случае, если опрос на этот предмет проводился анонимно, ибо в противно» случае несогласные с применением детектора могли просто не признаться в этом .! И мне с трудом верится в то, что правительственные чиновники других организа ций считают справедливым применение детектора при обнаружении утечки инфор мации, особенно если целью подобных испытаний является сокрытие фактов, касаи щихся не национальной безопасности, а скорее самой администрации.

Помощник Генерального прокурора Уиллард, сам проходивший испытание детекторе перед конгрессом (правда, по совершенно другому поводу), так обоснс вывает его применение: «Дополнительная выгода использования детектора л заключается в его устрашающем эффекте по отношению к тем, кто совершает до жностные проступки, практически не поддающиеся обнаружению другими метол ми. Знание, что тебя в любой момент могут попросить пройти испытание на дете торе, порой может удержать от совершения подобных проступков»[52].

Однако работает этот постулат не так уж и хорошо, как кажется. Когда подозр ваемые не являются работниками разведывательных органов, испытание на детей торе, проводимое из-за обнаружения утечки информации, может дать весьма бол1 шое количество ошибок, ибо устрашение не действует. Детектор же работает тс ко тогда, когда большинство испытуемых верят в него. Словом, использован детектора в целях обнаружения незаконного разглашения информации может. наково испугать и рассердить как невиновного, так и виновного.

Я думаю, можно доказать, что, вне зависимости от того, приносит испытани какой-либо результат или нет, эффект устрашения для определенного типа люде все равно всегда присутствует, а потому наказывать провалившихся нежелате но, ибо в противном случае возникает этическая дилемма наказания несправедлив обвиненных во лжи честных людей. Однако если последствия признания челове лжецом с помощью детектора будут столь незначительными, если будет извести что провалившихся не ждет никакое наказание, то испытания на нем, похо и вовсе потеряют смысл, и сам эффект устрашения окажется под большим сом» нием.

Детектор лжи и поведенческие признаки обмана

Операторы детектора никогда не делают своих выводов о лжи испытуемого; і новываясь только на показаниях прибора. Им известны не только результаты пре варительного расследования, но и та информация, которую получили они сая в интервью с подозреваемым перед прохождением испытания (во время рассказа процедуре и возможных вопросах). Кроме того, операторы считывают информацию с мимики, голоса, жестов и манеры говорить и в ходе предварительного интервью, при самом испытании, и в интервью после его окончания. О том, должен ли опера Ш тор детектора для своего заключения о подозреваемом в добавление к результатам

52 Отчет Уилларда, р. 17

. Х ы.

Детектор лжи в качестве верификатора

испытания рассматривать также и поведенческие признаки, мнения разделились. Просмотренные мной материалы о тех, кто принимает к сведению и поведенческие признаки обмана, к сожалению, прискорбно ничтожны и не основываются ни ив каких последних опубликованных выводах. Большая часть идей, содержащихся в этих работах относительно интерпретации поведенческих признаков, просто неверна.

Пока только четыре исследования сравнивают результаты, основанные на По ч казаниях детектора и поведенческих признаках, с теми, которые получены н&оснО» ве только показаний приборов. Два из них предполагают, что точность поведенческих признаков равна точности показаний детектора, а одно — что точность д#9в№№ ра выше, хотя и не намного. И все три исследования страдают одними и теми же изъянами: неопределенностью истины, слишком малым количеством подозревав- мых и слишком малым количеством операторов, выносящих решение ю. -

Эти изъяны исправлены в четвертом исследовании, в исследовании Рэскина и Кирчера, до сих пор еще не опубликованном м.

Они пришли к выводу, что суждения, сделанные на основе поведенчески при знаков, ничуть не лучше случайных, в то время как суждения, сделанные на основе показаний детектора без контактов с подозреваемым, все же имеют лучший результат, чем при случайном угадывании.

Люди очень часто пропускают поведенческие признаки обмана, неверно интерпретируют их или просто заблуждаются в их отношении. Вспомните мой отчет (в начале главы 3 о нашем исследовании, когда люди не смогли сказать по видеозаписи, лгут или нет описывающие свои эмоции студентки. И все же мы знаем, что такие признаки, хотя и неопознанные, существовали. Когда девушки лгали, скрывая негативные эмоции, испытываемые ими при просмотре фильма о хирургии, тон их голоса становился выше, они демонстрировали определенные жесты, иллюстрируя «Шв речь, и совершали эмблематические оговорки (пожатие плечами). Мы только что окончили подробное описание мимических признаков, но все еще не можем опубликовать результаты, несмотря на то что они обещают быть самыми интересными в [1] ношении идентификации лжи. И наиболее выразительным мимическим приэИакок является тот, который выдает почти неуловимые движения лицевых мышц, выражА-ющие отвращение или презрение во вполне счастливых на вид улыбках.

И нам хотелось бы определить, что именно происходит: люди действительно просто не знают, на что надо смотреть, или это и невозможно увидеть. В следу щем году мы займемся именно этим; наберем группу людей, скажем им, на что ОНИ должны обращать внимание, а затем покажем видеозаписи. Если их суждения бу-

53 Ginton et al., Method for Evaluating. Также см.: Podlesny J. A., Raskin D. C Effectiveness of Techniques and Physiological Measures in the Detection of Deception // Psychophysiology, 15, 1978, pp. 344-359; Horvath F. S. Verbal and Nonverbal Clues to Truth and Deception During Polygraph Examinations // Journal of Police Science and AdministraMftn. 1, 1973,, pp. 138 52.

54 Raskin D. C, Kircher J. C Accuracy of Diagnosing Truth and Deception from Behavioral Observation and Polygraph Recordings, in preparation.

Щ Щ И» Чрт
ЧГЩ
Глава 6
дут неверными, мы узнаем, что точность в обнаружении этих поведенческих при знаков обмана все же требует более медленного и неоднократного просмотра, а такч же более точных способов оценки.
Что же касается исследования Рэскина и Кирчера, было бы очень интерес» сравнить точность суждений, основанных на показаниях детектора с учетом пов денческих признаков, с суждениями тренированных, опытных, не наивных Набл» дателей. Я полагаю, что в некоторой степени такие комбинированные сужден увеличили бы безошибочность обнаружения лжи. Ведь поведенческие признв могут дать информацию о том, какая именно эмоция испытывается, а разве дет тор способен определить страх, гнев, удивление, утомление или возбуждение?
Такую специфическую информацию, конечно, можно извлечь и из показа детектора. Напомню наши выводы (описанные в конце главы 3) о том, что ка эмоции соответствуют различные изменения ВНС. Однако никто еще не попытале применить этот подход в интерпретации показаний детектора. Информация конкретных эмоциях (полученная одновременно из поведенческих признаков и казаний аппаратуры) могла бы помочь уменьшить как ошибки неверия правде, так» ошибки веры лжи. Еще одним важным вопросом, подлежащим ныне рассмотрении является вопрос о том, насколько хорошо раскрываются комбинацией обнаружен ных поведенческих признаков и показаний детектора предпринятые подозрева мым контрмеры.
Детектор можно применять только в отношении готового к сотрудничеству, се гласного подозреваемого, а поведенческие признаки считываются и без всяког разрешения и предупреждения о том, что лжец находится под подозрением. К то» же в то время как применение детектора можно объявить незаконным, сделать же самое с наблюдением за поведенческими признаками невозможно. И даже ей испытания на детекторе никогда не признают законным средством выявления гос дарственных служащих, повинных в утечке секретной информации, верификатор все равно могут заниматься изучением поведенческих признаков всех подозр ваемых.
Во многих областях, где часто подозревается обман, таких как дипломатия, с) ружеские отношения или торговля, применение детектора лжи просто невозмол но. И дело здесь не в том, что поскольку в этих отношениях правда не предполага ся, то, и нет возможности устроить строгий и последовательный допрос, как на! следствии. Даже там, где правду предполагают, как например в отношениях мея О ду супругами, друзьями, родителями и детьми, такие прямые вопросы вообще могу ! поставить под угрозу дальнейшие отношения. Так что даже родитель, имеющий наЦо своим ребенком больше власти, чем любой верификатор над подозреваемым, вряд ли согласится платить такую цену за свое расследование. Нежелание признавать J то, что ребенок по большей части все-таки старается говорить правду, постоянной подозревание его, даже при полной зависимости ребенка от родителей, может В конце концов привести к полному разрыву с ним.
Некоторые люди считают, что лучше (или более морально) и вовсе не пытаться выявлять ложь, а всегда верить на слово и, воспринимая жизнь как ценность саму

по себе, даже и не стремиться уменьшить возможность быть обманутым. Лучше оказаться обманутым, чем незаслуженно осудить кого-либо. Иногда это действительно самый правильный ход. Но это во многом зависит от того, что поставлено на карту, кто находится под подозрением, какова вероятность быть обманутым и кем является сам верификатор. Было бы, например, интересно Сравнить, что потерял бы Джерри из романа Апдайка «Давай поженимся», поверив в правдивость своей жены Руфи в случае ее лжи, с тем, что он потерял бы или приобрел, поверив ей в случае ее честности. В некоторых семьях урон, нанесенный ложным обвинением, может стать гораздо тяжелее урона в случае действительного обмана. Все зависит от конкретной ситуации. У некоторых вообще нет выбора; а некоторые бывают

слишком боязливыми для тбго, чтобы рискнуть поверить лжи; они предпочтут неверно обвинить кого-либо в обмане, чем оказаться обманутыми.

Единственное соображение, которое надо всегда иметь в виду, пытаясь выбрать то или иное решение, заключается в следующем: никогда не делайте окончательного вывода о том, лжет подозреваемый или нет, основываясь только на показаниях детектора или только на поведенческих признаках. В главе 5 я объяснил возможные опасности неверного толкования поведенческих признаков и Те меры предосторожности, которые можно предпринять, чтобы их уменьшить. ВэТой же главе я попытался прояснить опасности истолкования показаний детектора как единственного доказательства лжи. Верификатор всегда должен оценивать верО ятность того, что жесты, выражения лица или показания детектора могут говорить как о лжи, так и о правде, и очень редко обеспечивают абсолютную уверенность. В этих редких случаях, когда эмоция, выраженная мимикой или потоком слов, явно противоречит всем остальным показаниям, подозреваемого необходимо «ткнуть в это носом» — и, как правило, он немедленно признается. Но чаще всего поведенческие признаки обмана (как и испытание на детекторе) являются только основанием для решения, вести расследование дальше или нет.

Верификатор должен также всегда помнить, что лжец может и вовсе не ошибаться. Некоторые обманывают с такой легкостью, что невозможно заметить никаких поведенческих признаков, а некоторые — настолько тяжело, что ошибок в поведении — а значит, и признаков обмана — множество. В следующей главе мы и рассмотрим случаи, когда ложь распознать трудно, а когда легко.

Глава 7

ТЕХНИКА ОБНАРУЖЕНИЯ ЛЖИ

щ

Щ

Множество обманов сходит лжецам с рук лишь оттого, что никто не берет I себя труд ловить их. Но когда на карту поставлено слишком много (когд жертва обмана опасается тяжелых последствий своей наивности или когда сам і манщик благодаря своей лжи надеется получить большую выгоду), появляетс смысл проделать эту нелегкую работу. Обнаружение лжи — дело непростое и быстрое. Чтобы увидеть, допускает ли оппонент ошибки, и оценить, каковы ой какие могут или должны проявиться еще и как обнаружить их по определенны поведенческим признакам, приходится задавать немало вопросов. И вопросы 91 должны иметь отношение как к природе лжи самой по себе, так и к личным особе ностям каждого конкретного лжеца и конкретного верификатора. Ни один человек не может быть абсолютно уверен ни в том, выдаст себя лжец или нет, ни в то» оправдается или нет говорящий правду. Обнаружение лжи представляет собой вс го лишь догадку, основанную на информации. Но эта догадка все же значительна снижает возможность совершения ошибок веры лжи и неверия правде. И наконец она дает почувствовать и верификатору, и лжецу всю трудность предсказаний пешности или безуспешности процесса разоблачения.

Техника обнаружения лжи позволит человеку, подозревающему обман, оцёп нить, насколько основательны или безосновательны его подозрения. Порой все, что-,?? ему удается узнать, состоит в том, что узнать он ничего не может, как это было случае с Отелло. А порой он может выявить все ошибки и узнать, на что лучш обратить внимание, что именно слушать и на что смотреть. Эта техника может ока- заться полезной и для самого лжеца; указать ему, что на этот раз обстоятельства против него, и не дать ему пуститься во все тяжкие, удержать от дальнейшей лжи. Или же наоборот — лжец может воодушевиться той легкостью, с какой он уворачивается от ловушек, и сосредоточить все свое внимание на том, как избежать их в дальнейшем. Но в следующей главе я объясню, почему содержание этой книги все-таки более полезно верификаторам, а не лжецам.

.it

Техника обнаружения

Чтобы обнаружить ложь, необходимо ответить на 38 вопросов. Большая их часть уже упоминалась в предыдущих главах, теперь же я просто сведу их в единый опросный лист и

добавлю еще некоторые из тех, какие до сих пор не было смысла рассматривать. На основании этой анкеты я проведу анализ разнообразных видов лжи, чтобы показать, почему одни люди лгут легко, а другие — с большими трудностями. (Анкета помещена в табл. 4 приложения.)

Человек, лгущий легко, совершает мало ошибок; таким образом, верификатору трудно его обнаружить, в то время как лгущего с трудом, обнаружить легко. При легкости исполнения лжи человеку не требуется ни скрывать, ни фальсифицировать свои эмоции, у него достаточно возможностей лгать о конкретных вещах и богатый опыт в таком деле; кроме того, у жертвы (то есть потенциального верификатора) обычно даже не возникает подозрения. Газетная статья под названием «Как охотники за головами выслеживают свои жертвы в корпоративных джунглях»[1] описывает множество именно таких, с легкостью совершаемых обманов.

Эти охотники сманивают работников из одной компании в другую, как правило, конкурирующую. А поскольку ни одна компания не хочет лишаться способных работников, охотники за головами действуют отнюдь не в лоб. Сара Джон , например, охотник за головами из некой нью-йоркской фирмы, рассказывала, что получала всю необходимую ей информацию, задавая для начала простой, якобы касающийся совершенно общих и отвлеченных исследований, вопрос: «Мы изучаем влияние образования на карьеру. Могу я задать вам пару вопросов? Мне не нужно знать вашего имени, меня интересуют только статистические данные, касающиеся вашего образования и трудовой деятельности». И затем выспрашиваю у кандидата все, что мне нужно: и сколько денег он получает, и каково его семейное положение, и возраст, и сколько у него детей... Так охотники за головами вынуждают человека давать о себе всю необходимую им информацию — и прямо не сходя с места, что и требуется»[2]. Другой охотник описывает свою работу следующим образом: «Когда люди порой спрашивают меня, чем я занимаюсь, я отвечаю, что лгу, жульничаю и ворую, тем и живу»[3].

,

Примером же трудной лжи может являться ложь пациентки психиатрической клиники Мэри, о которой я рассказывал во введении.

Врач. Ну, Мэри, как вы себя сегодня чувствуете?

Мэри. Отлично, доктор. Мне бы хотелось провести выходные... эээ... дома, с семьей, вы же знаете. Ведь прошло... эээ... уже пять недель, как я тут, в бЙЙ

В р а ч. И никакого чувства подавленности, Мэри? Никаких мыслей о ¡ту убийстве? Вы точно от них избавились?

Мэри. Мне, правда, так неудобно за всю эту историю. И теперь... fettefyb И точно об этом не думаю. Мне просто хочется домой, к мужу. ,

И Мэри, и Сара преуспели в своей лжи. Не поймали ни ту ни другую, несмотр на то, что поймать Мэри было очень нетрудно. Все преимущества были на сторон

[1] Rothenberg R. Bagging the Big Shot // San Francisco Chronicle, January 3,1983, pp. 12 5

4bid

[3] Ibid I

171

) „t-i (L n, tf fl,

Глава!

тг

Сары, Мэри же лгала трудно, была менее опытным обманщиком, а врач, наоборот,! обладал всеми преимуществами верификатора. Но давайте, не касаясь особенно ! стей лжецов и верификаторов, сначала рассмотрим, какова бывает ложь сама по себе.

Мэри вынуждена была лгать о чувствах, Сара же — нет. Мэри скрывала стра ние, мотивировавшее ее планы о самоубийстве; такие чувства вообще скрыть труд но, а кроме того, усилия, направленные на сокрытие, могут исказить и изображав мые положительные эмоции. Мэри пришлось лгать не только о своих чувствах,; и, в отличие от Сары, сильно переживать свою ложь и скрывать еще и эту эмои Обман Сары, как часть ее работы, полностью санкционирован, и потому ей не щ ходится чувствовать себя за него виноватой. Несанкционированная же ложь Maf порождала чувство вины, поскольку обычно предполагается, что пациент доля быть честен с лечащим врачом, пытающимся ему помочь, а

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Мэри к тому же еще симпатизировала своему доктору. Ей было стыдно и за свою ложь, и за вынашивав мые планы. Самые большие трудности при обмане возникают из-за тех ций, которые человек ощущает в момент лжи; чем сильнее эмоции, котор необходимо скрывать, и чем их больше, тем трудней лгать. Вот почему поми» страдания Мэри чувствовала еще и стыд, и вину И теперь, когда мы перейдем рассмотрения лжи к анализу лжецов, мы увидим, что Мэри испытывала еще и не+1 кую четвертую эмоцию, которую тоже была вынуждена скрывать.

Мэри гораздо менее опытна и искушена во лжи по сравнению с Сарой; до си#1 пор она и не пыталась скрывать ни своих страданий, ни мысли о самоубийстве, И кроме того, никогда не лгала психиатрам Из-за отсутствия опыта она боялась, что,; ее поймают, и, таким образом, к грузу скрываемых чувств добавлялся еще и этот страх, который тоже, без сомнения, выдавал ее. Сама специфика заболевания делала Мэри особенно уязвимой именно для страха, вины и стыда, больше того — она,[1]; судя по всему, оказалась неспособной хорошо скрывать эти чувства.

Мэри не предвидела всех вопросов врача и вынуждена была идти у него на поводу С Сарой же дело обстоит прямо противоположным образом; она обладала большим опытом именно в этом роде обмана, была уверена в своих способностях и име-ла хорошо отработанную твердую линию поведения. Кроме того, за Сарой было пре имущество активной позиции, умения играть роль так убедительно, что порой она и сама не сомневалась в своей абсолютной правдивости.

Однако у врача, выступающего в качестве верификатора, были еще три преимущества. Он не в первый раз встречался с пациенткой, и предыдущее знание специфических особенностей ее поведения давало ему хороший шанс избежать капкана Брокау. Затем, он, как и большинство психиатров, прекрасно умел обнаруживать скрываемые эмоции И наконец, он был осторожен, ждал обмана, хорошо зная, что суицидальные больные даже после нескольких недель пребывания в клинике могут скрывать свои планы вырваться на свободу и повторить попытку.

Ошибки Мэри были отчетливо видны в речи, голосе, движениях тела и выражениях лица. Она не умелый лжец, не бойкий говорун, и потому признаки обмана проявлялись и в подборе слов, и в самом голосе: речевые оговорки, непоследователь-

ность, многословие и паузы. Кроме того, сильные негативные эмоции, испытываемые ею, дали еще один признак — повышение тона. Признаки четырех эмоций (страдания, страха, вины и стыда) проявлялись в эмблемах (пожатие плеч), манипуляциях, приостановленных иллюстрациях и микровыражениях. Они были видны и в соответствующих движениях лицевых мышц, несмотря на все попытки Мэри контролировать свою мимику. А поскольку врач знал Мэри уже давно, он должен был гораздо тщательнее интерпретировать ее движения и манипуляции, в-то время как на самом деле он и вообще не обнаружил никаких признаков обмана с ее стороны. Однако уверен, если бы он знал все только что изложенные мной позиции, он обнаружил бы обман своей пациентки без труда.

Сара находится в почти идеальном положении для лгущего: eft не надо скрывать свои эмоции, у нее опыт в обманах именно такого рода, у нее есть время отрепетировать свою роль, есть (благодаря минувшим успехам) уверенность» она обладает природным даром, отточенным практикой, ложь ей разрешена, ее жертва ничего не подозревает, видит ее в первый раз и, кроме того, не особенно искушена в оценке людей. Разумеется, в случае с Сарой, в отличие от Мэри, у меня не было возможности для обнаружения признаков обмана просмотреть видеопленку или запись, и приходится основываться только на газетной статье. Поэтому можно предполо жить, что в ее случае ни я и никто другой не смогли бы заметить никаких признаков обмана. Сара лгала легко, и оснований совершать промахи у нее не было.

Но ни у Сары, ни у Мэри не было того преимущества, которое заключается в своеобразном пособничестве жертвы, в желании жертвы (по каким-либо собственным причинам) быть обманутой. А вот у Руфи (из романа Апдайка «Давай поженим-ся») такое преимущество было. Она лгала трудно, совершая множество промахов, но ее жертва сама не хотела замечать их.

Напомню, что Джерри, муж Руфи „у ел Ы шал ее телефонный разговор с любовником и, заметив в голосе жены некий иФЭДй [1] ные нотки, поинтересовался, с кем это она говорила. Пойманная врасплох, Руф1 начала лепетать что-то о женщине из воскресной школы, чему он вряд ли поверил однако от дальнейших расспросов все же отказался. Подразумевается, что Джерр(не сумел обнаружить обман жены именно потому, что имел некие основания не рас крывать ее измены — у него самого была любовница, и как впоследствии выясни лось, жена любовника Руфи!

Давайте теперь сравним ложь Руфи, трудную, но так и не раскрытую, с просто, ложью, тоже остающейся нераскрытой, но совершенно подругой причине. ЭтоДрИ мер из недавнего анализа техники обмана, применяемого жуликами-виртуозами .

«В этой "зеркальной игре"... жулик прикидывается, что даже не подозревает»(чем может думать его йертва, разоружая ее неожиданным открытым выскДзф ЦДО ем ее мыслей, казалось бы, совершенно во вред собственным же намерения) . Щ Джон Хамрак, один из самых изобретательных жуликов такого рода начала нашег века, одетый как техник, входит в контору члена городской управы в Сити-холл,, Венгрии. Хамрак заявляет, что пришел за часами, которые нужно починить. Олдё мэн, вероятно из-за большой ценности часов, отдавать их не хочет. А Хамрак, В # то того чтобы настаивать на своем, начинает расхваливать часы, обращая вниман

чиновника на их колоссальную стоимость и как бы вскользь замечая, что именно поэтому-то и явился за часами самолично. Такие виртуозы добиваются своего, обращая внимание жертвы на самые тонкие стороны ситуации и таким образом как бы удостоверяя подлинность своей роли кажущимся нарушением своей выгоды»[4].

И первыми вопросами, которые нам необходимо в связи с этим рассмотреть, являются следующие: есть в таких ситуациях какие-либо признаки обмана или их нет вовсе, а также испытывает такой лжец какие-либо эмоции в момент обмана или нет. Как я уже объяснил в главе 2 и проиллюстрировал в анализе лжи Мэри, основные трудности при обмане возникают из-за переживания эмоций в сам момент лжи. Правда, дело конечно же не только в эмоциях, однако начать рассмотрение лучше всего все-таки именно с них.

Сокрытие эмоций может быть принципиальной целью лгущего (так было в случае с Мэри). Но даже если это не так, даже если лгут не о чувствах, чувства при лжи все равно неизбежно присутствуют. В случае с Руфью весьма многое говорило за то, что она чувствовала угрызения совести и боязнь разоблачения. Она явно боялась последствий раскрытия своего обмана: она не только не смогла бы продолжать роман, но была бы еще и наказана. Джерри мог бросить ее, узнай он об измене, и в случае развода факт ее адюльтера привел бы к ухудшению ее материального положения. (Роман Апдайка был написан еще до отмены разводов на основании вины.) Детей тоже могли у нее забрать. Но даже и при сохранении брака семейная жизнь Руфи все равно значительно ухудшилась бы.

Конечно, не каждого обнаруженного лжеца наказывают; при неудаче не понесли бы наказания ни Сара, ни Мэри. Тем не менее Хамрак испытывал боязнь разоблачения в гораздо меньшей степени, чем Руфь. Он опытен в такого рода делах и знает ценность того, что заставляет его лгать. А Руфь, хотя и преуспела в своем обмане, плохо знает, как вести себя в таких ситуациях. Не уверена она и в своих способностях обманщицы.

Единственным источником боязни разоблачения является для Руфи наказание, которому она неминуемо будет подвергнута. Боится она наказания и за саму ложь. Если Джерри узнает, что она его обманывает, его недоверие к ней станет источником беспокойства и помимо ее измены. Порой рогоносцев страшит да ке не столько сама неверность, сколько потеря доверия — этого они не в силах простить. Кроме того, еще раз заметим, что не каждого лгущего наказывают за сам факт лжи; это происходит только в том случае, когда обманщик и жертва намереваются быть вместе и в дальнейшем, чему неверие действительно является реальной угрозой. Если ложь будет раскрыта, Сара как охотник за головами потеряет лишь возможность получить какую-то конкретную информацию; Хамрака накажут не за перевоплощение в техника, а за

кражу (или попытку кражи) часов. Даже Мэри накажут не собственно за ложь; обнаружение ее обмана только заставит врача вести себя с ней более осмотрительно. А вера в то, что человек будет правдив всегда, не предполагается (и не может быть востребована) никакими длительными отношениями, даже браком.

[4] Hankiss A Games Con Men Play The Semiosis of Deceptive Interaction // Journal of Communication, 3, 1980, pp. 104 12.

Боязнь быть разоблаченной в случае с Руфью усиливается еще и тем, что она знает о подозрениях мужа. Жертва Хамрака, олдермэн, тоже подозревает всякого, кто хочет взять ценные часы. И вся прелесть «зеркальной игры» заключается в том, что прямое обращение к тайным опасениям жертвы значительно снижает ее подозрения. Жертва полагает, что действительный вор никогда не будет настолько дерзким, чтобы высказать вслух именно то, что и заставляет ее быть более осторожной. Логика порой вынуждает верификатора не верить самым явным признакам обмана, ибо очень непросто поверить в то, что обманщик совершает такие явные промахи. В своем исследовании так называемой военной хитрости Дональд Дэниэл и Катрин Хербиг заметили, что «чем значительнее промах, тем труднее принять его за свидетельство обмана, поскольку это кажется слишком большим подарком для того, чтобы быть настоящим (и действительно военные во многих случаях явной утечки информации предпочитают не верить ей)... и слишком бесстыдным для того, чтобы быть чем-либо иным, кроме подвоха»[5].

Руфь, как и Мэри, придерживается тех же самых социальных ценностей, что и жертва ее обмана, и поэтому может испытывать чувство вины за свою ложь. Но Руфь испытывает это чувство в гораздо меньшей степени, чем Мэри, поскольку понимает, что сокрытие измены не является преступлением. Даже осуждающие адюльтер люди порой считают, что неверному супругу лучше не признаваться ъ своей неверности. В случае с Хамраком дело еще более ясное. Как и охотник зг головами Сара, он не чувствует за собой никакой вины: ложь — это то, что поэволя ет ему существовать. Возможно, Хамрак просто прирожденный лжец или психо пат, что также снижает возможность возникновения у него угрызений совести. El4 ложь, как и ложь Сары, можно назвать санкционированной.

Ложь Руфи и Хамрака позволяет отметить еще два момента. Руфь не в состоя нии предвидеть, когда именно ей потребуется солгать, и потому не вырабатывает і не репетирует своей линии поведения. Это увеличивает ее боязнь разоблачения поскольку она знает, что не имеет возможности прикрыть себя заранее приготов ленными ответами. В случае же уличения Хамрака (что, правда, редкослучявдц профессиональными обманщиками), у него в запасе всегда есть талант импрови«р ции, который отсутствует у Руфи. Но у нее есть другое большое преимущество п« ред Хамраком, уже мной упомянутое, — ее жертва сама хочет быть обманутой, н желая разоблачать обманщицу из соображений собственной же выгоды. Йиогд такие жертвы и сами не сознают, что содействуют обману. Апдайк так и невыясненным, осознавал Джерри свое невольное содействие обману или і думала об этом Руфь. Добровольные жертвы облегчают задачу лжецов, ло, двояким образом. Если обманщик знает, что жертва как бы не замечает егооШ» бок, он меньше боится разоблачения. А если он еще и убежден, что делает имени то, чего от него ждут, то практически не чувствует за собой и никакой вины.

Итак, мы проанализировали четыре различных примера лжи и поняли, почему случаях Мэри и Руфи можно и должно было заметить признаки обмана и почему »1

[5] Daniel D C , Herbig K. L Propositions on Military Deception / / Strategic Military Dece tion New York- Pergamon Press, 1982, p. 17.

было невозможно в случаях Сары и Хамрака. Теперь давайте рассмотрим еще один пример, в котором лжецом был признан человек, говоривший правду, и посмотри» как техника обнаружения обмана может помочь предотвратить подобные ошибки.

Джеральд Андерсон был обвинен в изнасиловании и убийстве Нэнси Джонсон жены своего соседа. Муж Нэнси вернулся домой с работы среди ночи, обнаг. ее мертвой и побежал к соседям Андерсонам, где и рассказал, что жена убита, а сі пропал. Затем он попросил мистера Андерсона вызвать полицию.

Множество мелких случайностей заставили полицию заподозрить в происи шем именно Андерсона. (На следующий день после убийства он не пошел на рав ту, напился в местном баре, много говорил об убитой, а когда его приволокли дом Й разрыдался и сказал жене: «Я не хотел этого делать, а сделал». Впоследствии утверждал, что имел в виду свое опьянение, а не убийство, но ему не поверили?! Когда полиция спросила его о происхождении пятна на обивке его машины, он за вил, что оно так там и было с момента ее покупки. А в дальнейшем во время еле ствия признался, что солгал о пятне, поскольку ему было стыдно, так как пят появилось тогда, когда он как-то раз ударил жену и у нее из носа пошла кровь, дователь не раз говорил Андерсону, постоянно ссылаясь на этот случай, что он ловек, склонный к насилию, и мог совершить убийство, да к тому же и лжец, ш) скольку отрицает это. Дальше Андерсон признался ив том, что, будучи двенадцат летним, участвовал в попытке совращения, которая, правда, не принесла девочка никакого вреда и впоследствии никогда не повторялась. Затем выяснилось и то, что! ему в это время было не двенадцать, а уже пятнадцать. И это, как настаивал следе j ватель, являлось сильнейшим доказательством его лживости, а также наличия сек . суальных проблем — и, значит, уличало в изнасиловании и убийстве соседки Нэнси !

К делу привлекли Джо Таунсенда, профессионального оператора детектора лжи» j которого следователи считали непогрешимым в деле разоблачения уголовников.

Сначала Таунсенд провел тест, состоящий из двух длинных серий вопросов,: получил несколько сбивающих с толку и противоречивых результатов. При вопрс се об убийстве ответ Андерсона вызывал тот импульс, который обычно свидетель ствует об обмане при отрицании вины. Но когда вопрос касался вида орудия убий ства и способа его совершения, детектор не фиксировал никаких импульсов. Короче говоря, Андерсон выказывал вину, когда речь шла об убийстве, и невиновность, когда дело касалось оружия, которым была чудовищнр истыкана и располосована Нэнси. На вопросы же о том, где он взял нож, какой это был нож и где он от него избавился, Андерсон постоянно твердил одно и то же — «не знаю», и никаких импульсов не было... Три раза прогнал Таунсенд подозреваемого относительно орудия убийства — результаты оставались без изменений. По окончании испытания Джо Таунсенд заявил Андерсону, что тот испытания не прошел[6]. Мнение оператора де-

[6] Я благодарен за этот пример Джону Филану (см. главу 6 его книги «Повесы, негодяи и скандалы» — Scandals, Scamps and Scoundrels. New York: Random House, 1982, p. 17). Я привожу здесь только часть истории, те же, кто заинтересовался обнаружением лжи среди людей, подозреваемых в совершении уголовных преступлений, могут прочитать эту главу до конца и узнать о других капканах, подстерегающих следователей на этом пути

тектора устраивало следователей, убежденных в том, что у них в руках истинный преступник. Они тотально допрашивали Андерсона еще шесть дней (по видеозаписям видно, как его сломали и заставили в конце концов признаться в преступлении, которого бедняга не совершал). Однако почти до самого конца он утверждал, что невиновен, что не мог изнасиловать и убить Нэнси хотя бы потому, что у него нет об этом даже никаких воспоминаний. В ответ следователи заявили, что на убийц, как правило, находит затмение, и тот факт, что он ничего такого не помнит, еще никак не доказывает того, что он действительно не убивал и не насиловал. Андерсон сломался после того, как ему сказали, что в убийстве соседки его обвиняет собственная жена (последняя категорически отрицала это впоследствии). Однако несколько дней спустя Андерсон отказался от своего признания, а через семь Месяцев; после еще одного изнасилования и убийства, был пойман настоящий убийц» Нэнси Джонсон, сам признавшийся в этом в ходе следствия.

Исходя из моего анализа, я предполагаю, что эмоциональная реакция Андерсона на вопросы об убийстве в ходе испытаний на детекторе, была вызвана факторами, имеющими меньше всего отношения ко лжи. Вспомним, что детектор на самом деле выявляет не ложь, а только эмоциональное возбуждение. И здесь следовало обязательно выяснить, мог Андерсон испытывать эмоциональное возбуждение только в том случае, если действительно убил соседку, или у него Для подобного возбуждения могли иметься и другие причины. И если да, результаты испытания должны были быть признаны неточными. -

Но на карту обычно поставлено так много, и наказание столь серьезно, что большинство[7] подозреваемых, виновных в совершении подобного преступлений все-таки действительно боятся; но при этом боятся и некоторые невиновные. Orie-раторы детектора пытаются снизить боязнь незаслуженного обвинения у нйвйийоВ ных испытуемых (а равно и усилить боязнь разоблачения у виновных), говори Им о непогрешимости техники. Одна из причин, по которой Андерсон боялся, что еМу, Ш поверят, заключалась в самом характере следствия, проводимого еще до притшИ ния детектора. Специалисты различают допросы, проводимые с целью получАйОйь информации, и следственные действия, носящие обвинительный характер и производимые с целью получения признания у предполагаемого виновного. И следователи, как это и произошло в случае с Андерсоном, зачастую используют силу своегй убеждения относительно вины подозреваемого для того, чтобы вынудить последи -го отказаться от утверждений о своей невиновности. Мало того что это затрудняет признание действительно виновных, это еще и запугивает невиновных,

[7] Я говорю «большинство» подозреваемых, поскольку далеко не всякий убийца боится, разоблачения. Ни профессионалы, ни психопаты разоблачения не боятся.

[8] Сведениями об уголовных расследованиях я обязан Росситеру Муллани, бывшему в период с 1948 по 1971 год агентом ФБР, а затем, до 1981 года, работавшему координатором программ по расследованию Региональной полицейской академии центрального и северного Техаса. Почитайте его статью «То, что надо!» (Wanted! Performance Standards for Interrogation and Interview // The Police Chief, June 1977, pp. 77-80).

щих, что следователи относятся к ним предвзято. Испытание на детекторе бь предложено Андерсону после 24 часов такого безостановочного запугивания.

Эмоциональное возбуждение Андерсона, отмеченное детектором, могло про ходить не только из-за страха перед тем, что ему не поверят, но также из-за чувс стыда и вины. Будучи невиновен в убийстве, он тем не менее стыдился двух дру своих нехороших поступков. И следователи знали, что ему стыдно за то, что он уд рил жену и участвовал в попытке совращения девочки; больше того, знали они и о і что он испытывает вину за свои попытки скрыть это, — и упорно играли на этом, 41 бы убедить подозреваемого в его способности изнасиловать и убить. А это, в ев очередь, только усиливало у Андерсона чувства вины и стыда, к тому же еще и. больше связывающиеся с преступлением, в совершении которого его обвиняли.

Техника обнаружения лжи объясняет, почему любые признаки страха, ст или вины (которые могли проявляться у Андерсона в мимике, жестах, голосе, деятельности ВИС, регистрируемой детектором) в качестве признаков обмана В! лядят несколько двусмысленно. Эмоции могли отражать в равной степени как нее новность, так и виновность подозреваемого. Было и еще одно неизвестное следов телям обстоятельство, которое помешало им верно оценить эмоциональные реа ции Андерсона. После того как Андерсон был уже освобожден, Джеймс Фу, журналист, чья статья и помогла освобождению невиновного, поинтересовалс что же «помешало» ему пройти испытание на детекторе. И Андерсон открыл один источник своего эмоционального возбуждения относительно преступления,.) котором его обвиняли: в ночь убийства, придя в дом Нэнси вместе с полицией, несколько раз посмотрел на обнаженное тело убитой, чувствуя при этом, что сон шает нечто ужасное и что этого никак делать не следовало бы. В его сознании : отложилось как преступление конечно же меньшее, чем убийство, но все же выэ вающее вину и стыд. Он лгал, скрывая это свое постыдное поведение от следствия что не преминул заметить оператор детектора — действительно Андерсон чувстВ вал себя

виноватым за ложь. Следователи по делу Андерсона совершили класс ческую ошибку Отелло. Как и несчастный мавр, они верно определили, что под зреваемый эмоционально возбужден, но неверно идентифицировали причину эл возбуждения, а кроме того, не поняли, что все эти столь верно замеченные ими чу ства человек может испытывать и вне зависимости от того, виновен он или нет. 1 и страдания Дездемоны явились следствием отнюдь не потери ею любовника, так! стыд, вина и страх Андерсона относились вовсе не к убийству соседки, а совсем иным проступкам. И, как Отелло, следователи стали жертвами собственного пред# беждения против подозреваемого; они тоже не могли вынести своей неуверенное! относительно того, лжет подозреваемый или нет. Однако у следователей была и формация об орудии преступления, которой мог обладить только действительный убийца и никто более. И тот факт, что Андерсон никак не реагировал на вопросы. ноже, должен был заставить оператора детектора сделать вывод о невиновности: подозреваемого — однако, вместо того чтобы последовательно провести тест н s знания виновного, Таунсенд зачем-то трижды повторил испытание в своей обычной манере.

178

Техника обнаружения лжи

Хамрак, жулик, и Андерсон, обвиняемый в убийстве, являют собой два типа ошибок, как чума поражающих все попытки обнаружить лжецов в уголовных расследованиях. Если предположить, что Хамрака стали бы проверять на детекторе, он, скорей всего, показал бы полное эмоциональное спокойствие и был бы признан невиновным. Техника обнаружения лжи и проясняет, почему именно опытные профессионалы, природные обманщики или психопаты так редко совершают промахи. Хамрак — яркий пример человека, чьей лжи, как правило, верят; Андерсон же представляет собой явление прямо противоположное. Он, невиновный, был признан виновным — налицо ошибка неверия правде.

Целью моего анализа двух этих случаев является вовсе не призыв к запрещению применения детектора лжи и расшифровки поведенческих признаков при расследовании уголовных дел. Наоборот, если это поможет даже хотя бы в одном проценте случаев, применять и то и другое надо. В конце концов, любое наше впечатлен ние о других людях так или иначе создается на основании их поведения, но поведение это говорит не только об их правдивости или лживости, а гораздо о большем. Поведение — это основной источник информации о дружелюбности, привлекательности и обаятельности, уме, общительности, понятливости И тай далее. Обычно подобные впечатления создаются неосознанно, человек и не задумывается о том, что рассматривает и анализирует поведенческие признаки. В главе 5 я объяснял, почему вероятность ошибок становится меньше, когда суждения стараются выносить более тщательно и взвешенно. Если отчетливо сознавать источник впечатлений, если знать правила интерпретации поведения, возможность вынесения правильного суждения заметно возрастает. К тому же такое суждение и более доступно оценке окружающих, коллег и даже того человека, о котором оно вынесено, его легче исправить и легче уточнить. Большинство же полицейских приучено не обращать особого внимания на поведенческие признаки обмана, а я предполагаю, что детективы, как правило, и вовсе не знают точного основания своих интуитивных выводов о том, виновен подозреваемый или нет. В то время как операторов детекторов все-таки учат обращать внимание на невербальные признаки обмана, информация о поведенческих признаках у них практически отсутствует; кроме того, не уделяется должного внимания и тому, как и когда подобные признак» leemjsp быть бесполезны и даже опасны.

Отменить анализ поведенческих признаков обмана в уголовных расследованиях невозможно; я просто не представляю, как функционировало бы в этом случае наше правосудие. Ведь в особо тяжелых случаях, когда невиновному грозит Тюрьма или казнь, а настоящий убийца останется на свободе, избежав наказания, для pifi[1] крытия правды хороши любые санкционированные законом средства. И потому я говорю лишь о том, чтобы сделать процесс интерпретации подобных признаков более осторожным и более осмотрительным, а тем самым и более точным. Я уже говорил о возможности ошибок и о том, как верификатор, применяя вопросы моей анкеты (см. табл. 4 приложения), сможет оценить шансы обнаружения лжи и правды. И я верю в то,

что тренировка в обнаружении признаков обмана, изучение опасностей и мер предосторожности, то есть оттачивание техники обнаружения лжи, сделают
179
N
Глава 7
полицейских более внимательными и снизят риск ошибок неверия правде и тзер лжи. Но, для того чтобы подтвердить мою правоту, требуются полевые исследов ния и анализ поведения следователей и подозреваемых. Такая работа уже начата/ ее результаты вот-вот проявятся, но, увы, до окончательных выводов еще далеко
Между тем есть случаи, когда обман гораздо более опасен, чем при расследо нии уголовных дел, а его обнаружение еще труднее, — я имею в виду встречи нак ональных лидеров противостоящих друг другу стран в период международных. зисов. Здесь ставки выше, чем в самом ужасном и подлом уголовном деле. Од только несколько политологов писали о важности обнаружения обмана при лич встречах глав государств или высокопоставленных чиновников. Александр Г утверждает, что «дело угадывания истинных намерений и определения степени I кренности противоположной стороны является решающим при оценке любой пе тики» [0]. Порой, если национальный лидер не хочет приобретать репутацию нокровного лжеца, государству это может обойтись очень дорого, говбрит Роб Джервис, «особенно когда удачный обман может изменить основное соотноше сил в мировой системе. Ведь если ложь может помочь стране занять главенств щую позицию в мире, то кто же решится осудить ее» ".
Генри Киссинджер, похоже, спорит с ним, подчеркивая, что ложь и мошенни». ство — политика неумная: «Только романтики думают, что переговоры можно і играть мошенничеством... нет, это для дипломата не путь мудрости, а скорееЧ беда. Если вам приходится иметь дело с одним и тем же человеком постоянной обман может сойти лишь раз, а затем будет служить лишь (постоянным) кам-преткновения» [12]. Впрочем, дипломаты, похоже, относятся с такой серьезностьк проблеме лжи только по завершении своей карьеры, да и то не столь радикаль как Киссинджер. В любом случае, описание его собственных дипломатических yelj лий полно примеров того, как он сам участвовал в скрытых и полускрытых обман и того, как гадал, не занимаются ли тем же самым его оппоненты.
Сталин сформулировал это наиболее жестко: «Слова дипломата не долж . иметь ничего общего с его делами — иначе какая ж это дипломатия?.. За хорош словами прячутся дурные дела. Искренняя дипломатия столь же невозможна, і сухая вода или деревянное железо» [3].
Конечно, это крайнее утверждение. Иногда дипломаты говорят правду, и да ко не всегда их правдивость серьезно вредит национальным интересам страны. I да не существует сомнений в том, что служить национальным интересам мож«
[9] Муллани начал проводить весьма обещающую серию исследований, направленных на обу, чёние следователей тому, как использовать признаки обмана. Одновременно с этим он стр милея еще и оценить практичность такого обучения. К сожалению, он вышел в отставку, та и не закончив этой работы.
[10] Groth A. On the Intelligence Aspects of Personal Diplomacy / / Orbis, 7, 1964, p. 848.
" Jervis R. The Logic of Images in International relations. Princeton, N.J.: Princeton University Prress, 1970, pp. 67-78.
[12] Kissinger H. Years of Upheaval. Boston: Little, Brown and Company, 1982, pp. 214, 485. [13]Цит. по Jervis, Logic, pp. 69-70.
180
_...J.V
Техника обнаружения лжи
только одна-единственная политическая линия, и другие народы знают об этом, то вопрос о лжи и не поднимается, ибо любая другая линия была бы откровенно фальшивой. Но чаще всего дела обстоят совсем неоднозначно. Один народ верит в то, что помыслы другого можно выведать только секретными действиями, плутовством, ложными заявлениями, не считаясь с тем, что впоследствии его недостойные действия будут разоблачены. И в то же время обманывающая нация претендует на честность точно так же, как это делала бы действительно

честная. Джервис замечает: «Вне зависимости от того, собираются русские плутовать (относительно запрещения ядерных испытаний) или нет, они всегда пытаются создать впечатление полной честности. Ведь и честный человек и лжец всегда ответят утвердительно на вопрос, собираются ли они говорить правду» [и].

И потому нет ничего удивительного в том, что каждое правительство всегда ищет возможности обнаружить ложь своих соперников. Международные обманы могут происходить во множестве разнообразных контекстов и служить множеству целей. Одним из таких контекстов, как я уже говорил, является встреча лидеров (или их высокопоставленных представителей) с целью разрешения международного кризиса. Здесь каждая сторона может начать блефовать, формально добиваться не того, чего желает на самом деле, и иметь тайные намерения. И каждая сторона периодически будет стараться удостовериться, что соперник верит в их утверждения, фактически являющиеся лишь блефом, и продолжать уверять, что их условия окончательны и намерения ясны.

Навыки во лжи или в обнаружении лжи также очень важны для сокрытия или обнаружения неожиданных нападений. Политолог Майк Хэндел так описывает один недавний случай: «К 2 июня (1967) израильскому правительству стало ясно,-что война неизбежна. Проблема теперь заключалась в том, чтобы умудриться напасть внезапно, ибо обе стороны уже провели мобилизацию и находились в состоянии полной боевой готовности. Реализуя часть обмана, скрывавшего намерение Израиля вступить в войну, Даян (министр обороны Израиля) 2 июня сказал британскому журналисту, что для Израиля начинать войну, с одной стороны, уже слишком поздно, а с другой — слишком рано. То же самое он повторил и на пресс-конференции 3 июня» [5]. Наряду с этим Израиль проделал еще несколько трюков, чтобы одурачить своих противников, в результате чего умение Даяна лгать привело к утъщ их неожиданного нападения, состоявшегося 5 июня. , ч ,.

Другой целью обмана бывает и попытка ввести противника в заблуждение относительно своей военной мощи. Анализ тайного наращивания вооружений в Германии, происходившего в периоде 1919 по 1939 год, сделанный Бартономбейл#,да«т множество примеров того, как ловко это порой делается. ч-v

«В августе 1938 года, когда под давлением Гитлера вот-вот должен был разразиться чехословацкий кризис, Герман Геринг (маршал немецкой авиации) пригла-

[14] Ibid., pp. 67-68.

[15] Handel M. I. Intelligence and Deception // Journal of Strategic Studies, 5, 1982, pp. 123 53. N

18f

л.

ЯИУ

Глава 7

сил руководителей французского военно-воздушного флота в инспекционный тур для осмотра Люфтваффе [в].

Генерал Йозеф Вюйеман, начальник генерального штаба воздушного флота Франции, принял это приглашение... (немецкий генерал Герман Удет) взял его на борт своего личного самолета сопровождения... Ведя свою маломощную машину на предельно низкой скорости, он предвкушал то впечатление, которое произведет на гостя его тщательно продуманный план. Через несколько минут перед ними на полной скорости с ревом и свистом пронесся "хейнкель 00 . Оба самолета приземлились одновременно, и немцы повели пораженного француза осматривать новинку... "Скажи-ка, Удет, — с наигранной беспечностью обратился к нему другой немецкий генерал, Мильх, ~- как у нас обстоят дела с массовым выпуском этих машин?" Удет. как это и было оговорено заранее, ответил: "Вторая линия уже готова, а третья вступит в строй в течение двух недель". Удрученный Вюйеман выпалил, что совершенно "потрясен"... В результате французская военно-воздушная делегация вернулась в Париж с пораженческим настроением, уверенная, что Люфтваффе непобедимы» [7].

Знаменитый «хейнкель», предельная скорость которого показалась намного большей на фоне едва плетущегося самолета сопровождения, был тогда только одной из трех построенных

машин. И этот род обмана, направленный на создание впечатления о непобедимости немецкой авиации, «стал важнейшей частью дипломатических переговоров Гитлера, закончившихся серией блестящих побед, во многом основанных на страхе перед Люфтваффе» [8].

И хотя международные обманы далеко не всегда требуют непосредственного личного контакта лжеца и его жертвы (они могут выражаться в маскировке, ложных заявлениях и т. д.), вышеприведенные примеры говорят о том, что иногда ложь говорится и прямо в лицо. Однако в такого рода отношениях невозможно применение детектора или другого какого-либо способа, откровенно направленного на выяснение правдивости или лживости противной стороны. Поэтому в последние десять лет интерес в этой области повернулся в сторону того, возможно или невозможно и вообще использовать в таких случаях какие-либо научные методики vl обнаружения обмана. В предисловии я объяснял, что при встречах с чиновниками различных правительственных уровней мои предупреждения об опасностях не про- извели на них особого впечатления, и потому одним из мотивов написания этой книги явилось желание еще раз сделать такое предупреждение, но уже более осторожно и более убедительно, а кроме того, представить необходимую информацию гораздо более широкому кругу чиновников. Здесь, как и в случае с уголовными обманами, выбор непрост. Иногда поведенческие признаки обмана могут помочь определить, лжет национальный лидер или нет, а иногда и не могут. Проблема заключается в том, чтобы научиться точно определять, когда ложь возможна, а когда нет,

[16] Военно-воздушные силы гитлеровской Германии. (Прим. ред.)

[17] Whaley B. Covert Rearmament in Germany, 1919 939: Deception and Mismanagement // Journal of Strategic Studies, 5, 1982, pp. 26-27.

[18] Handel. Intelligence, p. 129.

и когда и как лидеры государств могут быть введены в заблуждение своим (или своих специалистов) толкованием признаков обмана.

Давайте вернемся к примеру, приведенному мной на первых страницах этой книги, — первой встрече Чемберлена и Гитлера в Берхтесгадене 15 сентября 1938 года, за пятнадцать дней до Мюнхенской конференции ".

Гитлер стремился убедить Чемберлена в том, что вовсе не намерен начать войну против всей Европы, а хочет только решить проблему судетских немцев в Чехословакии. И если Британия согласится на этот план (в тех областях Чехословакии, где преобладали судетские немцы, предполагалось провести плебисцит и в случае положительного результата отдать эти области Германии), то Гитлер войну никоим образом не начнет. На самом деле Гитлер уже мобилизовал свою армию и 1 октября стянул ее к границам Чехословакии, вовсе не собираясь останавливаться на приоо-единении Судетской области. Вспомните уже цитированное мной письмо Чемберлена к сестре после его первой встречи с Гитлером: «Несмотря на замеченные мною жесткость и жестокость его лица, у меня сложилось впечатление, что это человек, на которого можно положиться, если он дал слово»[20]. В ответ на критику со стороны лидеров оппозиционной лейбористской партии Чемберлен писал, что Гитлер «экстраординарное создание» и «человек, который гораздо лучше своих слов»[21].

Неделю спустя Чемберлен встретился с Гитлером во второй раз в Годсберге. На этот раз фюрер выдвинул новые требования: германские войска Немедленно оккупируют области проживания судетских немцев, плебисцит будет проведен после, а не до оккупации, а занимаемая территория превысит оговоренную ранее. Вынуждая свой кабинет принять и эти требования, Чемберлен сказал: «Для того чтобы понять действия человека, необходимо сначала оценить его мотивы и увидеть, о чем он при этом думает... Господин Гитлер ограничен и сильно предубежден относительно определенных вещей, но обманывать человека, которого уважает и с которым ведет переговоры, не станет. А меня он определенно уважает. Кроме того, если господин Гитлер заявляет, что намерен сделать то-то и то-то, значит, именно это он и сделает» [и]. Процитировав этот отрывок, Телфорд Тейлор спрашивает: ,«Н«ужеди

pp p

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Гитлер действительно обманывал британского премьера столь совершенно? Чемберлен сам обманывал своих коллег, чтобы вырвать у них согласие на требования Германии?»[23]
Давайте предположим, как это и делает Тейлор, что Чемберлен действительно все-. таки верил Гитлеру, по крайней мере, после той первой встречи в Берхтесгадене [w].
[19] Я обязан этой информацией о Чемберлене и Гитлере книге Телфорда Тейлора «Мюнхен»: Taylor T. Munich. New York: Vintage, 1980. А также благодарен мистеру Тейлору за то, что он проверил точность моего толкования его материалов.
[20] Эта цитата была проанализирована Гросом в указанной книге.
[21] Цит. по: Groth, Intellegence Aspects.
[22] Taylor T. Munich. New York: Vintage, 1980, p. 752.
[23] Ibid., p. 821.
[24] В принципе почти все люди разделяют это предположение, за исключением Джозефа Кеннеди, который в своем отчете о встрече с Чемберленом утверждает, что (см. след. стр.)

It U
J4
Глава 7
Очень высокие ставки в игре могли бы заставить Гитлера почувствовать неко торую боязнь разоблачения, но, вероятно, этого не произошло. Он имел дело с доб-ад ровольной жертвой. Лидер нацистов прекрасно понимал: едва Чемберлен раскроет! обман, как сразу же увидит, что все его попытки решить вопрос удовлетворение» требований Гитлера несостоятельны. А ведь эта политика британского премьер была в то время отнюдь не постыдной, а наоборот, вызывала восхищение; все у нилось несколько недель спустя, когда неожиданное нападение Германии показа ло, что Чемберлен просто-напросто был одурачен. Теперь известно, что Гитле имел намерение захватить всю Европу силой. Но если бы Гитлеру можно было і рить, если бы он выполнил все условия соглашений, Чемберлен удостоился бы т ровых похвал за спасение Европы. Поэтому английский премьер очень хотел рить Гитлеру, и тот прекрасно знал это. Еще одним фактором, из-за которого Чел берлен потерял бдительность, явилось то, что Гитлер отлично знал, когда и чт« надо сказать, а потому мог хорошо подготовиться и отрепетировать свое поведение Причин же чувствовать себя виноватым за свой обман, стыдиться его, у Гитлера Ы было, поскольку обманывать британцев он считал делом благородным, делом, кото рого требовала его роль и его восприятие истории в целом. Обманывая своих прс тивников, не чувствуют обычно ни вины, ни стыда и не столь презренные вожди?! как Адольф Гитлер. Многие политологи считают, что ложь предусмотрена самой международной дипломатией и ставится под сомнение лишь тогда, когда не служив национальным интересам. Единственная эмоция, которая могла выдать Гитлера это, пожалуй, восторг надувательства. Есть сведения, что он получал удовольствий от своей способности обманывать англичан, а присутствие на переговорах други немцев, способных хорошо понимать происходящее, могло лишь усилить его воз буждение и радость от одурачивания Чемберлена. Однако Гитлер был очень опыт ным лжецом и явно принял все меры к тому, чтобы никак не выказать и этих свои чувств.
Кроме того, обнаружение обмана в этом случае крайне затруднялось еще и тем»[1] что лжец и жертва относились к различным культурам и говорили на разных язь ках[25].
Так что даже если бы Гитлер допускал промахи, а Чемберлен не был доброволь ной жертвой, последнему все равно трудно было бы заметить совершаемые его ее беседником ошибки. Во-первых, переговоры шли через переводчиков, что дает лже--! цу сразу два преимущества. При совершении вербальных ошибок (оговорок, затя нувшихся пауз или сбоев речи) переводчик прикрывает их, а процесс синхронного і перевода позволяет говорящему, пока переводится очередная фраза, лучше проду-"J
«у последнего осталось [от Гитлера крайне неприятное впечатление... фюрер жесток, невЫ носим, у него жесткий взгляд и... он может быть совершенно безжалостным, когда речь идет о его целях и методах» (Taylor, p. 752).
[25] Грос тоже обращает внимание на эту проблему, хотя и не объясняет, как и почему эти различия работают: «...личные впечатления (лидеров друг от друга) неверны в той пропорции, в

какой существует между ними пропасть в политическом, идеологическом, социальном и культурном отношениях» (Groth, Intelligence Aspects, p. 848).

184

мать, как преподнести очередную порцию лжи. И даже если слушатель знает язык, на котором говорит его оппонент, этот язык все равно не является для него родным, и всегда существует возможность пропустить тонкие различия и намеки, которые могли бы послужить признаками обмана.

Затруднить интерпретацию голосовых, мимических и телесных признаков об-мана могут и различия в национальной и культурной традициях; правда, происходит это в более тонкой и сложной форме. Каждая культура обладает собственными предпочтениями, которые до некоторой степени определяют темп, тон и громкость речи, а также движения рук и мимику, иллюстрирующие эту речь. Мимические и голосовые признаки эмоций, в свою очередь, управляются описанными мной в главе 4 правилами лица, прочно связанными с национальной культурной традицией. Если верификатору неизвестны эти различия или он не принимает их во внимание, он становится более уязвим для ошибок неверия правде и веры лжи.

Чиновники .из разведывательного управления могут спросить меня в связи с этим, смог ли бы я проанализировать в то время встречи Гитлера и Чемберленалоч-но так же, как я это делаю сейчас. Ибо если это можно сделать только по прошествии стольких лет, то практической пользы такая техника обнаружения лжи дать не может. Внимательно изучив все имеющиеся материалы, рискну предположить, что большинство моих выводов были очевидны и тогда, по крайней мере, в 1938 году. Желая верить Гитлеру, Чемберлен поставил на карту слишком много, и остальные (если уж не он сам!) должны были осознать, что, веря его словам о правди-вости Гитлера, про осторожность все-таки забывать не следует. Но, говорят, Чемберлен считал себя самым способным из всех своих коллег и лишь снисходил к ним[26], а потому мог и не принять во внимание ничьих предупреждений.

Желание же Гитлера обмануть Англию на момент встречи в Берхтесгадене тоже было всем хорошо известно. Чемберлену даже не обязательно было читать Mein Kampf или что-нибудь о ней слышать, чтобы знать, о чем там говорится. Кроме того, на тот момент уже существовало много примеров лжи немецкого канцлера, таких как тайное расторжение англо-германского военно-морского пакта или его фальшивые обещания касательно Австрии. До личной встречи с Гитлером Чемберлен публично высказывал опасения о том, что тот лжет и насчет Чехословакии, скрывая за присоединением Судетской области план завоевания всей Европы f» Известно было и то, что Гитлер способен на ложь не только в дипломатических of ношениях и на военных маневрах, но и при личном общении. Он мог мгновенно й% реходить от гнева к обаянию и с большим мастерством скрывал и искажал свои чувства и мысли. -

!

Политологи и историки, специализирующиеся на англо-германских отношен»-ях 1938 года, смогут оценить, насколько я прав, предполагая, что и на то время по» добной информации било уже достаточно. Конечно, я не убежден, что тогда кто-либо мог с полной уверенностью утверждать о лжи Гитлера, но предсказать то, что,

[26] Ibid., p. 552.

[27] Ibid., p. 629.

185

если Гитлер пустится в обман, Чемберлен вряд ли станет его на этом ловить, можк было вполне. Из встречи канцлера и премьера можно вынести и еще некоторые ур ки, но их будет лучше рассмотреть после анализа другого примера Того, как лс государственного лидера не была обнаружена, даже несмотря на явные поведе ческие признаки обмана.

В ходе кубинского кризиса за два дня до встречи президента Кеннеди и сов ского министра иностранных дел Андрея Громыко[28] во вторник 14 октября года Мак-Джордж Банди поставил президента в известность о том, что после ра дывательного полета U-2 у него имеются неоспоримые доказательства того, чтоЧ ветский Союз размещает на Кубе свои ядерные

боеголовки. Поползли много», ленные слухи (в ноябре начиналась предвыборная кампания), и Хрущев (как; ждает политолог Грэхэм Алисой) «передал Кеннеди по прямому каналу связи, понимает его внутренние проблемы и усложнять их не намерен. И особо завер президента, что размещать ядерные боеголовки на Кубе никоим образом не на» рен»[29]. Кеннеди был «разъярен»[30](по словам Артура Шлезингера), но, «несмс на то что был разгневан на Хрущева, пытавшегося так неуклюже его обманывав воспринял последние новости спокойно и скорее с удивлением» (Теодор Сор сон)[31]. По словам Роберта Кеннеди: «...в то утро, просмотрев материалы ЦРУ,: есть фотографии, сделанные с U-2... мы поняли, что все утверждения Хрущева начала до конца ложь, одна гигантская фабрика лжи»[32]. Советники президента і чали срочно обсуждать возможные ответные действия. Президент решил, что должно быть никакого публичного разглашения того факта, что нам известно о метении Союзом боеголовок на Кубе, до тех пор пока не будет готов точный ni ответных действий... Главное — безопасность, и потому президент дал понять,[1] твердо намерен хотя бы раз в истории Вашингтона не допустить никакой утеч информации» (Роджер Хилсман, впоследствии чиновник госдепартамента)[33].

Два дня спустя, 16 октября, в четверг, в то время как его советники все еіі обсуждали ответные действия США, Кеннеди встретился с Громыко. «Громыко і ходился в Штатах уже больше недели, но никто из американских должностных j не знал, с какой именно целью... Он попросил аудиенции в Белом доме. Запрос эт почти совпал со временем появления полученных разведкой материалов. Засек ли русские наш самолет? Хотели ли они переговорить с Кеннеди, чтобы почувств

[28] Я весьма обязан Грэхэму Алисону за проверку точности моего толкования встречи Кен ди и Громыко. Мой анализ был также проверен человеком, бывшим тогда в администра президента и близко общавшимся со всеми главными действующими лицами этого конфликт!

[29] Allison G. T. Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis. Boston: Little,, and Company, 1972, p. 193. 3

[30] Schlesinger A. M. A Thousand Days: John F. Kennedy in the White House. New York: Fawcetj Premier Books, 1965, p. 734[x]

[31] Sorensen T. C Kennedy New York. Harper and Row, 1965, p. 673.

[32] Kennedy R. E. Thirteen Days. A Memoir of the Cuban Missile Crisis. New York- W. W. Norton, 1971, p 5

[33] Hilsman R. To Move a Nation. Garden City, N Y/ Doubleday & Co, 1967, p 98

вать его реакцию? Или просто намеревались использовать эту аудиенцию, чтобы проинформировать Вашингтон о том, что Хрущев уже открыто собирается пустить в ход боеголовки и нанести удар еще до того, как США подготовятся к ответным мерам?»[34]

Кеннеди «по мере приближения встречи волновался все больше, но, увидев Громыко и Анатолия Добрынина (советского посла), заставил себя улыбнуться» (Соренсон)[35]. Все еще не готовый к конкретным действиям, президент решил, что сейчас главное — скрыть от Громыко факт существования материалов ЦРУ и не дать Советам никакого преимущества [м].

Встреча началась в 17.00 и продолжалась до 19.15. С одной стороны, слушали и наблюдали госсекретарь Дин Раек, Ливеллин Томпсон (бывший, посол США в Советском Союзе) и Мартин Гилдебранд (директор департамента по делам с Германией), с другой — Добрынин, Владимир Семенов (заместитель министра иностранных дел СССР) и третий советский чиновник. Присутствовали также и переводчики с обеих сторон. «Кеннеди сел в свое кресло-качалку, глядя на камин, Громыко — по правую от него руку, на бежевом диване. Вошли операторы, сделали снимки (см. рис 10) и удалились. Русский политик откинулся на полосатую подушку и начал говорить...»[37].

Сначала немного поговорив о Берлине, Громыко наконец перешел к Кубе. Как уверяет Роберт Кеннеди: «Громыко заявил, что хочет обратиться к президенту Кеннеди и Соединенным Штатам от имени премьера Хрущева и Советского Союза по поводу снятия напряжения, существующего в последнее время в отношении Кубы. Президент сидел пораженный и даже

отчасти восхищенный хладнокровием Громыко... и отвечал твердо, однако явно опасаясь провокации...» [зв]. Журналист Эли Абель сообщает: «Президент дал Громыко явную возможность отойти от прежних уверений Хрущева и Добрынина о том, что ракеты на Кубе представляют собойдсе-го лишь противовоздушную оборону... Но Громыко упорно повторял прошлые уверения, которые, как знал теперь президент, были чистой ложью. Кеннеди же Перед фактами его не поставил»[39]. «Президент сохранял полное спокойствие... и не выказывал ни малейшего признака напряжения или гнева» (Соренсон)[40].

Покидая Белый дом, Громыко находился в состоянии «необычной веселости» (Абель)[41]. Репортеры пытались узнать у него, о чем шла речь на встрече. «Громыко

[34] Detzer D. The Brink. New York: Bantam Books, 1966, p. 63.

[35] Sorensen, Kennedy, p. 690.

[36] На этот счет существуют противоречивые мнения. Соренсон говорит, что Кеннеди, мневался в необходимости обмануть Громыко, а Эли Абель (Abel E. The Missile Crisis. York: Bantam Books, 1966, p. 63) утверждает, что Кеннеди немедленно после встреч» спрашивал Раска и Томпсона, не сделал ли он ошибки, не сказав Громыко всей правды.

[37] Detzer, Brink, p. 142.

[38] Kennedy R. F. Thirteen Days, p. 18.

[39] Abel E. The Missile Crisis. New York: Bantam Books, 1966, p. 63.

[40] Sorensen. Kennedy, p. 690.

[41] Abel. Missile, p. 63.

усмехнулся, пребывая явно в отличном настроении, и заявил, что беседа была "г лезной, очень полезной"» [42]. Как пишет Роберт Кеннеди: «Я прибыл в Белый дй вскоре после того, как встреча закончилась и Громыко удалился. Президент, есЛ можно так выразиться, был весьма недоволен разговором с русскими»[43]. «Я умир от желания сунуть им в нос наши доказательства их обмана», — признался Кенне ди. Об этом сообщает политолог Дэвид Детцер[44]. Не выходя из кабинета, президе так прокомментировал встречу подошедшим Роберту Лаветту и Мак-Bat «...только что, десять минут назад в этой самой комнате Громыко с непроницаем лицом произносил такую явную ложь, какой я давненько уже не слыхивал. На пр тяжении всей беседы у меня под рукой в среднем ящике стола лежали фотограф сделанные с самого близкого расстояния... и у меня был большой соблазн показ их советскому министру» [4Б].

Но давайте сначала рассмотрим поведение посла Добрынина. Возможно, этой встрече он был единственным, кто говорил правду. Роберт Кеннеди полагаем что русские лгали и/Добрынину, не считая его особо умелым обманщиком, и искренне отрицал факт размещения советских ракет на Кубе, как делал это и в пр дыдущих беседах с братом президента[46].

.

Ради подобных целей правительства частенько вводят в заблуждение своих і слов. Почти так же поступил и сам Джон Кеннеди с Эдлаем Стивенсоном, не пост вив того в известность о Заливе Свиней[47], и, как указывает Алисой: «...точно так з не проинформировали о Перл-Харборе и японского посла в США; а немецкого і ела в Москве — о плане "Барбаросса"»[48]. В период между июнем 1962 года, ког Советы, вероятно, решили разместить свои ракеты на Кубе, и этой встречей в сер дине октября русские постоянно использовали Добрынина и Георгия Большако!

[42] Detzer. Brink, p. 143.

[43] Kennedy. Thirteen Days, p. 20.

[44] Detzer. Brink, p. 143.

[45] Ibid., p. 144.

[46] Споры вокруг Добрынина все еще продолжаются. «Одним из вопросов, вот уже долг время не находящих ответа, является вопрос о Добрынине. Знал он истинное положенк дел, присоединяясь к уверениям своего министра, или не знал? "Он должен был знать! утверждает Джордж У. Болл, ставший впоследствии госсекретарем США. — Он был нужден лгать ради своей страны". "Президент и его брат были в некоторой степени обман ты Добрыниным, —

говорит бывший верховный судья Артур Дж. Голдберг. — Утвержден), о неведении Добрынина звучат неубедительно". Остальные не так в этом уверены. Сов ник Кеннеди по национальной безопасности Мак-Джордж Банди уверяет, что Добрынин! сам ничего не знал, и с ним согласны многие американские специалисты, объясняющие, чт при советской власти военная информация находилась в таком секрете, что даже посол M tf j быть осведомлен о характере своего вооружения на Кубе далеко не в полной мере» (Kalb M. G. The Dobrynin Factor // New Times Magazine, May 13, 1984, p. 63).

[47] Pigs Bay — залив Карибского моря на юго-западе острова Куба (провинция Сьенфуэгос). Оригинальное название — Bahia de Cochinos (ucn.) — бухта Кочинос. Эпицентр Карибского кризиса (апрель 1961). (Прим. ред.)

[48] Allison. Essence, p. 135.

Техника обнаружения джи

Рис. 10. Сидят (слева направо): Анатолий Добрынин,. Андрей Громыко, Джон Ф. Кеннеди

кет быть рас-
непрости-

ответственного за общественную информацию советского посольства, для того чтобы периодически уверять членов администрации Кеннеди (Роберта Кеннеди, Честера Боулса и Соуренсона) в том, что никаких ядерных ракет на Кубе размещено не будет. Большакову и Добрынину вовсе не обязательно было знать правду, и, скорее всего, они ее и не знали. Ни Хрущев, ни Громыко и никто иной, знавший прайду, до 14 октября с американцами не встречались. Правда, Хрущев в этот период принимал в Москве американского посла Фоя Колера, но и тогда он отрицал нахождение ракет на Кубе. Впервые русские забеспокоились о том, что их ложь мо крыта, только тогда, когда Хрущев, а через два дня и Громыко совершили тельные ошибки.

На встрече в Белом доме столкнулись два обмана — один со стороны Кеннеди, другой со стороны Громыко. Некоторым читателям может показаться странным употребление мной слова обман по отношению к Кеннеди, а не только к советскому министру. Большинству людей не нравятся такие слова относительно обожаемых кумиров, поскольку они (но не я) считают ложь злом. Но действия Кеннеди подпадают под мое определение лжи как сокрытия информации. Оба: и Кеннеди, и Громыко скрывали друг от друга то, что, по мнению и того и другого, являлось правдой, то есть размещение на Кубе ядерных боеголовок. И мой анализ дает возможность понять, почему именно Кеннеди выказал больше признаков обмана, чем Громыко.

Глав ?

Поскольку и тот и другой лидеры приготовили линии своего поведения (у ка дого для этого были и время и возможности), то проблемы, как именно скрыва истину, не было. Безусловно, оба лидера испытывали боязнь разоблачения, ибо I карту было поставлено слишком многое; может быть, замеченное всеми волненй Кеннеди в тот момент, когда он приветствовал Громыко, и проявляло ту самую. язнь. Его ставка (а соответственно и боязнь) была больше, чем у русского мм стра. США все еще пребывали в нерешительности относительно своих дальней! планов. Не было даже окончательной Информации о том, сколько именно ракет j мещено и в какой стадии готовности они находятся. Советники президента сч ли, что ему нужно держать информацию разведки в тайне, поскольку, если бы. щев узнал об этом, то у русских появилась бы реальная возможность тактичесКс преимущества. Как говорит Мак-Джордж Банди, «различие именно в том и за чалрсь (я почувствовал это уже тогда и чувствую по сей день), что русские пр монстрировали свою ложь всему миру и самым неуклюжим образом» [49]. Сове надо было выиграть время для завершения строительства своих баз, однако, ее бы американцы узнали о них в тот момент, особой опасности дЛя них в этом было; всем было ясно и так, что американские разведывательные самолеты U-21 равно раньше или позже обнаружат эти базы, если еще не обнаружили.

Но даже если ставки были равны, Кеннеди все равно мог испытывать боязнь гораздо большей степени, ибо, возможно, не был так уверен в своих способное! ко лжи, как советский министр. Такой практики, как у Громыко, у него явно было. Кроме того, последний чувствовал себя более уверенно еще и потому, чт скорей всего, разделял точку зрения Хрущева, сформировавшуюся год назад во і мя саммита в Вене и выражавшуюся в том, что Кеннеди, мол, не очень крепок.

Помимо гораздо более сильной боязни разоблачения, у Кеннеди был тяжелее груз скрываемых эмоций. Как я уже цитировал выше, президент на протяжек всей встречи испытывал чувства удивления, восхищения и неприязни. Его мог бы выдать утечка информации о любой из этих эмоций, поскольку в том конте» любая оплошность говорила бы о том, что истинное положение дел американи известно. С другой стороны, Громыко мог испытывать восторг надувательства, только подтверждается сообщениями о его непривычной веселости по уходе из 1 лого дома.

И все же рассчитывать на утечку информации и проявление признаков обма особо не могла ни та ни другая сторона, поскольку и с той и с другой стороны Д« ствовали люди весьма опытные и обладавшие определенными личными свойств ми, позволявшими им скрывать любые эмоции. И все же повторюсь: у Кеннеди эт эмоций было больше, он был менее умел и менее уверен в себе. Культурные и яз ковые различия могли прикрыть его промахи, однако советский посол вполне их заметить. Высокообразованный, много лет проживший в Америке, свободно і деющий языком и отлично изучивший особенности национального поведения, До, рынин имел еще и то преимущество перед президентом, что был скорее сторонник!

[!] Abel. Missile, p. 64.

наблюдателем, чем прямым участником беседы. Правда, в таком же положении находился и посол Томпсон.

В то время как у меня есть много возможностей изучить описания этой встречи с американской стороны, информация со стороны Советов практически отсутствует, и потому нет возможности решить, знал Добрынин правду или не знал. Сообщение о том, что он выглядел ошарашенным и явно потрясенным, когда спустя четыре дня госсекретарь Раек поставил его в известность об обнаружении на Кубе советских ядерных ракет и установлении американской морской блокады, может служить доказательством того, что Добрынин действительно ничего не знал [ю]. Если собственное правительство не сообщило ему о размещении ракет, то такая реакция на заявление госсекретаря вполне естественна. Хотя, если он знал и о ракетах, и об их обнаружении американцами, он мог быть потрясен и просто ответными военными мерами США. Большинство аналитиков сходятся на том, что русские не ожидали от Кеннеди столь решительных ответных действий.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Но моя задача не в том, чтобы выяснить, был ли раскрыт обман Кеннеди, а в том, чтобы объяснить, почему и как он мог быть раскрыт, несмотря на сложность этой задачи. Говорят, Кеннеди не смог обнаружить в речи Громыко никаких промахов, но ему и не было нужды их обнаруживать, поскольку доказательства уже лежали у него в столе. Вооруженный этим обстоятельством, он мог даже восхищаться умением Громыко.

Анализируя эти два международных обмана, я утверждаю, чтб Гитлер, Кеннеди и Громыко были прирожденным лжецами, изобретательными и умными, отличными собеседниками, умеющими убедить партнера. Более того, убежден, что любой политик, пришедший к власти частично благодаря умению участвовать ё Дебатах и произносить речи на публике, ловко отвечающий на вопросы пресс-конференций, создавший себе блистательный имидж на телевидении и радио, обладает талантом прирожденного лжеца. (Хотя Громыко и не достиг высшей власти, он выжил в ta-мый трудный для Советского государства период и к 1963 году имел богатый опыт как в дипломатии, так и во внутриполитической борьбе.) Такие люди умеют убеж дать, это часть их работы. Вне зависимости от того, лгут они или не лгут, способностью ко лжи они обладают в полной мере. Разумеется, существует множество путей к завоеванию политической власти. И далеко не всякий прирожденный лжец обязательно становится главой государства. Не говорю я и о правителях, доб4й1-шйхся власти благодаря своей бюрократической ловкости, или по наследству, или благодаря хитрости, — все они отнюдь не обязательно прирожденные лжецы.

Умение говорить (способность скрывать и искажать смысл произносимых оцбв, сопровождая их соответствующими жестами и мимикой) не требуется до тех пор, пока лжецу не нужно напрямую общаться со своей жертвой. Ее можно обманут . в письме, в пресс-релизе[5], посредством военных маневров или через посредников; впрочем, и все это вместе взятое не принесет успеха, если у лжеца нет стратегичес-

[50] Allison. Essence, p. 134.

[51] Специальные бюллетени для работников органов массовой информации; содержат материалы для срочной публикации. (Прим. ред.)

кого умения, если он не способен продумать заранее свои действия и действия ев жертвы. Я допускаю, что все политики должны быть проницательными мыслителя стратегами, но только немногие из них обладают тем умением говорить, которое по ляет им лгать прямо в лицо. А именно такие случаи мы и рассматриваем в этой кни

Лгать или хотеть лгать способен далеко не каждый. Но политические лиде все хотят лгать, по крайней мере, определенным представителям и при опреде ных обстоятельствах. Даже Джимми Картер, который клялся, что никогда не. американскому народу и который откровенно признавался в «Плейбое» в самых I хотливых своих фантазиях, лгал, скрывая свои планы насильственного оевс дения заложников в Иране. Аналитики, специализирующиеся на военных обман уже не раз пытались определить тех политиков, которые больше других склон или способны ко лжи. Есть мнение, что они большей частью происходят из культ где на обман смотрят сквозь пальцы [и], но доказательства того, что такие культ действительно существуют, слишком слабы[53].

Есть еще и предположение о том, что больше всего склонных ко лжи лиде обнаруживается в странах, где главы государств играют значительную роль в і ных вопросах (особенно это касается диктаторских режимов)[54]. Однако попью обнаружить такой тип лидеров-обманщиков на историческом материале успе не увенчалась, но почему именно, я судить не могу, так как не имею доступа к) зультатам этих исследований[55].

Не существует также никаких серьезных свидетельств и в пользу того, склонные ко лжи политические лидеры и действительно наиболее опытные и у лые в этом деле люди из всех, даже более опытные, чем, скажем, бизнесмены. Ее бы это было так, то международные обманы стали бы и вообще едва ли возможны, верификаторам скорее пришлось бы переключиться на выявление исключений, т есть лидеров, не обладающих особыми способностями в области лжи.

[52] Daniel, Herbig. Propositions, p. 13.

[53] Считается, что наиболее скрытны и в то же время наиболее откровенны советские ли Советолог Вальтер Хан говорит, что их скрытность имеет долгую историю и является хар теристикой скорей русского, чем советского народа (The Mainsprings of Soviet Secrecy , Orbis, 1964, p. 719-747). Рональд Хингли утверждает, что русские обычно сразу же вын дывают всю информацию, касающуюся их личной жизни, и склонны эмоционально ваться в присутствии посторонних. Но это отнюдь не свидетельствует о том, что они ((или менее) правдивы, чем другие народы. «Поскольку психология русских весьма рази образна, как и психология любых других народов, они могут быть сухи, суровы и закрыты точи так же, как и большинство англосаксов» (Hingley. The Russian Mind. New York, Scribnen 1977, p. 74). Свитсер убеждена, что культуры отличаются только по типам скрываемой і формации и нельзя признать одну нацию более лживой, чем другую (Sweetser E. The Defiri tion of a Lie // Cultural Models in Language and Thought, ed. Quinn N. and Holland D. press.) Поскольку оснований спорить с этим утверждением у меня нет, постольку и любор вывод здесь будет преждевременным; исследований национальных и культурных различий Ш отношении лжи и верификации проводилось еще слишком мало.

[54] Golghamer H., цит. по: Daniel, Herbig. Propositions.

[55] Whaley B., цит. по: Daniel, Herbig. Propositions.

192

Техника обнаружения лжи

Теперь давайте рассмотрим обратную сторону монеты: каковы способности глав государств в области обнаружения лжи? Способней они в этом, чем другие, или нет? Исследования говорят о том, что некоторые люди обладают ярко выраженными способностями к обнаружению лжи; но что это никак не соотносится с их способностями ко лжи [к].

К сожалению, подобные исследования большей частью проводятся среди студентов колледжей, и никто еще не занимался лидерами каких-либо организаций. Если тестирование таких людей покажет, что некоторые из них являются также и опытными верификаторами, то встанет вопрос, можно ли выявлять их, не прибегая к тестироэанию. И если можно выявлять их на оснoШнии только той информация, которая в общем доступна и относительно политических лидеров, то любой лидер, столкнувшийся с ложью, всегда смог бы более-менее точно оценить, насколько его противник способен обнаруживать утечку информации и признаки обмана»

Со мной в этом отношении спорит Грос, известный политолог; он утверждает, что главы государств, как правило, являются слабыми верификаторами гбраздо менее опытными, чем их помощники-дипломаты, и плохо способны оценивать характер и "правдивость противников. «Главам государств и министрам иностранных дел зачастую не хватает самого примитивного умения общаться, торговаться или выуживать информацию, которая требуется им хотя бы для компетентной оценки своих оппонентов» [57]. С ним согласен и Джервис, замечающий, что главы госу дарств порой могут переоценивать свои способности к обнаружению лжи, особенно если «их путь к власти частично основывался на определенной способности оценивать других» [58]. Но даже если лидер справедливо считает себя выдающимся верификатором, то и он может потерпеть неудачу, столкнувшись с ложью человек» другой культуры и говорящего на другом языке.

Я полагаю, что Чемберлен действительно был добровольной жертвой из+эа свв-его желания во что бы то ни стало избежать войн.ы и потому, отчаянно желая поверить Гитлеру, переоценил свои возможности проникновения в подлинную суть немецкого лидера. Но все-таки Чемберлен был далеко не глупец; и он сознавал возможность лжи со стороны противника, но у него был слишком сильный мотив верить, ибо при отсутствии такой веры война становилась уже совершенно неизбежной. Грос считает, что такие ошибки руководителей стран и ошибочная вер в собственные верификаторские способности — дело весьма распространенное. Г# воря моими словами, такое происходит особенно тогда, когда ставки очень ВМ оА Именно в предвидении огромного ущерба глава государства особенно уязвим того, чтобы превратиться в добровольную жертву обмана.

Рассмотрим еще один пример такой добровольной жертвы. И чтобы усилит!» впечатление, из всех примеров, приводимых Гросом, я выбрал оппонента Чембер-

[56] OSullivan M. Measuring the Ability to Recognize Facial Expressions of Emotion / / Emotion in the Human Face. Ed. P. Ekman. New York: Cambridge University Press, 1982.[5] Groth. Intelligence Aspects, p. 847. [58] Jervis. Logic, p. 33.

7 Зыг.840

193

лена — Уинстона Черчилля. Последний вспоминает тот факт, что Сталин носил слово "Россия" ничуть не реже, чем "Советский Союз", и периодически п минал Бога»[59], что и заставило Черчилля гадать, а не сохранил ли советский ли некоторых религиозных убеждений? [ю]

В другой раз, только что вернувшись с Ялтинской конференции в 1945 го Черчилль так защищал свою веру в Сталина: «Я чувствую, что слово их крепко. Я знаю другого правительства, которое держалось бы своих обещаний, даже в уще себе, кроме русского» [61]. Один из биографов Черчилля сказал о нем: «...даже з все прошлое Сталина. Уинстдн был готов поверить в его намерения, а преим ство оставаться в сомнении вфдать русскому. Ему трудно было не поверить высок честности высших лиц государства, с которыми он имел дело» [и]. Но Сталин ностью на такое уважение не ответил. Милован Джилас цитирует слова Стали сказанные в 1944 году: «Может быть, вы думаете, что будучи союзниками Англии мы позабыли, кто есть кто? Англия только и думает, как бы надуть своих сою ков, а Черчилль, если вы сами его не видели, это такой тип, что стянет копей прямо из вашего кармана...» [63]. Так что желание Черчилля разгромить Гитлера необходимость в этом помощи Сталина, скорее всего, могли сделать английс премьера добровольной жертвой сталинских махинаций.

Поначалу я намеревался дать меньшее количество примеров лжи государа ных деятелей, но затем изменил это намерение не потому, что политика есть наиС лее обещающая область обнаружения поведенческих признаков обмана, а потом что она наиболее опасна, ибо ошибки здесь стоят слишком дорого. Но пока мы мЦ жем сказать только следующее, что, как и в случае с уголовными подозреваемыми отменять стремление обнаруживать обман по поведенческим признакам в ере политиков нет никаких оснований. Да и остановить этот процесс невозможно, иб желание получать подобную информации на основании поведения неотъемлемо самой природы человека. И, как я уже говорил в отношении уголовных расследов ний, все же будет безопасней, если участники политических переговоров и их с ветники станут делать свои выводы более осознанно, а не на основе одной лиц интуиции или своеобразного чутья.

Но даже если бы и была возможность отменить толкование поведенческих пр знаков обмана в международных встречах, то вряд ли это было бы желательно..

[59] Churchill W. The Hinge of fate. Boston: Houghton Mifflin, 1950, pp. 481,493. "Такое же впечатление сложилось и у Джимми Картера в отношении Леонида Брежнева. Описывая их первую встречу, Картер вспоминает: «Мы долго никак не могли встретиться, I раз уж эта встреча наконец состоялась, надо было постараться добиться максимального усі I пеха. И Брежнев вдруг заявил мне: "Бог не простит нам, если мы его не добьемся!" и сам жйЛ "несколько смутился" от таких слов». Картер же, как и Черчилль, воспринял это упомина- ние о Боге слишком всерьез. (Carter J. Keeping the Faith // New York, Bantam Books, 1982,[?] p. 248).

[61] Broad L. The War that Churchill Waged. London: Hutchison and Company, 1960, p. 356.

[62] Ibid., p. 358.

[63] Djilas M. Conversations with Stalin. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich, 1962, p. 73.

194

ifl jgfctf

тория показывает нам примеры совсем недавних чудовищных международных обманов; и кто бы не хотел, чтобы его страна могла обезопасить себя от такой лжи? Проблема заключается только в том, чтобы делать это, не увеличивая риска ошибок. А я очень боюсь, что даже чрезмерная уверенность Чемберлена и Черчилля в своих верификаторских способностях блекнет по сравнению с высокомерием нынешнего специалиста по изучению поведения, который желает сделать целью своей жизни уличение зарубежных лидеров во лжи.

Я уже пытался взывать, пусть и косвенно, к тем .американским специалистам, которые занимаются поведенческими признаками обмана, дабы они осознали всю сложность своей

задачи и настраивали своих клиендов наиболее скептический лад. Воззвание мое было косвенным лишь потому, что такие специалисты ((если они действительно существуют) работают в полной тайне м, как и те, кто проводит засекреченные исследования по уличению во лжи промышленных магнатов и глав государств. Остается только надеяться, что эти анонимные изыскания проводятся очень осторожно, а те. кто за них платит, весьма требовательны и критически относятся к применению полученных результатов.

Надеюсь, что меня поймут верно: я не против того, чтобы такие исследования проводились, и даже полагаю, что они необходимы, и понимаю, почему любая страна вынуждена держать их в тайне. И хотя мне кажется, что попытки определить плохих и хороших верификаторов, равно как и сильных и слабых лжецов, среди людей, ставших вершителями судеб государств, практически бесполезны, их все же надо продолжать. Точно так же я полагаю, что исследование ситуаций, напоминающих встречи и переговоры во время кризисов, когда участники многоопытны И принадлежат к разным национальностям, а также изучение искусственных ситуаций с очень высокими ставками (не рутинные лабораторные опыты с добровольце ми из колледжей!) тоже мало что дадут. Но продолжать эту работу все равнонадо, рассекречивая и широко публикуя результаты исследований.

Надеюсь, мне вполне удалось показать в этой главе, что успех или неудача об манш.ика НИКОИМ образом не зависят от области, в которой он подвизается. Далекс не вся супружеская ложь терпит крах и далеко не все бизнесмены, политик и уго ловники в ней преуспевают. Неудача и успех зависят от особенностей самой л Ж» от лжеца и верификатора. Конечно, на международном уровне все гораздо сЛ»4 ней, чем между родителями и детьми, но каждые родители тем не менее знают, Kai трудно избежать ошибок в общении с собственным ребенком. г ,

В табл. 4 приложения содержится анкета, состоящая из 38 вопросов. ДЬ И половина из них (18) помогает определить, намерен ли лгущий скрыть или исказит!

64 Хотя никто и не собирается признаваться в том, что работает над этой проблемой, я все Ы получил несколько писем от людей из Министерства обороны, а также несколько звонков и ЦРУ, а это свидетельствует о действительном существовании подобных специалистов в ко трразведке и дипломатии. Но единственное исследование Министерства,обороны на т тему, которое я видел, было совершенно бредовым и вообще не имело ничего общего с на} кой.

эмоции, лжет ли он относительно чувств и какие именно чувства он при этой, испытывает.

Конечно же, использование этого опросника не всегда помогает обеспечить точную оценку. Можно получить ответы не на все вопросы или ответы могут оказаться путаными. Кто-то может посчитать это делом легким, а кто-то, наоборот, тяжелым, но в любом случае полезно знать следующее: оценка может оказаться ; верной, даже если есть все для того, чтобы избежать ошибок; иногда лжецов могут выдать не их поведение, а третьи лица; иногда можно случайно не заметить и большие признаки обмана. Искусство обнаружения лжи интересует не только верификаторов, но и лжецов, однако кому это знание помогает больше — верификату или лжецу — мы обсудим в следующих главах.

Глава 8

ОБНАРУЖЕНИЕ ЛЖИ И УЛИЧЕНИЕ ЛЖЕЦОВ

В 1990-е ГОДЫ

Я начал эту книгу с описания первой встречи Адольфа Гитлера, канцлера, нацистской Германии, с премьер-министром Англии Нэвиллом Чемберленом, которая состоялась в 1938 году. Я выбрал именно это событие, поскольку оно является примером одного из страшнейших обманов в истории и содержит важный урок того, почему ложь часто достигает успеха. Давайте вспомним, что к моменту встречи Гитлер уже отдал секретный приказ о нападении немецкой армии на Чехословакию. Однако, чтобы полностью мобилизовать армию для нападения, необходимо было еще несколько недель. Желая воспользоваться преимуществом внезапности, Гитлер скрыл свое решение начать войну. Он сказал Чемберлену, что сохранит мир, если чехи рассмотрят его требование о пересмотре границ между двумя странами. Чемберлен поверил

Гитлеру и постарался убедить чехословацкое правительство не мобилизовывать свою армию, поскольку еще имелись шансы сохранить мир.
В каком-то смысле Чемберлен был добровольной жертвой, желавшей, чтобы ее ввели в заблуждение. В противном случае ему пришлось бы признать полный провал своей политики по отношению к Германии, в результате чего возникала угроза для безопасности его собственной страны. Урок, который можно извлечь ИЗ этой истории, заключается в том, что иногда жертва, сама того не желая, содействует обману. Бывает, в какой-то момент узнать правду гораздо неприятнее, чем поверить лжи, поэтому жертва воздерживается от критических суждений и пренебрегает противоречиями в информации.
Хотя я и считаю до сих пор, что этот важный урок относится ко многим другим случаям обмана и касается не только глав государств, однако теперь, через семь лет после первой публикации этой книги, боюсь, что читатели могут сделать неправильные выводы из рассказа о встрече между Гитлером и Чемберленом. Они могут
197
Главк 8
подумать, что если бы Чемберлен не хотел быть обманутым, то Гитлеру не удалось ; бы ввести его в заблуждение. Исследования, проведенные нами с момента выхода в, свет этой книги в 1985 году, указывают на то, что даже соперник Чемберлена Уинстон Черчилль, который предупреждал о коварстве Гитлера, вероятно, и сам н« смог бы уличить фюрера во лжи Если бы даже Чемберлен пригласил специалистов по выявлению лжи из Скотланд-Ярда или из британской разведки, то и они, наве; ное, не справились бы с этой задачей.
В этой главе рассматриваются последние результаты наших исследований,. которые привели меня к новым «вводам. Я расскажу о том, кто может уличить лже и как это лучше делать.»Я добавлю также несколько новых советов о применен» наших экспериментальных результатов в реальных жизненных ситуациях. Эти ответы основаны на моем, полученном в течение последних пяти лет, преподавательском опыте работы с людьми, ежедневно имеющими дело с подозреваемыми во лжи Поскольку Гитлер был воплощением зла, из приведенного примера можно также заключить, что для национального лидера ложь вообще недопустима. Не такой вывод был бы слишком простым. В следующей главе исследуется вопрос том, когда ложь в общественной жизни может быть оправдана, и рассматривается ряд известных инцидентов из недавней политической истории Америки. Анализируя лживые заявления бывшего президента Линдона Джонсона о военных успехах США во вьетнамской войне, а также решение NASA (Национальная администрация по аэронавтике .космическим исследованиям) о запуске космического челнока «Челленджер», принятое, несмотря на серьезный риск его взрыва, я поднимаю вопрос о том, можно ли отнести эти случаи к категории самообмана. И если да, , то должны ли люди, которые лгали самим себе, все же нести ответственность ; свои действия?
Кто может уличить лжеца?
Когда я писал эту книгу, то думал, что изучаемые мною приемы, которыми люди пользуются, чтобы скрыть сильные эмоции, переживаемые в момент произнесений лжи, почти не имеют отношения ко лжи дипломатов, политиков, уголовников или шпионов Я боялся, что профессиональные верификаторы — полицейские, агент Центрального разведывательного управления (ЦРУ), судьи, специалисты по психологии и психиатрии, работающие в правительстве, — могут излишне оптимистично оценивать свое умение отличать ложь от правды по поведенческим признакам." У меня было желание посоветовать тем, чья работа требует оценки правдивости или лживости, не доверять никому, кто утверждает, что умеет судить об обмане по поведенческим признакам, которые в системе уголовного права носят название об раза действия. Я хотел предупредить их не слишком полагаться на свою собствен-ную проницательность
Теперь же у меня есть неопровержимые доказательства того, что я был прав, предупреждая профессионалов осторожнее относиться к вынесению суждений
198
Обнаружение лжи и уличение лжецов в 1990-е годы

о лжи и правде. Но я обнаружил еще и то, что мои опасения несколько преувеличены. К моему удивлению, оказалось, что некоторые специалисты прекрасно узнают ложь по поведенческим признакам. Я узнал, что это за люди и как они этому научи Лись. И теперь у меня есть основания думать, что мои знания о лжи и эмоциях применимы и к определенным случаям обмана в области политики, уголовного права и разведки.

Возможно, я никогда не узнал бы об этом, если бы уже не написал эту книгу. Обычно профессор психологии, занимающийся экспериментальными исследованиями в лаборатории, не встречается с людьми, работавшими в системе уголовного права или в мире разведки и контрразведки. Эти профессиональные верификаторы узнали обо мне не по моим научным публикациям, которые выходят вот уж» тридцать лет, а из газет, поместивших отчеты о моей работе в связи с выходом 8 свет книги. Вскоре меня пригласили руководить семинарами для городских, государственных и федеральных судей, адвокатов, полицейских и операторов детекторов лжи ФБР, ЦРУ, Агентства национальной безопасности, Агентства по борьбе с нар котиками, Секретной службы США и американской армии, флота и военно-воадуш-ных сил.

Для этих людей ложь не является теоретическим вопросом. Они относятся к своей работе и к моим советам с полной серьезностью. Они не похожи на студентов, которые верят профессору на слово только потому, что он выставляет им оценки и является авторитетом, написавшим книгу. В этой аудитории мои научные регалии ставили меня скорее в невыгодное положение. Моим слушателям нужны были реальные жизненные примеры, которые они могли бы тут же использовать в своей работе. Я мог бы рассказать им, как трудно уличить лжеца, но им необходимо было принимать решения уже завтра, и ждать результатов дальнейших исследований они не могли. Они хотели получить любую помощь, какую я мог им оказать, за исключением предупреждений быть более осторожными, но относились к моим советам весьма скептически.

Но, как ни странно, эти люди оказались гораздо более гибкими, чем представители научного мира По сравнению с большинством членов университетских,ученых советов они проявляли значительно большую готовность к пересмотру прници пов своей работы. Как-то за ленчем один судья спросил меня, не следует ли ему сделать перестановку в зале суда, чтобы видеть не затылок свидетеля, а его лице. Такая простая мысль никогда не приходила мне в голову. С тех пор, выступая перед судьями, я всегда вношу такое предложение, и многие судьи уже сделали в валах суда перестановки.

Некий агент секретной службы рассказывал мне, как трудно отличить правду от лжи, когда человек после своих угроз в адрес президента вдруг заявляет, что все это несерьезно и что его основной целью было лишь произвести впечатление на приятеля. Лицо этого агента буквально исказилось от ужаса, когда он вспомнил, как Сара-Джейн Моор, признанная не настоящей убийцей, а «чокнутой», 22 сентября 1975 года была ошибочно выпущена на свободу и всего через несколько часов выстрелила в президента Джеральда Форда. Я сказал агенту, что на своих семина-

рах могу предложить им только очень незначительные дополнительные сведения, которые повысят точность их работы, скорее всего, не более чем на 1 % «Грандиозно, — ответил он, — давайте».

Мы с моим коллегой Морином ОСалливаном[2] всегда начинали семинары с неА } большого теста для оценки умения участников узнавать ложь по манере поведения Этот тест заключался в просмотре видеофильма об эксперименте, описанном мной в главе 1, в котором участвуют 10 студенток-медсестер Каждая из них рассказывает о своих приятных чувствах, испытываемых при просмотре фильма о природе и грациозных животных Пять из десяти девушек говорят правду, остальные лгут. На самом деле они смотрели ужасный фильм неприятного медицинского содержания, но пытались скрыть свои истинные чувства и убедить аудиторию, что филь приятен.

Я даю этот тест по двум причинам. Во-первых, не хочется упускать возможное ти выяснить, насколько точно эти люди, которые имеют дело с самой ужасной ложью, могут в

действительности уличать лжецов. А во-вторых, уверен, подобный.» тест — хорошее начало для семинара. Для аудитории сразу становится более понятным, как трудно определить, когда люди лгут. Я соблазняю их словами «У вас есть уникальная возможность узнать правду о своей способности уличать лжецов. Вам постоянно приходится судить, но часто ли вам удается проверить, правильно», вы рассудили или нет? Теперь у вас есть такая возможность. Вы узнаете ответ всего ; через 15 минут». Сразу же После проведения теста я сообщаю правильные ответы.- Потом прошу поднять руки тех, у кого 10 правильных ответов, 9, 8 и т. д. Затем подсчитываю результаты на доске, чтобы каждый слушатель мог сравнить свой уровень с общим показателем группы. И в результате, кроме всего прочего, хотя я и не» ставлю перед собой такой цели, после этой процедуры вся группа узнает результативность каждого участника.

Большинство участников семинара не лучшим образом справляются с моим тестом Но подобный печальный урок вполне соответствует цели моей миссии, заключающейся в том, чтобы сделать этих людей более осторожными в вынесении суждений о правде или лжи. На первых семинарах я боялся, что мои слушатели будут возражать против проведения теста, опасаясь продемонстрировать на публике свое неумение уличать лжецов Я ожидал, что, обнаружив, насколько плохо они справляются со своей задачей, они перейдут в наступление, поставят под сомнение корректность моего теста и будут утверждать, что ложь, показанная в видеофильме, не имеет никакого отношения к той лжи, с которой приходится иметь дело им. Но такого не было ни разу Эти мужчины и женщины, работающие в правоохранительных органах и разведке, хотели, чтобы коллеги убедились в их умении уличать лжецов. Они проявляли гораздо больше смелости, чем мои ученые коллеги, когда я предоставлял последним такую же возможность — в присутствии своих студентов и коллег продемонстрировать свое умение уличать лжецов

[2] ОСалливан из университета Сан-Франциско многие годы работал со мной над созданием и развитием этого теста, опираясь на исследования профессиональных верификаторов

Обнаружение лжи и уличение лжецов в 1990-е годы

Узнав о своих плачевных результатах, эти профессиональные верификаторы отказывались от метода «пальцем в небо», на который многие из них до сих пор полагались Они начинали гораздо осторожнее относиться к определению обмана по манере поведения. Кроме того, я обычно предостерегал их и относительно множества стереотипов, которыми пользуются люди, когда пытаются отличить правду от лжи по поведенческим признакам — например, считается, что если человек во время разговора ерзает или смотрит в сторону, то он обязательно лжет.

В качестве более конкретного совета я на примерах из жизни показывал им. как пользоваться опросником, описанным в главе 7. Более того, я постоянно указывал, как и в предыдущих главах этой книги, каким образом эмоции могут выдавать ложь и как обнаружить признаки таких эмоций. Я показывал им фотографии людей с различными выражениями лица, причем очень быстро (в течение доли секунды), чтобы они научились легко считывать микровыражения. Я пользовался видеозаписями, запечатлевшими примеры разнообразной лжи, на которых они могут упражняться в своих недавно приобретенных навыках.

-

В сентябре 1991 года наши открытия, касавшиеся деятельности профессиональных верификаторов, были опубликованы[3]

Оказалось, что лишь одна профессиональная группа показывает результаты, превышающие уровень случайных догадок, — это Секретная служба США. Примерно половина ее агентов узнавали ложь с точностью около 70 %, а почти треть — с точностью 80 % и выше Хотя я и не могу с уверенностью утверждать, почему именно Секретная служба столь сильно превосходит остальные профессиональные группы, думаю, причина здесь в том, что многим агентам приходилось заниматься личной охраной — наблюдать за толпой, пытаясь по каким угодно признакам вычислить того, кто может угрожать человеку, которого они охраняют. Такого" рода бдительность является хорошей подготовкой для того, чтобы замечать тончййшйб поведенческие признаки.

Многие люди немало удивляются, когда узнают, что все остальные профессиональные группы, имеющие дело с ложью (судьи, адвокаты, полицейские, операторы детекторов, работающие, в ЦРУ, ФБР или Агентстве национальной безопасности, военные специалисты и психиатры), демонстрируют результаты на уровне случайных Не менее удивителен и тот факт, что большинство из них не знают о своем неумении обнаруживать обман по манере поведения. Перед началом теста мы задавали им вопрос о том, как они оценивают свое умение, и их ответы обычно не имели ничего общего с истинными результатами. Однако и сразу же после проведений[s] теста их ответ оставался неизменным.

Меня удивляло, когда хотя бы кто-то из этих профессиональных верификаторов мог довольно точно узнавать обманщиц, поскольку показанная им ситуация и люди были им совершенно незнакомы Я придумал ситуацию, показанную в видеофильме, для того чтобы смоделировать состояние пациентки психиатрической клиники, которая хочет лишить себя жизни, но скрывает свои планы, поскольку для их

[3] Ekman P , OSulhavan M Who can Catch a Liar / /, American Psychologist, September 1991

выполнения ей необходимо освободиться от постоянного медицинского наблюл ния. Она должна скрывать свою тревогу и убедительно притворяться, что болы не испытывает депрессии (см. введение). Испытываемые в данный момент силы» отрицательные эмоции прикрывались положительными эмоциями. С такими сит циями приходится часто сталкиваться только психиатрам и психологам, но и как группа тоже показывали результаты на уровне случайных. Почему же Секр ная служба США так хорошо обнаруживает такой тип обмана?[4]

Тогда я еще не понимал этого, но после обдумывания наших открытий у і возникло предположение о том, когда именно можно уличить лжеца по поведек ким признакам. При наличии у подозреваемого сильных эмоций верификатору нужно иметь много информации ни о нем, ни о ситуации. Если человек кал испуганным, виноватым или возбужденным и его вид не соответствует тому, чт говорит, вероятность того, что этот человек лжет, весьма высока. Если речь пс зреваемого постоянно прерывается (паузы, «гм-м» и т. п.), а причин, по которым мог бы не знать, что сказать, нет и такая манера речи нехарактерна для него, в этом случае, вероятно, он лжет. Если подозреваемый не испытыает сильных! ций, то поведенческих признаков обмана будет гораздо меньше. Если лжецу не і ходится скрывать сильные эмоции, то для его успешного уличения специалисту I обходимо быть гораздо лучше осведомленным об особенностях ситуации и ствах самого лжеца.

Когда ставки высоки и ~")дозреваемый боится быть пойманным или ИСПЫТЫЕ азартное желание обмануть специалиста (я называю это «восторгом надувате ства»), то есть шансы, что специалисту удастся узнать правду, даже не имея робных сведений о специфике ситуации или особенностях подозреваемого. Ол существует одно очень важное «но» — не все подозреваемые боятся быть пой» ными даже при очень высоких ставках. Опытные преступники, которым уже при дилось неоднократно успешно лгать, не боятся, как не боятся и донжуаны, ищ раз скрывавшие свои прошлые истории, и опытные дипломаты. А невиновные пс зреваемые, которые боятся, что им не поверят, даже говоря правду, выглядят будто лгут, особенно если на карту поставлено слишком многое (см. обсужде ошибки Отелло, глава 5).

Если лжец уважает того, кого пытается обмануть, и разделяет его ценности,. скорее всего, он чувствует себя виноватым из-за этой лжи, и поведенческие приз ки выдадут его ложь или мотивируют признание. Но верификатор не должен по ваться искушению и думать о себе слишком хорошо, предполагая, что лжец ис тывает к нему уважение. Недоверчивая или слишком придирчивая мать доля знать за собой эти качества и не ждать, что дочь, обманывая ее, будет чувствов!

[4] Возможно, нам удалось выявить лучших верификаторов, успешно работающих вне зави мости от того, знакома им ситуация или нет, а не просто тех, кто хорошо ориентирует только в своей области, и представители профессиональных групп, которых мы тестиров ли, лучше справились бы со своей задачей, если бы им надо было судить о лжи, характерно для тех

ситуаций, с которыми им обычно приходится иметь дело. Но я так не считаю. Однако"! исключить подобную возможность можно только с помощью дальнейших исследований.
202

себя виноватой. Несправедливый начальник должен знать, что подчиненные считают его несправедливым, поэтому ему не следует полагаться на то, что в случае обмана чувство вины может выдать их.
Никогда не следует доверять чьим-либо суждениям, вынесенным при полном отсутствии информации о подозреваемом или ситуации. При выполнении моего теста у верификаторов не было никакой возможности познакомиться с людьми, о которых им приходилось выносить суждения. Увидев человека только один раз и не имея о нем никаких других сведений, они должны были решить, кто лжет, а кто говорит правду. В таких обстоятельствах лишь очень немногие справлялись с задачей. Сделать это было возможно, но для большинства оказалось очень трудно. (Позднее я объясню, каким образом те, кто справился, смогли вынести верное суждение на основе столь скудной информации.) У нас есть еще один вариант этого теста,, где каждый человек показан дважды. Когда верификаторы имеют возможность сравнить поведение человека в двух ситуациях, их суждения становятся точнее, хотя даже и в этом случае большинство людей показывают результаты, незначительно превышающие уровень случайных[5].
Опросник, составленный для ситуации, когда на карту поставлено очень многое (глава 7), помогает при выявлении лжи оценить, какие признаки скорее всего будут присутствовать: явные, маскирующие или поведенческие. Он помогает определить, будут иметь место боязнь разоблачения, угрызения совести или восторг надувательства или нет. Специалист ни в коем случае не должен считать, что определить ложь по поведенческим признакам можно всегда. Он должен сопротивляться соблазну разрешить сомнения в правдивости подозреваемого, полагаясь лишь на свои способности.
Хотя Секретная служба оказалась единственной организацией, специалисты которой показали результаты выше случайных, в остальных профессиональных группах тоже нашлись отдельные представители с высокими результатами. Я продолжаю исследовать вопрос о том, почему лишь Немногие люди умеют точно определять обман. Как они этому научились? Почему не все могут научиться выявлять ложь с такой же точностью? Можно научиться этому умению или это скорее талант, который человеку либо дан, либо нет? Эта странная мысль впервые пришла мне в голову, когда оказалось, что моя одиннадцатилетняя дочь выявляет ложь примерно с тем же успехом, что и лучшие предстаэители Секретной службы США. Она не читала моих книг и статей. Может быть, у моей дочери и нет никаких особых талантов; возможно, и вообще большинство детей узнают ложь лучше, чем это делают взрослые. Мы только.еще начинаем исследование этого вопроса.
И ключ к ответу на вопрос о том, почему некоторым людям удается точно определять ложь, дали сами участники теста. Мы попросили их рассказать, какими по-

[5] Эти открытия были представлены в работе Салливана, Экмана и Фризеиа «Эффективность сравнительного метода при обнаружении обмана» (OSullivan M., Ekman P., Friesen W. V. The Effect of Comparisons on Detecting Deceit // Journal of Nonverbal Behavior, 12, 1988, pp 203-215).
203

веденческими признаками они пользовались при вынесении суждений о правдиво ти или лживости. Сравнив ответы всех профессиональных групп, мы обнаружил! что те, кому удается точно определять ложь, пользуются информацией, котору дает выражение лица, голос и тело подозреваемого, в то время как те, кто не спра ляется с этой задачей, основывают свои суждения только на словах подозрева мых. Этот результат, несомненно, полностью соответствует тому, о чем я говор предыдущих главах этой книги, но никто из участников семинара не читал eel прохождения теста. Те, кому удается точно определять ложь, знали, что гора проще обмануть с помощью слов, чем скрыть выражение лица, голос или движе тела. Это не значит, что слова не имеют значения — очень часто лжеца вь противоречия в сказанном, и

весьма возможно, что всесторонний сложный айа речи может помочь выявлению лжи[6], — но не следует полностью концентрир внимание только на содержании сказанного. Нам еще надо выяснить, почему j ко не все верификаторы обращают внимание на соответствие между словами по зреваемого и, например, выражениями его лица и голоса.

Новые поведенческие признаки обмана

Дальнейшие исследования, проведенные в течение последних двух лет, я$ твердили и расширили результаты, касающиеся важности мимики и голоса: явлении обмана. Оценивая по видеозаписям выражения лиц студенток-медсесл момент произнесения ими лжи или правды, мы обнаружили различия между j типами улыбок. Когда студентки на самом деле получали удовольствие, на их лиЙ были улыбки более прочувствованные (см. рис. 5а в главе 4), а когда лгали, на их J цах были так называемые улыбки-маски (в дополнение к улыбающимся губам вк признаки грусти (рис. За), страха (рцс. Зб), гнева (рис. Зв и рис. 4) или отвращем

Существование различных типов улыбок подтвердилось также исследовав ми детей и взрослых, проводившимися в Америке и других странах при самых личных обстоятельствах, не ограниченных ситуациями, связанными с ложью., обнаружили, что при искренних улыбках ощущения людей и процессы, происхо щие в их мозгу, отличаются от того, что происходит при всех прочих улыбках.,, шим признаком искренности улыбки, вызванной ощущением удовольствия, яв ется участие в ней ле только губ, но и мышц, расположенных вокруг глаз[8].

[6] Удо Ундойч из Германии разработал процедуру, названную утверждающим анализом,} достоинства которого многие из американских исследователей уже оценили, особенно і допросах детей.

[7] Эти открытия опубликованы в нашей работе совместно с Салливаном, Фризеном и Шер ром «Лицо, тело и голос в обнаружении обмана» (OSullivan M., Ekman P., Friesen W. Scherer K. C. Face, Voice and Body in Detecting Deceit / / Journal of Nonverbal Behavior, ve 15, 1991, pp. 203-215.).

[8] Ekman P., Davidson R. J., Friesen W. V. The Duchenne Smile: Emotional Expression and Bria Physiology II // Journal of Personality and Social Psychology, 58, 1990.

[4] 204

Обнаружение лжи и уличение лжецов в 1990-е годы

Однако морщинки а виде «паучьих лапок» у внешних уголков глаз не всегда указывают на искренность улыбки, «Паучьи лапки» являются достоверным признаком искренности улыбки только в том случае, если человек испытывает не очень большое удовольствие и улыбается слегка. При широкой улыбке губы сильно растягиваются, что само по себе приводит к появлению «паучьих лапок», и тогда надо обращать внимание на брови. В случае искреннего удовольствия в улыбке участвуют мышцы глаз, и тогда брови чуть-чуть опускаются. Это тонкий признак, но, как мы выяснили, люди могут замечать его и без всякой специальной подготовки [9].

Мы также обнаружили, что во время лжи тембр голоса студенток становился выше. Предполагается, что тембр голоса человека, наслаждающегося приятной и спокойной сценой, не должен повышаться. Однако такое изменение тембра указывает на эмоциональное возбуждение и само по себе еще не является признаком обмана. К тому же не у всех лгавших девушек голосовые и мимические признаки обмана присутствовали одновременно. Тем не менее при использовании обоих источников информации результаты определения лжи оказались лучше: «рекордный» уровень — 86 %. Но это означает, что все же было 14 % ошибочных суждений; даже основываясь на двух таких признаках, как мимика и голос, мы сочли, что говорившие правду лгут, а лгавшие говорят правду. Таким образом, хотя эти признаки и справедливы для большинства людей, нельзя сказать, что они применимы ко всем. Я не думаю, что когда-нибудь мы получим набор поведенческих признаков, которые будут одинаково справедливы для всех людей. Некоторые люди от природы склонны к актерству, и их трудно поймать на лжи, другие же настолько своеобразны, что признаки лжи, справедливые для других, к ним не относятся.

В новой, еще не законченной работе мыс доктором Марком Фрэнком обнаружили первые подтверждения моей мысли о том, что некоторые люди от природы артистичны и являются

отличными лжецами, а некоторые не умеют лгать и им не удается обмануть никого. Мы с доктором Фрэнком поставили эксперимент, в котором участники могли лгать или говорить правду согласно двум сценариям. По первому сценарию они могли имитировать кражу, взяв из портфеля 50 долларов. Если им удавалось убедить «следователя», что они не брали денег, то деньги можно было оставить себе. По второму сценарию они должны были высказать свое мнение по какому-нибудь острому вопросу, например аборты или смертная казнь, причем они могли говорить правду или лгать. Фрэнк обнаружил, что те, кто успешно лгал в первой ситуации, столь же успешно лгали и во второй, а те, кого было легко уличить в неискренности высказанного мнения, так же легко попадались и в ситуации с кражей.[10]

Многие из приведенных в предыдущих главах рассуждений наводят на кажущуюся очевидной мысль, что успех каждой конкретной лжи гораздо больше зависит

9

Эти открытия приведены в работе «Поведенческие индикаторы узнаваемости довольной улыбки» (Frank M., Ekman P., Friesen W. V. Behavioral markers of recognizability of the enjoyment smile. Paper under review).

[10] Статья под заглавием «Влияние ситуации на возможность лжи» (The ability to lie across situations) появилась тогда же, когда Марк Франк опубликовал эти открытия.

205

4 !fC

от характера лжи, чем от способностей самого лжеца. Но, скорее всего, оба эти тора играют определенную роль. Некоторые люди лгут настолько мастерски настолько неумело, что ситуация и специфика конкретной лжи не имеет значен все равно первым удастся обмануть, а вторые будут уличены во лжи. Однако (шинство не относится к крайним категориям, и дли таких людей успех лжи зави от того, кому они лгут, о чем лгут и что постаэлено на карту.

Можно ли уличить лжеца в зале суда?

В результате опыта обучения полицейских, судей и адвокатов в течение пой дних пяти лет я натолкнулся на одну забавную мысль, которую теперь исполь на своих семинарах: похоже, вся система уголовного права была придумана чело ком, явно желающим, чтобы выявить обман по манере поведения обвиняемог суде было никоим образом невозможно. Подозреваемому дается возможность і готовиться и прорепетировать свои ответы заранее, до того как судьи или прис ные будут оценивать их правдивость, а это повышает его уверенность в сеС уменьшает боязнь разоблачения. Один—ноль в пользу подозреваемого.

Допрос и перекрестный допрос проводятся спустя месяцы, а то и годы пс совершения преступления, когда эмоции, связанные с этим событием, уже побл нели. Два—ноль в пользу подозреваемого.

В ожидании начала суда, назначь мого тоже далеко не сразу, подозревав» успевает так много раз повторить свою лживую историю, что и сам может нако в нее поверить; и, давая показания, он, в некотором смысле, уже не будет лгй Три—ноль в пользу подозреваемого.

.,

Как правило, адвокат подготавливает своего подзащитного к перекрестие допросу, вплоть до репетиций, а заданные вопросы часто допускают однослои ответы «да» или «нет». Четыре—ноль в пользу подозреваемого.

Теперь представьте себе невиновного обвиняемого, который ужасно 6ont что на суде ему не поверят. Если ему не поверили полицейские, прокурор и су когда он до суда обращался с просьбой об освобождении, то почему должны поверить присяжные? Признаки этого страха могут быть интерпретированы t но и приняты за страх действительного преступника, который боится, что уличен. Пять—ноль в пользу настоящего преступника.

В то время как у судей и присяжных мало возможностей положиться на по денческие признаки, этого нельзя сказать о человеке, который проводит пер допрос подозреваемого. Как правило, это полицейский или иногда, в случаях, с занных с детьми, — социальный работник. Самые большие шансы определить,; поведенческим признакам, что подозреваемый лжет, именно у них. Подозреваем еще не успел прорепетировать свои ответы и, скорее всего, либо боится быть; ченным, либо испытывает чувство вины за совершенное. Несмотря на самые л) шие

намерения полицейских и социальных работников, они часто не подготовлен к тому, чтобы задавать непредвзятые и ненаводящие вопросы. Их не учили оцен

вать поведенческие признаки правдивости и лжи, и они необъективны, поскольку их профессия обязывает их делать определенного рода предположения ".

Они считают, что почти все люди в чем-либо виновны и конечно же лгут, что, возможно, и верно для большинства из тех, кого они допрашивают. Когда я впервые предложил мой тест по определению лжи офицерам полиции, оказалось, что многие из них сочли лжецами всех, кого увидели з фильме. «Никто никогда не говорит правду», — твердили они мне. Что же касается присяжных, то они, к счастью, имеют дело с подозреваемыми в уголовных преступлениях не постоянно и потому не столь склонны предполагать, что подозреваемый обязательно виновен.

Сигнальные флажки в расследовании дела адмирала Пойндексгера

Поведенческие признаки, связанные с мимикой, движениями тела; голосом и манерой говорить, сами по себе еще не являются признаками обмана. Ойи могут быть признаками эмоций, которые не соответствуют содержанию сказанного. Или могут указывать на то, что подозреваемый перед тем, как что-нибудь ека&ать, обдумывает свои слова. Эти признаки являются сигнальными флажками, указывающими на область, которую надо исследовать. Они подсказывают верификатору, что происходит нечто, требующее выяснения, что надо задать дополнительные вопросы и тем самым проверить информацию и так далее. Давайте рассмотрим пример того, как могут работать такие сигнальные флажки.

В середине 1986 года США продали партию оружия Ирану, надеясь таким образом освободить американских заложников в Ливане, захваченных группой Террористов, действовавших под руководством Ирана или симпатизировавших этой стране. Администрация Рейгана заявила, что продажа оружия не является выкупом за заложников, а входит в политику улучшения отношений с новым умеренным исламским руководством Ирана, которое пришло к власти после смерти аятоллы Хомейни. Но вскоре разразился крупный скандал, поскольку стало известно, что часть прибыли от продажи оружия Ирану при прямом нарушении закона, принятого конгрессом (поправки Боланда), была тайно использована на покупку оружищ для контрас, проамериканской группировки никарагуанских повстанцев, которые выступали против нового просоветского сандинистского руководства этой цёнУ рально-американской страны. На пресс-конференции 1986 года президент Рональд Рейган и генеральный прокурор Эдвин Миз сами рассказали о переводе средств для контрас. И в то же время они утверждали, что ничего об этом не знали. Онизаяви ли, что советник по национальной безопасности вице-адмирал Джон Пойндекстер подал в отставку, а его коллега подполковник флота Оливер Норт освобожден от своих обязанностей в Совете национальной безопасности. Газеты пестрели ново-

[11] Профессор Джон Юилли из университета Британская Колумбия возглавлял программу обучения социальных работников беседам с детьми.

___[8
стями об этом скандале, а проведенные опросы показали, что большинство насе ния все же не поверило заявлению президента Рейгана о том, что он не знал о не конном переводе средств для контрас.

Через восемь месяцев подполковник Норт давал показания комиссии конг са, которая расследовала этот скандал. Норт сказал, что часто обсуждал это дб Уильямом Кейси, директором ЦРУ. Однако Кейси умер за три месяца до начала шания дела. Норт сообщил комиссии, что Кейси предупреждал его, что он (Hd будет «мальчиком для битья» и, возможно, в этой роли придется выступить и 1 декстеру, поскольку им придется прикрывать президента Рейгана.

Затем комиссия конгресса выслушала показания Пойндекстера, который явил, что самолично одобрил план подполковника Норта перевести доходы от і дажи оружия контрас. Он утверждал, что воспользовался предоставленной властью, даже не[1] сообщив президенту о

своем решении, чтобы оградить Рейган «политически взрывоопасной проблемы», которая и в самом деле наделала стол« шума впоследствии. «Решение принял я», — заявил Пойндекстер самым об ным тоном [12].

Только один раз за все время допроса, а именно когда его спросили о леь с покойным директором ЦРУ Уильямом Кейси, Пойндекстер сказал, что не вспомнить, о чем они говорили за ленчем, а помнит только, что они ели сэндв Сенатор Сэм Нанн настаивал на ответе, довольно резко съязвив по поводу валов в памяти Пойндекстера, и в течение последовавших за этим двух миь на лице Пойндекстера дважды .промелькнули микровыражения гнева, тембр голоса повысился, он четыре раза сглотнул, а в его речи было много пауз и торений. Этот момент показаний Пойндекстера иллюстрирует четыре ва пункта.

1. Если изменения в поведении не ограничиваются какой-либо одной облас (либо выражение лица, либо голос, либо изменения в нервной системе, которые указывают непроизвольные глотательные движения), то это сер ный сигнал о том, что происходит нечто важное, на что необходимо обра особое внимание. Конечно же не следует игнорировать и признаки, отн щиеся только к одному типу поведения, особенно когда ничего другого) сто нет, но если признаки касаются различных аспектов, то они гораздо! дежнее и обычно свидетельствуют о более сильных эмоциях.

2. Гораздо менее рискованно интерпретировать изменение поведения, чем кую-либо черту, которая постоянно повторяется в поведении человека.. ндекстер не часто колебался, делал паузы в речи, глотательные движен» тому подобное. Следя за изменениями в поведении, верификатор постояи должен иметь в виду явление, которо&я называю «капкан Брокау» (см. гла 3). Сосредоточившись на изменениях, мы не будем введены в заблуждеН! своеобразием поведения подозреваемого.

[12] Time Magazine, July 27, 1987, p. 10

Рис. 11. Бывший советник по национальной безопасности вице-адмирал Джон Пойндекстер

3. Если изменения в поведении появляются в связи с какой-либо определенной темой или вопросом, о и указывают на область, которую необходимо исследовать. Несмотря на то что конгрессмены придирчиво допрашивали Пойн-декстера по многим вопросам, Пойндекстер не выказывал подобных признаков до тех пор, пока сенатор Нанн не спросил его про ленч с директором Кей-си. Подозрительное поведение Пойндекстера прекратилось, когда Наин оставил вопрос о ленче и перешел к другой теме. При возникновениит!редпб-ложения, что группа поведенческих изменений появляется в связи с концщ ретной темой, специалист должен попытаться проверить, действительно ли изменения вызывает именно эта тема. Это можно сделать, оставив тему и перейдя, как Нанн, к другим вопросам, а затем неожиданно вернуться К этой теме вновь и проверить, появится набор поведенческих изменений на[4] этот раз или нет.

4. Верификатор должен попытаться придумать другие объяснения для изменений в поведении и учесть возможность, что они могут и не являться признаками обмана. Если Пойндекстер лгал, отвечая на вопросы о ленче, то,

но, был этим расстроен. Религиозность вице-адмирала известна; даже читала псалмь. в церкви. Скорее всего, ему было неприятно лгать, если он считал, что его ложь оправдана национальными интересами- Втш)Ш# возможно, что он также боялся быть уличенным во лжи. Впрочем, существ ют и другие варианты, которые тоже следует рассмотреть. і J Пойндекстер давал показания в течение многих дней. Предположим, что во бре мя перерыва на ленч он всегда совещается со своими адвокатами и ест сэндвичи,-приготовленные женой. Допустим, что сегодня, когда он спросил жену, приготови-

8 ЗшНО

209

ла ли она сэндвичи, она пришла в раздражение и сказала: «Джон, я не могу кал день делать тебе сэндвичи, неделю за неделей, у меня есть и другие дела!» А ее они с женой редко сердятся друг на друга. Нойндекстер мог расстроиться из-за. го. Позднее, когда Наин спросил его о ленче и он упомянул сэндвичи, не нашел выхода эмоции, возникщие от ссоры с женой, всколыхнулись, и мы видели прояв ния именно этих чувств, а не признаки вины, вызванной ложью по поводу каког аспекта дела Иран-контрас или боязни быть уличенным во лжи.

Я никогда не узнаю, насколько обоснована подобная линия рассуждений. Я тс ко хочу подчеркнуть, что специалист должен всегда пытаться рассмотреть альт нативные объяснения и собрать информацию, которая может помочь их исключи Пример с Пойндекстером указывает лишь на то, что ленч с Кейси — «горячая» Мы не знаем, с чем этЪ связано, поэтому не должны приходить к поспешному j лючению, что Пойндекстер лжет, пока не исключены все.другие объяснения.

Актерски сш со ности Оливера Норта

Показания подполковника Оливера Норта иллюстрируют еще одну мысль, сказанную в этой книге. Норт является ярким примером тех, кого я называю «г рожденными актерами» [3].

Я не утверждаю, что Норт действительно лгал (хотя его и обвинили в том, он солгал во время своих предыдущих показаний в конгрессе), а хочу сказать лк то, что если он лгал, то определи это по его поведению мы бы не смогли. ЕслйЧ ему пришлось лгать, то он лгал бы очень убедительно. Его выступление было і тину прекрасным спектаклем [14].

Проведенные в то время опросы общественного мнения показали, что шиг. слои населения Америки просто восхищены Нортом. Его привлекательность об няется многими причинами. Он мог казаться Давидом, сражающимся с Голиаф могущественного правительства в лице комиссии конгресса. Некоторым импони вала его военная форма. Кроме того, он выглядел «мальчиком для битья», неси ведливо наказанным вместо президента или директора ЦРУ. К тому же его мак держаться и стиль поведения привлекали и сами по себе Одной из характер особенностей прирожденных актеров является то, что на них приятно смотр людям нравятся их выступления Нет причин считать, что такие люди (хотя : шение солгать у них и сильнее, поскольку они знают, что им это легче сойдет с р

[13] В предыдущих главах я использовал выражение «прирожденный лжец», и это предпола ло, что такие люди могут лгать гораздо чаще, чем другие. Но доказательств этому я не обц ружил Поэтому тех, кого я имею в виду, лучше описывает выражение «прирожденный ! полнитель», то есть человек, лгущий безошибочно

[14] Поскольку я ни разу не встречался с Нортом и не имел возможности напрямую расспр сить его, то не могу быть абсолютно уверен в верности моего суждения Однако его выстусН ление по телевидению полностью подтверждает мое описание.

210

. Ant м

Д U

S ..Aii

Обнаружение лжи и Сличение лжец

.годы

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Рис. 12. Бывший подполковник Оливер Норт

лгут больше других, однако, когда они лгут, их обман выглядит весьма убедительно. Случай с Нортом поднимает еще и этический и политический вопросы о допустимости лжи в устах государственного чиновника. И в следующей главе мы займемся обсуждением этого, рассмотрев другие исторические примеры.

Глава 9

ложь в ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

В предыдущей главе я описывал результаты последних работ и еще не закон ных исследований, а также обращался к своему преподавательскому оп работы с профессиональными верификаторами. Эта же глава основывается научных доказательствах. Здесь я привожу собственные оценки, которые сфоу ровались в результате моих размышлений о природе лжи и попыток ВОСПОЛЬЗОЕ ся своими исследованиями для понимания мира, в котором я живу.

Чем Оливер Норт оправдывал свою ложь

Давая показания, подполковник Оливер Норт признал, что несколько лет на он солгал конгрессу о переводе иранских денежных фондов проамериканским; трас из Никарагуа. «Мне трудно было решиться на ложь, — сказал он. — Но н« ходимо было все взвесить и выбрать, что важнее: ложь или человеческие жизк Норт процитировал классическое оправдание лжи, о котором философы спор уже много веков. Что вы ответите человеку, который спрашивает вас, угрожая пМ толетом: «Где твой брат? Я убью его». Для большинства из нас такая ситуаций будет дилеммой. Мы не расскажем, где находится брат. Мы солжем и укажем меС неправильно. Как сказал Оливер Норт, если на карту поставлена жизнь, то при дится лгать. Можно привести и более прозаический пример: указания, которые дители дают детям, оставленным дома в запертой квартире. Если в квартиру пс чит незнакомец, дети не должны говорить, что они дома одни; они должны солга заявить, что родители, например, спят.

В своей книге, опубликованной через четыре года после слушаний в конгрессе Норт так описывал свое отношение к конгрессу и ощущение правоты своего делй$ «Для меня многие сенаторы, конгрессмены и даже чиновники были привилегии ванными людьми, которые бессовестно бросили никарагуанских повстанцев на

hi! d-

произвол судьбы и оставили контрас незащищенными от сильного и хорошо вооруженного врага. А теперь хотели унизить меня, потому что я сделал то, что должны были сделать они ... Я никогда не считал, что стою выше закона, и никогда не намеревался совершить что-либотгротивозаконное. Я всегда считал и считаю до сих пор, что поправки Боланда не запрещают Совету национальной безопасности поддерживать контрас. Даже в самых строгих

поправках есть лазейки, и мы этим пользовались, пытаясь добиться того, чтобы сопротивление в Никарагуа не бста-лось без поддержки». В своей книге Норт признал, что, когда в 1986 году члены конгресса пытались выяснить, оказывал ли он контрас прямую помощь, он ввел их в заблуждение.

Ложь Норта, мотивированная спасением человеческих жизней, была неоправданной, во-первых, потому что правильность его решения неочевидна. По его утверждению, поскольку одним из пунктов поправок Боланда был запрет конгресса оказывать и в дальнейшем «смертоносную» помощь повстанцам, контрас могли погибнуть. Однако далеко не все специалисты считали, что прекращение такой помощи означало гибель контрас. Это был политический вопрос, по которому демократы, и республиканцы сильно расходились во мнениях. И ответить на него с такой же Уверенностью, с какой мы отвечаем отпетому убийце, Нельзя.

Вторым возражением против заявления Норта о том, что цель его лжи — спасение человеческих жизней, является неясность адресата лжи. Перед ним не было человека, выражавшего намерение совершить убийство. Если бы убийства и произошли, то их совершила бы никарагуанская армия, а не члены конгресса. Несмотря на заявления противников поправок Боланда о том, что последствиями эТих поправок станут именно убийства, конгрессмены, голосовавшие за них, вовсе не ставили перед собой такой цели ни прямо, ни косвенно.

Достаточно умные и, вероятно, вполне высоконравственные люди никакие моГ-ли прийти к. единому мнению ни в вопросе о последствиях прекращения «смертоносной» помощи, ни в том, действительно ли в поправках Боланда не осталось ни малейшей лазейки. Из-за своего ревностного стремления Норт не мог видеть, что в этой ситуации не существовало единственной истины, с которой согласились бы все разумные люди; а если и видел, то закрывал глаза на это. Норт оказался весьма высокомерным в своем стремлении противопоставить себя большинству конгреС; сменов и в уверенности, что его ложь перед конгрессом имеет оправдания.

Моим третьим возражением Норту и его лжи во спасение является то, что, со лгав, он нарушил данную им присягу, запрещавшую ложь перед конгрессом. Никто не обязан отвечать правдиво отпетому убийце Убийца намеревается своими действиями нарушить законы, которые должны соблюдать и мы, и он. Наши дети не обязаны быть правдивыми с постучавшим в дверь незнакомцем; впрочем, если бы этот незнакомец заявил, что попал в беду, ситуация оказалась бы неоднозначной. Тем не менее давать правдивые показания конгрессу должны все, и также все должны быть привлекаемы к ответственности за ложь. К тому же у Норта, учитывая его

North O L Under fire. New York HarperCollins, 1991, p 66

профессию, были и другие причины говорить правду. Подполковник Норт как і вой офицер давал присягу соблюдать Конституцию. Солгав конгрессу, Норт на шил конституционный принцип разделения ответственности между двумя ветвя власти, а именно конституционное право конгресса контролировать бюджет и і верять работу исполнительных органов[2]. Ведь если бы Норт почувствовал, заставляют проводить политику, которая, по его мнению, безнравственна и под гает опасности других людей, у него была и другая возможность оказать conj ление. Он мог бы подать в отставку, а затем публично выступить против nonj Боланда.

Споры по поводу привлечения к ответственности за ложь перед конгрессом j должаются и по сей день, но уже относительно сотрудников ЦРУ. Недавно в щ обсуждался вопрос о том, существует ли для сотрудников ЦРУ свой специаль свод правил, поскольку из-за секретного характера их работы им часто позволя не быть правдивыми перед конгрессом. Поскольку Норт выполнял приказы. тора ЦРУ Кейси, его действия можно оправдать тем, что они соответствовали і мам, установленным для сотрудников этого управления. Директор ассоциации ших сотрудников ЦРУ Дэвид Уиппл сказал: «На мой взгляд, это совсем непло когда удается сообщить конгрессу как можно меньше сведений. Мне кажется, не следует обвинять кого-либо из этих парней»[3]. А Рэй Клайн, также бывший I трудник ЦРУ, сказал: «В ЦРУ всегда существовала традиция ограждать высших ководителей от разоблачений»[ч]. Однако

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Стэнсфилд Тернер, который был дир ром ЦРУ при президенте Джимми Картере с 1977 по 1981 год, считает, что пр дент не должен давать ЦРУ разреп ния лгать конгрессу, и все сотрудники должны знать, что если они солгут, за них никто не заступится[5].

Тот факт, что за ложь конгрессу привлечены к ответственности Норт, Пой стер, а недавно и сотрудники ЦРУ Алан Файерс и Клэр Джордж, лишь подтвёр» ет вышесказанное. Причем самым высокопоставленным сотрудником ЦРУ, при ченным к ответственности за ложь перед комиссией конгресса по делу Иран-и трас в 1987 году, был Клэр Джордж. Однако, поскольку всем известно, чтодиреи ЦРУ Кейси не следовал этим правилам и считал, что его сотрудники имеют nj на ложь, несправедливо наказывать людей, которые не только верили, что пост ют как должно, но и рассчитывали на поддержку.

Президент Ричард Никсон и Уотергейтский скандал

Пожалуй, из всех государственных деятелей чаще всего обвинения во лжи і вигались против бывшего президента Никсона. Он был первым президентом, кс

[2] Дискуссия на эту тему была подробно освещена в статье Эдвина Йодера (Joder E. M А«-« Substitute for an Impeachment Proceeding // International Herald Tribune, July 23,1991JL

[3] Turner S. Purge the CIA of KGB Types // New York Times, October 2.1991, p. 21.

[4] Ibid.

[5] Ibid.

рый вынужден был подать в отставку; но это произошло не потому, что он лгал. И не потому что в июне 1972 года сотрудники Белого дома были задержаны при попытке взлома помещения штаба демократической партии, находившегося в Уотергейтё. Все дело было в том, что он покрывал это преступление и для этого ему приходилось лгать. Когда стали достоянием гласности магнитофонные записи разговоров в Белом доме, всем стали известны следующие слова Никсона: «Наплевать мне на все происходящее, главное, чтобы об этом никто не узнал. Ссылайтесь на Пятую поправку, на что угодно — лишь бы спасти ситуацию».

Дело удавалось успешно замалчивать в течение почти целого года, пока один из обвиненных в попытке взлома, Джеймс Маккорд, не заявил судье, что взлом был лишь частью более крупного заговора. Тогда стало известно, что Никсон записывал на магнитофон все разговоры в Овальном кабинете. Несмотря на все попытки Никсона скрыть самую компрометирующую информацию, имевшуюся на этих пленках, у Юридической комиссии Белого дома оказалось достаточно доказательств для применения статьи об импичменте. И едва лишь Верховный суд обязал Никсона передать пленки суду присяжных, президент 9 августа 1974 года подал в отставку.

С моей точки зрения, проблема заключается не в том, что Никсон солгал, поскольку я считаю, что руководитель государства иногда вынужден лгать; дело в содержании этой лжи, ее мотивации и в том, кому она была адресована. В этой ситуации не было попыток ввести в заблуждение правительство другой страны —/Никсон лгал всему народу Америки. Такую ложь нельзя оправдать необходимостью достижения определенных внешнеполитических целей. Никсон скрыл, что ему известно о преступлении, то есть о попытке украсть документы из офиса демократической партии в Уотергейтё. Его главной целью было во что бы то ни стало сохранить свой пост. Он боялся вызвать неодобрение избирателей в случае, если они узнают, что помощники Никсона с его ведома нарушили закон с целью обеспечить ему победу на предстоящих выборах. Первая статья импичмента обвиняла Никсоне в том, что он препятствовал правосудию; вторая — в том, что его администрация злоупотребляет властью и не способна обеспечить добросовестное исполнение »а-конов, а третья — в том, что он предумышленно пренебрегал требованиями Юридической комиссии представитьв суд магнитофонные записи и другие документы. Но не следует осуждать Никсона только за то, что он был лжецом, хотя его ликующие противники очень часто и выдвигали против него именно это обвинение. Главы государств не могли бы делать свое дело, если бы им не разрешалось лгать ни при каких обстоятельствах.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Оправданная ложь президента Джимми Картера

Хорошим примером оправданной лжи государственного деятеля является случай, который произошел во время правления Джимми Картера. Бывший губернатор штата Джорджия Джимми Картер был избран президентом в 197Q году, когда выиграл избирательную кампанию у Джеральда Форда, бывшего президентом после от-

ставки Никсона. В ходе избирательной кампании Картер обещал после трудны)) скандальных времен Уотергейта возродить в Белом доме нравственность. Его і пания была построена на том, что он смотрел в телекамеру и в самых простых вь жениях обещал, что никогда не будет лгать американскому народу. Тем не м« через три года ему пришлось солгать, и не один раз, чтобы скрыть свои планы. вождения американских заложников в Иране.

В начале президентского срока Картера в Иране произошла революция, и.[1] ламские фундаменталисты свергли шаха. Шах всегда получал американскую, держку, поэтому, когда он отправился в ссылку, Картер разрешил ему приел США на лечение. Взбешенные этим иранские боевики захватили посольство в Тегеране и взяли шестьдесят заложников. Все попытки разрешить кризис ложниками дипломатическими способами не давали Никаких результатов, и комментаторы программ новостей каждый вечер считали дни, а потом уже и м цы, в течение которых американцы оставались заложниками. і

Вскоре после захвата заложников Картер отдал секретный приказ военным і чать подготовку к спасательной операции. Эта подготовка проводилась в обета ке строгой секретности; более того, представители администрации неоднокра! делали лживые заявления, чтобы усыпить любые подозрения. В течение мне месяцев Пентагон, государственный департамент и Белый дом неоднократно; вляли, что операция по освобождению заложников технически невозмоя Восьмого января 1980 года президент Картер солгал и на пресс-конференции,; вив, что военная операция по освобождению заложников «почти наверняка за! чится провалом и почти наверняка пр едет к смерти заложников , несмотря НИ что именно в это время группа «Дельта» отрабатывала спасательную операі пустыне на юго-западе США.

Картер солгал американскому народу, поскольку знал, что иранцы слушают выступления; он хотел, чтобы у охраняющих заложников иранских боевиков ее лось ложное, успокоительное ощущение безопасности. В то самое время, когда рабатывалась спасательная операция, Картер велел своему пресс-секретарю, ди Пауэллу отрицать, что правительство планирует освобождение заложник В своих мемуарах Картер пишет: «Если бы у боевиков возникло хоть малейшее « дозрение, попытка спасти заложников была бы обречена на провал... Успех поли тью зависел от неожиданности операции»[6]. Напоминаю, что Гитлер тоже лгал, бы получить преимущество внезапного нападения на противника. Но мы осу Гитлера не за саму ложь, а за его цели и действия. Ложь главы государства, nf несенная для того, чтобы получить преимущество над врагом, сама по себе злом! является.

Ложь Картера была рассчитана в основном на иранцев, которые нарушили м« дународные законы, взяв в заложники сотрудников американского посольства, их невозможно было обмануть, не обманув американский народ и конгресс. И ло;ц в этом случае была направлена на поддержку американских военных. К тому же .

[6] Carter J. Keeping Faith: Memoirs of a President. New York: BAntam Books, 1982, p. 511.

существовать она должна была совсем недолго. Хотя некоторые члены Конгресса и поднимали вопрос о том, имел ли право президент Картер действовать, не уведомив их об этом заранее, как того требует Резолюция о Вооруженных силах, Картер заявил, что освобождение заложников является акцией милосердия, а не военной операцией. Действия Картера осудили потому, что спасательная операция провалилась, а не потому, что он нарушил свое обещание не лгать.

Стэнсфилд Тернер, который был директором ЦРУ при Картере, в своих записках о деле Иран-контрас пишет о необходимости того, чтобы сотрудники ЦРУ были честны перед конгрессом, и говорит о том, что стал бы делать он, если бы в конгрессе его спросили о подготовке

спасательной операции: «Пожалуй, я бы не знал, что ответить. Но скорее всего сказал бы что-нибудь типа: «Сейчас неразумна говорить о проблеме заложников, поскольку сказанное может быть или неверно истолковано, или помочь иранцам». Затем я бы проконсультировался с президентом и решил, следует ли мне вернуться в конгресс и прямо ответить на вопрос или нет [7]. Однако мистер Тернер умалчивает о том, что бы он сделал, если бы президент Картер дал ему указания вернуться в конгресс и полностью отрицать существование каких-либо планов освобождения заложников.

Ложь Линдона Джонсона о войне во Вьетнаме

Гораздо опаснее была ситуация, когда президент Линдон Б. Джонсон скрывал от общества неблагоприятную информацию о ходе войны во Вьетнаме. Джонсон был преемником убитого в 1963 году президента Джона Ф. Кеннеди, но в 1964 году должны были состояться новые выборы. Во время предвыборной кампании его соперник из республиканской партии, сенатор от штата Аризона Барри Голдуотер, заявил, что ради победы в войне готов применить атомное оружие. Джонсон занял противоположную позицию. «Мы не собираемся посылать американских парней за девять или десять тысяч миль от дома, чтобы они сделали то, что азиатские парни должны сделать для себя сами». Однако после победы на выборах, убедившись, что выиграть войну можно лишь пбслав во Вьетнам войска, Джонсон в течение не[к] скольких лет слал туда людей. В результате чего там побывало около поЛумиллйЕО-на американских парней и было сброшено бомб больше, чем во всей Второй миро вой войне.

Джонсон считал, что сильные позиции на переговорах о приемлемом окончу нии войны обеспечены ему только в том случае, если северные вьетнамцы будут верить, что его поддерживает общественное мнение Америки. Поэтому Джонсон лично отбирал информацию, которую следует сообщать американскому народу о ходе войны. Военное командование, догадавшись, что Джонсон стремится представить успехи США в-наиболее выгодном свете, а поражения Северного Вьетнама и Вьетконга в самых черных тонах, через некоторое время стало передавать с мест

[7] Turner S. Purge, p. 21.

событий только положительную информацию[8]. Но этот фарс прекратился в январ 1968 года, когда во время праздника Тэт северные вьетнамцы и вьетконговцы пер шли в сокрушительное наступление, и американцы вместе со всем миром узнал» насколько Америка на самом деле далека от победы в этой войне. Это наступле происходило как раз во время кампании по подготовке к выборам нового президе та Сенатор Роберт Кеннеди, который выставил против Джонсона свою кандида! ру от демократической партии, сказал, что это наступление «разбило маску официа ных иллюзий, под которой мы скрывали истинное положение вещей даже от себя». Через несколько месяцев Джонсон объявил, что снимает свою кандидатуру И) будет переизбираться на второй срок.

При демократической системе правления невозможно обмануть другую наи не обманув собственный народ, поэтому при длительном применении политики і мана она становится очень опасной Джонсон обманывал американский народ день, не неделю и даже не месяцы, Создав иллюзию близости победы, Джонсон. шил электорат информации, необходимей для того чтобы сделать правильный і литический выбор. Демократия нежизнеспособна, если одна политическая пар может контролировать информацию, которая поступает к электорату и оказыва решающее влияние на результаты голосования. Как уже заметил сенатор Кенне я подозреваю, что в результате этого обмана Джонсон и по крайней мере некоторь из его советников уже сами едва летне поверили в собственную ложь. В такую, вушку могут попасть не только государственные чиновники. Я считаю, что ч чаще человек лжет, тем легче у него это получается. С каждым новым обманом все реже посещают сомнения в допус-. мости лжи. После многократной практ лжец начинает обманывать настолько спокойно, что порой уже и не замечает, лжет И вспоминает об этом только тогда, когда его сведения подвергаются сомн нию и проверке. Тем не менее, хотя Джонсону и хотелось верить в собствен»., лживые сообщения о

ходе войны, и временами он, возможно, даже считал их ис1 ными, все же я сомневаюсь в том, что ему когда-либо удавалось полностью об» нуть самого себя.

Самообман и катастрофа космического челнока «Челленджер»

Когда мы говорим, что человек обманул сам себя, мы имеем в виду совсем др гую ситуацию. При самообмане человек не осознает, что лжет самому себе, и знает, чем мотивирован его обман Я считаю, что самообман происходит на само деле значительно реже, чем об этом заявляют те, кто хотят таким образом onpaf дать свои неправильные действия и тем самым избежать заслуженного наказаний При изучении действий, которые привели к катастрофе космического челнок

———-—.—,___-_ —_____,_____

Д

[8] Вьетконг (сокращенное от «Вьетнам конг шан» — вьетнамский коммунист) — термин/ 1 употреблявшийся в зарубежной печати для обозначения политических и общественных деятелей ДРВ и южно-вьетнамских партизан (Прим ред)

«Челленджер», возникает вопрос о том, можно ли считать жертвами самообмана людей, которые приняли решение о запуске челнока, несмотря на серьезные предупреждения о возможной опасности. Иначе как объяснить тот факт, что, прекрасно зная о риске, люди все-таки разрешили запуск?

28 января 1986 года за запуском космического челнока наблюдали миллионы телезрителей. Этот запуск широко рекламировался еще и потому, что одним из членов экипажа была школьная учительница Криста Маколиф. Среди телезрителей было много школьников и в том числе учеников г-жи Маколиф. Она должна была провести урок из открытого космоса. Но всего через семьдесят три секунды после старта корабль взорвался, и все семь человек, находившихся на борту, погибли.

Вечером накануне запуска группа инженеров фирмы «Morton ThiokoU, которая изготовила стартовые двигатели, официально рекомендовала отложить запуск, поскольку, согласно[1] прогнозу, на другой день ожидалась холодная погода и это могло привести к сильному снижению эластичности резиновых колец изоляции. В результате чего могли произойти утечка топлива и взрыв стартовых двигателей. Инженеры фирмы «ThiokoU звонили в Национальный комитет по аэронавтике и космическим исследованиям (NASA) и единодушно наслаивали на том, чЧобы запуск, назначенный на следующее утро, был отложен.

Дата запуска откладывалась уже три раза, несмотря на обещания NASA, что космический челнок будет летать по установленному графику. Менеджер NASA, Лоуренс Маллой, возражал инженерам фирмы «ThiokoU, утверждая, что нет достаточных оснований думать, будто из-за холодной погоды кольца изоляции могут отказать. В тот вечер Маллой разговаривал с менеджером фирмы «ThiokoU Бобом Лан-дом, который позднее давал показания президентской комиссии, назначенной для расследования катастрофы «Челленджера». Ланд сказал, что в тот вечер Маллой посоветовал ему мыслить «как менеджер», а не «как инженер». Ланд, очевидно, так и сделал и изменил свое мнение, пренебрегая возражениями своих же коллег. Маллой связался также с одним из вице-президентов фирмы «ThiokoU Джо Килминис-тером и попросил его подписать разрешение на запуск. Джо Килминистер подписал разрешение в 23:45 и послал в NASA по факсу соответствующие рекомендации. Тем не менее Аллан Макдональд, директор отдела двигателей фирмы «ThiokoU, отказался подписывать официальное одобрение запуска. (Ему через два месяца пришлось уйти из фирмы «Thiokol».)

Позднее президентская комиссия обнаружила, что четырем главным исполнительным руководителям NASA, которые отвечали за разрешение каждого запуска, так и не сообщили о том, что в тот вечер, когда принималось решение о запуске, между инженерами фирмы «Thiokol» и группой менеджеров NASA по двигателям возникли разногласия. Роберт Сик, менеджер по челноку в космическом центре Кеннеди; Джин Томас, управляющий по запускам челнока в центре Кеннеди; Арнольд Олдрич, менеджер по космическим системам сообщения в

космическом центре Джонсона в Хьюстоне, и директор челнока Моор позднее заявили, что их не проинформировали о возражениях инженеров фирмы «ThiokoU против решения о запуске.
219
I VW"«
Глава 9

Рис. 13. Экипаж космического челнока «Челленджер»

Как же Маллой мог послать челнок в космос, зная, что тот может взорваться? Это объяснимо лишь в том случае, если, находясь под давлением, он стал жертво самообмана и действительно поверил в то, что инженеры слишком преувеличивают! риск Если Маллой действительно стал жертвой самообмана, то разве справедлив обвинять его за неверное решение? Допустим, ему кто-то солгал и сказал, что рис и вообще не было В таком случае мы, конечно, не стали бы обвинять его за приняЗ тие неправильного решения Есть ли тут разница по сравнению с самообманом;?! Я думаю, что нет, но только в том случае, если Маллой действительно обманулся Однако каким образом можно установить, было это самообманом или ловко обосно ванной ложью[3]

Чтобы ответить на этот вопрос, давайте сравним то, что нам известно о Маллое, с одним из примеров явного самообмана, который часто приводят специалисты» изучающие самообман[9].

Человек, неизлечимо больной раком, поверив, что выздоровеет, сохраняет свою ложную веру, несмотря на многочисленные признаки быстро Прогрессирую-

См Self-Deception An Adaptive Mechanism? Englewood Cliffs, N J Prentice-Hall, 1988
220
Ложь в общественной жизни

щей неоперабельной злокачественной опухоли. Маллой тоже сохранял ложную веру, считая, что старт челнока не представляет опасности. (Я думаю, что вариант, согласно которому Маллой знал наверняка, что корабль взорвется, следует исключить.) Раковый больной верит, что его вылечат, несмотря на веские доказательства, свидетельствующие об обратном. Раковый больной видит, что он становится все слабее, что боль усиливается, но он настаивает на том, что это лишь временные рецидивы болезни. Маллой также упорствовал в своем ложном убеждении, хотя факты и противоречили этому. Он знал мнение инженеров, но пренебрегал этим фактом, считая его преувеличением.

Однако все сказанное до сих пор еще не является ответом на вопрос, кем следует считать ракового больного и Маллоя — преднамеренными лжецами или жертвами самообмана.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Главным признаком самообмана является то, что его жертва не осознает мотивов, которые заставляют ее цепляться за свою ложную щеру[10].

Раковый больной не осознает, что его самообман мотивируется его неспособностью справиться со страхом. Этот элемент — неосознанность мотивации самообма на — у Маллоя отсутствовал. Посоветовав Ланду мыслить «как менеджер»; он тем самым продемонстрировал вполне ясное понимание того, что надо сделать, чтобы поверить в целесообразность запуска.

Лауреат Нобелевской премии физик Ричард Фейнман, бывший членом президентской комиссии, расследовавшей катастрофу «Челленджера», так охарактеризовал тип «менеджерского» мышления, которое оказало влияние на Маллоя: «После завершения программы исследования Луны... необходимо было убедить конгресс в том, что существует проект, который может осуществить только NASA. Для этого было необходимо — во всяком случае тогда было явно необходимо — преувеличить: преувеличить экономичность челнока, преувеличить частоту его полетов, преувеличить безопасность, преувеличить великие научные открытия, которые будут сделаны» [и]. Журнал «Newsweek» писал: «В каком-то смысле NASA стал жертвой им же самим созданной шумихи, поведя дело так, будто космический полет такое же обычное дело, как поездка на автобусе».

Маллой был лишь одним из множества сотрудников NASA, поддерживавших эти преувеличения. Он, вероятно, боялся реакции конгресса на четвертую отмену полета челнока. Это сыграло бы роль антирекламы, противоречащей всем преу е личениям NASA, и могло повлиять на будущие ассигнования. Во всяком случае, тбт факт, что еще один перенос даты старта испортит репутацию челнока, не вызывал никаких сомнений. Риск же, связанный с погодными условиями, был лишь возмож

I

[10] Может показаться, что самообман просто другое определение явления, которое Фрейд называл подавлением Но между самообманом и подавлением существует минимум два отличия При подавлении информация, скрываемая от самого себя, связана с глубокими потребностями, находящимися в самой структуре личности, что не характерно для случаев самообмана Некоторые утверждают, что если человеку, который обманывает сам себя, сообщить правду, то самообман прекратится, в то время как при подавлении человек, узнав правду, не признает ее Обсуждение этой темы см Self-Deception "FeynmanR What Do You Care What Other People ThinkNew York W W Norton, 1988.

ностью, а не несомненным фактом. Даже инженеры, которые возражали против, пуска, не были абсолютно уверены в том, что взрыв непременно произойдет. Нек торые из них потом рассказывали, что еще за несколько секунд до взрыва надея лись, что, возможно, все и обойдется.

Следует осудить Маллоя за то, что он неправильно оценил ситуацию, придав соображениям менеджмента больше значения, чем предупреждениям инженер Специалист по безопасности двигателей Хэнк Шуи, который по запросу NASA из чал историю катастрофы, сделал следующий вывод: «Это не дефект конструки Было принято ошибочное решение». Объяснять же или оправдывать неправильнь решения самообманом не следует. Надо также осудить Маллоя за то, что он не общил начальству, обладающему полномочиями принимать окончательное реи ние о запуске, полной информации. Фейнман предлагает убедительное объяснен причин, побудивших Маллоя взять на себя ответственность: «Парни, стремящие заставить конгресс одобрить их проекты, не хотят и слышать таких разговор (о проблемах, риске и т. П.)/ Лучше ничего не слышать, тогда они могут быть бо «честными» — они не хотят оказаться перед необходимостью лгать конгрессу! этому их манера поведения очень скоро меняете»: все эти "шишки" и менедже среднего уровня начинают подавлять всю неугодную им информацию пример! так: "Не надо мне рассказывать о ваших проблемах с какой-то там изоляцией, инач я буду вынужден запретить полет и заняться устранением неполадок" или: "Не нет, надо лететь, лететь, лететь во что бы то ни стало" или: "Не Сворите мне этом; я не хочу

этого слышать". При этом, быть может, они и не заставляют впря мую "молчать", но не поощряют сообщений, что фактически одно и то же» [12].

Решение Маллоя не информироЛть руководство об острых разногласиях поводу запуска челнока можно рассматривать как ложь посредством умолчании ! Вспомните мое определение лжи (глава 1): один человек намеренно вводит в блуждение другого человека без какого бы то ни было предварительного уведомле ния об этом. Не важно, как совершается обман — путем лживых утверждений ш путем умолчания о важных фактах. Это лишь технические различия, результат один.

Здесь уведомление является решающим пунктом. В отличие от человека, выда ющего себя за другого, актер не является обманщиком именно потому, что зрит знают о его игре. Несколько более неоднозначна ситуация при игре в покер, скольку правила допускают некоторые виды обмана (например, блеф), а также пр! покупке недвижимости, когда не следует ожидать, что продавцы с самого начал! честно сообщат настоящую цену. Если Фейнман прав и высшее руководство NASJU не поощряло взаимодействия, фактически отказываясь от всякой информации снй зу, то это можно считать фактически уведомлением. Маллой, а возможно, и други в NASA знали, что плохие новости или трудные решения не следует передавать мЩ верх. Если это так, то Маллоя не следует считать лжецом из-за того, что он не проинформировал высших руководителей, поскольку они разрешили такой обман. v

4bid.,p 214.

„V t.U-.,.

Я считаю, что руководители в этом случае полностью разделяют ответственность с Маллоем. Высшее руководство отвечает не только за окончательное решение о запуске, но и за создание атмосферы взаимодействия. И именно оно способствовало возникновению обстоятельств, которые привели к ошибке и к тому, что Маллой предпочел принять решение, не поставив высшее руководство в известность.

Фейнман отмечает черты сходства между ситуацией в WAS A и тем, что ощущали чиновники среднего уровня, участвовавшие в деле Иран-контрас (например, Пойндекстер по поводу сообщения президенту Рейгану о своих действиях). Если подчиненные считают, что лицу, обладающему высшей властью, не следует говорить о вещах неугодных (в результате чего у высшего чиновника всегда есть удобная возможность отрицать свою причастность), это приводит к разрушению власти. Бывший президент Гарри Трумэн справедливо отметил: «Здесь кончается ответственность». Президент или высший исполнительный руководитель должен следить за ходом дел, оценивать ситуацию, принимать решения и нести за них от ветственность. Другой способ руководства может принести временные Преимущества, но он ставит под угрозу любую иерархическую организацию, способствуя превышению власти и создавая атмосферу санкционированной лжи. ,

Судья Клэренс Томас и профессор Анита Хилл

Противоречивые показания кандидата в члены Верховного суда судьи Кларенса Томаса и профессора права Аниты Хилл, которые были даны осенью 1991 года, со держат ряд весьма красноречивых свидетельств возможностей лжи. Их драматичная очная ставка, транслировавшаяся по телевидению, происходила всего за несколько дней до того, как Сенат должен был одобрить назначение Томаса членом Верховного суда. Профессор Хилл выступила перед Юридической комиссией Сената с заявлением о том, что с 1981 по 1983 год, когда она была ассистенткой Кларенса Томаса сначала в отделе гражданских прав Министерства образования, а затем, когда он стал главой Комиссии по равным возможностям трудоустройства, она не раз подвергалась сексуальным посягательствам с его стороны. «Он рассказывал мне о половых актах, которые видел в порнографических фильмах, в том числе о таких вещах, как половая близость между женщинами и животными, а также о фильмах с групповым сексом или сценами насилия... Он рассказывал мне о пориот графических изданиях, где изображались индивидуумы с большими пенисами илн большими грудями, совершающие половые акты в различных позах. В нескольких случаях Томас весьма образно рассказывал мне

и о своих собственных сексуальных подвигах... Он говорил также, что если я расскажу кому-нибудь о его поведении, то испорчу ему карьеру». Она давала показания совершенно спокойно, не допуская противоречий, и многим казалась весьма убедительной.

Затем, после окончания ее показаний, судья Томас полностью отрицал все ее обвинения: «Я не делал и не говорил ни одной из тех вещей, которые вменяет мне в вину Анита Хилл». Он сказал:ч«Я хотел бы начать с недвусмысленного, категори-

u , XL

ИИ.[1]

чи

Глава 9

Рис 14. Клэренс Томас

ческого отрицания всех выдвинутых против меня сегодня обвинений». В порыве праведного негодования, вызванного таким явным подрывом его репутации, Томас заявил, что является жертвой нападения, мотивированного расистскими соображениями. Он продолжал: «Я не могу ч?осто с ходу отмести[1] эти обвинения, так как они соответствуют самому худшему из бытующих в этой стране стереотипных представлений о чернокожем мужчине». Жалуясь на Сенат, который заставил его пройти через такую пытку, Томас сказал: «Я бы предпочел пулю убийцы, чем жизнь в таком аду». Он назвал слушание своего дела «изощренным линчеванием наглых чернокожих».

Журнал «Time» писал тогда на первой полосе: «Два заслуживающих доверия и ясно формулирующих свои мысли свидетеля перед лицом всей нации высказывают несовместимые взгляды на события, имевшие место почти десять лет назад». Обозреватель Нэнси Гиббс писала: «Даже выслушав все показания, нельзя быть полностью уверенным в том, что они сами знают, как было на самом деле. И кто из них лжец эпического масштаба?»

Я преследую более узкие цели и сосредоточусь только на поведении Хилл и Томаса во время дачи показаний, не касаясь ни выступления Томаса перед комиссией до возбуждения дела Анитой Хилл, ни истории жизни Томаса и Хилл, ни показаний других свидетелей. Рассматривая только их манеру поведения, я не обнаружил никакой особой специфической информации и отметил лишь не ускользнувший и от внимания прессы факт, что оба говорили и вели себя вполне убедительно. Но их противостояние содержит несколько уроков, касающихся лжи и манеры поведения при обмане вообще.

Рис. 15. Анита Хилл

Любому из них было нелегко целенаправленно лгать перед лицом всей нации. Для обоих ставка была очень высока. Представьте себе, чем бы это кончилось, если бы одного из них средства массовой информации и американский народ, справедливо или ошибочно, сочли бы лжецом. Но этого не случилось; оба выглядели так, будто говорили, правду.

Допустим, что Хилл говорила правду, а Томас принял сознательное решение солгать. Если бы он обратился к главе 2 моей книги «Психология лжи», то нашел бы там совет: лучший способ скрыть страх быть пойманным на лжи — это замаскировать его под другую эмоцию. Воспользовавшись примером из романа Джона Апдайка «Давай поженимся», я описал, как Руфь могла бы дурачить своего мужа, рассердившись на то, что он ей не верит, и заставляя его защищаться. Именно так и поступил Клэренс Томас. Он рассердился очень сильно, причем не на Аниту Хилу1, а на Ge нат. Он получил дополнительное преимущество, завоевав симпатии всех, кто сердит на политиков, выступая в роли Давида, сражающегося с могучим Голиафом. ,

Так же как Томас потерял бы симпатии аудитории, если бы он нападал на Х ЦЛ, сенаторы потеряли бы симпатии публики, если бы напали на Томаса — чернокожего, который говорит, что его линчуют за наглость. Если бы он собирался лгать, to ему имело бы смысл не присутствовать при показаниях Аниты Хилл, чтобы сенато ры не могли напрямую задавать ему вопросы об этих показаниях.

Хотя подобная линия рассуждений и должна понравиться противникам Томаса, она еще не доказывает, что он лгал. Он с таким же успехом мог нападать на комис- сию Сената и говоря правду. Если обманщицей была Хилл, то у Томаса было полное право прийти в ярость из-за того, что Сенат в присутствии публики выслушивает ее

чт

i россказни, придуманные его политическими противниками, не сумевшими легаль-
но воспрепятствовать его назначению. Если обманщицей была Хилл, Томас мог j быть настолько расстроен и сердит, что просто не стал бы смотреть ее показания по 1 телевидению. п

Могла ли лгать Анита Хилл? Я думаю, что это маловероятно, поскольку если бы, , I она лгала, то должна была бояться, что ей не поверят, а признаков страха в ее пове- 1 дении не наблюдалось. Она давала показания со спокойной и уверенной сдержанное- I тью и почти без всяких признаков эмоций. Но отсутствие поэеденческих признаков I обмана еще не означает, что человек говорит правду. У Аниты Хилл было время, что- бы подготовить и отрепетировать свою историю. Возможно, что она именно благода- Ц ря этому и добилась убедительности своего выступления, хотя это и маловероятно, Ж

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Скорее всего, лжецом был Томас, а не Анита Хилл. Но существует и третья воз-, можность, которую я считаю все же наиболее вероятной. Никто из них не говорил Щ правду, и в то же время никто не лгал. Предположим, что на самом деле произошло нечто меньшее, чем говорила профессор Хилл, но большее, чем был готов допус- тить судья Томас. Если ее преувеличение и его отрицание повторялись много раз, I то к тому времени, когда мы присутствовали при их показаниях, уже почти не оста- У валось шансов, что каждый из них помнит, что говорит не совсем правду. ;

Томас мог забыть, что делал, а даже если и помнил, то подверг воспоминания 1 жестокой цензуре. Тогда его гнев по поводу ее обвинений полностью оправдан. - С его точки зрения и согласно его воспоминаниям, он не лжет, он говорит правду. "I А если у Хилл была какая-либо причина обижаться на Томаса, реальная или вооб-»я ражаемая, например пренебрежительное отношение или оскорбление, то со вре- менем реальное происшествие могло быть раздуто, преувеличено и разукрашено 1 всеми цветами радуги. Тогда она тоже . оворила ту правду, которую помнила и в J которую верила. Это похоже на самообман, но все же отличается от него тем, что. I в данном случае ложные убеждения формируются постепенно, с течением време-, ни, путем повторений, при каждом из которых происходит доработка. Впрочем, /1 авторы, пишущие о самообмане, могут счесть это различие недостойным особого I внимания. :

В данном случае по манере поведения невозможно определить, какой из расска- У зов верен: кто из них лгал или кто говорил не всю правду? Тем не менее когда у 1 людей есть глубокие убеждения, касающиеся сексуальных посягательств, мораль 1 ного облика членов Верховного суда, сенаторов, мужчин и так далее, то им тяжело перенести невозможность определить истину. Столкнувшись с такой неоднознач- ..ой ситуацией, большинство людей разрешают проблему, вполне уверив себя в ?, том, что могут только по одной манере поведения определить, кто именно говорит [v]; правду. На деле же получается, что выигрывает человек, которому они больше сим-") патизировали с самого начала.

Это не означает, что поведенческие признаки обмана бесполезны, просто следует знать, когда они могут принести пользу, а когда — нет, и как относиться к ситуации, когда мы не можем определить, лжет человек или говорит правду. Для обвинений в сексуальных посягательствах существует срок давности — девяносто

дней. Одна из самых обоснованных причин введения такого ограничения — это то, что чем ближе действительные события, тем легче заметить поведенческие признаки обмана. Если бы у нас была возможность посмотреть, как они давали показания через несколько недель после предполагаемых посягательств, то было бы гораздо больше шансов определить по их манере поведения, кто из них говорит правду. А возможно, и сами предъявленные обвинения были бы другими.

Страна лжи

Несколько лет назад я думал, что Америка стала настоящей страной лжи: ложь президента Джонсона о вьетнамской войне, Уотергейтский скандал, Рейган етдело Иран-контрас, так и не выясненная история о таинственной роли сенатора Эдуарда Кеннеди в смерти его подруги в Чапаквиддике, плагиат сенатора Байдена й ложь бывшего сенатора Гэри Харта во время кампании по выборам президент в 1984 году; Касавшаяся его тайного романа. Но лгут не только политики; в последней время на первый план выходит ложь в деловом мире — ложь на Уолл-Стрит и скандалы со сбережениями и займами, а также ложьв спорте—известный бейсболист Пит Роуз Скрывал, что играет в азартные игры, а чемпион Олимпийских игр атлет Бен Джонсон — что употребляет наркотики. Но вот в мае 1990 года я приехал читать лекции в Россию.

Прежде я посещал Россию в 1979 году в качестве «профессора Фулбрайта»[Э] и был поражен, насколько теперь люди стали здесь откровеннее. Они больше не боялись разговаривать с американцем и критиковать свое правительство. Мне часто говорили: «Вы приехали именно туда, куда вам надо. Это страна лжи! Семьдесят лет лжи!» Снова и снова русские рассказывали

мне, что они всегда знали, квкмногФ лжет их правительство. Однако за Пять недель моего пребывания в России я успел увидеть, как они поражались, узнавая о новых случаях лжи, о которых раньше да$ке и не подозревали. Горьким примером является открытие правды о страданиях Жителей Ленинграда во время Второй мировой войны.

Вскоре после нападения фашистской Германии на Россию в 1941 году фашистские войска окружили Ленинград (сейчас Санкт-Петербург). Блокада длилась

!

[13] «Программа академических обменов, названная в честь ее инициатора, сенатора Уильяма Фулбрайта, была создана Конгрессом США 1 августа 1946 Года с целью "улучшения рнайши понимания между народами Соединенных Штатов Америки й народами других стран, Hfeltifflh[1] ствуя таким образом развитию дружественных и миролюбивых отношений между США и другими государствами". Следуя необходимости изменить традиционно-изоляционистскую политику США, программа Фулбрайт стала незаменимым источником средств,для образу вательных учреждений и ученых мира. В настоящее время программа работает на территории более чем 140 стран мира. На территории бывшего СССР программа Фулбрайт работает с начала 70-х годов. За истекший период времени около 700 видных-ученых, талантливых специалистов, научных сотрудников и преподавателей вузов получили гранты программы на проведение лекционной и исследовательской Деятельности в университетах США». (№£ формация взята с сайта: http://www.prof.msu.ru/Fulbright/koi/index.html — Прим. ред.).

900 дней. По официальным данным, в Ленинграде умерло полтора миллиона человек, в основном от голода. Почти все взрослые люди, с которыми я встречался, рассказывали мне о членах своей семьи, погибших во время блокады. Но во время моего пребывания в России правительство объявило, что количество граждан ского населения, погибшего во время блокады, занижено. Девятого мая, когда вся страна в очередной раз отмечала День Победы над фашизмом, советское правительство объявило, что потери в войне были столь велики из-за того, что не хватало офицеров для командования войсками. Правительство заявило, что перед началом войны советский вождь Сталин проводил чистку рядов и многие офицеры і были расстреляны.

Но происходят не только разоблачения старой лжи, ложь продолжается и сейчас. Через год после прихода к власти Михаила Горбачева произошла ядерная катат.?; строфа в Чернобыле. Над некоторыми районами Западной и Восточной Евроры рас-f пространилось облако радиации, но советское правительство сначала пыталось Bee.tJ скрыть. Скандинавские ученые определили, что уровень радиации в атмосфере сильно повысился. И через три дня советские власти признали, что произошла большая авария, и сообщили о гибели тридцати двух человек. Горбачев впервые публично говорил на эту тему по прошествии нескольких недель и посвятил большую часть своего выступления критике реакции Запада на аварию. Правительство так и не признало, что население Чернобыля не было вовремя эвакуировано и многие забо-. лели лучевой болезнью. По современным оценкам русских ученых, от последствий чернобыльской катастрофы могут умереть 10 000 человек.

Я узнал об этом от украинского врача, с которым ехал в Киев в купе ночного поезда. Он сказал, что партийные работники эвакуировали свои семьи, в то время , как всем остальным было сказано, что нклакой опасности нет. Этот врач теперь лечил девочек от рака яичников, который в обычных условиях не развивается в столь раннем возрасте. В отделении больницы для детей, страдающих лучевой болезнью, он видел, как их тела светятся в темноте (правда, из-за плохого знания языка я не могу с полной уверенностью утверждать, говорил он это буквально или метафорически) Он сказал: «Горбачев лжет, как и они все. Он знает, что произошло, и знает, что мы знаем, что он лжет».

Я встречался с психологом, который получил задание провести опрос жителей окрестностей Чернобыля, чтобы оценить, как они справляются со стрессом сейчас, через три года после аварии. Он считал, что их тяжелое положение было бы неч; сколько легче, если бы не

ощущение, что правительство бросило их на произвол і судьбы. Он официально рекомендовал Горбачеву выступить перед народом и ска»ч! зать: «Мы совершили ужасную ошибку, недооценив интенсивность радиации. Мы . должны были эвакуировать гораздо больше людей и гораздо быстрее, но нам негд# было разместить всех. Как только мы поняли свою ошибку, нам следовало сказать вам об этом, но мы и этого не сделали. Теперь мы хотим, чтобы вы узнали правду и знали, что страна сочувствует вам. Мы обеспечим вам необходимое медицинское обслуживание и надеемся, что у вас все будет хорошо». Но эта рекомендация осталась без ответа.

228

Ложь в общественной жизни

Гнев из-за лжи о Чернобыле еще не прошел. В начале декабря 1991 года, более чем через пять лет после аварии, украинский парламент потребовал, чтобы Михаил Горбачев и семнадцать других советских и украинских государственных чиновников были привлечены к судебной ответственности. Владимир Яворив-ский, председатель украинской Законодательной комиссии, расследовавшей аварию, сказал: «Все руководство, начиная с Горбачева и кончая шифровальщиками, расшифровывавшими секретные телеграммы, знали, каков истинный уровень радиационного загрязнения». Украинское руководство заявило, что президент Горбачев «лично способствовал сокрытию степени утечки радиации».

Десятилетиями советские люди обучались тому, что, для того чтобы чфч -ни-будь достичь, необходимо всячески уклоняться и обходить правила. Россия стала страной, в которой ложь и мошенничество превратились в, норму, в которой все знали о коррумпированности системы и несправедливости законов — а для того чтобы выжить, надо было победить систему. Если все будут считать, что правила надр нарушать или обходить, то социальные институты не смогут работать. Я не уверен, что простые перестановки в правительстве могут быстро привести к изменению подобной политики. Сейчас никто не верит ничему из того, что говорит нынешнее правительство о чем бы то ни было. Очень немногие из тех, с кем я встречался, верили Горбачеву, а это было за год до провалившейся в 1991 году попытки государственного переворота.

Нация не может выжить, если никто не верит ни одному из своих лидеров. При такой ситуации население готово и даже хочет, чтобы к власти пришел любой сильный лидер с достаточно смелыми притязаниями и решительными действиями и вернул доверие народа.

У американцев есть такой короткий анекдот про политиков: «Когда политик лжет? — Когда шевелит губами!». Однако мой визит в Россию убедил меня в том, что, вопреки этому анекдоту, мы все еще ожидаем от наших лидеров достаточной честности, хотя и допускаем, что иногда они могут солгать. Законы действуют только тогда, когда большинство людей верит в их справедливость и только очейь малая часть населения считает, что законы позволено нарушать. В демократическом государстве правительство успешно работает только тогда, когда большинство людей верит, что им говорят в основном правду, и у них есть все основания ожидать честности и справедливости.

Если доверие полностью потеряно, то никакие глубокие взаимоотношения невозможны. Если вы обнаружите, что ваш друг предал вас и постоянно лгал вам в корыстных целях, то ваща дружба не сможет продолжаться. Брак тоже разрушается, если один из супругов узнает, что другой обманывал его, причем не один, а много раз. Я сомневаюсь в том, что любая форма правления может просуществовать сколько-нибудь длительное время без использования силы для подавления собственного же народа, если народ считает, что его вожди всегда лгут.

Я надеюсь, что мы еще не дошли до такого положения. Ложь государственных деятелей все еще является событием, которое вызывает осуждение, а не восхищение. Ложь и коррупция являются частью нашей истории. Они не новы, но до сих пор

229

аш. 44ыАМг»

Глава 9

все еще рассматриваются как отклонение от нормы. Мы все еще верим, что можем избавиться от мошенников.

Можно считать Уотергейт и дело Иран-контрас свидетельством того, что американская система управления государством несостоятельна, но можно рассматривать их и как доказательство обратного. Никсону пришлось уйти в отстазку. Когда председатель Верхоаного суда Уоррен Бергер приэодил сотрудникоэ администрации к присяге Джеральду Форду, сменившему Никсона, он сказал одному из присутствовавших при этом сенаторов: «Она (система) сработала, слава Богу, сработа-; ла»[14]. Норт, Пойндекстер, а теперь и другие привлечены к судебной ответственно© [1] ти за ложь перед конгрессом. Во аремя слушаний в конгрессе по делу Иран контрас конгрессмен Ли Гамильтон пристыдил Оливера Норта, приведя цитату иё?11 Томаса Джефферсона: «Искусство управления есть искусство честности».

[14] Time, August 19, 1974, p. 9.

эпилог

1 !

Написанная мною книга должна в основном помочь верификаторам, л не лжецам. Ибо я уверен, гораздо проще улучшить способности человека к выявлению обмана, чем к совершению его. Этому и научиться гораздо проще. Для того чтобы освоить мою методику, не требуется особых талантов. Любой достаточно прилежный читатель может воспользоваться приведенным в конце книги дпросни-ком и оценить, совершит предполагаемый обманщик ошибку или нет. Однако, для того чтобы полностью овладеть искусством замечать признаки лжи, недостаточно лишь понимания моей методики; это искусство дается только практикой. Но улучшить свои способности может каждый, кто не пожалеет времени на внимательное наблюдение за наличием признаков, описанных мной в главах 3 и 4. Я и другие специалисты обучали людей, как надо смотреть и слушать, и большинству это принесло пользу. Но даже и без такого формального обучения человек может самостоятельно натренироваться обнаруживать признаки лжи.

В то время как для верификаторов неплохо было бы открыть школу, для лжецов такая затея бессмысленна. Прирожденным лжецам не нужна никакая школа, а для большинства из нас в этом не было бы никакого прока. Прирожденные лжецы и так знают и используют большую часть того, о чем я написал, хотя иногда и не осознают этого. Умение хорошо лгать — это особый талант, приобрести который нелегко. Для этого человек должен быть прирожденным артистом и обладать обаянием й умением очаровывать людей. Некоторые люди умеют, не задумываясь, управлять выражением своего лица и создавать именно то впечатление, которое хотят произвести. Таким людям не нужна никакая помощь.

Большинству же людей такая помощь нужна, но, не имея (природного артисти-, ческого дара, они никогда не научатся лгать очень хорошо. Мои объяснения по поводу признаков обмана и способов, с помощью которых лжец может показаться убедительным, не особенно помогут таким людям. Даже могут навредить. Нельзя научиться лгать лучше, узнав, что следует и чего не следует делать. И я сильно сомневаюсь, что упражнения в этом принесут кому-нибудь большую пользу. Смуща-

)

,щ»Ы

ющийся лжец, продумавший каждое свое движение, похож на лыжника, который, съезжая по склону, думает о каждом своем движении.

Однако существуют два исключения, два урока лжи, которые могут помочь кому угодно. Лжецам следует тщательно и досконально продумывать и запоминать все детали своей лжи. Большинство лжецов обычно не в состоянии предвидеть все возможные вопросы и все неожиданности, с которыми могут столкнуться. И у лжеца должны быть заготовлены и прорепетированы ответы на случай непредвиденных обстоятельств, причем с запасом. Для того чтобы с ходу сочинить убедительны s ответ, который будет соответствовать всему, сказанному ранее, и тому, что потре $ буется сказать далее, необходимы такие умственные способности и выдержка стрессовой ситуации, которыми обладают очень немногие люди. Второй урок, кото рый к данному моменту, вероятно, уже усвоен читателями, говорит о том, насколь § ко трудно

лгать, вообще не допуская ошибок. И в большинстве случаев ложь прохо- дит незамеченной лишь потому, что те, на кого она рассчитана, не берут на себя труд ее обнаруживать. Ибо лгать без малейшего признака, указывающего на обман, очень трудно. Я никогда не пытался учить кого-либо лгать лучше. Мое мнение off том, что такие попытки не принесли бы большой пользы, основано на логическим рассуждениях, а не на фактических доказательствах. Но надеюсь, что я прав, по-if скольку мне хотелось бы, чтобы мои исследования помогали тем, кто выявляет ложь, а не лжецам. Это не означает, что я считаю ложь безусловным злом. Многие 1 философы убедительно утверждают, что по крайней мере в некоторых случаях ложь морально оправдана, а правда иногда может быть жестокой и горькой .

И все-таки мои симпатии на стороне тех, кто уличает лжецов, а не лжет сам. / Возможно, это объясняется тем, что целью моей научной работы является поиск признаков, позволяющих понять природу человеческих эмоций. Меня интересует»? не столько сам обман, сколько истинные, ощущаемые человеком эмоции, которые скрываются за обманом. Мне доставляет удовлетворение найти отличия между ис тинными и напускными выражениями лица, обнаружить признаки плохо скрытых;; эмоций, понять, что притворные проявления эмоций только напоминают истинные, но на самом деле от них отличаются. В такой постановке исследование обмана каса (ется гораздо более широкого круга вопросов. Оно дает возможность стать свидетей j лем удивительной внутренней борьбы между сознательной и бессознательной сфе4 рами нашей жизни и узнать, насколько мы умеем управлять внешними проявлениями ми нашего внутреннего мира. [

Несмотря на то что мои симпатии на стороне верификаторов, а не лжецов, нимаю, что уличение во лжи не всегда является благом. Если вы разоблачите обман»,,!! когда ваш друг из вежливости скрывает, что ему скучно, вы его обидите. Муж, кото- рый притворяется, что ему смешно, когда жена неумело рассказывает анекдот, или жена, прикидывающаяся, что ей интересна история о том, как ее муж починил ка

[1] См.- Bok S. Lying: Moral Choice in Public and Private Life. New York: Pantheon, 1978; Bok S. Secrets. New York: Pantheon, 1982; Walk R. L, Henley A. The Right to Lie: A Psychological Guide to the Uses of Deceit in Everyday Life. New York: Peter H. Wyden, 1970.

кое-нибудь устройство, могут оскорбиться, если их заподозрят в притворстве. А в сл чае военной хитрости с помощью обмана порой защищаются национальные интерес страны. Например, во время Второй мировой войны кто из жителей стран-союзни ков не захотел бы, чтобы Гитлер был введен в заблуждение и не знал, на каком поб« режье Франции — в Нормандии или в Кале — состоится высадка войск союзников

Хотя Гитлер очевидно имел полное право попытаться разоблачить ложь стран союзников, обнаружение лжи не всегда оправдано с моральной точки зрения. Быва ют случаи, когда следует ценить добрые намерения независимо от того, что челове думает или чувствует на самом деле. Иногда человек имеет право на то, чтобы ем поверили на слово. Обнаружение лжи — это нарушение права на Частную жизт права каждого держать некоторые чувства или мысли при себе. Несмотря на суда ствование ситуаций, когда такое нарушение оправдано — уголовные расследоэ ния, покупка машины, обсуждение условий контракта и так далее, — есть и тавд области жизни, где предполагается, что у человека есть право скрывать свои лнчнЫ чувства и мысли и ожидать, что другие примут то, что он сочтет нужным сообщить

Охладить пыл неумолимого обличителя лжи должны не только соображенн альтруизма или уважения к праву на тайну частной жизни. Иногда человеку лучше если он заблуждается. Хозяину лучше, если он считает, что гость отлично праве, время; жена станет счастливее, если будет думать, что хорошо умеет рассказыват анекдоты. Ложная информация может быть не только приятнее правды, она може быть и полезнее. Притворное заявление плотника «Я отлично себя чувствую» в оі вет на вопрос начальника «Как у тебя сегодня дела?» может дать более важную и формацию, чем дал бы его правдивый ответ «Я все еще не могу оправиться поел вчерашнего домашнего скандала». Его ложь правдиво говорит о его намерении хс рошо выполнять свою работу несмотря на личные огорчения. Тем не менее даже этих, казалось бы,

очевидных случаях ложь может восприниматься по-разному Начальник мог бы лучше распределить работу, если бы знал, что плотник на са.мо. деле сильно расстроен. Жена научилась бы лучше рассказывать анекдоты или р« шила бы вообще их не рассказывать, если бы заметила притворство своего муже И все-таки, я думаю, стоит отметить, что иногда в результате разоблачения ЛЖ1 рушатся отношения, теряется доверие, появляется информация, которую скррэя ли не без основания. Верификатор должен по крайней мере осознавать, что выявлю ние признаков обмана — в некотором смысле наглость, поскольку это делается бе разрешения и без учета желаний другого человека. . j

Когда я начинал свою работу по исследованию обмана, я не мог знать, ч рцмен но Мне удастся обнаружить. Сведения из различных источников противоречив друг другу. Фрейд утверждал: «Имеющий глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы еды шать, может убедиться, что ни один смертный не может сохранить/гайны. Если ег губы молчат, то он говорит кончиками своих пальцев; признаки лжи сочатся и каждой поры на его коже»[2].

[2] Freud S. Fragment of an analysis of a case of hysteria (1905) // Collected Papers, vol. 3. Ne York: Basic Books, 1959, p. 94.

Эпилог

Тем не менее мне было известно много Примеров вполне успешной лжи, а мои первые исследования показали, что при обнаружении обмана люди показывают результаты не выше уровня случайной догадки. Психиатры и психологи были не лучше остальных. И я доволен результатами своих исследований. Как лжецы, мы не являемся ни безупречными, ни несовершенными; обнаружение лжи не является щ настолько простым, как это утверждал Фрейд, ни невозможным. Все это усложня ет дело, а значит, и делает его более интересным. Несовершенство наших способно- стей ко лжи является фундаментальным, а может быть, и жизненно необходимым,, качеством человеческой природы.

Представьте себе, на что стала бы похожа жизнь, если бы все в совершенстве ; владели искусством лгать или если бы никто не умел обманывать. Я думал об этом Щ основном по отношению ко лжи, касающейся эмоций, поскольку это самая трудная! ложь, и меня больше всего интересуют именно эмоции. Если бы мы никогда не мог-, ли узнать об истинных чувствах человека и знали бы, что не можем о них узнать, то жизнь стала бы беднее. Если бы люди были уверены в том, что любые проявления эмоций являются только маской, надеваемой для того, чтобы доставить удовол ствие, манипулировать или вводить в заблуждение, люди стали бы более отчуждея- ными друг от друга, а их привязанности — менее сильными. Представьте себе ; мгновение, в какое трудное положение попали бы родители месячного младенца,,, если бы он мог скрывать и фальсифицировать свои эмоции так же хорошо, как это! делают большинство взрослых. Каждый его крик мог бы быть ложной тревогой. Мы живем, считая, что существует некая глубинная эмоциональная правда, что боль шинство людей не могут или не будут обманывать наело поводу того, что они ствуют. Если бы эмоциональное притворство давалось так же легко, как интеллект туальное, если бы выражения лица и мимику можно было маскировать и подделы- j вать с такой же простотой, как слова, наша эмоциональная жизнь стала бы беднее"»Щ сдержаннее, чем она есть сейчас.

А если бы мы вообще не могли лгать, если бы улыбка была надежным ком, который присутствует всегда, когда ощущается удовольствие, и отсутствует! всегда, когда удовольствия нет, то жизнь стала бы грубее и многие отношения был бы поддерживать намного труднее. Не стало бы ни вежливости, ни попыток как-то сгладить неприятную ситуацию или скрыть чувства, которые человеку не хотелось бы показывать. Не было бы возможности иметь свою тайну, грустить или эализы«1 вать раны, оставшись в одиночестве. Представьте себе, что ваш друг, коллега шиМ возлюбленный находится на уровне трехмесячного ребенка в смысле контроля над своими эмоциями, а во всех прочих отношениях — по интеллекту, умениям и так далее — имеет способности взрослого человека. Это тяжелое зрелище.

Нас нельзя видеть насквозь, как детей, но мы не обладаем и умением безупречно притворяться. Мы можем лгать или говорить правду, заметить обман или пропустить его, заблуждаться или узнавать истину. У нас есть выбор; такова наша природа.

Wtt if

Jli

ПРИЛОЖЕНИЯ

i ч

В табл. 1 и 2 обобщена информация по всем признакам обмана, описанным в главах 3 и 4. Табл. 1 составлена на основе поведенческих признаков, а табл. 2 — на основе информации, на которую эти признаки указывают. Чтобы узнать, какую информацию можно извлечь из конкретного поведенческого признака, читателю следует обратиться к табл. 1, а чтобы узнать, какое именно поведение указывает на определенный тип информации, следует обратиться к табл. 2.

Напоминаю, что есть две основных формы лжи: умолчание и искажение. Табл. 1 и 2 касаются умолчания. В табл. 3 описаны поведенческие признаки искажения. В табл. 4 приводится полный список вопросов верификатора.

Прило

Таблица!

Соответствие типов умалчиваемой информации поведенческим проявлениям (классификация по поведенческим проявлениям)

Поведенческие проявления	Умалчиваемая информация
Речевые оговорки	Могут быть связаны с определенным типом эмо- i ций; возможны как утечка информации, не связан- ной с эмоциями
Тирады	J Могут быть связаны с определенным типом эмо ций; возможны как утечка информации, не связан- а ной с эмоциями V
Уклончивая речь	Ответ не подготовлен или негативные эмоции (ско4 рее всего, страх) «j
Паузы и речевые ошибки	Ответ не подготовлен или негативные эмоции, с ко-. рее всего, страх "
Повышение тона	Негативные эмоции; вероятно, гнев и /или страх 1
Понижение тона	Негативные эмоции; вероятно, печаль
Более громкая и быстрая речь	Вероятно, гнев, страх и/или возбуждение } ,
Более медленная и тихая речь	Вероятно, печаль и /или скука О
Эмблемы	Могут быть связаны с определенным типом эмо» ций; возможны как утечка информации, не связан НОЙ С ЭМОЦИЯМИ f

Снижение количества идлюстраций	Скука; ответ не подготовлен; или взвешивается j каждое слово
Возрастание кол-ва манипуляций	Негативные эмоции _
Учащенное или замедленное дыхание	Неопределенная эмоция .
Потение	Неопределенная эмоция
Учащенное сматывание	Неопределенная эмоция ,"
Микровыражения	Любая из определенных эмоций
Смазанные выражения ,	Определенная эмоция; или может указывать на то. ™ что какая-то эмоция подавлена, но какая — неи « вестно ч 1
Учащенное моргание	Неопределенная эмоция щ
Расширение зрачков	Неопределенная эмоция i
Слезы	Печаль, расстройство, безудержный смех
Румянец	Смущение, стыд или гнев; может быть, вина
Бледность	Страх или гнев

Приложения

Таблица 2

Соответствие типов умалчиваемой информации поведенческим проявлениям (классификация по типам информации)

Умалчиваемая информация	Поведенческие проявления
Ответ не подготовлен"	Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки, сниже- ние количества иллюстраций
Неэмоциональная информация (факты, планы, фантазии)	Речевые оговорки, тирады, эмблемы
Эмоции (радость, удивление, утомление)	Речевые оговорки, тирады, микровыражения, сма- занные выражения
Страх-	Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки, повыше- ние тона, более громкая и быстрая речь, бледность
Гнев	Повышение тона, более громкая и быстрая речь. румянец, бледность
Печаль (возможно, вина и стыд)	Понижение тона, более медленная и тихая речь, слезы, опущенный взгляд, румянец
Смущение	Румянец, взгляд вниз или в сторону
Возбуждение	Возрастание количества иллюстраций,

	повышение тона, более громкая и быстрая речь
Скука	Снижение количества иллюстраций, более медлен- ная и тихая речь
Негативная эмоция	Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки, повыше ние тона, понижение тона, возрастание количеств! манипуляций
Возникновение эмоции, любой г	Изменение дыхания, потение, сглатывание, смазан ные выражения, учащенное моргание, расширение зрачков

[1] Количество сообщений, Передаваемых эмблемами, в отличие от речевых оговорок или TI рад, ограничено. В Америке существует около шестидесяти эмблем.

Приложения

Таблица 3

Признаки фальшивых эмоций

Фальшивая эмоция	..... -.- ..... f Поведенческий признак i
Страх	---------- Отсутствие верных признаков в области лба
Печаль	Отсутствие верного признаков в области лба
Радость	Не участвуют мышцы глаз
Энтузиазм или интерес к теме разговора	Не возрастает количество иллюстраций, или их появление несвоевременно
Негативные эмоции	Отсутствие потовыделений, изменений в дыхании или возрастания манипуляций
Любая эмоция	Асимметрия, слишком внезапное появление или исчезновение, несвоевременное появление

) 1

1 Д. и

I

f f

f-

r

c

(О

Таблица 4

Полный список вопросов верификатора

f I

л

X

X

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

аа

	Затрудняет выявление, если...	Облегчает выявление, если...
	1. Вопросы, касающиеся лжи	
1. Есть ли у лжеца возможность подготовиться и предвидеть, когда именно ему придется солгать?	ДА: ответ уже был готов	НЕТ
2. Достаточно ли для лжи только одного умолчания?	ДА	НЕТ
3. Чувствует ли лжец при обмане какие-либо эмоции?	НЕТ	ДА (особенно если: 1) должны быть скрыты или искажены негативные эмоции, такие как гнев, страх или расстройство; 2) нельзя проявлять никаких эмоций, и нет возможности прикрыть одну эмоцию другой) ДА (есть шансы добиться признания)
4. Будет ли лжец прощен, если сознается во лжи?	НЕТ (вынуждает лгать более успешно)	
5. Высоки ли ставки, то есть велика ли награда или сурово ли наказание?	Шансы равны (высокие ставки могут способствовать повышению боязни разоблачения, но могут также и вынуждать лгать более успешно)	
6. Будет ли наказание в случае уличения суровым?	НЕТ (боязнь разоблачения понижается; но может привести и к потере бдительности)	ДА (боязнь разоблачения повышается; но может вызвать страх незаслуженного обвинения и привести к ошибке
7. Будет ли наказание суровым не только за сам акт лжи, но еще и за то, ради чего была предпринята ложь?	НЕТ	неверия правде) ДА (боязнь разоблачения повышается; человек может и вообще отказаться от лжи)
8. Является ли ложь человеколюбивой, не приносящей лжеду никакой выгоды?	ДА (если лжец сам верит » это, то он почти не дсантывает угрызений совес-. те) ДА	. НЕТ (угрызения совести усиливаются) -
9. Доверяет ли жертва яжецу, не испы-		НЕТ -

Продолжение табл. 4

Продолжение табл. 4

S

	Затрудняет выявление, если..	Облегчает выявление, если...
10. Удавалось ли лжецу	ДА (понижает боязнь	НЕТ

успешно обма-	разоблачения; а	
нывать жертву ранее?	если жертве обнаружение обмана мо-	
	жет принести какое-либо страдание,	
	она может стать добровольной)	
11. Разделяют ли жертва и лжец	НЕТ (угрызения совести	ДА (угрызения совести
общие ценности?	ослабляются)	усиливаются)
12. Санкционирована ли ложь?	ДА (угрызения совести	НЕТ (угрызения совести
13. Является ли жертва	ослабляются) ДА (угрызения	усиливаются) НЕТ
анонимной?	совести ослабляются)	
14. Знакомы ли лжец и жертва	НЕТ	ДА (верификатору легче
лично?		избежать оши-
		бок, возникающих за счет
		индивидуаль-
15. Вынужден ли верификатор	ДА (верификатор может	ных различий в поведении)
скры-	увлечься соб-	НЕТ
вать свои подозрения от лжеца?	ственной необходимостью скрывать	
	подозрение и менее бдительно отнес-	
	тись к поведению лжеца)	
16. Располагает ли верификатор	НЕТ	ДА (Можно попытаться использовать
инфор-		
мацией, доступной только		тест на знания виновного, если подо-
виновному?		
17. Присутствуют ли при	НЕТ	зреваемого можно
обмане люди,		допрашивать) ДА (могут
		усилиться восторг надува-
знающие об обмане или	НЕТ (больше ошибок в	тельства, боязнь разоблачения
подозревающие обман? 18.	интерпретации	или угрызения совести) ДА
Имеют ли лжец и верификатор		(меньше ошибок в интерпретации
оди-		
наковое языковое,	признаков обмана) .	признаков обмана)
национальное и		
культурное происхождение?		
	//. Вопросы, касающиеся лжеца	
19. Опытен ли лжец?	ДА (особенно если он опытен	НЕТ
	именно в	
	таком роде лжи)	
20. Изобретателен ли лжец,	ДА	НЕТ
обладает		
ли он умом и богатой	ДА	НЕТ
фантазией?		
21. Хорошая ли у лжеца		
память?		
22. Умеет ли лжец хорошо и	ДА	НЕТ
убеди-		
тельно говорить? -		
	Затрудняет выявление, если...	Облегчает выявление, если...
23. Пользуется ли лжец для	ДА (легче скрыть или исказить	НЕТ
усиления	выра-	

впечатления от речи «верными» мышцами лица?	жение лица)	
24. Является ли лжец актером, умеющим пользоваться системой Станиславского?	ДА	НЕТ
25. Верит ли сам лжец в то, что говорит правду?	ДА	НЕТ
26. Является ли лжец прирожденным лжецом или психопатом?	ДА	НЕТ
27. Уязвим ли лжец для страха, вины или восторга надувательства?	НЕТ	ДА
28. Стыдится ли лжец того, что он хочет скрыть?	Шансы равны (хотя чувство стыда и препятствует признанию, признаки стыда могут выдать ложь)	
29. Может ли подозреваемый испытывать страх, вину, стыд или восторг надувательства даже в случае собственной невиновности и полной честности?	ДА (интерпретация эмоциональных признаков невозможна)	НЕТ (признаки этих эмоций являются признаками обмана)
-	//. Вопросы, касающиеся верификатора	
30. Имеет ли верификатор репутацию человека, которого трудно обмануть?	НЕТ (особенно если лжецу уже удавалось обмануть его)	ДА (усиливает боязнь разоблачения; может также усиливать восторг надувательства)
31. Имеет ли верификатор репутацию очень недоверчивого человека?	Шансы равны (такая репутация может усилить боязнь разоблачения)	ослабить угрызения совести, а также
32. Имеет ли верификатор репутацию справедливого человека?	НЕТ (лжец менее склонен испытывать угрызения совести)	ДА (угрызения совести усиливаются)
33. Является ли верификатор человеком, стремящимся избегать проблем и всегда думать о людях хорошо?	ДА (он, скорее всего, не заметит признаков обмана, и очень уязвим для ошибок) .	НЕТ
34. Имеет ли верификатор особые способности к интерпретации поведения?	НЕТ "..	ДЛ

Окончание табл 4

л

ш

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

I %
o I
I п
X X
а

	Затрудняет выявление, если	Облегчает выявление, если
35 Имеются ли у верификатора предубеждения против лжеца[7]	НЕТ ДА (он будет сознательно или бессознательно игнорировать	ДА (несмотря на всю свою бдительность, верификатор особенно склонен к совершению
36 Получит ли верификатор какую-нибудь выгоду, если не обнаружит ложь	признаки об-	ошибок) НЕТ
37 Способен ли верификатор перенести неопределенность в вопросе о том, обманывают его или нет? 38 Охвачен ли верификатор вспышкой ослепления?	Шансы равны (возможны как ошибки веры лжи, так и ошибки неверия правде) HFT ДА (лжец будет уличен, но также обвинен во лжи будет и невиновный человек)	

I! 14" t»f"l4iWl44fr«y
[1] IU(J (1 I

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Западные и русские традиции в понимании лжи:
размышления российского психолога
над исследованиями ПолаЭкмана

В. В. Знаков

Психология понимания и распознавания лжи, много лет разрабатываемая н Западе, для российской науки является относительно новой и мало изучение областью исследований. Об этом свидетельствует как удивительно малое колич. ство публикаций, так и отсутствие каких-либо упоминаний о подобных проблемах фундаментальных трудах по истории и теории отечественной психологии (см., т пример, Психологическая наука.. , 1997)- Причины этого явления очевидны: д перестройки в предельно политизированном советском обществе не могли быт опубликованы результаты научных исследований, которые доказывали, что совеч ский человек может быть неправдивым, нечестным, лживым Поэтому в нашей нг уке до сих пор нет ответа даже на самый простой и очевидный вопрос, возникак щий у любого, кто обращается к подобной тематике. «Существует ли какое-то ра: личие между психологическим содержанием лжи, неправды и обмана, или эт просто синонимы» Между тем зарубежные ученые давно и плодотворно работаю в этой области

Значительная часть их исследований посвящена детектору лжи. различным те ориям его построения и эффективности его применения в различных областях, н« пример, при доказательстве обвинения в суде (Lykken, 1979) Большое внимани западные психологи уделяют также анализу вербальных и невербальных призна ков, на которые ориентируется человек, считающий, что партнер по общенн» лжет. Подобные исследования оказываются важны для отделов персонала различ ных предприятий: например, если при приеме на работу претендент слишком долг обдумывает ответы на простые вопросы, отвечает неопределенно, пропускает необ ходимые детали, избегает зрительного контакта, то проводящий собеседование со трудник может заподозрить, что тот лжет с целью произвести лучшее впечатлени (Kraut, 1978) Не меньшую важность имеют исследования по анализу вербальных i

[1] Здесь и далее приводятся ссылки на литературу в конце послесловия

невербальных признаков обмана для таможенников, которые должны определять наличие или отсутствие у пассажира контрабандного груза (Kraut, Poe, 1980).

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Значительный вклад в исследование психологии порождения, понимания и обнаружения лжи внес Пол Экман. Сегодня он является одним из ведущих в мире специалистов по этой проблеме, его работы (Ek,man, 1997; Ekman, Friesen, OSul-livan, 1988; Ekman, OSullivan, 1991; et al.) получили заслуженное признание психологов многих стран, в том числе России. Прежде чем заняться изучением психологии лжи, Экман более двадцати лет посвятил психологии эмоций, в частности, тому, как можно определить эмоции человека по его мимике и жестам. Читатель уже, несомненно, убедился в том, что это оказало автору неоценимую услугу в разработке теории и практики выявления невербальных признаков лжи.

Сочетание богатого опыта с несомненным исследовательским талантом привело к тому, что излагаемые как в этой, так и в других его публикациях психологические виды, причины, мотивы лжи в достаточно полной мере характеризуют как детей, так и взрослых. На это неоднократно указывает автор (см., например, Экман, 1993, 145), и с ним трудно не согласиться. Ясный, доступный рядовому читателю, стиль изложения может создать у человека, не знакомого собсуждаемой научной проблемой, впечатление поверхностности проделанной Экманом работы. Но такое впечатление будет в корне неверно: американский ученый ставит и решает фунда- ментальные вопросы, имеющие отношение к самой сути анализируемого феномена. К ним относятся вопросы о том, отличаются ли лжецы низким интеллектом; можно ли их считать социально плохо приспособленными; в каких случаях лжец не испытывает чувства вины; в каком возрасте дети начинают лгать; правда ли, что лжецы вырастают в малообеспеченных семьях, и т. п. На все эти вопросы, как и на множество других, автор дает развернутые, обстоятельные, но отнюдь не нравоучительные ответы.

Таким образом, П. Экман провел, безусловно, глубокий и чрезвычайно интересный психологический анализ лжи: ее мотивов, разновидностей, личностных и ситуативных детерминант, способствующих или, наоборот, препятствующих возникновению этого феномена в различной коммуникативной обстановке .

Вместе с тем вызывает удивление тот факт, что в отличие от других исследователей (Вок, 1979; Hopper, Bell, 1984; Shibles, 1988), Экман не отличает ложь от обмана, а употребляет эти понятия как синонимы (об этом он пишет в книге ясно и недвусмысленно — см. с. 21). Нередко это приводит к противоречиям, затрудняющим понимание психологической сути анализируемых феноменов, например, неразличению лживости и нечестности, честности и правдивости; неправды, основанной на заблуждении, и ложного утверждения, высказанного с шутливым намерением. П. Экман очень широко трактует понятие «ложь». В частности, по его мнению, жульничество является одним из видов лжи. В главе 1 Экман выделяет две основные формы лжи: искажение (сообщение ложной информации) и умолчание (сокрытие правды). Умолчание, например, он иллюстрирует следующим примером: «Классный руководитель вручил моей дочери "извещение об увольнении" (формальное предупреждение о том, что она может быть исключена из школы, если проступок

повторится). Она должна сама рассказать мне об этом. Если она этого не делает — она лжет. Мне не нужно спрашивать ее каждый вечер: "Нет ли у тебя неприятностей в школе?" Она сама обязана об этом рассказать, а скрыть — значит преднамеренно ввести меня в заблуждение, не предупреждая об этом» (Ekman, 1997, p. 94),

Несмотря на преклонейие перед высоким уровнем профессионализма американского коллеги, мне трудно согласиться с суждением о том, что жульничество и утаивание информации являются ложью. Ложь всегда осиована на вербальном иле невербальном намеренно неистинном, лживом утверждении, однако при жульни честве (например, списывании на экзамене) или умолчании (в частности, утаива нии от партнера сведений, важных для совместного бизнеса) субъект может ничегс не утверждать. Если согласиться с точкой зрения американского психолога, тс лживость оказывается противоположна не правдивости, а более обобщенному ка честву личности — честности. Однако честность основывается не только на прав дивости субъекта, но и на совокупности других правил поведения («кодексе чес ти»),

которыми он руководствуется при совершении конкретных поступков. Пре дельно заостряя проблему, можно сказать, что если киллер получил заказ добросовестно выполнил его, то по отношению к заказчику он поступил честно.

По моему мнению, анализ обсуждаемой проблемы может быть продуктивв! только в том случае, если ясно определены признаки, по которым можно судить сходстве и различии неправды, лжи и обмана. В психологии выделяется три таки; признака: фактическая истинность/ложность утверждения; вера говорящего в ис тинность/ложность утверждения; наличие/отсутствие у говорящего намерен», ввести в заблуждение слушающего. В современной науке подобных взглядов при держиваются А. Ф. Стрихартц и Р. В. Бартон (Stichartz A. F., Burton R.V,, 1990) Л. Коулман и П. Кей (Coleman L, Kay P., 1981), а также другие исследователи Я присоединяюсь к их точке зрения, потому что считаю, что только на ее основ[1] можно четко описать отличительные признаки неправды, обмана и лжи. Кратко из ложу свое понимание различий между названными феноменами.

Неправда в средствах массовой информации и ситуациях межличностного оС щения обычно проявляется в одной из трех разновидностей. Во-первых,, неправд может выступать как вербальный эквивалент заблуждения: человек, верит в ре альность существования чего-то, но ошибается — в результате он говорит непр-И ду, сам того не осознавая. Во-вторых, неправду можно обнаружить в различны формах иносказания (аллегории, иронии, шутке и т. п.), то есть в слова и выраж ниях, которые обретают в определенном контексте смысл, противоположный и буквальному значению. Приведу пример из очень интересной и содержательно статьи У. Шиблса. Продавец автомобилей говорит покупателю: «Эта машина нг столько быстрая, что на нейтральной скорости может ехать со скоростью 200 мил в час». Это сказано в шутку в надежде на то, что собеседник понимает технич» скую невозможность столь быстрого передвижения на нейтральной скорости (Shil les, 1988, p. 102). Психологическую суть этих двух разновидностей неправды, о щих для западной и русской культуры, я описал в недавно вышедшей книге (Зн;

ков, 1999), поэтому здесь подробнее остановлюсь на анализе третьей, типично российской.

В коммуникативных ситуациях она проявляется в уникальном явлении — вранье, по моему мнению, представленном в российском самосознании в значительно большей степени, чем у других народов. Вранье — это социальный и психологический феномен. Первым обратил на него внимание и описал Ф. М. Достоевский. В статье «Нечто о вранье» он писал: «С недавнего времени меня вдруг осенила мысль, что у нас в России, в классах интеллигентных, даже совсем и не может быть нелгу-щего человека. Это именно потому, что у нас могут лгать даже совершенно честные люди. Я убежден, что в других нациях, в огромном большинстве, лгут только одни негодяи; лгут из практической выгоды, то есть прямо с преступными целями. Ну а у нас могут лгать Совершенно даром самые почтенные люди и с самыми почтенными целями. У нас, в огромном большинстве, лгут из гостеприимства. Хочется произ--весть эстетическое впечатление в слушателе, доставить удовольствие, ну и лгут, даже, так сказать, жертвуя собою слушателю. Пусть припомнит кто угодно — не случалось ли ему раз двадцать прибавить, например, число верст, которое проска кали в час времени везшие его тогда-то лошади, если только это нужно было для усиления радостного впечатления в слушателе. И не обрадовался ли действительно слушатель до того, что тотчас же стал уверять вас об одной знакомой ему тройке, которая на пари обогнала железную дорогу» {Достоевский, 1989, с. 85).

Насколько я могу судить по литературе и общению с иностранцами, вранье — типичное порождение русской культуры, отсутствующее в массовых проявлениях на Западе. Слово «врать» в русском языке «употребляется обычно в тех случаях, когда речь идет о чем-либо малосущественном, незначительном» (Горбачевич, 1996, с. 187). В словаре В. И. Даля слову «врать» соответствуют следующие значения: «лгать, обманывать словами, облыжничать, говорить неправду, вопреки истине; говорить вздор, небылицу, пустяки; пустословить, пустобаять, молоть языком, суесловить; хвастать, сказывать небывальщину за правду» (Даль, 1997, т. 1, с 259).

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Нетрудно заметить, что в большинстве приведенных синонимов вранья подчеркивается не столько гносеологический, познавательный аспект намеренного искажения истины, сколько онтологический, экзистенциальный, характеризующий конкретные ситуации межличностного общения. Обычно слово «вранье» используется в тех случаях, когда нужно не оценить истинность высказываний человека, а понять и оправдать его. Вранье проявляется в конкретных ситуациях общения людей и потому его причины обусловлены как социально-экономическими факторами, так и индивидуально-психологическими. Вранье представляет собой социокультурный феномен, типичный для российского самосознания и вместе с тем неразрывно связанный с психологическими особенностями личности врунов. С точки зрения содержательного анализа понятий «вранье» ни в коем случае нельзя отождествлять с «ложью». Психологическая структура лжи, противоположная психологической структуре правды, основана на сочетании трех факторов: утверждение говорящего не соответствует фактам, он не верит в истинность произносимо-

го и собирается обмануть партнера. Вранье принципиально отличается от лжи приведу его отличительные признаки.

Вранье — не информационный феномен, а коммуникативный: это один и способов установить хорошие отношения с партнером, доставить своей выдумко удовольствие себе и ему. Вранье — не столько средство преднамеренного искажс ния фактов, сколько способ установления контакта и сближения людей. Соц альная допустимость вранья и даже его нормативная заданность отражена в рус ских пословицах: «Не любо, не слушай, а врать не мешай!»; «Врать не устать, был б кому слушать»; «Не хочешь слушать, как люди врут, — ври сам!» (Пословицы.. 1993, т. 1, с. 385). В русской культуре вранье имеет характер конвенциональног соглашения о принятии к сведению сообщения партнера (в тех случаях» когда праi да нежелательна для говорящего). Например, опоздавший в школу ученик расск; зывает учительнице, что причиной опоздания послужил цетер такой силы, что сбт вал людей с ног. В ответ учительница устало машет рукой и говорит: «Садись э парту».

Вранье не рассчитано на то, что ему поверят, в нем отсутствует паМерт ние обмануть слушателя. Рассказывая небылицы, человек И не рассчитывает н то, что кто-то в них поверит. Иначе говоря, он не собирается обманывать партнер! Эту особенность русского вранья отмечают иностранцы, хорошо знающие России Р. Ф. Смит так выражает эту мысль: «Ожидает ли враль, что ему поверят? Конечн нет. Не может быть большей ошибки, чем вывод о том, что эти творческие измыи ления предназначаются для того, чтобы их принимали всерьез» (Smith, 1989, p. 44

В отечественной языковой традиции подобные «Творческие измышления» Нi шли яркое воплощение в особом литературном жанре — «бухтинах». Приведу прi мер из талантливой и остроумной книги В. И. Белова: «На войне я до самой; Праг шел цел-невредим, на Праге вышла оплошка. Шарахнуло. Домой отпустили — ног разные, одна короче другой. На пять сантиметров. Иду со станции с клюшкой, пер валиваюсь. Сел покурить. Мать честная! Гляжу — сват Андрей. Тоже вроде мен ступает на трех ногах. "Здорово, сват!" — "Здорово!" — "Тебя куда?" — "В леву А тебя?" — "Сам видишь, заехало в правую". Сели, поразговаривали. Сиди не сид, а домой надо. Пошли. Оба хромые, ничего у нас не подается. У его левая нога кар че, у меня правая. "Сват, — говорю, — а ведь нам эдак домой к ночи не попасть. -"Не попасть". Идем дальше. Сват говорит: "Знаешь чего?" — "Чего?" [1]— "А дав! ногами менять. Я тебе свою окороченную, ты мне свою длинную. Мы потйМу ти идем, что ноги разные у обоих". Я подумал, подумал, махнул рукой: "ДавяйГ См нялись. Я ему свою ядреную, он мне свою хромую. У обоих хромоты как не бывал Костыли и клюшки полетели в канаву. И пошли мы как новенькие. "Ну, —" говорю, и голова у тебя, сват! Еще хитрей стала, после войны-то. А у меня. — говорю, -вроде и остатный умишко из головы выдуло. Ведь мог бы сменяться еще в поезд мало ли нашего брата, хромоногих-то"» (Белов, 1988, с. 62-63). Очевидно, что ц лью рассказчика является не дезинформирование, а развлечение слушателя.

Вранье не предполагает унижения слушателя и получения за его счет Ki кой-то личной выгоды. Бескорыстность и кажущаяся бессмысленность вран.

247

Послесловие

всегда приводили в изумление иностранцев. Очень показательный пример, описанный немецким профессором моральной философии, приводит А. А. Гусейнов: «Я заметил, — сказал тот в минуту откровенности, — что российские коллеги имеют совершенно странную привычку обманывать без нужды, без видимой пользы для себя. К примеру, наш общий друг Б., которого, как вы знаете, я высоко ценю и стараюсь опекать здесь, в Германии, где он проходит научную стажировку. Мы с ним договорились, что он напишет благодарственное письмо в фонд, который выделил для него стипендию. По прошествии некоторого времени я спраши-, ваю его, написал ли он письмо. Он мог вообще его не писать, формально он не был обязан делать этого. Мог написать позже. Да и спросил я о письме из вежливости, чтобы продемонстрировать свое участие в его делах. Словом, совершенно спокойная светская ситуация, допускавшая любой возможный ответ. Во всяком случае ответы типа "знаете ли, никак не соберусь", "нет, пока не написал, но я предполагаю в течение месяца написать", "а стоит ли вообще писать?" были бы вполне органичны. Однако друг наш ответил просто "да". А чуть позднее я, впрочем, совершенно случайно, установил, что это не так. Он сказал неправду. Почему он так поступил? Аналогичный опыт был у меня с двумя другими коллегами» (Гусейнов, 1996, с. 97).

Российский ученый называет это явление немотивированным обманом (с моей точки зрения, в строгом смысле слова это не обман, а вранье, но не будем приди раться к словам) и отмечает, что он «вмонтирован» в нашу общественную коммуникацию. «Вопрос, поставленный проницательным коллегой, стал занимать меня Наблюдая уже пристрастным взглядом за собой и окружающими, перебирая жизненные впечатления, я установил поразительную точность сделанного немецким профессором наблюдения. Действительно, обман — и именно обман как бы на пустом месте, без давления обстоятельств, без желания извлечь особую пользу, обман из-за любви к искусству, словом, просто обман — вошел в наши нравы, стал своего рода неписаной нормой. Почти естественным состоянием. Мне вспомнился случай с товарищем, который находился в Москве в командировке. Однажды он звонил домой жене из моей квартиры и на вопрос, откуда он говорит, ответил, что из гостиницы. А другой раз, разговаривая с ней же, но уже из гостиницы, на тот же вопрос, откуда он говорит, ответил, что из моей квартиры. Эпизод этот анекдотичный, но по-своему показательный» (там же, с. 99).

Для психолога приведенные примеры чрезвычайно важны и занимательны, но не как социальные казусы, а как задача, которую предстоит решить: теоретико-экспериментальные исследования должны доказать, что за видимой немотивированностью такого обмана скрываются вполне серьезные социальные отношения и экономические условия жизни людей. Одна из главных социальных причин вранья заключается в извечной безотрадности русской жизни и неинтересности, скучности правды, вызывающей желание расцветить, приукрасить ее. И потому мотивы этого коммуникативного феномена, интуитивно понятные любому русскому, остаются неведомы большинству иностранцев, проводящих с нами торговые, политические и иные переговоры.

248

-

В. В. Знаков. Западные и русские традиции в понимании лжи..,

Классическое вранье характеризуется тем, что враль получает нескрыва емое удовольствие, наслаждение от самого процесса изложения небьиц (на слаждение от процесса вранья не имеет практически ничего общего с тем, что Эк ман во второй главе книги называет «восторгом надувательства» — удовольствие1 лжеца от того, что он дурачит наивного простака, гордостью за достигнутое ил. чувством самодовольного презрения к жертве). Вместе с тем во вранье всегда ест некоторый элемент самолюбования и самовозвеличивания: врущий человек хоче хотя бы на время стать объектом всеобщего внимания, почувствовать себя боле значительным, ценным в глазах окружающих. Главное, чего хочет враль, -— востор женного внимания публики. Жизнь отражается в искусстве, и потому в русско литературе в изобилии

представлены вдохновенные вруны — один Хлестаков чег стоит! Другой показательный пример — серия очерков А. Ф. Писемского «Русски лгуны» (Писемский, 1956, т. 2, с. 501-566).
Подобными «талантами» российская земля, видимо, не оскудеет никогда. С годня на российском политическом небосклоне к ним, бесспорно, относится В. В. Ж» риновский. Вот, например, что он успел сказать в течение только одного дня 11 сеi тября 1998 г. Государственная Дума, во время обсуждения кандидатуры Председ! теля правительства РФ: «Весь мир сегодня за вас, это тоже настораживает. Вес мир против Ельцина и Черномырдина, но вдруг за сутки весь мир 3d Евгения Маке мовича Примакова. И кто? Все наши враги. Все, кто разрушает страну семьдеся[1] пятьдесят лет, последние десять лет: вот этот нам нужен, вот это хороший, вот о выведет, выедет». В тот же день, немноготюзднее, обращаясь к кандидату на пос Центрального банка РФ В. В. Геращенко: «Вы член Сингапурского клуба. Члено может быть человек, имеющий наличными (выделено интонацией. — В. 3.) ли[1] ный капитал пятьдесят миллионов долларов». Ну кто поверит в то, что абсолкт весь мир без исключения «против Ельцина и Черномырдина» и что у человека, л бого человека в любой стране, могут быть «пятьдесят миллионов долларов нали ными»? Я думаю, что Жириновский и не рассчитывает на то, что ему поверит. El цель иная: покрасоваться перед телекамерами, в очередной раз привлечь к се внимание зрителей и посеять сомнения в умах депутатов.
Обращаясь к анализу психологических механизмов вранья, нельзя не отм тить, что нередко его нужно рассматривать как внешнее проявление эащш ных механизмов личности, направленных на устранение чувства тревоги, диско! форта, вызванного неудовлетворенностью субъекта своими взаимоотношениями окружающими. Стремление человека защитить свой внутренний мир от «несанкц онированного вторжения», нежелание обнажать душу перед окружающими из 6 язни насмешек или снисходительного отношения — достаточно серьезный пов для вранья. Немало ярких иллюстраций можно найти в биографии выдающего! французского писателя, написанной С. Цвейгом: «Стендаль не прочь приврать б всякого внешнего повода — только для того, чтобы вызвать к себе интерес и скры свое собственное я; словно искусный боец — удары шпаги, сыплет он град мист фикаций и измышлений, чтобы не дать любопытным приблизиться к себе» (Цве{ 1996, с. 390). Подобные литературные примеры и данные экспериментальной пс

i !

хологии личности убеждают нас в том, что изучение защитных механизмов — рационализации, проекции, отрицания и др. — может существенно расширить не обыденные, а научные представления о природе обсуждаемого феномена.
Таким образом, неправда в человеческом общении возникает тогда, когда один из собеседников высказывает утверждение, не соответствующее фактам; при этом он осознает или не осознает ложность того, что говорит, однако у него нет сознательной цели ввести в заблуждение партнера. Как свидетельствуют приведенные выше примеры, отличительным признаком неправды, характеризующим все три ее разновидности, является отсутствие у субъекта намерения исказить факты, в частности передать ложные сведения о другом человеке. Следовательно, для подтверждения или отрицания наличия неправды в высказывании субъекта о ком-либо нужно установить, что он действительно думает об этом человеке.
Обман многие исследователи считают более широкой категорией, чем неправда и ложь. В частности, такую точку зрения высказывает С. Бок. Ко лжи она относит такие намеренно вводящие собеседника в заблуждение утверждения, которые делаются устно или письменно. Обмануть же можно посредством жеста, кода Морзе, различных символов (Вок, 1979) Аналогичные взгляды на проблему высказывают Р Хоппер и Р. А. Белл, подчеркивающие, что обман нельзя сводить только к ложным вербальным утверждениям — он не может быть ограничен только словами. Эти исследователи полагают, что в действительности обман чаще основывается на приверженности определенной роли, чем на конкретном противоречащем фактам утверждении. Так, нерадивый студент играет роль усердного, чтобы на экзамене произвести впечатление на профессора. Следовательно, не все обманщики — лжецы (Hopper, Bell, 1984).

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Исследования упомянутых авторов, безусловно, конструктивны и интересны-Однако, по моему мнению, приводимые в них описания психологической сути лжи и обмана недостаточно определенны: из этих работ нельзя сделать однозначных выводов о специфике целей лгуна и обманщика, а также о количестве и качестве достоверных сведений, сообщаемых ими вводимому в заблуждение человеку.

На интенциональном уровне (намерений лгунов и обманщиков), а также на процессуальном (степени невольной вовлеченности в ложь и обман вводимого в заблуждение человека) различение указанных психологических феноменов не составляет особого труда. В более сложную ситуацию психологи попадают при сравнительном анализе результатов лжи и обмана Сложность в значительной степени обусловлена языковыми проблемами: обычно мы называем человека обманутым тогда, когда он стал жертвой удавшегося обмана, но то же самое мы говорим и о том, кто поверил лжи. Можно сказать, что кто-то из наших знакомых был обманут в магазине (например, продавец умышленно дал ему меньше сдачи, чем положено), но семантически неточным было бы утверждение, что он был оболган. Лингвистически правильное употребление слова «оболгать» предполагает отнесение ложного утверждения только к жертве лжи, которая предстает в негативном свете. Недаром в словаре русского языка С И Ожегова отмечается, что оболгать — «то же, что

оклеветать». К примеру, оболгать честного работника (Ожегов, 1988, с. 348). И сказанного следует простой и неутешительный вывод: отчетливо понимая психол гические различия результатов лжи и обмана, я, как и некоторые западные исслед ватели, просто вынужден называть жертв и обмана, и лжи одинаково: «обмануть ми» людьми.

К числу тех областей человеческой деятельности, в которых обман приводит наиболее серьезным социальным и психологическим последствиям, относятся то говля и бизнес Естественно, что как сами предприниматели, так и ученые уделяк пристальное внимание анализу так называемых «обманных рекламных объявл ний» (deceptive advertisings). В частности, Т. Л. Карсон, Р. Е. Уокатч и Дж. Ко полагают, что «рекламное объявление является обманывающим, если оно порожд, ет у значимого процента потребителей (т. е. тех, на кого оно направлено или, на 41 покупательское поведение оно, вероятно, повлияет) ложное убеждение о проду; те» (Carson et al, 1989, с. 386). Обманное рекламное объявление причиняет эре потребителю, принуждая его сделать то, чего он не сделал бы, не услышав .увиде1 рекламу товара или услуг. Например, реклама может побудит» человека купич продукт, который слишком дорог для него. По мнению Карсона и его соавторов, св. бода субъекта принимать решения о покупках основана на точной и полной инфо мации, следовательно, обманывающая реклама лишает его этой свободы, наруша права человека.

,

В своей работе Карсон и его соавторы, предприняв интересную попытку най1 отличительные признаки лжи и обмана, сделали акцент на анализе двух моменте во-первых, использовании /неиспользовании субъектом речи, вербальных утверэ дений, и, во-вторых, эффективности /неэффективности реализации умысла» т, появлению или отсутствию у обманываемого Человека искаженного представлен! о действительности. Они пишут, что полезно отличить обман от лжи. «Ложь ее умышленно ложное утверждение, сделанное устно, письменно или лосредстве какого-то другого использования языка. Для обмана не нужно использовать ло) ное утверждение. Моя самоуверенная манера вести себя, когда я поднимаю став) при игре в покер, может обмануть вас, побуждая думать, что у меня хорошая рук но это не предполагает высказывания какого-либо утверждения (ни истинного, і ложного). Таким образом, не все случаи обмана включают ложь. Аналогично. всякая ложь включает в себя обман. Если лжи не верят, то лжец не преуспеет, о манывая кого-либо» (Carson et al., 1989, с. 388).

Карсон и его соавторы придают большое значение анализу эффективности во действия лжи и обмана на сознание потенциальной жертвы. По их мнению, Соде жание понятия «ложь» включает в себя только попытку ввести другого в заблужд ние, в то время как слово «обман»

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

всегда обозначает успешность: достижение о манщиком желаемого эффекта. Несмотря на глубину и изящность приведент выше рассуждений, по-моему, они требуют уточнения.

Обман основан на сознательном стремлении одного из участников коммуни» ции создать у партнера ложное представление о предмете обсуждения, но обман вающий не искажает факты. Отличительный признак обмана — полное отсутств

в нем ложных сведений, прямых искажений истины. Существуют две основные разновидности обмана — обман с помощью полуправды и обман посредством правды.

Первый случай — это полуправда, сообщенная партнеру с расчетом на то, что он сделает из нее ошибочные, не соответствующие намерениям обманывающего выводы. Такое название мы даем этой разновидности обмана потому, что сообщая некоторые подлинные факты, обманщик умышленно утаивает другие, важные для понимания целого. Успешный обман обычно основывается на эффекте обманутого ожидания: учитывая полученную правдивую, но неполную информацию, человек, которого обманывают, прогнозирует развитие событий в наиболее вероятном направлении, а обманывающий совершает поступок, нарушающий его ожидания. Цель обмана в том и состоит, чтобы направить мышление собеседника по пути актуализации знакомых ситуаций. Обманутый всегда является невольным соучастником обмана: он жертва собственных неадекватных представлений о действительности и неполноты информации.

Приведу типичный пример: «Арабский историк Аль-Мадаини рассказывает о том, как халиф Осман Ибн-Аффан осаждал крепость под названием Тамисса. После долгих переговоров с осажденными был заключен договор о сдаче крепости. В нем помимо других пунктов было принято условие, гласящее, что "и одного человека мусульмане не убьют, когда войдут в крепость". Осажденныелонимали этот пункт как обещание сохранить их жизни. Халиф же считал иначе. После сдачи крепости Осман уничтожил всех ее защитников, оставив в живых только одного человека, и утверждал впоследствии, что точно выполнил условия договора» (Щербатых, 1997, с. 40).

Это классический случай обмана в моем понимании. Если бы халиф сказал: «И только одного человека мусульмане не убьют, когда войдут в крепость, а всех остальных убьют», — то он бы солгал, нарушив обещание. Но халиф сказал полуправду, из которой осажденные сами сделали вывод, построенный на обобщении: если не убьют одного человека, то не убьют и остальных. Поскольку халиф знал, что собирается оставить в живых только одного человека, то он не лгал, а обманул их.

Успешный обман обычно основывается на эффекте обманутого ожидания. Суть этого эффекта заключается в том, что мы обычно прогнозируем развитие событий в наиболее вероятном направлении. А обманщик нарушает наши ожидания и поступает не так, как мы ожидали. Следовательно, обман — диалогический феномен, суть которого составляет не воздействие одного субъекта на другого, а взаимодействие. Отсюда следует, что если нас обманули, то нередко мы в этом виноваты не меньше, чем тот, кто это сделал: вследствие непредусмотрительности, глупости или жадности мы сами пошли на поводу у обманщика. Как показывают судебные дела о мошенничестве, люди, иногда сознательно, иногда не осознавая этого «хотят быть обманутыми».

В обобщенном виде эту мысль еще в XVI веке выразил Папа Римский Павел IV: «Мир хочет быть обманутым, так пусть же обманывается» (Казаченок, Громыко, 1987, с. 129). Старая истина не стала менее актуальной в современном мире: российские авторы многочисленных журналистских расследований приходят к аналогичным выводам. Например, к такому: «Если в обществе есть настоятельная по-

требность, чтобы его обманывали, надували, то обязательно возникает группа л. дей, которая на практике реализует это желание: будь то игра в карты, лотерея HJ продажа акций, дивиденды от

которых покупатель никогда не получит. Главное изъять у народа деньги и предоставить ему то, чего он жаждет, — быть обмануты) (Ястребов, 1994).

Характерным признаком обмана является сознательное намерение обманыва щего субъекта утаить от партнера сведения, необходимые для понимания причи но-следственных связей происшедшего. Для психолога ключевым пунктом &анал зе обмана является определение мотивов субъекта, установление причин, по KOI рым он считает нужным умолчать о некоторых известных ему фактах. Исто формирования такой мотивации следует искать в ролевой позиции, а также э ь ральных принципах субъекта. Как показывает недавняя история нашей страны, ман может основываться на убеждении, что о некоторых явлениях общественн жизни большинству людей лучше ничего не знать или знать частично. Именно кому принципу следовали те руководители, которые буквально по крохам, под! тиском общественного мнения выдавали информацию для печати о чернобыльск катастрофе. Высказав полуправду, чиновники разного ранга возлагали на себя і ральную ответственность, которая оказалась им не по плечу: нарушив общепри. тые нормы морали, они смогли противопоставить им лишь абстрактные «выси интересы государства».

Вместе с тем неверно было/бы полагать, что любая полуправда является об. ном. Если человек честно признает, что он не может открыто высказать все,» знает о каком-либо случае, то он не обманывает окружающих, а просто говорит полную правду. Так может поступить начальник уголовного разыскана встреч журналистами. В межличностных отношениях «честная полуправда» может про ляться в такой черте характера, как скрытность. Например, из психологических следований известно, что люди, побывавшие в экстремальных условиях, в котор говорить правду было небезопасно, нередко испытывают затруднения в установ нии близких отношений с родными и окружающими. В частности, у ветеранов в во Вьетнаме и Афганистане одной из главных причин подобных трудностей явля ся неосознанное нежелание раскрываться перед другим человеком (Знаков, 19£

Вторая разновидность обмана — обман с помощью правды, произносимой ким образом, чтобы в нее нельзя было поверить. В общении людей она реализуй либо тогда, когда обманывающий точно знает, что партнер не верит ему, ожидав" него лжи, либо тогда, когда, наоборот, обманщик считает, что именно правда пс жется собеседнику наиболее невероятной. Первый случай описан в трактате Е женного Августина «О лжи», второй приводит Экман в первой главе этой книг

Августин имеет в виду такую ситуацию, когда мы с самыми добрыми намере ями пытаемся предостеречь от ошибки или даже беды человека, который на верит. Он приводит такой пример. Человек знает, что на дороге, проходящей че лес, находятся разбойники, которые грабят всех проезжающих. Он знает так что его знакомый, который спрашивает, безопасна ли дорога, считает его лжеь поэтому для того, чтобы спасти его от беды, он говорит ему, что дорога свобод!

.14 ..ft nV i»J»j,,ᶜV MJI ,

ip,,l I

безопасна. После такого ответа знакомый избрал другой путь и благополучно добрался до своей цели (Augustinus, 1986. S. 5). Следовательно, сказав правду, субъект обманул собеседника. Из возрастной психологии и просто из жизни мы знаем, что так же иногда вынуждены поступать родители со своими детьми-подростками. Они поступают так тогда, когда не видят другого способа преодолеть дух противоречия, который типичен для подросткового возраста. Экман обсуждает эпизод из романа Джона Апдайка «Давай поженимся». В нем речь идет о том, что муж услышал, как жена разговаривает по телефону (с любовником), и спросил, с кем она говорит. «Когда Джерри спросил Руфь, с кем она говорила по телефону, она могла бы ответить таким образом: "О, я говорила с любовником, он звонит мне каждый час. Поскольку мы с ним занимаемся любовью по три раза на дню, нам необходимо быть в постоянном контакте, чтобы условливаться о встречах". Такое преувеличение правды грозило бы окончательно сделать Джерри посмешищем в случае

дальнейших выяснений. Насмешливая интонация или выражение лица при этом также могут способствовать обману» (с. 29).

Итак, обманывая, человек намерен ввести партнера в заблуждение и для этого осознанно говорит полуправду и рассчитывает на эффект обманутого ожидания или правду — но таким образом, что в нее почти невозможно поверить).

Ложью обычно называют умышленную передачу сведений, не соответствующих действительности. Наиболее распространенно в европейской культуре определение Блаженного Августина: ложь — это сказанное с желанием сказать ложь (Augustinus, 1986). Основное отличие лжи от обмана заключается в том, что она всегда основана на вербальном или невербальном намеренно неистинном, лживом утверждении. Суть лжи всегда сводится к тому, что человек верит или думает одно, а в общении сознательно выражает другое. Цель лгущего — передать ложное сообщение. С помощью вербальных или невербальных средств коммуникации он хочет дезинформировать партнера, ввести его в заблуждение относительно истинного положения дел в обсуждаемой области.

В научной литературе обсуждаются как личностные детерминанты порождения лжи в коммуникативных системах, так и ситуативные (field-deceptive context — Podlesny, Raskin, 1977). Психологические исследования показывают, что чаще лгут субъекты с малой устойчивостью к стрессу, повышенной тревожностью, невротич-ностью, а также склонные к совершению антисоциальных поступков (Fjordbak, 1985). Кроме того, у экстерналов наблюдается более выраженная тенденция лгать в различных ситуациях, чем у интерналов (Lefcourt, 1976). Академические и клинические исследования не обнаружили связи между оценками по шкалам лжи личностных опросников и уровнем интеллекта и образования испытуемых. Интересно, что способность успешно лгать другим совершенно не связана с умением определять, когда лгут тебе (DePaulo, Rosenthal, 1979).

Наряду с личностными особенностями субъектов общения существенную роль в порождении и понимании лжи играют ситуативные факторы. Важным параметром социальной обстановки является степень нормативной или ситуативной под-

держки, которая предоставляется лжецу. Иногда мы просто вынуждены лгать: есл в один прекрасный день все психологи примут решение никогда не вводить в з блуждение испытуемых, то многие эксперименты станут невыполнимыми. Одна! при этом нам не уйти от проблемы моральной оправданности лжи. Эта пробле1ь возникает и в других областях человеческого бытия. Давно установлено, что ее такие ситуации, в которых ложь почти целиком обусловлена обстоятельствами, такие, в которых моральная ответственность обычно возлагается на солгавшег Очевидно, что если военнопленный лжет врагам, то его ложь более оправданн чем поступки тех, кто лжет священнику, доктору или близким друзьям {DePaul Rosenthal, 1979).

Конкретные обстоятельства, разумеется, могут быть и не настолько однозна ными, они могут способствовать возникновению серьезных нравственных пробле связанных с «ложью во спасение». Например: следует ли командиру терпящего бе ствие самолета сказать пассажирам правду или солгать им, что.«полет проход, нормально»? Вместе с тем ясно, что ситуативные факторы создают благоприятнь или неблагоприятный фон для порождения и понимания ложных сообщений.

Итак, отличие неправды от обмана определяется целями передающего сообш ние субъекта: отсутствием или, соответственно, наличием намерения Ввести сой седника в заблуждение. Главное, что роднит обман с ложью — это сознательна стремление человека исказить истину. В обманном сообщении нет прямых иска» ний истины, они появляются в сознании обманываемого человека как резулът ошибочных выводов из правдивой информации. Добиться такого результата с пом щью многозначительных умолчаний и выразительной мимики — тайная цель ка. дого обманщика. Для определения неправды, лжи и обмана как психологическ. категорий, необходимо исследовать содержание этих феноменов одновремеш в трех взаимопересекающихся направлениях. Одно из них — анализ установок, с ношений, намерений

передающего сообщение субъекта, другое — выявление сі пени соответствия сообщения действительности, третье — вера или неверие ГОЕ рящего в правдивость произносимого. При таком подходе неправду можно опрел лить как высказывание, основанное на заблуждении, неполном знании или шутлив намерении; ложь как сознательное искажение известной субъекту истины, осуц ствляемое с целью введения в заблуждение собеседника, а обман как такую по/ правду или правду, которая, по мнению обманщика, спровоцирует обманываемо на ошибочные выводы из достоверных фактов. ч .

После того как я, надеюсь, достаточно четко определил сходство и раалич трех обсуждаемых феноменов, хотелось бы подробнее остановиться на кроес«ку. турных различиях в понимании лжи.

Психологический анализ лжи как коммуникативного феномена обнаружива принципиальные различия в понимании содержания этого понятия в западной русской культуре.

Современный научный анализ проблемы лжи в западной культуре основыва ся на традиции, восходящей к богословским трудам Блаженного Августина и noj

255

-t .

Послесловие

чившей завершенное выражение в моральной философии И. Канта. Согласно этой традиции ложь недопустима ни при каких обстоятельствах: с христианской точки зрения она является грехом, с гражданской — оскорблением человеческого достоинства.

На первый взгляд, П. Экман подвергает сомнению соответствие таких взглядов реалиям современной жизни, указывает на невозможность для человека следовать им всегда и во всем. Но — только на первый. Во «Введении» он пишет: «Ложь настолько естественна, что ее без обиняков можно отнести почти ко всем сферам человеческой деятельности. Некоторые могут содрогнуться от такого утверждения, поскольку считают ложь достойной всяческого осуждения. Я не разделяю этого мнения. Положение, что ни в каких человеческих отношениях не должно быть лжи, слишком примитивно. Также не утверждаю я и того, что всякий обман должен быть обязательно разоблачен» (с. 18 9). Завершая книгу, в «Эпилоге», он поясняет свою точку зрения: «Это не означает, что я считаю ложь безусловным злом. Многие философы убедительно утверждают, что по крайней мере в некоторых случаях ложь морально оправдана, а правда иногда может быть жестокой и горькой. И все-таки мои симпатии на стороне тех, кто уличает лжецов, а не лжет сам» (с. 232).

В последней фразе — ключ к пониманию морально-психологической позиции американского ученого. Никому не навязывая своей точки зрения, сам он предпочитает никогда и ни при каких обстоятельствах не лгать. Об этом он недвусмысленно заявляет в другой книге: «Я научился каждый раз удерживаться от того маленького шага, с которого начинается большая ложь. Когда мне звонит какой-нибудь торговый агент, я не ссылаюсь на занятость, а прямо говорю, что не-в моих принципах делать покупки по телефону. Своим детям я также объясняю, как вести себя в подобных ситуациях, давая им понять, что перед ними возникают похожие проблемы. Даже моя дочь Ева в свои 8 лет вполне понимает противоречивость таких ситуаций и возникающее в них искушение солгать. К примеру, что ей следует сказать однокласснице, которую она не хочет приглашать на свой день рождения? Я пытаюсь объяснить Еве, что этой девочке хоть и неприятно узнать правду, но, может быть, было бы еще более обидно узнать, что Ева ей солгала. Я пытаюсь внушить ей: нет ничего ужасного в том, чтобы сказать, что родители разрешили пригласить ограниченное число гостей и ей пришлось остановить выбор на самых близких своих друзьях» (Экман, 1993, с. 85).

Краеугольным камнем убеждения в недопустимости лжи служит представление о том, что ложь нарушает права обманываемого человека. Подобное представление отражается в определениях лжи — как в том, которого придерживается Экман. так и приводимых в толковых словарях английского и немецкого языка. Для западной историко-культурной традиции типичным является включение в словарные определения лжи или явного, или подразумеваемого указания на того человека, которому лгут. В русских дефинициях ложь, как правило, рассматривается только как нравственное или аморальное деяние лгущего субъекта, искажающего истину.

Утверждение о принципиальности указанных различий я попытаюсь обосновать путем сравнительного анализа американских, английских, немецких и русских толковых словарей.

Типичными для американских словарей являются такие значения понятия ложь: «1. Неистинное утверждение, сделанное с намерением обмануть; ложь, неправда. 2. То, что создает или предназначено для того, чтобы произвести ложное впечатление» (Funk, Wagnalls, 1983, p. 456). Соответственно «лгать» обозначает: «1. Делать неверное заявление или заявления, особенно с намерением обмануть. 2. Производить ошибочное или вводящее в заблуждение впечатление» (там же). Аналогичные определения можно найти и в одном из самых авторитетных словарей американского варианта английского языка — словаре Уэбстера (New Websters Dictionary..., 1983, p. 864).
Обратимся теперь к английскому толковому словарю Кассела, в котором указывается, что лгать — значит «говорить или писать что-нибудь с сознательным намерением обманывать; произвести ложное впечатление, чтобы обмануть» (Cassel, 1969, p. 675). Практически такие же определения обсуждаемого действия и поня- тия содержатся в других известных английских словарях (Longman, 1987, p. 604;
I The Penguin..., 1977, p. 429). Не составляют исключения и немецкие определения:
«Ложь — намеренно неверное высказывание. Высказывание, направленное на осознанный обман другого» (Wahrig, 1980, S. 2420). «Лгать-— говорить противоположное правде, намеренно говорить неправду, чтобы обмануть другого» (Wahrig, 1980, S, 24 1; см. также Ulstein Lexicon der deutschen Sprache, 1969. S. 574).
Приведенные выше дефиниции не являются оторванными от жизни лингвистическими абстракциями, они соответствуют представлениям о лжи, существующим в сознании многих людей. Например, Экман определяет указанный психологический феномен «как намеренное введение в заблуждение другого человека» (Экман. 1993, с. 55). Аналогичной точки зрения придерживается Ф. Л. Карсон с соавторами: «Ложь есть умышленно ложное утверждение, которое предназначено для того, чтобы обмануть другого или предполагает вероятность обмана другого» (Carson et al., 1989, p. 388).
«Другой» не случайно представлен в большинстве западных определений лжи. В западной культуре ложь обычно рассматривается как одна из форм насилия иад обманываемым человеком, как нарушение прав личности (Вок, 1979, p. 18). Например, И. Кант отвергал любую ложь на том основании, что «ложь всегда вредна кому-нибудь, если не отдельному лицу, то человечеству вообще, ибо она делает негодным к употреблению самый источник права» (Кант, 1980, с. 293). А. Шопенгауэр, напротив, доказывал необходимость высказывания абсолютно не соответствующих истине утверждений в ситуациях неоправданного вмешательства во внутренний мир личности (Шопенгауэр, 1992), Но что интересно: диаметрально противоположные взгляды обоих немецких философов зародились на одной я той же морально-правовой почве признания необходимости соблюдения прав человека.
Современные западные психологи опираются на философскую традицию, которая наиболее ясно выражена в определении Хьюго Гротиуса: «Ложь в собственном смысле слова есть намеренная, связанная с желанием обмануть, неправда, отнимающая или ограничивающая у ближнего возможность суждения, на которую он согласно молчаливому соглашению имеет естественное право. Ложь предосудитель-

на, потому что несовместима с правами того, к кому она обращена» (Keseling, 1986. S. XLIII). Согласно этой традиции намеренно неистинное утверждение считается ложью в строгом смысле слова только в том случае, если оно вступает в конфликт с правом личности, к которой оно обращено, Например, шантажист не имеет права на информацию, которая ему нужна, чтобы вымогать деньги. Следовательно, сообщать преступнику ложные сведения — это не значит лгать. А. Шопенгауэр указы вал, что право на ложь распространяется на любой лишенный законного основания ; вопрос о личных и деловых обстоятельствах человека. Он

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

считал ложь необходи j мым орудием самообороны против любопытства, потому что его мотив может ока заться недоброжелательным и повредить личности (Шопенгауэр, 1992).

Таким образом, определения лжи, формулируемые западными мыслителями:, основываются на представлениях о нарушении прав того, кому лгут. Каждый челбь % век имеет право принимать решения, полагаясь на истинную, а не искаженную ложью информацию об окружающем мире. Например, не покупать товары, навязываемые ему «обманными объявлениями» (Carson et al., 1989). Представления о правах человека не только глубоко укоренились западной общественной морали, они отражаются в индивидуальном сознании людей. Вследствие этого западное пони мание лжи я называю морально-правовым.

Разумеется, я не настолько наивен, чтобы приписывать такое понимание лжй абсолютно всем нашим западным современникам. Если бы это было так, то ложь не была бы повсеместно распространенным явлением. В частности, поданным Американского совета по образованию приблизительно две трети студентов колледжей и высших учебных заведений лгут и обманывают (Saxe, 1991). Я вижу свою задачу в ином- выявить не общее для всех людей (это отлично сделал в своей книге Экман), а особенное, т. е. некоторые культурно обусловленные различия между россиян»» ми и представителями западного мира.

Начну с того, что толковые словари русского языка порождают у заинтересован ного читателя образы, весьма отличные от тех, на которые наводит Чтение американ«[a] ских, английских и немецких литературных источников. В словаре В. И. Даля находим такие определения: «Лгать — врать, говорить или писать ложь, неправду, про [1] тивное истине. Ложь — то, что солгано, слова, речи, противные истине» (Дадьц 1997, т. 2, с. 241). В словаре современного русского литературного языка: «Ложь -# намеренное искажение истины; обман, неправда» (Словарь..., 1957, с. 331).

С точки зрения составителей русских словарей, смыслоразличительными i знаками, позволяющими констатировать наличие или отсутствие лжи в ситуаи общения, являются ее референтный и интенциональный аспекты: искажена ли ио) тина и сделано это намеренно или нет. Коммуникативный аспект лжи, воздействий не соответствующего фактам утверждения на другого человека, хотя и подразумевается, но остается как бы на втором плане и не подвергается серьезному научному анализу. Вместе с тем такое понимание лжи имеет существенную для психологического анализа особенность: определения обсуждаемого феномена нередко содержат указания на морально предосудительный характер действий лгущего субъекта. Например: «Лжет, не краснея» (Ожегов, 1988, с. 257). Довольно распространен-

ным является рассмотрение лжи как синонима такого социально порицаемого поступка, как клевета (Словарь..., 1986, с. 166). Русский философ И. А. Ильин указывает на неразрывную связь лжи и предательства (Ильин, 1993).

Это не случайно, а скорее закономерно: для русской культурной традиции характерно рассмотрение лжи как морально предосудительного деяния субъекта. Солгав, человек берет грех на душу и за это расплачивается муками совести. Вот, к примеру, как определяет указанный феномен русский философ В. С. Соловьев: «Ложь— э отличие от заблуждения и ошибки — обозначает сознательное и потому нравственно предосудительное противоречие истине (Соловьев, 1896, с. 91 1)» Это типично русское понимание лжи, включающее ее в область рассмотрения не теории познания, а нравственной философии. В. С. Соловьев, И. А. Ильин и другие русские мыслители осуждают солгавшего, потому что он отступает от своей божественной и человеческой сути, но в их определениях лжи тоже нет ни слова о том человеке, которому лжет субъект.

Ложь рассматривается прежде всего как категория нравственного сознания человека, поэтому русское понимание лжи я называю субъективно-нравственным.

Одно из наиболее серьезных возражений против такого названия русского понимания обсуждаемого феномена заключается в следующем: словарные определения и тем более

опубликованные много лет назад размышления отечественных философов могут не соответствовать представлениям о социальной и психологической природе лжи, существующим в сознании современных россиян,

Для того чтобы подтвердить или опровергнуть это возражение, я провел эмпирическое исследование. В исследовании принимали участие 317 испытуемых в возрасте от 18 до 62 лет (172 женщины и 145 мужчин) — студенты, офицеры, работники центров занятости населения. Они анонимно отвечали на два вопроса:

1. Скажите, пожалуйста, что такое с Вашей точки, зрения ложь, т есть дайте краткое определение лжи.
2. В каких ситуациях Вы можете солгать?

Подавляющее большинство испытуемых, 265 человек (150 женщин и 115 мужчин), привели определения, мало чем отличающиеся от словарных: «Ложь это несоответствие между мыслимым и произносимым»; «Преднамеренное высказывание человеком ложных суждений в тех или иных целях»; «Заведомое искажение истины» и т.п. И только 52 испытуемых дали определения такого рода: «Ложьэто обман, введение в заблуждение собеседника по интересующему его вопросу»; «Заведомо осознанное искажение истины для оправдания своих поступков или введение в дат блуждение собеседника ради корыстной цели»; «Умышленное искажение реальной ситуации при пересказе другим людям».

Статистический анализ различий между результатами испытуемых двух выявленных групп убедительно подтвердил гипотезу о том, что россияне при определении лжи акцентируют внимание не на вреде, приносимом ложью другому человеку. Главное для них — объективная характеристика содержания данного психологического феномена и субъективная оценка качеств личностилжеца. 96 испытуемых, хотя их специально об этом не просили, включили в определения лжи отрицатель-

я Лм Idrfii U/

ную моральную оценку лгущего субъекта. Например, женщина, 47 лет, пишет: «Ложь это намеренное искажение правды. Ложь — самое низменное качество чело-века». Мужчина, 56 лет, более краток: «Ложь — это подлость». Студентка, 19 лет: ,j «Ложь — это неискренность человека, связанная с нежеланием открыть истинные факты, злостью, завистью, с сокрытием своих недостатков». Офицер, 33 года: — это крайняя черта непорядочности».

Таким образом, эта часть исследования выявила удивительную устойчивост психологических особенностей понимания лжи, традиционных для русской кул» турной традиции: мнения наших современников почти буквально совпадают со и варными определениями и мнениями российских философов начала века.

Характерной особенностью анонимных ответов испытуемых на второй вопр является статистически значимое преобладание ситуаций, в которых субъект лжй ради блага другого человека, над ситуациями, в которых он поступает так для д тижения собственных целей. Из 317 человек только 15 сказали, что никогда лгут. 101 испытуемый (30 женщин и 71 мужчина) сказал, что обычно лжет, ориен тируясь на собственные интересы.

Испытуемые из этой группы, описывая свои поступки, приводят причины, котй» рые можно назвать общечеловеческими. Например, студент, 24 года, пишет: «Я мс солгать в ситуации осознанного манипулирования человеком, к которому не исг тываю ни малейшего уважения» (западные психологи связывают такое поведении, с макиавеллизмом, который приписывается лгущему субъекту (Geis, 1978). Студм ка, 18 лет: «Если мне человек солгал, я тоже могу ему солгать». Офицер, 30, «Ложь в целях самообмана или успокоения душевных переживаний, а также лох для повышения авторитета в глазах окружающих». Женщина, 44 года: «Мне пс му-то всегда стыдно лгать. Но если я вижу, что человек не совсем порядочен, иногд мне нравится доставить ему некоторые неудобства моей ложью».

Кроме того, ложь для достижения личных целей иногда порождается не тольн субъективными причинами, но и объективными социально-экономическими услс виями, в которых мы живем: «В наше время, когда приходится обращаться в какун то организацию, приходится говорить

неправду. Иначе у тебя этот вопрос не реши! ся» (офицер, 27 лет). Кстати, на это обратил внимание и П. Экман, «За многие десятилетия советские люди усвоили, что , биться чего-либо они могут, лишь обходя установленные предписания. Хитрость і обман в этой стране стали нормой. Каждый знал, что законы несправедливы, сие ма порочна и выжить можно, лишь перехитрив систему» (Экман, 1993, с. 10).

Перейду теперь к анализу результатов большей группы испытуемых, состой"! щей из 201 человека. Данные ими ответы на второй вопрос не отличаются разноом разием, в основном их можно охарактеризовать как «ложь во спасение»: искажение диагноза, сообщаемого неизлечимо больному; желание оградить близкого человека! от лишних неприятностей; неточное изложение родителям совсем не героических обстоятельств гибели их сына в армии и т. п. Тем не менее, как показали результаты статистического анализа, ответы именно этой группы испытуемых следует признать типичными для представителей русской культуры.

Исследование выявило и еще одну интересную закономерность. «Ложь во спасение» является для нас типичной, но существует и такой вид лжи, который играет .очень незначительную роль в сознании и поведении большинства россиян. Я имею в виду ложь, произносимую с целью сохранить в неприкосновенности свой внутренний мир, предотвратить вмешательство в личную жизнь. Как свидетельствует частое упоминание этого вида лжи Экманом (1993, с. 32,35,53,55 и др.), американцы, даже самые маленькие, относятся к такой лжи вполне серьезно и нередко используют ее в межличностном общении.

Между тем из 317 анкет только в 22 я нашел описания ситуаций, в которых человек вынужден солгать, чтобы защитить свою честь и достоинство (например, некоторые женщины предпочитают таким образом избавляться от назойливых поклонников). Подобная ложь используется не только в реальных случаях морального давления со стороны других людей, но и предполагаемого, т. е. тогда, когда субъекту кажется, что такая угроза существует. Девушка, студентка МГУ, пишет: ♦Я могу солгать, когда мне это удобно (даже не обязательно необходимо). Мне кажется, что таким образом я защищаю себя от людей, которые хотят управлять моим поведением. Это помогает мне избежать некоторых проблем, не прибегая к конфликту». Подобные ответы дали только 7% испытуемых, поэтому очевидно, что их нельзя считать типичными.

Выделяя русский тип понимания лжи и называя его субъективно-нравственным, я совсем не имею в виду, что психология русских людей существенно, коренным образом отличается от психологии представителей других стран и народов. Развитость в нашей культуре общинных, коллективистских представлений в значительной степени характеризует и психологию жителей других стран Восточной Европы и не только их. Очень вероятно, что на формирование морально-правового и субъективно-нравственного типов понимания лжи большое влияние оказывают социальные условия. Если это так, то у жителей стран так называемого бывшегс социалистического лагеря тоже должен проявляться скорее субъективно-нрав ственный, чем морально-правовой тип понимания лжи.

Для проверки этого предположения было проведено еще одно эмпирическое исследование.

В нем приняли участие 49 вьетнамцев (22 женщины и 27 мужчин) в возрасте оі 22 до 50 лет, временно проживающих в России. Они, также как и русские испытуе мые, анонимно отвечали на два вопроса, указанные выше. В проведении экспери ментов принимала участие студентка факультета психологии Московского универ ситета Чан Тхи Линь Тьи.

В определениях лжи, данных вьетнамцами, только у 6 испытуемых есть упоми нание о том человеке, которому лгут. Например: «Ложь это неправда, которая про износится для того, чтобы собеседник не узнал правду». Подавляющее больший ство испытуемых, 43 человека, определили ложь либо в гносеологическом пла» («Ложь это сознательное искажение истины»), либо представили ее как действие лгущего субъекта («Ложь появляется тогда, когда человек говорит не то, что дума

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Послесловие

ет»). Статистический анализ позволяет утверждать, что обследованные Вьетнам- цы, как и русские, фокусируют внимание не на вреде, причиняемом ложью обманы-, ваемому человеку. При определении лжи главное для них — искажение истины характеристика намерений, а иногда и личностных качеств лгущего субъектл/i 12 испытуемых выразили свое отрицательное отношение к акту лжи и личностф лжеца: «Ложь это неуважение другого и поиск выгоды для себя»; «Ложь — са худшее на свете»; «Человек лжет, чтобы скрывать свои слабости»; и даже: «Ложь это болезнь пассивных мужчин».

Анонимно отвечая на вопрос о том, в каких ситуациях они могут солгать, 5 пытуемых сказали, что никогда не лгут. 31 испытуемый описал ситуации, соотв ствующие «лжи во спасение»: когда правда вредит собеседнику, когда ложь мож уберечь кого-нибудь от беды и т. д. Остальные 13 человек подчеркивали пользу для себя, например, использование лжи в торговле, в товарно-денежных отношениях с другими людьми. Несмотря на маленькую выборку испытуемых такие резуй ? таты указывают на статистически значимые различия: у обследованных жителей Вьетнама также преобладает ориентация на «ложь во спасение». (При этом не слеᵴ дует забывать, что в описываемом эмпирическом исследовании речь идет не о пове дении, а о понимании: испытуемые излагают свое представление о сущности лж«1? но в реальной жизни они могут вести себя иначе, т. е. лгать в зависимости йт обет [1] ятельств, не учитываемых в данном исследовании).

Что же касается лжи как способа сохранения в неприкосновенности своего[1], внутреннего мира, то только 2 испытуемых сказали, что иногда лгут, чтобы скрыты от других свои мысли.

Результаты проведенного исследования показали, что в отношении к лжи f американцев, русских и вьетнамцев есть много общего. Они лгут из корыстных по буждений, из-за желания избежать наказания, страха унижения, стремления повысить свой авторитет и т. д. Однако меня интересовало не столько общее, сколькА? особенное. Психологические особенности двух различных типов понимания лжи; названных морально-правовым и субъективно-нравственным, отчетливо проявились как при теоретическом, так и при экспериментальном анализе проблемы. В части сти, исследование выявило такую разновидность морально-правового пониманй. анализируемого психологического феномена, как ложь, направленная против вМ шательства во внутреннюю жизнь человека. Этот результат мне представляете . очень важным. Разное отношение американцев и русских к вмешательству в их личную жизнь имеет глубокие культурно-исторические корни. ",

Западная духовность в значительной степени основана на христианской рел# гии, главным образом протестантской и католической. Для западного человека[4] важнейшей проблемой, связанной с антиномией коллективного и индивидуально- го, является соотношение ценностей равенства и индивидуальной свободы. В частности, в США именно «длительная протестантская традиция, до сих пор сохраняющая главенствующее положение в религиозной жизни Америки» (Морозова, 1998, с. 270) способствовала утверждению в стране принципов индивидуализма. Своеобразным американским национальным кредо стала доктрина «доверия к

себе», разработанная Р. Эмерсоном. «В большинстве своем американцы настолько боятся давления на личность извне, что можно говорить о культуре нового Индивидуализма, когда свобода от необходимости следования нормам сама превратилась в норму» (Золотухина, 1998, с. 367). Недаром одним из важнейших понятий, на которых основаны принципы индивидуализма является «prlvacy»; неприкосновенность частной жизни, включающее юридические и морально-психологические нормы запрета на необоснованное вторжение в «личностное пространство» индивидуума. Подобные нормы, уходящие корнями в средневековье, существуют и в католической религии. Юридический дух католицизма, как точно подметил С. С. Аве-ринцев, требует ограждения, определенного дистанцирования одного личного бытия от другого. Он пишет: «Когда читаешь католические книги по моральной теологии, поражаешься, как подробно там оговариваются границы права ближнего на свои личные секреты, не подлежащие разглашению под страхом греха, и тому подобные

загородочки вокруг территории индивидуального бытия, — и на-сколько часто там употребляется одно важнейшее, привычное для нас отнюдь не в сакральных контекстах слово: "договор", по-латыни — "контракт" (Аверцнцев, 1988.х:. 229).

В современной западной психологии морали эта проблема формулируется как обоснование права взрослого или ребенка уклониться от расспросов на личные темы, сославшись на нежелание приоткрывать завесу над своими секретами. Для примера приведу высказывание П. Экмана: «В рамках нашей плюралистической культуры всегда будут существовать различные точки зрения на любую сторону жизни детей. Проблема состоит в том, четко ли родители различают, что им необходимо знать, а с чем они могут смириться как с проявлением независимости ребенка. Если существует взаимное согласие о наличии каких-то личных сфер, то ребенок вправе уклониться от расспросов или ответить: "Это мое личное дело", подобно тому как родители запирают дверь своей спальни» (Экман, 1993, с. 177), -

В противоположность западной корни русской духовности следует искать, в общинных формах устройства жизни людей, в рамках которых они психологически не раздельны, а, наоборот, тесно связаны друг с другом и более открыты в общении. Коллективистские представления о единении с другими людьми, социально одобряемые образцы предельной искренности, открытости в общении вошли в нашу плоть и кровь, стали неотъемлемой частью русского национального самосознания (отчасти это справедливо и по отношению к вьетнамцам). Сегодня никого не удивляет,, что в нашей культуре не принято говорить собеседнику. «Я не буду отвечать на Ваш вопрос, потому что это мое личное дело». Даже если вопрос действительно касался внутреннего мира личности, такой ответ чаще всего воспринимается если не как грубрсть, то по крайней мере как невежливость. При этом мало кому приходит в голову, что подобные вопросы нарушают права человека. Вследствие этого обследованные россияне так редко вспоминали и о том, что ложью можно оградить себя от назойливости и чрезмерного любопытства. Как показали результаты второго эмпирического исследования, можно сказать, что, по-видимому, так же понимают такую ложь вьетнамские испытуемые.

263

Wll j

После овие

В отличие от морально-правового понимания лжи, основанного на усвоении че- J ловеком моральных и правовых норм как обязательных, то есть таких, которыми не следует пренебрегать в ситуациях общения, субъективно-нравственное понимание і характеризует ориентацию субъекта прежде всего на свои нравственные представления. Самым существенным из них является представление о справедливости — как можно и как нельзя поступать по отношению к другому человеку. Именно пред« ставление о справедливости лежит в основе принятия решения субъектом о то» солгать или сказать правду окружающим о неблаговидном поступке другого челй века. Особенно отчетливо субъективно-нравственное Понимание лжи русски!, проявилось в проведенных мной экспериментах, в которых 196 испытуемых отвеч ! ли на вопрос, можно ли солгать в суде ради спасения невиновного обвиняемог (Знаков. 1999). "

123 испытуемых ответили на этот вопрос утвердительно, а 73 отрицательно. Статистический анализ показал, что есть основания для заключения о том, большинство опрошенных согласны дать ложные свидетельские показания. Те, і ответили «нет», анонимно оценили себя по опроснику самооценки правдивости і реже обманывающие и менее лживые, чем ответившие «да». Характерно, что не смотря на достоверные различия между средними по шкалам «Обманывающий» «Лживый», у испытуемых двух групп не обнаружено статистически значимых личий между самооценками правдивости. Следовательно, у 123 испытуемых соглаЦ сие дать ложные свидетельские показания не противоречит их пониманию правд вости: они считают себя такими же правдивыми людьми, как и отказавшиеся лгать в суде. Просто они иначе понимают правдивость.

73 человека, считающих ложные показания в суде недопустимыми, в основнаяц обосновывают причины, в соответствии с которыми свидетель должен говоритИ правду, а несправедливость осуждения невиновного не попадает в фокус их вним! ния, не становится предметом

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

обсуждения. 123 испытуемых, полагающих, что рад! спасения невиновного можно дать ложные показания, считают, что не следуеТ лгать правдивому человеку, но можно, а нередко и нужно обманывать представит лей власти. Пытаясь обосновать допустимость применения лжи, испытуемые исХ) дят из того, что «не всегда можно положиться на объективность и честность суда что «если таково наше "правосудие", то почему бы не помочь бедняге» и так дале Например, один испытуемый так комментирует свой ответ: «Невиновный не до жен страдать, и если суд не вершит правосудия (хотя он для этого создан), думаю,[1] бы отдал свой голос невиновному, дав ложные показания в его пользу. А иначе ек вообще не на кого надеяться». Для этих испытуемых не так важна непоколебимость! собственных нравственных убеждений, как помощь, оказанная несправедливо $ виненному человеку. Они считают, что в этой ситуации можно поступиться некотьИ рыми моральными принципами ради того, чтобы в дальнейшем установилась спра- ведливость.

Таким образом, многие российские испытуемые считают, что не всякое умышленное искажение фактов является ложью в моральном смысле этого слова: бывают ситуации, в которых можно намеренно говорить то, что не соответствует дей-

ствительности, и тем не менее искренне верить, что это не ложь. Они исходят из того, что если закон настолько несовершенен, что допускает возможность осуждения невиновного, то ложные показания в суде во имя спасения чести невиновного перестают быть ложью.

Любопытно, что субъективно-нравственное понимание лжи проявляется не только у законопослушных граждан, но и у преступников, осужденных за различные преступления. Например, в экспериментах В. В. Волкова принимали участие 30 человек, осужденных за лжесвидетельство. На вопрос о мотивах лжесвидетельства, который задавался каждому из 30 реципиентов в отдельности, были получены следующие ответы: 1) Жалость, сочувствие, доброта, сострадание — Ц ответов. 2) Родственные и иные обстоятельства, товарищество — 6.3) Уговоры и просьбы со стороны близкого окружения обвиняемого — 4.4) Случайно, был введен в заблуждение —12. 5) Факт лжесвидетельства отрицает вовсе — 3. 6) Судефнр-сдедствен-ная ошибка — 2. 7) Затрудняюсь ответить — 2 ответа (Волков, 1979, с. 120 32), Как видим, в 21 случае объяснительные мотивы лжи и процент людей, указывающих в качестве основного мотива пользу для других (65-70%), примерно такие же, как и у обычных выборок испытуемых.

Однако неверно было бы сводить всю психологию лжи только к внутренним побудительным причинам человека, потому что существенную роль играют и социальные условия жизни человека. Я думаю, что применительно к российским условиям есть все основания для утверждения, что благоприятной предпосылкой распространения лжи в отношениях между россиянами является сложившаяся в нашей стране социокультурная ситуация. Вот, например, как описывает, ее российский журналист Я. Кротов: «Скоро двадцать лет солженицынскому воззванию "Жить не по лжи". Российские диссиденты размножали его на бумаге и старались жить по нему. Благодаря этому сегодня российская интеллигенция может гордиться: призыв был услышан, на бой с ложью вышли сотни людей. Однако никто не гордится: очевидно, бой выиграла ложь» (Кротов, 1992). В последнее время в российском обществе такая черта характера, как правдивость, все больше напоминает шагреневую кожу: ее моральная ценность убывает в глазах все большего числа людей. В одном из проведенных мной экспериментальных исследований 62 участника войны в Афганистане заполняли опросник Басса—Дарки. Вопрос № 59 в нем формулируется так: «Раньше я думал, что большинство людей говорит правду, но теперь я в это не верю». 50 «афганцев» ответили, что действительно потеряли реру в правди-вость большинства людей (Знаков, 1990). Эти данные подтверждают результаты опросов, неоднократно проводимых журналистами на улицах Москвы и других российских городов: значительная часть населения страны считает ложь неотъемлемой частью нашего бытия. Соответственно люди воспринимают ложь как такой феномен межличностного, межгруппового и межнационального общения, на который нельзя закрывать глаза, но с которым практически невозможно бороться, ее нужно принимать как данность.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Изменилось время, изменился общественный строй в нашей стране — и сегодня россияне получили возможность общаться с западным миром. Вследствие этого

I i ЧГИЧ!, . f щ
NT" I
ty ч»и .

Послесловие

повысился интерес к общечеловеческим ценностям, стала больше проявляться тенденция к интеграции русской культуры с культурами других стран и народов. В этих условиях необходимо помнить о том, чтобы в огромном потоке общепсихологичес» (ких исследований, проводимых по международным стандартам и направленных на изучение психологии человека, не забыть о национальной специфике нашего наро-, да. Одним из перспективных и интересных направлений работ в этом направлений я считаю сравнительный психологический анализ морально-правового и субъек» тивно-нравственного понимания лжи. Однако было бы большой ошибкой переоце»! нивать значимость особенного в ущерб общему: изучению общепсихологическнш закономерностей порождения, понимания и изобличения лжи. Великолепными об [1]" разцами Глубокого научного анализа таких закономерностей и вместе с тем просто ! го, понятного их описания являются исследования Пола Экмана. И я рад, что сегод- j ня российскому читателю предоставлена уникальная возможность ознакомиться,! пожалуй, с самой главной книгой крупного американского ученого.

В. В. Знако»
доктор психологических наук, профессорА главный научный сотрудник} Института психологии Российской Академии наук

Литература

Аверинцев С. С. Византия и Русь: два типа духовности. Статья вторая / / Новый мир. 1988. № 8. С. 227-239. :
Белов В. И. Бухтины вологодские завиральные в шести темах. М., 1988.
Волков В. В. Применение метода дихотомической самооценки в криминально-психологи , ческом исследовании личности / / Личность преступника как объект психологического исследования. М., 1979. С. 120 32.
Горбачевич К. С. Русский синонимический словарь. СПб., 1996. i ,
Гусейнов А. А. Язык и совесть: Избранная социально-философская публицистика. М., 1996.
Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4-х тт. СПб., 1997.
Достоевский Ф. М. Нечто о вранье / / Дневник писателя. М., 1989. С. 84-93.
Знаков В. В. Психологическое исследование стереотипов понимания личности участников войны в Афганистане / / Вопросы психологии. 1990. № 4. С. 108 16.
Знаков В. В. Психология понимания правды. СПб, 1999.
Золотухина М. В. Современные представления американцев о браке и семье / / Американский характер. Очерки культуры США. Традиция в культуре. М., 1998. С. 333-376
Ильин И. А. О лжи и предательстве / / Аксиомы религиозного опыта М., 1993
Казаченок Т. Г, Громыко И. Н, Античные афоризмы: тематический сборник. Минск, 1987.
Кант И. О мнимом праве лгать из человеколюбия / / Трактаты и письма. М., 1980. С. 292-297.
Кротов Я. Жить не по лжи: круг третий / / Куранты. 1992. № 222. С. 6.
Морозова Т. Л. «Американская Мечта» (и размышления о России) // Американский характер. Очерки культуры США. Традиция в культуре. М., 1998 С 254-276.

Ожегов С. И. Словарь русского языка. М., 1988.
Писемский А. Ф. Русские лгуны / / Соч. в 3-х тт. М., 1956. Т. 2. С. 501-566.
Пословицы русского народа: Сб. В. Даля в 3-х тт. М., 1993.
Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории. М., 1997.
Словарь современного русского литературного языка в 17-ти тт. Т. 6. М.—Л., 1957

Соловьев В. С. Ложь / / Энциклопедический словарь / Изд. Ф. А. Брокгауз, И. А. Ефрон Т.ХАШа.СПб., 1896.
Цвейг С. Стендаль / / Собр. соч. в 9-ти тт. М., 1996. Т. 6. С. 387-468.
Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность. М., 1992.
Щербатых Ю. Искусство обмана. СПб., 1997.
Экман П. Почему дети лгут? М., 1993. ,
Ястребов С. Гражданин, не будьте «лохом»! Как дурят доверчивых и жадных / / Московский комсомолец. 16 марта 1994 г.

Содержание

Предисловие к русскому изданию.....б
Благодарности.....11
Введение.....,,.....12
Глава 1. Ложь. Утечка информации и некоторые другие признаки обмана.....20
Глава 2. Почему ложь иногда не удается.....33
Неудачная линия поведения.....Г,.....33
Ложь и чувства.....35
Чувства и ложь.....36
Страх разоблачения.....37
Муки «свести.....,.....47
Восторг[1] надувательства.....,.....56
Глава 3. Обнаружение обмана по словам, голосу и пластике.....59
Слова.....64
Голос.....67
Пластика.....72
Признаки, обусловленные вегетативной нервной системой.....83
Глава 4. Мимические признаки обмана.....89
Глава 5. Основные ошибки и меры предосторожности.....115
Меры предосторожности, необходимые при истолковании поведенческих признаков обмана.....131
Глава 6. Детектор лжи в качестве верификатора.....134
Кто использует детектор в своей работе.....136
Как работает детектор лжи.....139
Техника контрольных вопросов.....141
Тест на знания виновного.....145
Оценка точности результатов детектора.....147
Полевые исследования.....148
Исследования по аналогии.....148
Гибридные исследования.....150
Выводы.....152
Испытание на детекторе при приеме на работу.....155
Испытания на детекторе кандидатов на работу в полиции.....158
Испытания на детекторе при выявлении шпионов..... 160
Использование детектора для проверки сотрудников.....162
Обнаружение утечки информации и теория устрашения.....165
Детектор лжи и поведенческие признаки обмана.....166
Глава 7. Техника обнаружения лжи.....170
Глава 8. Обнаружение лжи И уличение лжецов в 1990-е годы.....197
Кто может уличить лжеца?.....198
Новые поведенческие признаки обмана.....204
Можно ли уличить лжеца в зале суда?.....206
Сигнальные флажки в расследовании дела адмирала Пойндекстера.....207

Актерские способности Оливера Норта.....210
Глава 9. Ложь в общественной жизни.....212
Чем Оливер Норт оправдывал свою ложь.....212
Президент Ричард Никсон и Уотергейтский скандал.....214
Оправданная ложь президента Джимми Картера.....215
Ложь Линдона Джонсона о войне во Вьетнаме.....217
Самообман и катастрофа космического челнока «Челленджер».....218
Судья Клэренс Томас и профессор Анита Хилл.....223
Страна лжи.....227
Эпилог.....231
Приложение.....,.....235
Послесловие. Западные и русские традиции в понимании лжи:
размышления российского психолога
над исследованиями Пола Экмана..... 243

Почему люди лгут? Как распознать ложь и обман в поведении и речи человека? Эти фундаментальные вопросы находят свое решение на страницах предлагаемого руководства. Без сомнения, эта книга — самый важный за последние годы вклад в теорию и практику психологии лжи и обмана. Впервые так полно и ясно представлены исследования психологических и физиологических показателей правдивого и лживого поведения и речи, а также — фактология использования метода детекции лжи и обмана с помощью полиграфа (“детектора лжи”). Эта книга принесет пользу всем, кто должен знать, говорят ли окружающие правду, и иметь практическое руководство, чтобы обеспечить себе это знание — для социальных и юридических психологов, криминалистов, политических консультантов и адвокатов.

Олдерт Фрай

ДЕТЕКЦИЯ ЛЖИ И ОБМАНА

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

ОГЛАВЛЕНИЕ	
Об авторе	9
Благодарности	11
Предисловие	13
ГЛАВА 1 Социальная психология лжи и распознавания обмана	17
Бедные детекторы лжи	18
Определение обмана	22
Почему люди лгут"?	25
Различные типы лжи	29
Индивидуальные различия связанные с ложью	31
Гендерные различия	31
Возрастные различия	33
Черты личности	34
1. НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЛОЖЬ	
ГЛАВА 2 Невербальное поведение во время лжи	41
Важность невербального поведения при оценке достоверности	41
Что может испытывать лжец когда говорит неправду	44
Эмоциональный подход	45
Подход основанный на сложности содержания	46
Подход сопровождающийся контролем над поведением	47
Разные подходы разные предпосылки	50
Поведение лжеца	52
Факторы влияющие на поведение лжеца	63
Логическая сложность лжи	63
Мотивированный лжец	65
Ложь при высоких ставках	66
Подозрение наблюдателя	75
Индивидуальные отличия	76
Заключение	77
ГЛАВА 3 Восприятие и невербальное поведение при обмане	79
Что думают люди о поведении лжецов	79
Действительно ли поведение лжецов соответствует ожиданиям Наблюдателей	87
Почему существуют различия между объективными	89
Способности людей к распознаванию лжи	92
Факторы оказывающие влияние на способность к распознаванию лжи	92
Недостаточная реалистичность лабораторных условий	95
Характеристики изобличителя лжи	100
Характеристики лжеца	110
Почему люди столь неумело распознают ложь	122
Обучение распознаванию лжи	125
Рекомендации	129

ГЛАВА 4. Предварительные исследования, касающиеся вербальных характеристик	137
Эмоции	139
Сложности при передаче содержания	140
Попытки контроля	140
Обзор объективных и субъективных верба льных критериев	

Обмана	141
Заключение	144
ГЛАВА 5. Оценка валидности утверждений	147
История оценки валидности утверждений	148
Оценка валидности утверждений (ОВУ)	150
Структурированное интервью	150
Контент анализ	152
Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации	157
Элементы характеризующие совершенное преступление	158
Проверочный лист для оценки валидности	160
Психологические характеристики	161
Особенности процесса интервьюирования	162
Мотивация	163
Исследовательские вопросы	164
Что говорят свидетели дающие правдивые показания7	165
Литературный обзор результатов исследований посвященных КАУК	165
Полевые исследования	167
Экспериментальные исследования	173
Как обнаружить правду с помощью процедуры КАУК	177
Критерии в КАУК	179
Стиль интервьюирования	180
Количество интервью	180
Когнитивное интервью	181
Стрессогенные события	182
Оценка валидности с помощью проверочного листа	183
Сложности в применении ОВУ	186
Количество критериев	186
Вес критериев	187
Влияние внешних факторов	189
Оценки, полученные с помощью ОВУ, носят субъективный характер	189
Непонятно в каких случаях можно использовать этот метод	191
Что, по мнению окружающих говорят правдивые свидетели	192
Критерии КАУК	192
Проверочный лист ОВУ	195
Оценка	196
Проблемы безошибочного узнавания сфабрикованных историй	196
Что такое “правда”	197
Субъективные оценки	200
Единственная улика	200
Что нам известно об эффективности применения ОВУ9	201
Направления дальнейшего изучения ОВУ	203
ГЛАВА 6. Мониторинг реальности.	208
Освещение людских воспоминаний	208
Мониторинг реальности и обман	210
Мониторинг реальности как инструмент для детекции	213
Ограничения при ведении мониторинга реальности	215
Заключение	216

3. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ	
ОБМАНА	
ГЛАВА 7. Полиграф	221
Что такое полиграф	222
Техника значимых/незначимых вопросов	226
Как работает полиграф	228
Методика	228
Тест контрольных вопросов	229
Критика теста контрольных вопросов	235
Невиновные подозреваемые и контрольные вопросы	235
Виновные подозреваемые и значимые вопросы	237
Решающая роль экзаменатора	237
Недостаток ясности при обработке результатов теста на полиграфе	239
Субъективность анализа диаграмм полиграфа	240
Этическая сторона теста контрольных вопросов	242
Тест признания вины	243
Критика теста признания вины	246
Действительно ли работает полиграф	249
Показатели точности ТКВ и ТСВ лабораторные исследования	255
Показатели точности ТКВ и ТСВ полевые исследования	258
Противодействия	262
Личностные особенности испытуемых и полиграф	264
Выводы	265
ГЛАВА 8. Практические рекомендации по выявлению лжи	271
Кто такие хорошие лжецы[7]	272
Особенности отличающие успешного лжеца	272
Хорошие и совершенные лжецы	276
Три способа выявления лжи	276
Невербальные признаки обмана	276
Вербальные признаки обмана	278
Физиологические реакции лжецов	279
Сравнение трех способов обнаружения лжи	279
Индиви дуальные различия	279
Оснащение необходимое для обнаружения лжи	279
Насколько хорошо определяют ложь малоискушенные люди,	280
Насколько хороши в определении лжи обученные профессионалы	280
Можно ли подготовить людей и научить их отличать ложь	282
Трудно ли одурачить наблюдателей	283
Сочетание различных техник обнаружения лжи	284
Будьте подозрительны	287
Ведите зондирование	287
Не выдавайте важной информации	288
Будьте информированы	288
Предлагайте лгущим повторять уже сказанное	288
Сравнивайте поведение лжеца с его обычным поведением	290
Последнее замечание	290
Литература	291

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Об авторе

Олдерт Фрай (р 1960) занимает должность преподавателя курса прикладной социальной психологии на отделении психологии Университета Портсмута Им опубликовано большое количество работ, посвященных теме обмана, и в особенности теме взаимосвязи между невербальным поведением и обманом В недавно проведенных им исследованнях также рассматриваются вопросы содержания речи и обмана За период своих исследований он получит несколько научных грантов Его текущая работа, посвященная изучению поведения подозреваемых во время полицейских допросов, финансируется Советом по экономическим и социальным исследованиям а его исследование взаимосвязи между содержанием речи и обманом также спонсируется Советом по экономическим и социальным исследованиям и Трестом Леверхульме Олдерт Фрай получил признание судебных органов в качестве Свидетеля судебной экспертизы

Предисловие

В 1997 году Джонатан Эйткен, представлявший в то время британскую Консервативную партию, был обвинен британской газетой “Гардиан”, а также телекомпанией “Гранада Телевижн” в том, что в 1993 году, находясь в должности министра обороны, он останавливался в парижском отеле “Риц” на средства бизнесмена из Саудовской Аравии. Эйткен отверг эти обвинения и подал в суд на “Гардиан” и “Гранада Телевижн” за клевету. Действительно ли обвинение было ложным, или же лгал сам Эйткен?

В принципе, существует три способа распознавания лжи. Первый из них состоит в наблюдении за невербальным поведением людей (их телодвижениями, наличием или отсутствием улыбки, отведением взгляда, высотой голоса, скоростью речи, заиканием и т. д.). Второй способ заключается в анализе содержания речи, иными словами, в анализе того, что было сказано. Третий способ представляет собой исследование физиологических реакций (кровяного давления, частоты пульса, потливости ладоней и т. д.).

В этой книге описаны все три аспекта распознавания лжи. В частности, особое внимание уделено в ней двум вопросам. Во-первых, наблюдаются ли систематические различия между индивидуумами, сообщающими достоверные и ложные сведения, в отношении их невербального поведения, содержания речи и психологических реакций? И во-вторых, в какой степени наблюдатели способны распознавать обман, когда они анализируют индивидуальные формы невербального поведения, содержание речи и психологические реакции?

Первая часть этой книги сосредоточена на взаимосвязи между невербальным поведением и обманом. В главе 2 будут рассмотрены типичные формы невербального поведения, демонстрируемые лжецами. Здесь также будет обсуждаться пример того, как подозреваемый, впоследствии обвиненный в убийстве на основании веществен-

ных доказательств, вел себя на полицейских допросах, во время которых он отрицал свою причастность к преступлению. Материалы данной главы продемонстрируют тот факт, что взаимосвязь между обманом и невербальным поведением носит сложный характер, поскольку различные типы людей демонстрируют различные формы поведения, когда они лгут. Более того, поведение лжеца зависит от ситуации, в которой ложь имеет место. В главе 3 обсуждается, насколько точны наблюдения неподготовленных непрофессионалов и профессиональных следователей (в частности, офицеров полиции и таможни) с точки зрения распознавания лжи при оценке поведения людей. Способности людей к распознаванию обмана при оценке индивидуального поведения в целом невысоки, кроме того, существует ряд заблуждений, распространенных как среди неподготовленных людей, так и профессионалов, касающихся того, как обычно ведут себя лжецы.

Вторая часть этой книги сосредоточена на том, что именно говорят лжецы. Ранние исследования этого вопроса не были достаточно систематическими, однако в ходе них удалось пролить свет на вербальные индикаторы обмана. Эти ранние исследования рассматриваются в главе 4. Систематические исследования взаимосвязи между обманом и вербальным поведением являются относительно новой областью, начало которой было положено около десяти лет назад. Немецкий судебный психолог Удо Ундойч (Udo Undeutsch) описал несколько содержательных критериев, позволяющих оценивать достоверность утверждений лиц, согласно их заявлениям, явившихся жертвами сексуального насилия. Метод оценки достоверности письменных утверждений — “Оценка валидности утверждений” (Statement Validity Assessment, ОВУ) — был разработан прежде всего на основе работ Ундойча. На сегодняшний день этот метод является наиболее широко используемым инструментом оценки устных высказываний. Результаты оценки методом ОВУ принимаются в качестве свидетельств в ряде судов США, а также судами таких западноевропейских стран, как Германия и Нидерланды. Метод ОВУ будет описан в главе 5. Исследования показывают, что оценки методом ОВУ представляют собой полезный инструмент, позволяющий проводить различение между лицами, сообщающими правду и ложь. Однако его результаты не настолько точны, как хотелось бы. Результатом попыток усовершенствования этого метода явился предложенный недавно альтернативный метод, названный “Мониторинг реальности”. Этот новый метод обсуждается в главе 6.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

В заключительной части этой книги рассматриваются физиологические реакции на обман. Исторически сложилось представление о том, что ложь сопровождается особой физиологической активностью организма лжеца, и было разработано несколько методов измерения физиологических реакций. Этот современный метод анализа физиологической деятельности организма лжецов с использованием полиграфа, известного также как детектор лжи (хотя это название вводит в заблуждение, о чем будет говориться в главе 7). Использование полиграфа широко распространено в ряде стран, включая США и Израиль. Результаты тестирования на полиграфе были приняты в качестве свидетельств в нескольких американских судебных процессах. В странах Западной Европы к тестированию на полиграфе относятся более скептически. Принципы работы полиграфа и точность тестирования этим методом при распознавании обмана будут обсуждаться в главе 7. Обзор научной литературы, представленный в этой главе, показывает, что ложь действительно можно выявить с помощью тестирования на полиграфе, однако его показания не настолько точны, как люди склонны полагать.

Результаты анализа вербального поведения и физиологических реакций иногда принимаются в качестве свидетельств в суде; анализ невербального поведения никогда не предъявляется на судебных процессах, поскольку интерпретация невербального поведения является сложным, а потому не всегда надежным методом. Несмотря на отсутствие официального признания результатов анализа невербального поведения, взаимосвязь между невербальным поведением и обманом будет подробно рассматриваться в этой книге. Одна из причин такого внимания состоит в том, что наблюдатели имеют больше возможностей для анализа невербального поведения, чем для анализа вербального поведения и физиологических реакций. Для анализа вербального поведения и физиологических реакций необходимо, чтобы индивидуум, подозреваемый во лжи, что-то сказал. Однако вербальные реакции не требуются для анализа невербального поведения индивидуума, и такой анализ может быть проведен, даже если индивидуум решает не произносить ни слова.

Во-вторых, в отличие от анализа вербального поведения и физиологических реакций, анализ невербального поведения может проводиться непосредственно на месте и не требует какого-либо оборудования. Исследования вербального поведения требуют письменных стенографических протоколов высказываний индивидуума, а физиологические реакции могут изучаться только с применением техни-

ческого оборудования. Из этого следует, что анализ вербального поведения и физиологических реакций невозможен в ситуациях, в которых требуется непосредственное наблюдение, что имеет место в большинстве случаев. Очевидно, что родители никогда не попросят своего ребенка пройти тест на полиграфе для того, чтобы выяснить, а не курит ли он тайно от них. Аналогично, таможенный офицер не будет записывать свои разговоры с клиентами и на основании этих разговоров решать, следует ли ему проводить осмотр их багажа. Таким образом, в большинстве ситуаций наблюдатели вынуждены полагаться на анализ невербального поведения, пытаясь определить, лжет человек или говорит правду. Поэтому понимание характера взаимосвязей между невербальным поведением и обманом представляется особенно полезным.

В заключительной главе этой книги, главе 8, приводится краткий обзор темы психологии лжи и распознавания обмана. Надеюсь, что эта глава послужит в качестве руководства для тех, кто хотел бы усовершенствовать свои навыки в распознавании лжи. Однако здесь следует сделать предупреждение. Распознавание лжи — это нелегкая задача. Поэтому прочтения книги может быть недостаточно для усовершенствования ваших навыков по разоблачению лжецов. Скорее эта книга преследует цель расширить ваши знания, касающиеся обмана, что поможет вам при его распознавании.

Прежде чем мы перейдем к обсуждению невербального и вербального поведения, а также физиологических аспектов обмана и его распознавания, читателю будет предложена общая информация, касающаяся психологии лжи.

Олдерт Фрай

Глава 1

Социальная психология лжи и распознавания обмана

Обман окружающих людей является неотъемлемой составляющей повседневных социальных взаимодействий. Человек может говорить, что ему нравятся преподнесенные на день рождения подарки, хотя в действительности они не представляют для него никакой ценности; хозяйку награждают комплиментами за ее умение готовить, хотя приготовленные ею блюда вовсе не так уж хороши; сидящий у телевизора школьник отвечает отцу, что он уже сделал уроки; неверный муж отрицает свою связь с другой женщиной; контрабандист заявляет на таможне, что не провозит товаров, подлежащих таможенной декларации; а убийца упорно отрицает факт, что совершил преступление. Это всего лишь несколько примеров из практически бесконечного числа ситуаций, являющихся источниками возможного обмана. Как показывают исследования, ложь — это обычное явление повседневной жизни. Ежедневно мы неоднократно пытаемся провести других людей, и зачастую нам самим приходится пытаться выяснить, не обманывают ли они нас. Иногда обман имеет весьма серьезные последствия. Мир был бы сегодня совершенно иным, если бы люди полностью представляли себе истинные намерения Гитлера перед Второй мировой войной.

Однако, несмотря на тот факт, что мы ежедневно сталкиваемся с обманом и что обман может порой приводить к трагическим последствиям, люди имеют массу ошибочных представлений о том, как лже-

цы преподносят свою ложь и как эту ложь можно распознать. Цель этой книги — помочь читателю выработать более глубокое понимание феномена обмана. В этой книге мы рассмотрим, как лжец преподносит себя и как работает детектор лжи. Но прежде чем рассматривать эти вопросы, читателю будет предложена общая информация, касающаяся обмана: почему люди далеко не всегда могут распознать обмана, определение обмана, а также как часто люди лгут, почему они лгут, о различных типах лжи и о категориях людей, наиболее часто прибегающих к обману. В этой главе мы поставим под сомнение стереотипное представление о том, что “лгать — это плохо”. Как мы продемонстрируем, ложь является важным аспектом социальных взаимоотношений, и мы часто предпочитаем общество людей, которые лгут регулярно.

Бедные детекторы лжи

Что вы бы ответили, если бы вам задали два вопроса: “Хорошо ли вы умеете лгать?” и “Хорошо ли вы умеете распознавать ложь?” Вероятно, вы бы ответили, что вы не такой уж хороший лжец, но что вы, как правило, замечаете, когда кто-то пытается обмануть вас. Данная книга покажет вам, что верно скорее обратное. В целом люди — довольно хорошие обманщики, но не слишком хорошие разоблачители обмана. Одна из причин, по которой людям не удается распознавать обман, заключается в том, что они не располагают достаточными знаниями о том, как застигнуть обманщика врасплох. Однако это не единственная причина. Ложь также часто остается нераскрытой, потому что наблюдатель не заинтересован в разоблачении лжеца. Третья причина состоит в том, что некоторые люди являются очень искусными лжецами, так что их ложь очень трудно разоблачить.

Что касается мотивации, то порой ложь остается нераскрытой, потому что наблюдатели не хотят разоблачать эту ложь и потому что отнюдь не в их интересах узнать правду. Людям, как правило, нравятся комплименты в их адрес, касающиеся их фигуры, прически, манеры одеваться, достижений и прочего. Так стоит ли утруждать себя выяснением того, думает ли на самом деле человек то, что он говорит, отпуская свои комплименты? Супруги далеко не всегда хотят выяснять, а не завели ли их партнеры связь на стороне, по этой самой причине. Заявив своей неверной жене, что знает о ее любовнике, муж может поставить ее в ситуацию, в которой она вынуждена будет выбирать между ним и другим мужчиной, что, вероятно, может привести к

разводу, которого он бы вовсе не хотел. Короче, сообщение о том, что он обнаружил, может иметь для него нежелательные последствия, и, осознавая это, он может решить не вдаваться в этот вопрос.

Иногда люди не хотят распознавать ложь, поскольку не знают, что бы они сделали, если бы узнали правду. Например, в большинстве случаев гости не хотят выяснять, действительно ли хозяину понравились их подарки, из-за дилеммы, что делать в том случае, если подарки оказались нежеланными. По той же причине остаются нераскрытыми и значительно более серьезные проявления лжи. Многие дети курят, несмотря на тот факт, что родители запрещают им курить. Их курение часто остается незамеченным, потому что родители не пытаются выяснить, курят ли они. Как только они обнаружат, что их ребенок курит, им придется принять какие-то меры. Но что они могут сделать? Многие родители не представляют себе, что делать в такой ситуации, а потому предпочитают оставаться в неведении. А предположим, что жена в приведенном выше примере решит не уходить от своего мужа. Что ему делать в этом случае? Адекватным шагом, было бы, пожалуй, самому уйти от нее, но по тем или иным причинам он может вовсе не хотеть этого.

Личный секретарь президента Клинтона Бэтти Карри пыталась избежать выяснения характера отношений между Клинтоном и Моникой Левински. Как-то раз Левински сказала (самой Карри) о себе и президенте: “До тех пор, пока нас никто не видел вместе, а нас никто вместе не видел, ничего не было”. На что миссис Карри ответила:
“Не хочу этого слышать. Ничего больше не говорите. Я ничего больше не хочу слышать”.
Действительно, трудно понять, в чем ей польза от подобного знания, и, вероятно, именно поэтому миссис Карри предпочла остаться в неведении.

Джордж Стефанопопулос, когда-то бывший политическим советником президента Клинтона, был заклеймен как лицемер журналистами, полагающими, что он должен был знать о связи Клинтона и Левински. Стефанопопулос на это сказал, что он не особенно влезал в эти дела, потому что не хотел знать правду.

После того как разразился скандал с Левински, президент Клинтон объявил своим ассистентам в Белом доме, что не имел сексуальных отношений с Моникой Левински. Эрскин Боулс, заведующий персоналом Белого дома, был готов поверить ему. Вот как он описывает этот момент верховному судье: “Я могу сказать лишь то, что этот парень, на которого я работал, посмотрел мне в глаза и сказал, что не имел с ней сексуальных отношений. И если бы я не поверил ему, мне пришлось бы покинуть свой пост. Поэтому я ему поверил”.

Экман (Ekman, 1992, 1993) предположил, что бывший британский премьер-министр Чемберлен не хотел знать правду, когда 15 сентября 1938 года он вел переговоры с Гитлером с целью предотвращения Второй мировой войны. Гитлер намеревался начать вторжение в Чехословакию, но его армия еще не была в состоянии полной боевой готовности. Если бы он мог помешать чехам мобилизовать свою армию, к весне его собственные войска могли бы быть подготовлены ко внезапному нападению в течение двух недель. Поэтому Гитлер скрыл свои истинные намерения при встрече с Чем-берленом и заверил того, что не будет нападать на Чехословакию при условии, что чехи не будут производить мобилизацию в армию. Чемберлен не обнаружил лжи Гитлера и попытался убедить чехов не проводить мобилизацию до тех пор, пока продолжаются переговоры с Гитлером. После встречи с Гитлером Чемберлен написал в письме к сестре: “Несмотря на всю решимость и безжалостность, которую я видел в его лице, у меня сложилось впечатление, что я имею дело с человеком, на которого можно положиться, если он дал слово” (Ekman, 1992, p. 15-16). В парламенте Чемберлен сказал, что убежден в том, что Гитлер не пытался обмануть его. Таким образом, по-видимому, Чемберлен действительно доверял Гитлеру. По мнению Экмана, Чемберлен доверял Гитлеру потому, что у него не было другого выхода. Если бы он признал, что Гитлер скрывает свои планы, ему также пришлось бы признать, что его политика примирения провалилась и что обстоятельства поставили Европу и Великобританию под реальную угрозу.Иногда ситуация бывает и иной. Потенциальный покупатель хочет знать, действительно ли подержанная машина настолько хороша, как ее расхваливает торговый представитель; работодатель хочет знать, действительно ли кандидат настолько профессионально подготовлен, как он заявляет; таможенный офицер хочет знать, действительно ли туристу нечего занести в декларацию; а полицейский хочет знать, действительно ли подозреваемый говорит правду, утверждая, что он невиновен. Исследования показывают, что даже профессиональные разоблачители лжи, такие как таможенные офицеры и полицейские, часто ошибаются при распознавании лжи, что и их способности к этому не превосходят способностей простых граждан. Однако литература, используемая полицейскими, свидетельствует о поразительной уверенности полиции в своем умении распознавать ложь, а иногда и содержит подробные описания того, как якобы преподносят себя лжецы. Эта литература нередко также сви

детельствует о недостатке исследований, посвященных феномену обмана.
Иллюстрацией тому послужат следующие три примера. Горячие дебаты по поводу использования полиграфа в качестве детектора лжи будут рассмотрены нами далее. Вера в надежность полиграфа среди профессионалов сильна. Так, например, Чарльз Хонтс, американский профессор психологии и ведущий специалист в области использования полиграфа, недавно заявил: “Я протестировал много психопатов и убийц, и когда они лгали, то всегда увиливали от прохождения теста” (Honts, цит. по: Sleek, 1998, p. 30). Однако твердая вера в надежность полиграфа может быть подвергнута сомнению на основе анализа литературы, посвященной исследованиям использования полиграфа.

Инбау, Рид и Бакли (Inbau, Reid & Buckley, 1986) написали широко используемое руководство, посвященное тактикам и техникам допроса. Они также утверждают, что их книга проливает свет на то, как обычно ведут себя подозреваемые, когда лгут. По мнению Инбау и его коллег, поведенческие сигналы обмана включают следующие формы поведения: человек меняет позу, отводит взгляд, занимается самоманипуляциями (поглаживает затылок, касается носа, поправляет или приглаживает волосы, дергает за нитки на одежде и т. д.), закрывает рукой рот или глаза во время говорения, прячет руки (садясь на них) или ноги (убирая их под стул). В частности, представление о том, что лжецы часто закрывают рукой рот или глаза, нередко упоминается в полицейской литературе (Brougham, 1992;
Kuhlamn, 1980; Walkley, 1985; Walters, 1996; Waltman, 1983). Однако этот поведенческий сигнал обмана, как и другие поведенческие сигналы, упоминаемые Инбау, не считается признаком лжи, по данным литературы, касающейся взаимосвязи между невербальным поведением и обманом.
С другой стороны, бывший начальник Управления голландской полиции Блаау выразил мнение, что валидных невербальных сигналов обмана практически не существует, а потому поведенческие сигналы не должны приниматься во внимание. Такой взгляд, вероятно, являлся уместным в 1971 году, когда Блаау опубликовал свою статью, но сегодня мы имеем значительно больше информации для обсуждения вопроса взаимосвязи невербального поведения и обмана благодаря исследованиям, проведенным за последние 25 лет.
Тем не менее мы не всегда должны винить себя за неточные суждения при попытке распознать ложь. Иногда ложь не распознается

потому что она нераспознаваема, — то есть в случаях, когда лжец не выдает никакой информации. Это особенно часто касается тех категорий лжецов, для которых с когнитивной точки зрения лгать не составляет труда и которые не испытывают никаких эмоций, когда лгут. Такие люди — очень хорошие лжецы, и их ложь крайне трудно, если вообще возможно, распознать, о чем мы будем говорить на протяжении всей книги.

Определение обмана

Обман может быть определен различными способами. Одним из самых замечательных является, вероятно, определение Митчелла (Mitchell, 1986). Он определяет обман как “ложную коммуникацию, предположительно приносящую пользу коммуникатору”. Определение Митчелла предполагает, что не только люди, но и животные, и даже растения, могут лгать. Некоторые психологии, в частности Бонд и Робинсон (Bond & Robinson, 1988), с этим согласны. Они описывают, как орхидеи (Ophrys speculum) завлекают самцов ос путем иллюзии сексуального контакта. Орхидея распространяет запах, имитирующий половые феромоны насекомых, который привлекает и возбуждает самцов ос. Самцы приближаются к центру цветка, потому что он напоминает самку осы. В центре цветка самец обнаруживает толстые длинные волоски, напоминающие пух, растущий на брюшке самки. Самцу кажется, что он нашел сексуального партнера, и происходит псевдосовокупление. Затем оса перелетает к другому цветку, производя таким образом перекрестное опыление.

Определение Митчелла спорно, но не в силу предположения о том, что другие существа, кроме человека, способны на ложь в той форме, в которой она нам известна. Де Вааль (DeWaal), согласно описанию в книге Бонда и Робинсона, приводит ряд примеров изощренного обмана в животном мире, включая случаи блефа со стороны шимпанзе. Самцы шимпанзе используют взаимный показной обман при определении того, кто из двух самцов сильнее. Некоторые шимпанзе во время таких демонстраций непроизвольно обнажают зубы, что является признаком страха. Очевидно, что обнажение зубов выдавало бы притворство шимпанзе, если бы эти сигналы были внешне наблюдаемыми. Поэтому шимпанзе стараются повернуться спиной к сопернику, перед тем как обнажить зубы, и продол

жают свой блеф, когда это проявление ослабевает. Однажды Де Вааль даже наблюдал, как шимпанзе быстро натянул пальцами губы обратно поверх зубов. Определение Митчелла спорно, 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, является лжецом. Многие люди не согласны с этим и считают, что обман представляет собой акт преднамеренного уклонения от сообщения истины. Поэтому вслед за Крауссом (Krauss, 1981) многие исследователи определяют обман как “акт, преследующий цель сформировать у другого лица убеждение или понимание, которое сам лжец считает ошибочным”.

Ложь является преднамеренным актом. Человек, не сообщающий истину по ошибке, не лжет. Женщина, ошибочно полагающая, что в детстве она подверглась сексуальному насилию, а потому заявившая об этом в полицию, сообщает ложные сведения, однако она не лжет. 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.

Согласно этому определению, саркастические замечания также не являются ложью. Действительно, человек, намеренно делающий саркастическое замечание, не сообщает истины, но такая форма ложного высказывания не преследует цель сформировать ложное убеждение у другого человека. Напротив, обманщик хочет, чтобы его обман был раскрыт, и пытается продемонстрировать другим факт обмана либо выражением лица, либо изменением тона голоса (Zu-ckerman, DeFrank, Hall, Larrance & Rosenthal, 1979).

Ложь не обязательно предполагает использование слов. Спортсмен, притворяющийся, что получил травму ноги после неудачного выступления, лжет без использования слов. Лгать также можно путем сокрытия информации, хотя повторяем, это должно быть сделано намеренно. Человек, забывающий сообщить некую информацию по ошибке, не лжет. Налогоплательщики, намеренно не сообщающие о той или иной статье дохода, лгут, тогда как тех, кто (по той или иной причине) просто забывает указать эту информацию, нельзя назвать лжецами. Мужчина, рассказывающий своей жене о том, кто присутствовал на званом вечере, но случайно забывший назвать свою секретаршу, не лжет. Однако это будет ложью, если он намеренно не упомянет ее имя.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

На мой взгляд, определение Краусса нельзя считать вполне удовлетворительным. Оно игнорирует один важный аспект обмана, на который обращает внимание Экман (1992). Экман утверждает, 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 Экмана, с моей точки зрения, также не является полным. 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. Поэтому я предпочитаю определять обман как "успешную или безуспешную намеренную попытку, совершаемую без предупреждения, сформировать у другого человека убеждение, которое коммуникатор считает неверным".

Люди иногда сами дурачат себя, и этот процесс носит название самообмана. Провалившись на экзамене, студенты часто заставляют самих себя поверить в то, что у них не было достаточной мотивации, чтобы заставить себя повторить материал перед экзаменом, вместо признания того факта, что они недостаточно хорошо понимают данный предмет. Самообман имеет как положительные, так и отрицательные стороны (Lewis, 1993). Люди могут игнорировать или отрицать серьезность определенных соматических симптомов, таких как опухоль груди или острая боль в грудной клетке во время физических нагрузок. Это может представлять угрозу их жизни. С другой стороны, самообман может служить во спасение собственной самооценки. Будучи отвергнутым на свидании, человек может убеждать себя, что он сам не слишком заинтересован в том, чтобы встречаться с этим партнером, вместо признания того, что показался партнеру неинтересным. Согласно моему определению, акт обмана предполагает участие как минимум двух людей. Это определение исключает самообман, который поэтому не будет далее обсуждаться в этой книге.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Почему люди лгут?

Наиболее исчерпывающим проведенным на сегодняшний день анализом данных, посвященных обману в естественной обстановке, является работа Беллы Де Пауло и ее коллег (DePaulo & Bell, 1996;
DePaulo & Kashy, 1998; DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996; Kashy & DePaulo, 1996). Они просили участников своих исследований (студентов американского колледжа и членов студенческой общины) вести дневник в течение семи дней и записывать все свои социальные взаимодействия и все случаи лжи, которую они сообщали в ходе этих взаимодействий. Социальное взаимодействие определялось как общение с другим человеком, длящееся 10 минут или более. Короткие сигналы, такие как пожелания доброго утра, игнорировались. Исследование показало, что ложь является заурядным повседневным событием. В среднем участники лгали по два раза в день, то есть в каждом четвертом взаимодействии с другими людьми. Из всех людей, с кем они взаимодействовали на протяжении всей недели, они солгали 34%. Некоторым людям, с которыми они взаимодействовали, они лгали особенно часто. Людям, с которыми участники чувствовали эмоциональную близость, они лгали реже. Кроме того, они лгали в каждом десятом социальном взаимодействии со своими супругами. Участники сообщали, что в целом они не чувствовали дискомфорта, когда лгали, и в большинстве случаев их ложь была успешной. Только в 18% случаев их ложь была обнаружена другими. Однако участники чувствовали себя относительно некомфортно, когда лгали людям, с которыми ощущали эмоциональную близость, кроме того, их ложь чаще разоблачалась теми, с кем они были эмоционально близки.

Хотя люди склонны реже лгать своим близким, существуют два исключения. Во-первых, люди относительно часто лгут своим интимным партнерам, не являющимся их супругами (в каждом третьем социальном взаимодействии). Одно из возможных объяснений состоит в том, что люди не уверены, что их “истинное я” достойно любви в такой степени, чтобы привлечь и удержать партнеров, а потому они преподносят им себя такими, какими они хотели бы являться, а не такими, какими они фактически являются (DePaulo & Kashy, 1998). Во-вторых, студенты часто лгут своим матерям (почти в половине разговоров с ними). Возможное объяснение этого факта состоит в том, что они все еще зависят от своих матерей (например,

в финансовом отношении), и **им** иногда приходится лгать, чтобы обеспечить себе средства к жизни. Так, например, одна студентка солгала по поводу суммы, которую заплатила за пишущую машинку, чтобы родители прислали ей больше денег (Kashy & DePaulo, 1996). Другое объяснение состоит в том, что для них все еще не безразлично, что мать подумает о них. Например, один студент сказал своей матери, что не пьет пиво в колледже (DePaulo, Kashy Kirendol, Wyer & Epstein, 1996).

То, как часто люди лгут, также зависит от ситуации. Робинсон, Шеферд и Хейвуд (Robinson, Shepherd & Heywood, 1998) провели интервью с выпускниками университетов, 83% из которых сообщили, что они готовы солгать для того, чтобы получить работу. Они говорили, что плохо лгать своим лучшим друзьям, но не потенциальным работодателям. Студенты считали, что нет ничего плохого во лжи, если это обеспечивает устройство на работу, и считали, что работодатели будут ожидать от них преувеличений своих положительных качеств при подаче заявлений на рабочие места. Участники исследования, проведенного Роваттом, Каннингхэмом и Друэном (Rowatt, Cunningham & Druen, 1998), признали свою готовность сказать по крайней мере одно лживое утверждение на первом свидании.

Люди лгут по различным причинам. Во-первых, они делают это для того, чтобы произвести на других положительное впечатление или защитить себя от чувства неловкости и неодобрения окружающих. Одна девушка, участвовавшая в исследовании Де Пауло, написала в своем дневнике, что сказала своей подруге, будто все еще увлечена одним юношей, хотя уже была уверена в том, что это не так. Ей было стыдно за то, что он утратил интерес к ней, и она не осмелилась сказать об этом своей подруге. Когда президент Клинтон в первый раз признался на телевидении американскому народу, что имел “неподобающие отношения” с Моникой Левински, первой причиной введения их в заблуждение, которую он назвал, было “желание защитить себя от стыда за свое поведение”.

Во-вторых, люди лгут для того, чтобы получить преимущество. Например, кандидат может преувеличить размеры своего заработка на предыдущей работе во время отборочного интервью, чтобы обеспечить себе более высокое жалованье на следующей работе.

В-третьих, люди лгут, чтобы избежать наказания. К примеру, ребенок может не рассказать своим родителям, что взял печенье, чтобы не подвергнуться наказанию. Все приведенные выше примеры

являются примерами самоориентированной лжи (ориентированной на себя), направленной на то, чтобы представить лжеца в более положительном свете или получить преимущество. Анализ дневников, проведенный Де Пауло, показал, что приблизительно в половине случаев ложь, к которой прибегают люди, является самоориентированной.

Кроме того, люди лгут, чтобы представить других в более выгодном свете, или сообщают ложь, стремясь помочь другим. Например, школьница говорит учителю, что ее подруга больна, хотя она знает, что та прогуливает школу. Девушка из исследования Де Пауло сказала подруге, что та (подруга) скоро встретит нового юношу. Она сказала это, чтобы укрепить ее самооценку после того, как ее бросил предыдущий партнер. Это примеры лжи, ориентированной на других. Около 25% всей сообщаемой людьми лжи подпадает под эту категорию (DePaulo, Kashy Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Достаточно большая доля лжи, ориентированной на других, говорится людям, с которым лжец чувствует свою близость. Этот факт также был выявлен в ходе эксперимента, проведенного Беллом и Де Пауло (Bell & DePaulo, 1996), участники которого обсуждали картины, написанные студентами с факультета искусств, одни из которых им нравились, а другие — нет. Результаты показали, что участники разговаривали более дружелюбно, но и более неискренне со студентами, которые им нравились, чем с остальными, делая особенно много лестных замечаний понравившимся им студентам.

В-пятых, люди прибегают к тому, что я называю “социальной ложью”. Они лгут ради сохранения социальных отношений. Общение между людьми стало бы дискомфортным и неоправданно жестоким, а фундамент социальных взаимодействий легко мог бы оказаться разрушен, если бы люди все время говорили друг другу правду. Для того чтобы поддерживать адекватные взаимоотношения с коллегами, лучше сказать, что вы заняты, когда они приглашают вас на обед, чем сказать, что они вам не нравятся, а потому вы не хотите обедать с ними. Аналогичным образом, муж поступит мудро, если воздержится от откровенной критики нового платья, купленного женой, особенно если знает, что она купила его на распродаже и не может вернуть его в магазин. Если люди будут время от времени делать друг другу комплименты, социальным взаимоотношениям это пойдет лишь на пользу. Большинство людей с благодарностью оценит положительные отзывы окружающих о своей новой прическе. Таким образом, неискренние, но лестные замечания могут способ-

ствовать развитию взаимоотношений. Социальная **ложь** служит как собственным интересам лжеца, так и интересам других. Например, лжец может быть доволен собой, если ему удалось угодить другим людям, или же он может солгать, чтобы избежать неприятной ситуации или обсуждения. Анализ дневников, проведенный Де Пауло, показал, что 25% сообщаемой людьми лжи служит как их собственным интересам, так и интересам других людей.

Другой метод исследования лжи, сообщаемой людьми в условиях повседневной жизни, содержит просьбу описать последний случай, когда они говорили ложь. Этот метод, недавно использованный Бэкбаером и Сисверда (Backbier & Sieswerda, 1997), привел к результатам, аналогичным полученным Де Пауло и ее коллегами. Большинство случаев лжи, о которой сообщили участники, относилось к самоориентированной лжи (69%), и большая часть лжи говорилась собственной матери (29%). В большинстве случаев (80%) ложь осталась нераскрытой.

Если спросить людей, как часто они лгут, осознают ли они тот факт, что лгут практически ежедневно? Мои собственные исследования (Vrij, 1997a, 0) показали, что это так. Участников просили указать в опроснике, сколько раз в неделю, с их точки зрения, они лгут на работе, какой процент этой лжи является самоориентированной и какой — ориентированной на других, насколько дискомфортно в целом они чувствуют себя, когда лгут, и как часто ложь остается нераскрытой. Большая часть результатов оказалась аналогичной полученным Де Пауло. Участники считали, что они лгут в среднем полтора раза в день, что при этом они не испытывают дискомфорта и что, по их оценкам, около 75% их собственной лжи остается нераскрытой. Единственное отличие от результатов исследования Де Пауло было связано с процентным соотношением самоориентированной и ориентированной на других лжи. Участники моего исследования считали свою ложь в большинстве случаев ориентированной на других, тогда как Де Пауло обнаружила, что большая часть лжи является самоориентированной. Существуют два возможных объяснения того, почему люди склонны недооценивать количество сообщаемой ими самоориентированной лжи. Возможно, что люди либо не хотят, либо не готовы признать, что они часто прибегают к самоориентированной лжи. С другой стороны, возможно, что люди не осознают того, как часто они используют самоориентированную ложь. Возможно, люди считают, что они не должны говорить самоориентированную ложь, а потому не хотят думать о ней и пытаются забыть инциденты, в которых они сообщали такую ложь.

Различные типы лжи

Помимо различий между самоориентированной ложью и ложью, ориентированной на других, обычно проводится различение между явной (откровенной, грубой, outright) ложью, преувеличением, и тонкой (subtle) ложью (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Явная ложь (также называемая фальсификацией; Ekman, 1997) — это полная ложь — ложь, при которой сообщаемая информация совершенно отлична или диаметрально противоположна истине. Виновный подозреваемый, отрицающий всякую причастность к совершению преступления, высказывает явную ложь. Кандидаты, утверждающие на отборочном интервью, что они полностью довольны своей теперешней работой, но хотели бы сменить ее, проработав на ней столько лет, говорят явную ложь, если настоящей причиной подачи заявления на другую работу явилось увольнение. Давая показания по делу Пола Джонса, президент Клинтон совершил явную ложь, когда сказал, что он не может вспомнить, был ли он один или вместе с Моникой Левински в Овальном кабинете. Исследование **Де** Пауло показало, что большинство случаев лжи (65%) относятся к явной лжи (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Аналогичное процентное отношение (67%) явной лжи было получено в исследовании Бэкбаера и Сисверда (1997).

Преувеличение — это ложь, при которой сообщаемые факты или информация превосходят истинные данные. Люди могут преувеличивать свое сожаление о том, что опоздали на встречу с другом, могут приукрашивать свое раскаяние в том, что совершили преступление, на полицейском допросе или представлять себя как более прилежного работника, чем на самом деле, в интервью при приеме на работу.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Тонкая ложь предполагает буквальное сообщение истины, но направленное на то, чтобы ввести кого-либо в заблуждение. Президент Клинтон совершил такую ложь, когда заявил американскому народу, что он “не имел сексуальных отношений с этой женщиной, мисс Левински”. Ложь была тонкой, поскольку предполагала, что между Клинтоном и Левински не было никакого секса, хотя Клинтон имел в виду, что не вступал с Левински в половой акт. Другой тип тонкой лжи включает сокрытие информации путем уклонения от ответа на вопросы или упущения имеющих отношение к делу деталей. Мужчина-гомосексуалист, рассказывающий коллеге о своих сексуальных экспериментах, но не упоминающий о том, что он имеет в виду секс
с другим мужчиной, скрывает информацию, если знает, что его коллега полагает, будто речь идет о сексе с женщиной. Человек, которому не нравится картина, написанная его другом, может скрыть свое мнение, сказав, что ему нравятся яркие цвета, использованные в картине.

Другое различение может быть проведено при обращении внимания на сложность и последствия лжи (Ekman, 1992; Ekman & Frank, 1993; Vrij, 1998b). Некоторые виды лжи сложнее совершить, чем другие. Например, ложь является более сложной, когда у другого человека есть некоторые свидетельства в пользу того, что данный человек, вполне возможно, лжет. Рассмотрим случай двенадцатилетнего мальчика, который курит несмотря на запрет родителей. Когда родители напрямую спрашивают его, курит ли он, ему будет сложнее отрицать это, если родители нашли в его комнате пустую пачку от сигарет, чем если бы они не располагали никакими свидетельствами, заставляющими предположить, что он курит. Ложь также труднее совершить, имея дело с подозрительным человеком. Неверной жене будет сложнее скрыть свою тайную связь в том случае, если ее муж подозрителен, чем если он не обладает этой чертой. Наконец, совершить ложь легче, когда у лжеца есть возможность подготовить свою ложь. Девушке легче солгать, почему она не хочет идти на свидание с конкретным молодым человеком, если она уже ожидает, что он пригласит ее на свидание, и заготовит отговорку, чем если приглашение застигнет ее врасплох и ей придется лгать экспромтом.

Кроме того, последствия изобличения во лжи далеко не всегда одинаковы. Они будут более серьезными для убийцы, который во время полицейского допроса отрицает, что совершил преступление, чем для девочки, которая преувеличивает количество компакт-дисков в своей коллекции в разговоре с друзьями. Последствия также будут более серьезными для контрабандистов, если таможенный офицер обнаружит, что те пытались провезти героин, чем если у них оказалось лишь превышающее допустимое количество алкоголя.

Классификация на основе сложности лжи и ее последствий полезна, потому что лжецы ведут себя по-разному в различных ситуациях, что будет рассмотрено в главе 2. Иными словами, лжецы демонстрируют различные формы поведения, когда совершаемая ими ложь является сложной и когда она является простой, кроме того, их поведение также различается в зависимости от того, насколько для них важно то, что они ставят на карту.

Индивидуальные различия, связанные с ложью

Гендерные различия

В ходе анализа дневников, проведенного Де Пауло и ее коллегами, были выявлены гендерные различия, связанные с сообщением лжи (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996).

Хотя не было обнаружено гендерных различий, касающихся частоты сообщения лжи, был отмечен факт, что мужчинам и женщинам более свойственны различные типы лжи. Мужчины чаще прибегают к самоориентированной лжи, тогда как женщины — ко лжи, ориентированной на других, особенно при общении с другими женщинами. В разговорах между двумя женщинам почти половина сообщаемой лжи относилась к категории ориентированной на других.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Во втором исследовании, проведенном Де Пауло и Беллом (DePaulo & Bell, 1996), также были выявлены гендерные различия. Участников просили выбрать две картины, которые им больше всего нравятся, и две, которые им меньше всего нравятся, из числа предъявленных им 19 картин. Сделав свой выбор, они должны были написать, что именно им нравится или не нравится в тех четырех картинах, которые они назвали. Затем участникам было сообщено, что они будут участвовать в дискуссии со студентом с факультета искусств, с которым обсудят свое мнение о выбранных ими картинах. Им сказали, что этот студент сам может оказаться автором некоторых картин и что в этом случае он сообщит об этом участнику. Им также было сказано, что эти студенты пока не знают, какие картины участники выбрали. На самом же деле студент с факультета искусств являлся ассистентом (помощником экспериментатора), который знал, какие картины участники выбрали в качестве лучших и худших. По поводу каждой из четырех картин студент факультета искусств должен был спросить участников, что они думают о картине в целом, что именно им нравится в ней и что именно им не нравится. Начиная обсуждение одной из картин, которая участникам понравилась, а также одной картины, которая им не понравилась, студент упоминал о том, что написал эту картину сам.

Таким образом, для каждого участника исследования создавались четыре различные ситуации. В одной дискуссии они должны были выразить свое мнение о картине, которая им нравилась и которая не была написана студентом. Во второй дискуссии участники обсуждали картину, которая им не нравилась и которая не была написана студентом. В третьей дискуссии они говорили о картине, которая им нравилась и которая была написана студентом, и в четвертой дискуссии — о картине, которая им не нравилась и которая была написана студентом. Порядок, в котором обсуждались картины, систематически изменялся. Очевидно, что наиболее неприятным было обсуждение, в котором участники были вынуждены говорить о картине, написанной студентом, которая им не нравилась. Результаты исследования выявили особенно значительные гендерные различия именно в этой ситуации. Женщины выражали больше позитивных чувств по поводу картины, чем мужчины, прежде всего преувеличивая достоинства тех аспектов картины, которые им действительно нравились. Гендерные различия также проявились в случаях, когда участники обсуждали картину, написанную студентом, которая им понравилась. Женщины преувеличивали впечатление, произведенное на них картиной художника, в большей степени, чем мужчины. Аналогично исследованию Де Пауло с анализом дневников, результаты данного исследования показали, что женщины чаще говорят ложь, ориентированную на других, чем мужчины.

Саарни (Saarni, 1984) продемонстрировал тот факт, что склонность женщин чаще использовать ложь, ориентированную на других, присутствует уже в раннем детском возрасте. Дети в возрасте от семи до одиннадцати лет получали подарки, которые им нравились (например, конфеты и деньги), в качестве вознаграждения за помощь взрослым. Вскоре после этого их снова просили помочь, но на этот раз их вознаграждали подарками, которые не представляли для них интереса и подходили скорее детям более младшего возраста. Девочки выражали свое разочарование в меньшей степени, чем мальчики, и реагировали с большим энтузиазмом, когда им вручался неинтересный подарок.

Был также продемонстрирован тот факт, что в процессе взаимодействия с другими людьми женщины, как правило, более открыты, доверительны и склонны выражать эмоциональную поддержку, чем мужчины. В результате как женщины, так и мужчины более положительно отзываются о разговорах с женщинами, чем с мужчинами (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993; Reis, Senchak & Solomon, 1985). Рейс, Сенчак и Соломон (Reis, Senchak & Solomon, 1985) предложили несколько объяснений этого феномена. Однако тот факт, что женщины используют больше лжи, ориентированной на других, чем мужчины, — то есть склонны к более частым и более лестным комплиментам, а также избегают говорить вещи, которые могут задеть

другого человека, — также может являться одной из причин вышеупомянутого феномена.

Наконец, существуют свидетельства того, что мужчины и женщины по-разному ведут себя, когда лгут. Говоря ложь, женщины чувствуют себя несколько более дискомфортно, чем мужчины (DePaulo, Epstein & Wyer, 1996; DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996; Vrij,

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

1997b). Де Пауло и Киркендол (цит. по: DePaulo, Epstein & Wyer, 1996) просили мужчин и женщин рассказать о наиболее серьезной лжи, которую они сами когда-либо сообщали, и о наиболее серьезной лжи, которую говорили им. Эти случаи производили более сильное впечатление на женщин, чем на мужчин. Говоря о ситуациях, в которых они сами сообщали серьезную ложь, женщины описывали себя как испытавших более сильные чувства вины, тревоги и страха, чем мужчины. Размышляя о ситуациях, в которых они сами были обмануты, женщины говорили, что они были более озлоблены, чем мужчины. Для женщин ложь оказала более негативное воздействие на взаимоотношения с лжецом, чем для мужчин, и женщины чаще, чем мужчины, вспоминали о таких случаях.

Возрастные различия

Дети начинают говорить ложь, ориентированную на других, в самом раннем возрасте. Льюис (Lewis, 1983) приводит пример трехлетней девочки, которая отреагировала с большим энтузиазмом, получив подарок от бабушки, хотя на самом деле она не была довольна подарком. К такого рода лжи детей подталкивают родители. Если девочка спонтанно не отреагирует в такой ситуации положительно, мать может побудить ее сделать это. Дети также замечают, что окружающие (например, их родители) говорят такую ложь, и начинают подражать их поведению.

Мы также в самом раннем возрасте приучаемся лгать, чтобы избежать наказания (Lewis, 1993). Детей, которым еще не исполнилось и трех лет, оставляли на время одних в комнате, и им говорили, что они не должны оборачиваться и смотреть на заводную игрушку, которую заводили позади них. Поведение детей снималось скрытой камерой. Когда экспериментатор через пять минут возвращался, он спрашивал каждого ребенка: “Ты подглядывал?” Хотя видеозапись показывает, что оборачивались 90% детей, только 38% сказали правду и признались, что они подсматривали. Аналогичный эксперимент, проведенный с детьми различного возраста, показал, что чем старше дети, тем меньше вероятность того, что они признаются в своем
проступке. Так, например, ни один из пятилетних детей, смотревших на игрушку, не признался в этом.

Льюис (1993) также описывает процесс, посредством которого дети приучаются лгать с целью избежать наказания. Например, двухлетней девочке приказывают не есть печенье. Затем, когда мать спрашивает девочку, ела ли она печенье, та признается, что ела. Тогда мать сердится и наказывает ее. Уже после нескольких подобных взаимодействий ребенок усваивает, что если он признается в непослушании, его накажут. Поэтому он начинает лгать, чтобы избежать наказания. Однако рано или поздно ребенок выясняет, что в некоторых случаях его ложь обнаруживается родителями. Родители говорят ему, что лгать нехорошо и если он солжет, его накажут. В результате ребенок оказывается поставленным перед сложной проблемой. Его накажут, если он скажет правду и признается, что ослушался, но если он солжет, его тоже накажут. Тем не менее вскоре он понимает, что родители не могут во всех случаях выяснить, что он ослушался их приказа. А значит, лучше скрыть свое непослушание и признаться в своем проступке, только когда он раскрыт.

Черты личности

Результаты исследований свидетельствуют о том, что различные типы людей по-разному ведут себя при совершении обмана. Я выделю четыре различных типа людей, которые назову манипуляторами, актерами, общительными людьми и адаптаторами.

Манипуляторы. Стереотипное представление о лжецах изображает их эгоистичными и хитрыми манипуляторами. Такое представление отчасти верно (Hunter, Gerbing & Boster, 1982; Kashy & DePaulo, 1996;Vrij & Holland, 1999; Wilson, Near & Miller, 1998). Манипуляторы -это люди, набирающие высокие оценки по шкале макиавеллизма или социальной приспособленности (social adroitness), — они часто используют самоориентированную ложь, склонны настаивать на своей лжи, когда их слова оспаривают, вынуждая сказать правду, не чувствуют себя дискомфортно, когда лгут, не находят лгать сложным с когнитивной точки

зрения, относятся к окружающим цинично, мало заботятся об общепринятых моральных нормах и открыто признают, что они готовы лгать, обманывать и манипулировать людьми, чтобы получить то, что хотят. Термин “макиавеллизм” происходит от имени итальянского мыслителя Макиавелли (1469-1527), в 1513 году опубликовавшего книгу “Государь” (II Principe), в которой он при
зывает к объединению Италии под властью сильного правителя, защищающего национальные интересы. Делать это следует, используя все необходимые средства, включая те, которые противоречат общественной морали. В своей книге “Искусство войны” (TArte Delia Guer-га), опубликованной в 1520 году, он описывает ряд предположительно эффективных средств к достижению этой цели.

В сфере межличностных отношений манипуляторы коварны, но отнюдь не глупы. Они не эксплуатируют других, если жертва может отомстить, и не обманывают, если им грозит разоблачение. В разговорах они склонны доминировать, однако при этом кажутся нена-пряженными, способными и уверенными в себе. Как правило, их любят больше, чем людей, не так хорошо владеющих навыками манипуляции, и предпочитают в качестве партнеров (Kashy & DePaulo, 1996). В противовес этим данным Уилсон, Ниар и Миллер (Wilson, Near & Miller, 1998) обнаружили негативные оценки людей, набирающих высокие Буллы по шкале макиавеллизма. Они просили людей, набирающих либо высокие, либо низкие Буллы по этой шкале, написать рассказ о том, что случилось бы, с их точки зрения, если бы они оказались после кораблекрушения на необитаемом острове с двумя другими пассажирами. Эти рассказы оценивались группой читателей. По сравнению с “низко-Маками” “высоко-Маки” оценивались как более эгоистичные, безжалостные, осуждающие, властные, ненадежные, агрессивные, независимые, подозрительные. Эти данные, вероятно, неудивительны, принимая во внимание рассказы, написанные “низко-Маками” и “высоко-Маками”. Так, например, один “низко-Мак” написал: “Два других пассажира и я, кажется, очень хорошо поладили друг с другом... интересно, как быстро мы начали доверять друг другу” (p. 210), тогда как “высоко-Мак” написал следующее: “Двое других — продрогшие суки, которые постоянно скулят... я подумал, как я зажарю их с помощью того скудного набора кухонных принадлежностей, который у нас остался, когда совсем проголодаюсь” (p. 210). Однако приведенные примеры с очевидностью свидетельствуют о том, что негативные отзывы о “высоко-Маках” никак не связаны с их склонностью чаще лгать.

Актеры. Некоторые люди более искусны в регулировании своих вербальных и невербальных форм поведения, чем другие. Эту способность описывают следующие четыре конструкта: эмоциональный контроль, социальный контроль, исполнительность и социальная экспрессивность. Эмоциональный контроль означает способность ре-

гулировать свои эмоциональные сигналы и невербальные проявления (то есть способность скрывать свои истинные чувства — например, умение сохранять невозмутимый вид, даже будучи расстроенными). Социальный контроль включает способности к ролевой игре, контроль над вербальным поведением и навыки самопрезентации. Если актерская игра описывает способности к ролевой игре, то социальная экспрессивность включает навыки вербального выражения своих чувств и владения речью. Очевидно, что обладание всеми этими навыками помогает обманывать других. Эту точку зрения подтверждают и результаты исследований (Vrij & Holland, 1999). По сравнению с не-актерами, актеры упорнее настаивают на своей лжи, когда она подвергается сомнению, чувствуют себя более комфортно, когда лгут, и делают это с большей легкостью.

Общительные люди. Учитывая факт, что ложь совершается в контексте повседневных социальных взаимодействий, разумно предположить, что те, кто находит большее удовольствие в социальных взаимодействиях, являются более искусными лжецами. Социальная жизнь особенно привлекает экстравертов и общительных индивидов. Экстраверты любят находиться в обществе других людей, не застенчивы и уверенно чувствуют себя в социальных взаимодействиях. Общительность означает стремление к принадлежности какому-либо сообществу и предпочтение компании уединению. С другой стороны, некоторые люди, как

правило, сдержанно ведут себя на людях. Это происходит либо потому, что они предпочитают оставаться в обществе самих себя и сосредоточиваться на собственных мыслях и переживаниях, касающихся только их лично, либо потому, что они склонны к социальной тревожности (то есть испытывают дискомфорт в присутствии других) или застенчивы (в частности, чувствуют неловкость и напряжение в обществе других). Различия в степени социальной вовлеченности оказывают влияние на уровень развития навыков обмана. Общительные люди лгут чаще, чем замкнутые (Kashy & DePaulo, 1996), чувствуют себя более комфортно, когда лгут (Vrij & Holland, 1999), и дольше настаивают на своей лжи. Последний из этих результатов был выявлен в ходе исследования, проведенного Фраем и Винкелем (Vrij & Winkel, 19920). Офицер полиции проводил расспрос участников по поводу их обладания наушниками. Хотя перед интервью всем участникам были выданы маленькие наушники (факт, не известный офицеру полиции), всех их просили отрицать факт обладания наушниками. Черты личности из

мерялись с помощью опросника. Почти половина (46%) социально тревожных индивидов признались во время интервью, что у них в кармане лежат наушники, тогда как лишь 19% участников, не отличающихся социальной тревожностью, признались в обладании ими.

Адаптеры (приспособленцы). Люди, испытывающие тревожность и неуверенность в социальных взаимодействиях, не обязательно избегают лжи. Некоторые индивиды с высоким общественным самосознанием и ориентированные на других справляются со своей неуверенностью особыми способами, а именно путем собственной адаптации к другим людям. Эти “адаптеры” испытывают сильную мотивацию производить положительное впечатление на других. Кэши и Де Пауло (1996) обнаружили, что одним из средств для достижения этой цели является ложь. Свидетельства того, что адапто-ры чувствуют себя достаточно непринужденно, когда лгут, были получены Фраем и Холландом (1999). В ходе этого эксперимента со студентами колледжа полицейский следователь проводил подробное интервью, касающееся их учебного курса. Хотя ни один из студентов не изучал психологию, всех попросили притворяться, что они ее изучали. Следователь задавал им следующие вопросы: “Расскажите, какие учебные темы вы недавно проходили?”, “Можете ли подробнее рассказать об этих темах?”, “Перечислите заглавия ваших курсовых работ”, “Какой материал проверяется на экзаменах?”, “Назовите трех известных психологов” и “Благодаря какому вкладу в психологию они известны?”. Черты личности измерялись с помощью опросника. Результаты показали, что по сравнению с другими участниками эксперимента адаптеры упорнее настаивали на своей лжи, когда ее оспаривали, чувствовали себя более комфортно, когда лгали, и лгали с меньшим трудом.

Материалы данной главы однозначно свидетельствуют о сложной роли лжи в повседневных взаимодействиях. Общепринятое представление о том, что лгать всегда плохо, с очевидностью не соответствует действительности. Общение между людьми стало бы дискомфортным и неоправданно жестоким, а фундамент социальных взаимодействий легко мог бы быть разрушен, если бы люди все время говорили друг другу правду. Мы лжем даже тем, с кем чувствуем близость. Мы часто лжем в начале романтических отношений и делаем много неискренних комплиментов людям, которые нам нравятся. Манипуляторы часто лгут, однако именно их предпочитают в качестве партнеров. Общительные люди считаются обладаю-

щими развитыми социальными навыками, хотя они нередко прибегают ко лжи. Считается, что социально замкнутые люди несколько неловко чувствуют себя в социальных ситуациях, возможно, благодаря тому факту, что они честны. Наверное, вам доводилось замечать, что такие индивиды, в отличие от других людей, редко льстят окружающим.

Однако мы не всегда высокого мнения о лжи. Зрители хотят знать, говорит ли политический деятель правду, когда отрицает свою причастность к скандалу со взяткой; генерал хочет знать, может ли он доверять своему противнику, прежде чем подпишет соглашение о перемирии; учитель хочет знать, кто над ним подшутил; мать хочет знать, действительно ли ее дочь сделала

уроки; а следователь полиции хочет убедиться в том, что подозреваемый действительно имеет чистое алиби. Способы обнаружения лжи будут одной из тем, рассматриваемых в этой книге.

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЛОЖЬ

Глава 2

Невербальное поведение во время лжи

Важность невербального поведения при оценке достоверности

Представьте себе, что вы — член отборочной комиссии, проводящий собеседование с кандидаткой на рабочее место. По чистой случайности вы хорошо знаете ее соседа. Сосед рассказывал вам, что эта женщина решила сменить работу, потому что поссорилась с начальником. В ходе собеседования вы спросили претендентку (которая не знает о вашем знакомстве с ее соседом) о ее отношениях с начальством. На что вы обратите наибольшее внимание, чтобы понять, правдив ли ее ответ? Вы будете сосредоточены на ее словах или на ее поведении? Наверное, вы уделите больше внимания ее словам и сопоставите их с тем, что она говорила своему соседу. Вероятно, вы поступите так потому, что в данной ситуации легче выявить ложь по содержанию ответа, чем по поведению собеседника. А теперь представьте, что вы не знаете ее соседа и не имеете никакой исходной информации на ее счет. В этом случае для выявления возможной лжи вы, скорее всего, обратите внимание больше на невербальное поведение,'чем на то, что она говорит (Stiff, Miller, Sleight, Mongeau, Garlick & Rogan, 1989). В таких случаях, когда нет возможности проверить правдивость информации, люди больше полагаются на невербальные сигналы. В начале расследования у полиции иногда име-

ется очень мало информации о преступлении и поэтому неизвестно, кто из подозреваемых виновен. Вот почему следователь может решить опросить большое количество людей, живущих в районе, где произошло преступление. Тогда появится возможность определить по стилю невербального поведения этих людей, кто из них может считаться подозреваемым, и пригласить их для повторного допроса (Greuel, 1992; Kraut & Poe, 1980: Rozelle & Baxter, 1975; Vrij, Foppes, Volger & Winkel, 1992; Walkley, 1985; Waltman, 1983). Когда невозможно проверить информацию, слушатели уделяют больше внимания невербальному поведению, потому что считают, что человеку его сложнее контролировать, чем вербальное (DePaulo, Rosenthal, Eisenstat, Rogers & Finkelstein, 1978; Hale & Stiff, 1990; Kalbfleisch, 1992; Maxwell, Cook & Burr, 1985; Stiff, Hale, Garlick & Rogan, 1990;Vrij, Dragt & Koppelaar, 1992). Они предполагают, что через невербальные сигналы с большой вероятностью может произойти "утечка" скрываемой информации. Это действительно так. Некоторые аспекты невербального поведения в меньшей степени подвластны контролю, чем вербальное общение (DePaulo & Kirkendol, 1989; Ek-man, 1992; Ekman & Friesen, 1969, 1974). Фрейд (1959, с. 94) писал:"У кого есть глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы слышать, тот может быть уверен, что ни один смертный ничего не скроет от него. Если молчат его губы — проболтаются кончики пальцев; предательские знаки поползут из каждой его поры". Однако выявление лжи на основании невербального поведения не столь просто, как предполагал Фрейд. Об этом мы поговорим подробнее в главе 3.

Предположим, офицер таможни аэропорта спрашивает о содержимом сумки у перевозящего героин. Для контрабандиста несложно не упоминать о героине, но, возможно, более трудно вести себя как ни в чем не бывало и не вызвать подозрений в диалоге с офицером таможни. Так и для студентки легко сказать проверяющему, что ей не принадлежит шпаргалка, которую он нашел во время экзамена под ее столом, но сложнее остаться спокойной.

Есть по меньшей мере четыре причины того, почему невербальное поведение сложнее контролировать, чем вербальное (DePaulo & Kirkendol, 1989; Vrij, 1996).

- Существуют определенные рефлекторные связи между эмоциями и невербальным поведением (Ekman, 1992), тогда как аналогичных связей между эмоциями и речью нет. В тот момент, когда человек пугается, он почти автоматически отклоняется назад и его лицо искажается определенным образом. Однако нет такой опре

деленной фразы, которую человек непроизвольно произносил бы в момент испуга. 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.

• Мы более натренированы в использовании слов, нежели в управлении поведением, так как речь, как правило, более важна в обмене информацией, чем поведение. Когда человека просят рассказать о том, что он сегодня делал, он скорее выберет для описания слова, а не жесты. Хотя есть и исключения. Например, форму и размеры объекта (в частности, форму лампы, размер лазерного диска) и расположение предметов (“мяч — там”) легче показать рукой, чем словами.

• 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. Учитель наверняка помнит, что он сказал во время лекции, но свое поведение во время нее осознает в меньшей степени. Возможно, он не поймет, что все время смотрит в одну точку на задней стене класса, пока кто-нибудь не скажет ему об этом. Подозреваемый на допросе в полиции и кандидат на отборочном собеседовании, вероятно, запомнят, что они говорили. Вместе с тем значительно труднее им будет точно воспроизвести свои действия — как двигались их кисти и стопы, как часто они отворачивались в ходе интервью, каким тоном говорили, какая мимика сопровождала их речь.

Внимание к поведению необходимо для эффективного его контроля. Человек не может управлять своим поведением, если не знает, как он ведет себя в обычной ситуации. Поэтому когда люди пытаются вести себя “как обычно”, они смогут добиться успеха только в том случае, если им известно их нормальное поведение. Это напоминает процесс фотографирования. Скольким людям понадобится сказать, чтобы они не делали глупого выражения лица? Это ставит их в неловкое положение: они пытаются смотреть естественно, но не знают — как это.

• Человек не может молчать на невербальном уровне. Предположим, что подозреваемая на допросе в полиции понимает, что полиция
знает о ее причастности к преступлению больше, чем она предполагала. Возможно, это вынуждает ее рассказать им не ту историю, которую она запланировала. Вербально она может сделать паузу, чтобы подумать, как ответить в такой неловкой ситуации. Однако невербальная пауза невозможна. Ее поведение будет проявляться в течение всего допроса, даже когда она молчит, а офицеры полиции смогут наблюдать и интерпретировать это поведение.

Невербальное поведение, с учетом трудностей его контролирования, может являться ценным источником информации при выявлении лжи. В то же время встают три важные проблемы. 1. Существуют ли закономерные отличия в невербальном поведении лжецов и говорящих правду? 2. Знают ли об этих различиях наблюдатели? 3. Способны ли наблюдатели выявить ложь, обращая внимание на язык тела другого человека? Первая проблема связана с объективными, или истинными, индикаторами лжи — с элементами невербального поведения, которые, как выяснилось, связаны с ложью. Вторая и третья проблемы имеют отношение к субъективным индикаторам лжи — с элементами невербального поведения, которые наблюдатель трактует как ложь, вне зависимости от того, являются ли они проявлением лжи в действительности или нет. Истинные признаки будут рассмотрены в этой главе, субъективные — в главе 3. Термин “истинный признак” иногда вводит в заблуждение, так как можно предположить, что ложь сопряжена с уникальным паттерном специфичного поведения. Это не так. В жизни нет ничего похожего на нос Пиноккио. Иными словами, типичного для лжецов поведения не существует. Например, неправда, что, начиная лгать, люди поднимают брови, шевелят пальцами, голос их начинает дрожать, стопы — шаркать, а взгляд отводится в сторону. Вместе с тем некоторые паттерны поведения во время лжи встречаются чаще, чем другие. Каких же паттернов нам ждать? Об этом — в следующем разделе.

Что может испытывать лжец, когда говорит неправду

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Когда человек лжет, он переживает три разных процесса, связанных с эмоциями, сложностью содержания и контролем (DePaulo, 1988, 1992; DePaulo, Stone & Lassiter, 1985; Edinger & Patterson, 1983;Ekman, 1992; Kohnken, 1989; Vrij, 1991; Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). Каждый процесс может повлиять на поведение

лжеца, с акцентом на разных аспектах лжи и сопряженного с ней поведения. Поэтому я назову **их** подходами. Перед их рассмотрением важно подчеркнуть, что граница между ними — искусственная. Лжецы могут прибегать ко всем трем подходам, и последние нельзя рассматривать в отрыве друг от друга.

Эмоциональный подход

Эмоциональный подход основывается на том факте, что ложь может привести к трем разным эмоциям. Три наиболее частых типа эмоций, связанных с ней, — это вина, страх и эмоциональный подъем (Ekman, 1989, 1992). Предположим, политик тайно принял крупную взятку от некой компании в обмен на лоббирование. Журналисты заподозрили это и задали политику вопрос о его связях с этой компанией. Отрицая любые нарушения закона со своей стороны, политик может испытывать чувство вины или потому, что он взял нелегальные деньги, или потому, что он понимает — журналистам врать нехорошо. **Он** может также быть напуган, так как беспокоится о том, что журналисты раскроют эту ложь, что может погубить его политическую карьеру. В других случаях он может почувствовать эмоциональный подъем, так как имеет возможность одурачить журналистов. Сила этих эмоций зависит от личности лжеца и от обстоятельств, в которых приходится лгать (Ekman, 1992; Ekman & Frank, 1993). Некоторые люди испытывают во время лжи меньше вины, чем другие. Как было замечено ранее, для людей-манипуляторов ложь — нормальный и приемлемый путь достижения своей цели, поэтому они, вероятно, не будут испытывать чувства вины, когда лгут. Сила вины зависит и от обстоятельств. Например, шпионка пытается защитить национальные интересы своей страны и считает ложь полностью приемлемой. Мало кому моральные принципы не позволяли обманывать немецких солдат во время оккупации их стран во Вторую мировую войну.

Лжец не будет испытывать вину и в том случае, если считает что лгать — законно. Продавец полагает, что часть его работы — преувеличивать достоинства товара, поэтому он не почувствует себя виноватым, делая это. Обманщик не будет чувствовать вину и в том случае, если считает, что негативные последствия для того, кого он надул, не слишком серьезны. Постоялец отеля, умышленно скрывший международный звонок из номера, скорее всего, будет испытывать больше вины — если разговор был длинным, и меньше — если он был коротким.

Сила страха, переживаемого лжецом, также зависит от ряда обстоятельств. Во-первых, это определяется тем, кому лгут. Если об-

манщику кажется, что собеседник опытен в распознании лжи, он будет испытывать больший страх, чем если он считает, что собеседника легко надуть. Во-вторых, важно мнение лжеца о своем умении врать. Некоторые люди врут умело и понимают это. Они по собственному опыту знают, что обмануть других легко. Это повышает их самоуверенность во время лжи и уменьшает чувство страха. Наконец, обманщик испытывает больший страх, если ставки высоки, то есть если раскрытие обмана будет иметь серьезные последствия. Негативные последствия для президента, говорящего неправду своему народу, куда выше, чем для ребенка, который отрицает, что взял пирожное.

Эмоциональный подъем, сопровождающий ложь, возрастает, если известно, что собеседника нелегко обмануть. Другим усиливающим фактором является наличие посторонних наблюдателей. Девочка, пытающаяся обмануть учителя, испытает больше радости, если в классе присутствуют и другие ученики, чем если она находится наедине с педагогом.

Чувство вины, страх и эмоциональный подъем могут влиять на поведение лжеца. Вина выражается в отведении взгляда, так как обманщик не решается глядеть прямо в глаза собеседнику, говоря откровенную ложь. Страх и возбуждение проявляются признаками стресса — жесты множатся, человек чаще запинается и ошибается (заикается, повторяет или пропускает слова), тон его голоса становится выше. Чем сильнее эмоция, тем выше вероятность, что один из этих сигналов выдаст ложь.

Подход, основанный на сложности содержания

Мыслительные процессы могут независимо от эмоций оказывать свое влияние во время обмана, что и является подходом, основанным на сложности содержания. Ложь может быть сложной когнитивной задачей. Человек вынужден выдумывать правдоподобные ответы, которые нельзя было бы обернуть против него; ложь должна согласовываться со всем, что знает или может узнать собеседник, — необходимо избегать ошибок. Более того, лжец должен помнить все, что говорил ранее, чтобы сказать то же самое, когда его попросят повторить. Поэтому подозреваемому намного легче предъявить алиби, если оно реальное, а не сфабрикованное.

Наблюдения показывают, что люди, решающие сложные когнитивные задачи, чаще запинаются и ошибаются при разговоре, говорят медленнее, чаще делают паузы и дольше медлят с ответом (Gold-

man-Eisler, 1968). Когнитивная сложность приводит также к замедлению движений кистей и рук, человек чаще отводит взгляд (Ekman, 1997; Ekman & Friesen, 1972). Замедление движений рук обусловлено тем, что большая умственная загруженность влечет за собой затихание языка тела и снижение двигательной активности. Отведение взора (обычно — в неподвижную точку) имеет место потому, что человек отвлекается, если смотрит на собеседника. Влияние сложности содержания на взгляд и движения легко проверить. Спросите кого-нибудь, что он ел три дня назад, и пронаблюдайте за его поведением, пока он будет вспоминать.

Очевидно, что ложь не всегда является сложной в когнитивном отношении задачей (McCornack, 1997). Иногда солгать легче, чем сказать правду. Представьте себе, что друг подарил вам на день рождения то, что вам не понравилось. Возможно, в этом случае легче притвориться, что это — приятный для вас подарок, чем сказать, что он вам не по вкусу. В последнем случае вам придется объяснять, почему он вам не понравился, начнутся споры, а возможно — возникнет угроза вашей дружбе.

Подход, сопровождающийся контролем над поведением

Рассмотренные выше причины поведения лжеца очевидны. Говорящий неправду может переживать разные эмоции или испытывать логические затруднения, что выразится в мимике и жестах — признаках эмоций и сложности содержания. В то же время на деле ситуация сложнее. Обманщики могут опасаться, что проявления эмоций или логической сложности разоблачат их, и поэтому подавляют такие проявления, чтобы избежать подобного исхода. Это и есть подход контроля поведения. Лжец может беспокоиться о том, что будет выглядеть неискренним, и будет прилагать усилие, чтобы произвести впечатление искреннего человека, даже в большей степени, чем когда говорит правду. Контрабандист может стараться выглядеть более “честным” перед офицером таможни, чем человек, не занимающийся контрабандой. Это обусловлено тем, что последствия раскрытия истины для контрабандиста выше, чем для неконтрабандиста. Для обычной пассажирки не страшно, если сотрудник таможни потребует открыть ее чемодан. Она может быть раздражена задержкой, но других негативных последствий в этом случае нет. А у контрабандиста будут проблемы, если таможенник захочет обыскать его багаж.

Короче говоря, лжецы прилагают больше усилий к тому, чтобы вести себя “нормально” или выглядеть честными, чем те, кто говорит правду. Однако это непросто. Приходится сдерживать свои нервы, скрывать признаки напряженного мышления, не забывать о нормах своего обычного поведения и уметь вести себя так, как хочется. Методика выявления лжи, основанная на стремлении к контролю поведения, предполагает, что многие лжецы не справляются, стараясь имитировать поведение, характерное для них, когда они говорят правду.

Такой подход предполагает, что некоторые элементы поведения выдадут лжеца, несмотря на все его усилия. Наиболее вероятно, это будут те элементы поведения, которые сложнее всего контролировать (Ekman & Friesen, 1969, 1974). Мимикой управлять легче, чем телом (сюда входит направление взгляда и улыбка и не входят значительно хуже контролируемые мельчайшие проявления эмоций, о которых будет сказано далее). Лицо важно в обмене информацией. При помощи мимики люди могут давать понять, что они заинтересованы в общении, что им хорошо или грустно, что они поняли сказанное или хотят что-то сказать (Ekman, 1992). Высокий коммуникативный потенциал лица подразумевает, что люди натренированы в его использовании, а следовательно — и в контроле над ним. С другой стороны, тело — это менее значимый в общении канал, на который реже обращают внимание и реагируют. Поэтому мы менее тренированы в управлении своими движениями. Показателен случай, когда, пытаясь контролировать свое поведение, лжец демонстрирует паттерны запланированности, отрепетированности и низкой спонтанности. Например, обманщик может предполагать, что движения выдадут его, и пытается ограничить жесты до минимума, отбросив не являющиеся необходимыми. Это приведет к необычной ригидности и подавленности, поскольку обычно люди совершают и ненужные движения (движения рук, кистей и пальцев, ног и стоп и т. д.). Голос, так же как и лицо, наделен большими коммуникативными возможностями и важен как канал, который анализируют другие люди. В частности, повышая голос, мы подчеркиваем сказанное или даем понять, что наше дело — серьезное и мы желаем услышать ответ на свой вопрос. Поэтому он должен был бы являться управляемым каналом. Однако контролировать тон голоса куда сложнее, чем мимику (Ekman, 1981), так как им в минуты сильного стресса управляет вегетативная нервная система (Hocking & Leatheres, 1980).

Подобно жестам, такие характеристики речи, как запинки и оговорки, паузы между словами и между предложениями, обычно не

произвольны и несущественны в обмене информацией. Поэтому мы можем предположить, что люди редко практикуются в управлении такими элементами поведения и не очень хорошо управляют ими. Скорее всего, лжецы предполагают, что запинки, оговорки и паузы. сделают их речь подозрительной. Поэтому они попытаются избежать подобных ошибок. Однако это может привести к необычной “безупречности” речи, так как для большинства людей естественно иногда совершать ошибки при монологе.

Итак, метод, основанный на стремлении к контролю поведения, предполагает, что обманщик будет демонстрировать поведение, которое, с одной стороны, будет выглядеть запланированным или ри-гидным (подобным поведению перед объективом), а с другой стороны, “слишком гладким”. Это в особенности касается их движений и речи. Лжецы стараются по возможности избегать жестикуляции и говорят “гладко” с относительно малым количеством запинок, ошибок и пауз.

Старания людей произвести убедительное впечатление называются менеджментом впечатления. Типичный пример менеджмента впечатления продемонстрировал президент Клинтон, когда комиссия расспрашивала его о тайной сексуальной связи с Моникой Ле-ински (Vrij, 1998c). Бетти Карри (личный секретарь Клинтона) отправилась в дом к Монике, чтобы забрать подарки, которые Левин-ски получила от президента Клинтона. Неизвестно, просил ее об этом Клинтон или нет. Это — важный вопрос, так как может являться несомненным признаком “препятствия следствию”, если Клинтон действительно давал такие указания. Комиссия во главе с прокурором Кеннет Старр дважды спрашивала Клинтона, давал ли он своей секретарше подобные инструкции. Оба раза Клинтон отрицал это, однако в каждом случае поведение его было показательным. В обоих случаях он выпрямлялся, сидел неподвижно и смотрел прямо в камеру. Особенно поразительным было его поведение при первом опросе. Он быстро давал отрицательный ответ, прежде чем спрашивающий закончит вопрос; ригидное поведение и взгляд в камеру продолжались и во время паузы после отрицания. Это выглядело так, будто он был готов к следующим вопросам по этой теме. Однако вопросы не были заданы. Я не говорю, что Клинтон лгал во время этой части интервью. Я не могу так сказать, поскольку не знаю, лгал ли он. Все, что я утверждаю, — это то, что во время этой части интервью он очень старался произвести на команду Кеннет Старр и комиссию впечатление честного человека.

Разные подходы, разные предпосылки

Рассмотренные выше три подхода предопределяют различные, а иногда даже противоположные паттерны поведения во время лжи. К примеру, эмоциональный подход ведет к увеличению подвижности (признаки “нервного” поведения), в то время как и подход, основанный на сложности содержания, и подход, сопровождающийся контролем над поведением, влекут за собой снижение подвижности во время лжи. Однако это происходит по разным причинам. Подход, сопровождающийся контролем, снижает двигательную активность вследствие чрезмерного контроля, а подход, основанный на сложности содержания, вызывает снижение подвижности как следствие “выключения” языка тела. Под воздействием эмоционального фактора и фактора сложности содержания человек чаще запинается и ошибается в монологе, что обусловлено, соответственно, нервным и когнитивным напряжением, а подход, основанный на стремлении к контролю, предполагает, что лжец попытается избежать подобных речевых огрехов.

Эмоциональный фактор и фактор сложности содержания выражаются и в более частом отведении взгляда — следствие нервной и когнитивной перегрузки. Фактор стремления к контролю заставляет лжеца хорошо контролировать направление взгляда, поэтому данный признак не всегда указывает на разницу между лжецами и говорящими правду.

Как же ведут себя обманщики на самом деле? Я отвечу позже. Прежде чем приступить к описанию этих объективных признаков лжи, следует сделать два замечания. Во-первых, эти подходы предполагают, что признаки эмоций, сложности содержания и чрезмерного контроля могут быть симптомами лжи. Ни в одном из случаев нельзя утверждать, что эти признаки безусловно означают ложь. Объясним это на нескольких примерах. Полицейский увидел, как человек пытается взломать замок мотоцикла отверткой. Такому поступку есть два возможных объяснения. Либо человек потерял ключ, либо он пытается угнать мотоцикл. Полисмен задает человеку вопрос, его ли это мотоцикл. Человек начинает быстро кивать и говорить “да” тонким и тихим голосом. Врет ли он? Нельзя сказать. Он демонстрирует нервное поведение, но непонятно, почему он нервничает. Он может нервничать, потому что пытается украсть мотоцикл. Однако он может выглядеть раздраженным, даже если говорит правду, — например, потому, что его нервирует присутствие полицейского, или из опасения, что полицейский не поверит ему, если сказать, что потерял ключ.

Представьте себе, что подозреваемая перестает ерзать на стуле, когда начинает говорить об алиби. Возможно, она замирает, потому что лжет и опасается разоблачения. Вместе с тем она может прекратить двигаться из страха, что полицейские расценят ерзанье как показатель лжи.

Представьте себе, что женщина в аэропорту избегает встречи взглядом с офицером таможни. Согласно наблюдениям, люди избегают зрительного контакта, если не хотят, чтобы к ним приближались. Если люди не хотят подать милостыню уличному попрошайке, лучшим вариантом будет не встречаться с ним глазами, так как есть риск, что когда их взгляды встретятся, попрошайка подойдет к ним. Поэтому вероятно, что отчаянно избегающая взгляда таможенника женщина не хочет, чтобы он подошел. Это может вызвать у него подозрения, но вовсе не обязательно, что она везет контрабанду. Альтернативной причиной может быть то, что она спешит и не хочет быть остановлена, поскольку в аэропорту ее ждет муж.

Представьте себе девочку, которая молчит и выглядит подавленной, когда отец заходит в ее комнату и замечает, что она смотрит телевизор, вместо того чтобы делать уроки. Одна из причин ее молчания и грусти — это понимание того, что отец заметил, чем она занимается, и можно ожидать наказания. Однако такое же поведение может иметь место, если она уже закончила делать домашнее задание. Альтернативное объяснение такому поведению — опечален-ность тем, что отец проверяет ее и, по-видимому, не доверяет.

Резюмируя вышесказанное, поведение этил-людей выглядит подозрительным (и может быть индикатором лжи), но не однозначно указывает на то, что они лгут. Я уверен, что работники

полиции недостаточно хорошо понимают это. При общении детективы из полиции часто делают утверждения, подобные этому: “Я уверен, что он врет, так как он не осмеливается смотреть мне прямо в глаза, когда мы говорим о преступлении”. Делать такие заключения на основании поведения подозреваемого весьма преждевременно. Может быть, подозреваемый все время отводил взгляд потому, что в момент разговора происходило что-то еще. Невозможно сказать, говорил ли он неправду. Даже невиновный подозреваемый может отводить взгляд, когда его спрашивают о преступлении, — например, потому, что он с трудом верит в то, что он на подозрении у полиции. Необходимо задать дополнительные вопросы или проверить информацию, предоставленную опрошенным, чтобы выяснить, лжет он или нет. Категоричные заключения о лжи, сделанные лишь на основании поведения другого человека, зачастую недостоверны.

Во-вторых, признаки эмоций, сложности содержания и попыток контроля поведения могут стать видимыми только в том случае, если лжец испытывает эмоции или трудности с содержанием. То есть если обманщик не чувствует вины, страха или возбуждения (или других эмоций), а сфабриковать ложь несложно, поведенческие симптомы лжи, как правило, не проявляются. Наблюдение Де Пауло, рассмотренное в главе 1, показывает, что большая часть лжи в повседневной жизни попадает под эту категорию (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Участники отмечали, что их ложь, как правило, незначима, они прилагают минимум усилий по ее планированию и не сильно боятся разоблачения, не сильно переживают ее и сказали бы ее снова, будь у них второй шанс. Также было выявлено, что их ложь в основном осталась нераскрытой. Это неудивительно. Маловероятно, что у лжецов имели место четкие поведенческие признаки лжи, когда они говорили неправду.

По этой же причине при наблюдении за поведением говорящего нельзя выявить ложные убеждения (когда он не знает о том, что не прав). У женщины, ошибочно полагающей, что подвергалась в детстве насилию, и пришедшей в полицию, чтобы сообщить о насилии, во время опроса не будет отмечено никаких признаков лжи, так как она не испытывает ни одного процесса, лежащего в основе лжи. В частности, у нее нет оснований чувствовать себя виноватой или бояться разоблачения, потому что она считает, что говорит правду. Не будет и возбуждения, “радости обмана”.

Вместе с тем во многих случаях, когда люди лгут, они испытывают эмоции или вынуждены обдумывать свои ответы. Какое поведение будет наиболее характерно для таких ситуаций?

Поведение лжеца

При изучении истинных признаков лжи испытуемых обычно просят давать развернутые, правдивые или ложные ответы на определенные темы. Затем при помощи особой системы кодов анализируется их невербальное поведение и сравнивается средняя частота встречаемости определенных типов поведения при правдивых и лживых ответах. В частности, Белла Де Пауло, выдающийся и ведущий специалист в этой области, просила участников честно описав любимых и нелюбимых людей, а также дать нечестное описание — рассказать о любимых людях как о нелюбимых и о нелюбимых —

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

как о любимых (DePaulo & Rosenthal, 1979; DePaulo, Lassiter & Stone, 1982). Пол Экман, другой признанный по данной теме специалист, показывал участникам (студенткам-медсестрам) приятный фильм с красочными съемками океана и просил честно рассказать о своих чувствах человеку, который не знает, какой фильм они смотрели. Затем он показывал им мрачный учебный медицинский фильм (про тяжелые ожоги и ампутации) и просил так притвориться, чтобы собеседник подумал, что они смотрели другой приятный фильм — например, про цветы (Ekman & Friesen, 1974; Ekman, Friesen & Scherer, 1976).

Так как признаки лжи обычно проявляются, если вовлечены эмоции или ложь требует умственного напряжения, исследователи приложили усилия, чтобы повысить в экспериментах значимость темы или сложность содержания. Как правило, они требовали спонтанно лгать на определенную тему, когда ложь требует больших усилий, чем правда. Чтобы повысить значимость, испытуемым обещали некоторое количество денег, если их ложь не будет раскрыта. Иногда экспериментаторы говорили участникам, что умение качественно врать — важный фактор успешности дальнейшей карьеры. Кстати, это — правда. Например, хорошие медсестры умело лгут. Их способность скрыть негативные эмоции (когда они общаются со смертельно больными пациентами, с пострадавшими, получившими серьезные ожоги, и т. д.) весьма полезна в их работе (Ekinan, 1992). Однако как бы ни старались исследователи, ситуация, с которой лжец сталкивается в эксперименте, отличается от тех, с которыми он встречается в реальной жизни (то есть подозреваемый на допросе в полиции, контрабандист в аэропорту или коррумпированный политик перед недоверчивыми журналистами). К этой проблеме я вернусь позднее.

К настоящему времени проведено множество экспериментов. Их результаты сведены в табл. 2.1, а во вставке 2.1 приведен обзор и описание обсуждаемых элементов поведения.

Следует различать вокальное и невокальное невербальное поведение. К вокальному поведению относятся параметры голоса и речи, все остальное поведение считается невокальным. Первая часть табл. 2.1 (вокальные характеристики) указывает на два очевидных признака лжи. Во-первых, у обманщиков есть тенденция к повышению тона голоса по сравнению с говорящими правду. Как уже упоминалось, это может быть связано со стрессом (Ekman, Friesen & Scherer, 1976). Вместе с тем разница в частоте голоса между лжецами

Таблица 2.1

Истинные невербальные признаки лжи

	Вокальные характеристики						
	Запинки	Ошибки	Высокий голос	Скорость речи	Латентный период	Длительность пауз	Частота пауз
Anolli & Cicery (1997)		>	>	–			>
Bond et al. (1985)	–	–					
Bond et al. (1990)	>	–	–				–
Buller & Aune (1987)			–	–			
Buller et al. (1989)		<			–		<
Buller et al. (1994a)	>	–			<		
Cody & O'Hair (1983)					<		
Cody et al. (непосредственная реакция) (1984)	–	–		–	>	>	–
Cody et al. (отсроченная реакция) (1984)	–	>		–	–	>	–
Cody et al. (1989)	–	>		–	–		–
DePaulo, Rosenthal et al. (1982)	–	>		–			
P. J. DePaulo & DePaulo (1989)	–	–					
DeTurck & Miller (1985)		>			>	>	
Ebesu & Miller (1994)	–			<			–
Ekman (1988)			>		<		
Ekman et al. (1976)			>				
Ekman et al. (1991)			>				
Feeley & deTurck (1998)	>	>		–	–		–

Fiedler & Walka (1993)
Greene et al. (1985)
Hocking & Leathers (1980)
Hiker et al. (1993)
Kalma et al. (1996)
Knapp et al. (1974)
Kohnken (1985)
Kraut (эксперимент 1) (1978)
Kraut (эксперимент 2) (1978)
Kraut & Poe (1980)
Mann et al. (1998)
Mehrabian (1972)
Miller et al. (1983)
O'Hair et al. (1981)
Riggio & Friedman (1983)
Rockwell et al. (1997)
Stiff & Miller (1986)
Stiff et al. (1994)
Streeter et al. (1977)
Vrij (1995)
Vrij & Winkel (1991)
Vrij & Heaven (затрудненный ответ) (1999)
Vrij & Heaven (легкий ответ) (1999)
Vrij et al. (1999)
Vrij & Mann (в печати)
Young & deTurck (1996)

Окончание табл. 2.1

	Невокальные характеристики									
	Взгляд	Улыбка	Само-манипу-ляции	Иллю-стра-торы	Кисти/ пальцы	Ноги/ Стопы	Туловище	Голова	Смена позы	Моргание
Akehurst & Vrij (1999)			–	–	<	=	=			
Bond et al. (1985)	>	=	–	>				–	–	
Bond et al. (1990)	–	=	–	–				–		=
Buller & Aune (1987)	<	–	<	=		–	–	<	=	
Buller et al. (1989)	<	–	=	=				=		
Buller et al. (1994a)		–						–		
Buller et al. (1994b)								<		
Cody & O'Hair (1983)	=	–	–	<		<			>	
Cody et al. (1989)	=	–	=	=	–			=		–
Davis & Hadiks (1995)				<						
P. J. DePaulo & DePaulo (1989)	–		=					=		
deTurck & Miller (1985)	–		>	>		–				–
Ebesu & Miller (1994)			=	=					>	–
Ekman (1988)		=	<	<		<				
Ekman & Friesen (1972)			>	<						
Ekman et al. (1976)				<						
Ekman et al. (1988)		=								
Ekman et al. (1990)		=								
Ekman et al. (1991)		=		<						
Feeley & deTurck (1998)	–	–	=	=		–			–	
Fielder & Walka (1993)		>	=					<		
Greene et al. (1985)	–	–	=	<	<	<		<	–	

Hocking & Leathers (1980)	<	–	–	–		<		–	–	–	
Hofer et al. (1993)	–	–	–	<		<	–	–			
Kalma et al. (1996)	<	–		<		>					
Knapp et al. (1974)	<	–	>	–		–		–			
Kraut (эксперимент a) (1978)		–	–				–		–		
Kraut & Poe (1980)	–	–	–	–			–		–		
Mann et al. (1998)	–	–	<	<	–		<	>			
McClintock & Hunt (1975)	–	–	>	–			>		>		
Mehrabian (1972)				–		<		–			
Miller et al. (1983)	<		–	–	–	–					
O'Hair et al. (1981)	–	<	>	–		–		>	–		
Riggio & Friedman (1983)	>	–	–	–		–		–	–		
Schneider & Kintz (1977)						–					
Stiff & Miller (1986)		–	–	–		–			–	–	
Vrij (1995)	–	–	–	–	<	<	–	–	–		
Vrij & Winkel (1991)	–	–	<	<			–	–	–		
Vrij, Semin et al. (1996)			–	–	<	<		–	–		
Vrij, Akehurst et al. (1997)				–	<						
Vrij et al. (1999)	–	–	–	<	<	–					
Vrij & Mann (в печати)	–	–	–	<	<		–	–			
Young & deTurck (1996)			>	–		<					
Zuckerman et al. (1979)		<									

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом: > – усиление во время лжи; < – уменьшение (признака) во время лжи; прочерк – нет взаимосвязи с ложью; пустое место – исследование взаимосвязи не производилось.

[1] Воспринимаемая высота голоса. При измерении высоты голоса с помощью акустической аппаратуры не было выявлено различий в высоте голоса между лжецами и говорящими правду.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 2.1 Краткий обзор и описание невербального поведения

Вокальные характеристики

1. Запинки при разговоре: использование междометий “э-э”, “хм” и т. п.
2. Речевые ошибки: повторение слов и/или предложений, измененные и неполные предложения, оговорки и т. д.
3. Высота голоса: изменение (повышение или понижение) тона голоса.
4. Скорость речи: число слов в единицу времени.
5. Латентный период: продолжительность молчания между вопросом и ответом.
6. Частота пауз: частота встречаемости периодов молчания в речи.
7. Продолжительность пауз: длительность периодов молчания.

Лицевые характеристики

8. Взгляд: направленность взгляда на лицо собеседника.
9. Улыбка: улыбчивость и смешливость.
10. Моргание.

Движения

11. Самоманипуляции: почесывание головы, запястий и т. д.
12. Иллюстраторы: функциональные движения кистей и рук, предназначенные для изменения и/или подтверждения сказанного устно.
13. Кисти и пальцы: нефункциональные движения кистей или пальцев при относительной неподвижности рук в целом.
14. Ноги и стопы.
15. Голова: кивание и мотание головой.
16. Туловище: движения туловища (как правило, сопровождающие движения головы).
17. Смена позы: движения, направленные на смену положения на стуле (обычно — в сочетании с движениями туловища и ног).

и говорящими правду обычно очень мала (всего несколько герц) и вследствие этого может быть выявлена лишь с помощью сложной аппаратуры.

Во-вторых, лжецы, по-видимому, делают более длинные паузы в речи. Это, скорее всего, связано с необходимостью больше думать.

Что касается ошибок, запинок и скорости речи, то данные противоречивы. В большинстве исследований имело место повышение ко

личества запинок и ошибок и снижение скорости речи во время лжи, но в ряде наблюдений были выявлены противоположные паттерны. Не исключено, что это обусловлено различной сложностью лжи, **как** будет показано ниже.

Странная картина проявляется и в отношении периода молчания и частоты пауз. В отличие от предыдущих трех параметров, здесь противоречия не могут быть объяснены сложностью лжи. Поэтому мы можем заключить, что четкая связь между периодами молчания, частотой пауз и ложью отсутствует.

Вторая часть табл. 2.1 (невокальные характеристики) демонстрирует весьма противоречивые паттерны. При подробном изучении можно выделить три истинных индикатора лжи: у обманщика движения рук, кистей, пальцев, стоп и ног беднее, чем у говорящего правду. Снижение активности этих движений, вероятно, обусловлено сложностью лжи. По-видимому, лжец вынужден больше думать, и это “заглушает” язык тела. Другое возможное объяснение — лжец, пытаясь выглядеть искренним, движется очень ограниченно и пытается избежать тех движений, которые не являются обязательными. Это приводит к необычному уровню ригидности и подавленности.

Как я уже говорил, эти результаты не означают, что все люди **во** время обмана повышают тон голоса или двигаются меньше, чем когда говорят правду. Они указывают на то, что большинство лжецов ведут себя именно так. В частности, в ходе моего собственного эксперимента было установлено, что 64% из 181 участника во время лжи меньше двигали кистями, пальцами и руками в целом; в то же время у 35% отмечалось повышение интенсивности таких движений (Vrij & Akehurst, 1996a; Vrij, Winkel & Akehurst, 1997).

Все остальные параметры (отведение взгляда, самоманипуляции, изменение положения и моргание) оказались недостоверными признаками лжи. Это неожиданные результаты, так как они противоречат стереотипным среди людей убеждениям о невербальных индикаторах лжи, о чем будет сказано в главе 3. Как правило, наблюдающий за собеседником будет ожидать, что лжец станет демонстрировать нервное поведение и признаки напряженного мышления. Однако зачастую обманщики не ведут себя подобным образом. Например, люди ожидают, что лгущий отводит взгляд. Возможно, этого следовало бы ожидать, так как лжец может нервничать или усиленно думать, а отведение взгляда — это признак нервного или когнитивного напряжения. Поэтому возможно, что обманщики, по меньшей мере, склонны смотреть в сторону. И все же отведение

взгляда — недостоверный индикатор лжи. Причина в том, что его слишком легко контролировать. Если лжец захочет смотреть прямо в глаза собеседнику, это не потребует от него больших усилий. Очевидно, что паттерны поведения, которые легко контролируются, никогда не могут быть надежными признаками лжи. Неверным оказалось и убеждение, что лжецы часто держат руки у рта, о чем часто пишется в литературе для полиции (см. главу 1).

В полицейских справочниках иногда упоминается, что движения глаз показывают, говорит ли человек неправду. Особенно популярна установка, что лжец смотрит влево. Эта идея проистекает из модели нейролингвистического программирования, хотя те, кто разрабатывал эту модель, никогда не упоминали о связи между движениями глаз и ложью. На практике нет убедительных доказательств того, что движения глаз выдают ложь. Даже упоминавшие об этой связи авторы никогда не приводили подтверждающих эту точку зрения данных. Поэтому данная проблема не подлежит дальнейшему обсуждению (критику литературы для полиции см.: Vrij & Lochun, 1997).

Одна из возможных причин отсутствия паттернов нервного поведения лжецов в экспериментах — это то, что они просто недостаточно нервничали в ходе этих экспериментов. Не исключено, что поведенческие признаки лжи различны в зависимости от того, высока ли ставка. То есть у обманщика может проявляться нервное поведение, если ставки высоки, но если нет серьезной проблемы — оно не проявится. Я вернусь к этому вопросу позднее.

Помимо этого, может оказаться, что некоторые из индикаторов лжи не были распознаны исследователями, потому что используемая ими система подсчета недостаточно детализирована или потому что они не знали, на что надо было обратить внимание. Например, ряд экспериментаторов не замеряли частоту проявления паттернов поведения при лжи и при правдивых ответах, а замеряли продолжительность таких паттернов. На мой взгляд, измерение продолжительности недостаточно конкретно. Это может объяснять, почему некоторые авторы не выявили различий между говорящими правду и обманщиками, а другие — нашли такие различия. В частности, Фили и де Терк (Feeley & deTurck, 1998), Напп, Харт и Деннис (Knapp, Hart & Dennis, 1974), Краут и Поу (Kraut & Poe, 1980), Миллер, де Терк и Калбфлейш (Miller, deTurck & Kalbfleisch, 1983), Риггио и Фридман (Riggio & Friedinan, 1983), Стифф и Миллер (Stiff & Miller, 1986) измеряли длительность элементов поведения и не обнаружили значимых расхождений между лжецами и нелжецами. Кстати, ни один из исследовате

лей не предложил альтернативного метода, выявляющего дополнительные, не перечисленные выше признаки. Исключением является Экман с его наблюдениями касательно улыбок. Таблица 2.1 указывает на то, что улыбчивость не связана с ложью. Однако Экман и его коллеги обнаружили корреляцию между улыбкой и ложью в тех случаях, когда делалось различие между эмоциональной и фальшивой улыбками (Ekinan, 1988; Ekman, Davidson &. Friesen, 1990; Ekman & Friesen, 1982; Ekman, Friesen & O'Sullivan, 1988). К эмоциональным улыбкам относятся все те, при которых человек действительно испытывает положительные эмоции. Эти улыбки предположительно сигнализируют о таких эмоциях. Эмоциональная улыбка осуществляется посредством действия двух мышц: zygomatic major (большая скуловая мышца), которая поднимает уголки рта к скулам, и orbicularis oculi (круговая мышца глаза), которая поднимает щеки и стягивает кожу внутрь глазницы, что приводит к возникновению морщинок под глазами и морщинам в форме вороньей лапки в области уголков глаз. Фальшивая улыбка вызывается произвольно с целью убедить собеседника в том, что положительная эмоция имеет место, хотя на самом деле это не так. При фальшивой улыбке не работает круговая мышца глаза. Таким образом, улыбка без напряжения этой мышцы является лживой. Вместе с тем улыбка, при которой задействуется эта мышца, не всегда является эмоциональной. Во время фальшивой улыбки эти мышцы могут сокращаться, так как они используются и при других эмоциях, таких как дистресс, печаль или боль. Когда кто-либо пытается скрыть эти эмоции за фальшивой улыбкой, круговые мышцы глаза могут сокращаться. Кроме того, хорошо владеющие мимикой люди способны изображать улыбку, которая выглядит натуральной. Экман и его коллеги установили, что у говорящих правду чаще (чем у лжецов) отмечается эмоциональная улыбка, а у лжецов более часто встречается фальшивая улыбка. Если не делать различий между эмоциональной и фальшивой улыбкой, правдивые люди улыбаются примерно столь же часто, как и обманщики (Ekrnan, Friesen & O'Sullivan, 1988). Есть и другие отличия ложной улыбки от искренней. Фальшивая улыбка более асимметрична, возникает преждевременно или запоздало, она чаще более длительна (Ekman, Davidson & Friesen, 1990; Ekman & Friesen, 1982).

В работах Пола Экмана также установлено, что наблюдения за мельчайшими проявлениями эмоций на лице дают значимую информацию о лжи (Ekman, 1992). Эмоции почти автоматически активируют мускулатуру лица. Например, гнев выражается в истончении

губ и нахмуривании бровей. Поднятые и сближенные брови, поднятые верхние веки и напряженные нижние веки обычно означают страх. Радость, как только что было сказано, активирует мышцы, поднимающие уголки губ, наморщивающие кожу под глазами и образующие складки “воронья лапка” в уголках глаз. Если человек скрывает свое эмоциональное состояние, он должен подавить эти мимические реакции. Таким образом, если испугавшийся человек утверждает, что он не боится, ему необходимо избежать мельчайших проявлений страха на лице. Это трудно, в особенности потому, что такие эмоции, как правило, возникают неожиданно. В частности, люди обычно не выбирают, испугаться им или нет, это происходит автоматически, как результат конкретного события или конкретной мысли. Может оказаться, что подозреваемая на допросе в полиции испугается в тот момент, когда поймет, что полиция знает о ее причастности к преступлению больше, чем она думала. В первый момент испуга могут проявиться мимические проявления страха, которые могут разоблачить ложь. Поэтому подозреваемая, скорее всего, попытается воспрепятствовать такому проявлению эмоций, как только они возникнут. Обычно человек способен подавить мимическую реакцию через 1/25 секунды от момента ее начала (Ekman, 1992). Это очень быстро, наблюдатель может ничего не заметить (фактически, если наблюдатель моргнул в момент проявления эмоции, он **не** увидит ее). Выявление таких мельчайших проявлений для нетренированных наблюдателей — нелегкое дело, но Экман (1992) полагает, что это — навык, которому можно научиться.

Может сложиться и противоположная ситуация. Некто может изобразить переживание определенной эмоции, не испытывая ее **на** самом деле. Мать может изображать перед ребенком гнев, хотя по-настоящему она совсем не злится. Для убедительности матери необходимо импровизировать мимические проявления гнева — она должна поджать губы. Однако эти мышцы плохо поддаются произвольному контролю (Ekman, 1992).

Также сложно скрыть одну эмоцию за маской другой. Например, муж-изменник во время разговора с женой может испугаться, если поймет, как много она знает о его похождениях, но решит спрятать это эмоциональное состояние, изобразив гнев по поводу того, что она не доверяет ему. Чтобы выглядеть убедительно, ему необходимо подавить проявления страха на лице и заменить их мимикой гнева. Это трудно, поскольку он должен нахмурить брови (знак гнева), а они имеют тенденцию подняться (знак страха) (Ekman, 1992). Внимание

к мельчайшим мимическим реакциям может оказать значительную помощь в распознавании лжи. Работы Экмана показали, что тренированный наблюдатель может на основе мимических микропроявлений определить истинность или ложность 80% утверждений (Frank & Ekman, 1997). Если одновременно принимать в расчет другие элементы поведения (иллюстраторы и тон голоса), результаты будут еще лучше — до 86% (Ekman, O'Sullivan, Friesen & Scherer, 1991).

Факторы, влияющие на поведение лжеца

Возможно, результаты изучения объективных невербальных признаков лжи разочаровывают. Можно было надеяться, что исследования выявят больше индикаторов и более выраженные признаки. Однако проблема в том, что типичных паттернов лживого поведения не существует. Разные люди ведут себя по-разному. Некоторых из них выдает голос, других — речь, третьих — жесты и т. д. Поэтому эксперименты показывают лишь то, что ложь относительно большого количества людей можно распознать по высоте голоса или по движениям кистей. Кроме того, поведение варьирует в зависимости от ситуации, в которой приходится лгать. В этом разделе обсуждается влияние пяти факторов на поведение лжеца: сложность лжи, моти" вация лжеца, сопутствующие лжи эмоции, подозрительность слушателя и индивидуальные особенности.

Логическая сложность лжи

Иногда соврать трудно. Предположим, кандидат на рабочее место совершила на своей предыдущей работе какую-то откровенную глупость, и вдруг, неожиданно для нее, член отборочной комиссии упоминает об этой глупости на собеседовании. Желая устроиться на работу, претендентка не хочет признавать свою оплошность и должна тут же придумать сфабрикованное, но правдоподобное объяснение. Это непросто. Вероятно, ей придется напряженно думать, что может увеличить число речевых ошибок и замедлит темп речи.

Однако лжецов не всегда застают врасплох. Зачастую они знают, каких вопросов следует ожидать, и поэтому могут подготовиться и придумать убедительные и правдоподобные ответы. В частности, многие виновные подозреваемые осознают возможность вопроса в полиции по поводу того, что они делали в тот день, когда произошло преступление. Очевидно, что в этой ситуации ложь не является

сложной. Когда сотрудник полиции спросит его о занятии на момент преступления, хорошо подготовленный подозреваемый просто выдаст заранее заготовленный ответ. Как ведут себя лжецы, когда у них была возможность спланировать свою ложь? На практике установлено, что по сравнению со спонтанной ложью запланированная ложь характеризуется меньшим периодом молчания и более высоким темпом речи (Zuckerman & Driver, 1985). Сказать заранее продуманную ложь легче, чем сочинять на ходу, поэтому в данном случае будет меньше поведенческих признаков напряженного мышления. Хёфер и соавторы пишут, что при запланированной лжи меньше ошибок речи — даже меньше, чем у говорящих правду (Hcfer, Kchnken, Hanewinkel & Bmhn, 1993). В проведенном ими эксперименте участники должны были пересказать только что просмотренный фильм. В случае лжи от них требовалось добавить в пересказ детали, которых не было в фильме. Но Хёфер и другие экспериментаторы заранее сказали, что нужно говорить. Было установлено, что по сравнению с правдивыми ответами лжецы допускали меньше ошибок в речи. Есть два вероятных объяснения этим результатам. Во-первых, в данном исследовании перед лжецами, возможно, стояла более легкая задача, чем перед говорящими правду Лжецы могли просто повторить то, что им сказали, а при правдивом ответе нужно было думать о фильме и формулировать ответ. Как уже было сказано, чем легче задача — тем меньше речевых ошибок. Во-вторых, уменьшение числа ошибок в речи может быть связано с наличием у лжецов тенденции к чрезмерному контролю своего поведения. Они могут предполагать, что речевые ошибки будут способствовать разоблачению лжи и, стараясь выглядеть честными, попытаются избежать ошибок. Это приведет к необычно “гладкой” речи.

Иногда лжецу нет необходимости придумывать ответ, а нужно лишь скрыть кое-какую информацию. Когда офицер таможни спрашивает контрабандистов о содержимом их сумок, им нужно лишь утаить кое-какую информацию, то есть не упоминать о контрабанде. В некоторых моих работах изучено, как ведут себя лжецы в таких ситуациях (Akehurst & Vrij, 1999; Vrij, 1995; Vrij, Akehurst & Morris, 1997; Vrij, Semin & Bull, 1996; Vrij & Wmkel, 1991). В этих исследованиях участники-“лжецы” должны были отрицать, что у них есть наушники, которые на самом деле у них были. Другими словами, их целью было скрыть некоторую информацию. Их ответы сравнивались с теми, у кого действительно не было наушников. Лжецы делали меньше речевых ошибок и говорили быстрее, чем

“правдивые”. Рациональное объяснение таким различиям — влияние фактора стремления к контролю. Как было сказано выше, лжецы пытаются произвести впечатление искренности и поэтому избегают запинок и медленного темпа речи. В результате речь становится быстрой и необычно “гладкой”.

Резюмируя вышесказанное, результаты исследований показали, что логически более сложная ложь ведет к увеличению речевых ошибок и к замедлению темпа речи. “Легкая” ложь (хорошо подготовленная или простое умалчивание) не сопровождается такими паттернами, а может даже дать противоположную картину — снижение количества речевых ошибок и ускорение речи. Недавно мы более подробно изучили опосредованное влияние логической сложности лжи на возникновение запинок в речи (Vrij & Heaven, 1999). Мы выдвинули гипотезу, что, с точки зрения стремления к контролю, лжецы попытаются избежать запинок, когда будут говорить неправду. Ожидалось, что у них это будет получаться лишь в тех случаях, когда ложь легкая. Участникам показали краткий видеофильм о семейном споре. Сначала появился мужчина и заявил, что хочет купить спутниковую антенну, и тогда он сможет смотреть футбол дома, а не ходить для этого в бар. Затем на экране возникла женщина и ответила, что единственная причина покупки спутниковой антенны заключается в том, что он сможет приводить своих дружков из бара и смотреть порноканалы. После просмотра этого видеофрагмента участники должны были рассказать правду об одних аспектах этого фильма и солгать о других. Один тип лжи был достаточно легким для придумывания — неверное описание последовательности появления людей на экране. Второй тип лжи был более сложным — причины покупки спутниковой антенны. Как и ожидалось, лжецы чаще запинались (по сравнению с говорящими правду) в случае когнитивно трудной лжи и допускали меньше запинок в речи (по сравнению с правдивыми ответами), когда ложь была легкой.

Мотивированный лжец

Мотивация у разных лжецов не одинакова. Убийца на допросе в полиции, вероятно, имеет больше мотивов для того, чтобы скрыть правду, чем мальчик, убеждающий маму, что не хочет есть кашу, потому что час назад съел бутерброд. Люди, имеющие веские причины для лжи, ведут себя иначе, чем те, которых мало заботит исход дела. Цукерман и Драйвер (Zuckennan^& Driver, 1985) сравнили опубликованные различными авторами наблюдения за лжецами с высокой

и низкой мотивацией. Мотивация считалась высокой, если участникам за удачный обман обещалось денежное вознаграждение или если ложь преподносилась как проверка определенных навыков. В результате этого анализа было установлено, что лжецы с высокой мотивацией делают меньше движений головой, реже меняют позу, говорят медленнее и более высоким голосом, а также допускают больше ошибок, чем менее заинтересованные лжецы. Короче говоря, чем больше лжец опасается разоблачения, тем больше вероятность, что его поведение выдаст обман. Это может показаться неожиданным, но легко объясняется. Лжецы с высокой мотивацией испытывают более сильные эмоции (в частности, больший страх разоблачения), которые вызывают частые речевые ошибки и повышение тона голоса. Помимо этого, такому обманщику приходится думать более напряженно, чем менее мотивированным лжецам (опять-таки, чтобы избежать раскрытия правды), и это приводит к замедлению темпа речи, более частым речевым ошибкам, уменьшению объема движений. Наконец, они, вероятно, в большей степени пытаются контролировать свое поведение, что уменьшает подвижность, и поведение делается ригидным. Высокая ригидность лжеца с высокой мотивацией получила название вредоносный мотивационный эффект (DePaulo & Kirkendol, 1989).

Ложь при высоких ставках

Различны и последствия для разных лжецов. Как уже упоминалось, для повышения “ставок” в лабораторных условиях ложь часто объявлялась важным умением, в случае успешного обмана обещались денежные или иные вознаграждения. Хотя это в некоторой степени и повышало ставку, приближая ее к жизненной ситуации, но возможные последствия для лжеца в эксперименте не так серьезны, как для контрабандиста, виновного подозреваемого, супруга-изменника, мошенника-бизнесмена или коррумпированного политика. К сожалению, эксперименты никогда не скажут нам, как ведет себя лжец при реально высоких ставках, так как повышать их до такой степени невозможно по этическим соображениям. Для того чтобы понять эту проблему, необходимо изучать ложь в реальных ситуациях. Однако наблюдение за поведением другого человека в реальной жизни связано с другой проблемой. В этих случаях сложно определить так называемую подлежащую истину, то есть обрести уверенность в том, лжет человек или нет.

Насколько я знаю, на данный момент изучено два случая лжи с высокими ставками. Один из случаев касается Саддама Хусейна,

иракского президента, другой — записанного на видео допроса человека, впоследствии признанного виновным в совершении убийства.

Саддам Хусейн

Журналист Петер Арнетт (канал CNN) брал интервью у президента Ирака Саддама Хусейна во время войны в Персидском заливе (1991). Интервью длилось 94 минуты и транслировалось по CNN. Дэвис и Хадикс (Davis & Hadiks, 1995) проанализировали и оценили поведение Хусейна во время интервью. Они использовали весьма детализированную систему оценок, учитывающую каждое движение его кистей, рук и туловища. Метод оценки был намного сложнее, чем используемый в обычных экспериментах. В ходе интервью разбирался ряд вопросов — лояльность между мусульманскими государствами, тема Израиля, отношение к президенту Бушу, использование заложников из стран Запада в качестве живого щита и планы Ирака по высадке десанта в Иран. Наблюдения Дэвиса и Хадикса показали, что Хусейн использовал разнообразные движения кистей и рук, применял специфичные иллюстраторы во время обсуждения некоторых проблем. Во время разговора об Израиле Хусейн делал серию коротких вертикальных резких взмахов левым предплечьем, при этом рука его иногда была сжата в кулак, а иногда — нет. Такой поведенческий паттерн имел место лишь в тех случаях, когда иракский президент касался Израиля и сионизма. Хусейн демонстрировал более разнообразное поведение при разговоре о Буше. На словах он дал понять, что Буш его не сильно волнует, когда сказал: “Я говорю с людьми... честный диалог с людьми, а не с мистером Бушем”. Однако слова о президенте Буше сопровождались выраженными движениями туловища и всплеском активной жестикуляции. Дэвис и Хадикс интерпретировали это как явный невербальный признак личного враждебного отношения Хусейна к Бушу. Арнетт спрашивал и о планах Ирака по высадке в Иране. Хусейн сказал журналисту: “Нет такой исламской страны, которая не была бы на нашей стороне”. Дальше он стал пояснять, в каких случаях Ираку может понадобиться высадка в соседнем государстве. На вопрос, будут ли использоваться данные планы, он ответил: “Мы уважаем решения и законы Ирана”. В этой части интервью поведение Хусейна было сдержанным и подконтрольным. Он медленно выпрямился, заметно напрягся и прекратил жестикуляцию. Дэвис и Хадикс пришли к выводу, что в этот момент Хусейн или сфабриковал ответ, или (с их слов): “Когда мы узнали, что он сказал, это выглядело так наивно,

что мы не могли отделаться от ощущения, что выпрямленная поза и ограничение жестов — явный признак лживого ответа" (Davis & Hadiks, 1995, p. 37-38). Однако, как говорилось выше, в реальной жизни сложно определить, какова же истина. В этом случае нельзя сказать с уверенностью, лгал ли Хусейн. Однако в случае, описанном ниже и проанализированном нами (Vrij & Mann, в печати), у нас есть стопроцентная уверенность.

Убийца[1]

Один человек пропал и был найден через пару дней мертвым. Было очевидно, что жертва убита. Несколько свидетелей независимо друг от друга рассказали полиции о том, что видели человека, разговаривавшего с жертвой за пару дней до обнаружения тела. На основании их описаний полиция смогла составить рисунок того человека. Спустя несколько месяцев его арестовали и доставили в полицейский участок для дачи показаний. Это был белый мужчина чуть старше сорока лет. Он был малообразован и на тот момент был рабочим низкой квалификации. Встречался с подругой, но жил один. Помимо явного сходства с лицом на рисунке были и другие причины, заставлявшие полицию поверить в его причастность к преступлению. Например, тот факт, что этот человек уже привлекался к уголовной ответственности и ранее давал показания полиции по нескольким другим случаям.

Полиция тщательно допрашивала этого человека. Во время первого допроса его попросили описать, что он делал в течение того дня, когда жертва исчезла. Хотя беседа происходила через несколько месяцев после убийства, этот человек оказался способен очень подробно описать свои занятия в течение того дня. Он сказал полиции, что размышлял о предстоящем допросе и поэтому проверил свой ежедневник для того, чтобы выяснить, чем он занимался в тот день (даже не замешанный в преступлении подозреваемый мог знать, в какой день пропала жертва, поскольку средства массовой информации активно сообщали об исчезнувшем как в течение того дня, так и на протяжении последующих). Полиция проверила каждую деталь, о которой сообщил этот субъект. Несколько человек (включая его работодателя) смогли подтвердить рассказ о том, что он делал утром, но не удалось получить никаких подтверждений того, чем, по его сло-

---

[1] Чтобы обеспечить право человека на анонимность, случай намеренно описан расплывчато.

вам, он занимался в оставшуюся часть дня. Это заставило еще больше усомниться в невиновности подозреваемого и дало старт интенсивному расследованию. Тем временем этот человек стойко отрицал, что он — убийца, и даже утверждал, что никогда не встречал жертву. Несколько недель спустя была найдена вещественная улика, которая с очевидностью доказывала виновность подозреваемого. Было установлено, что найденный в машине этого человека волос принадлежал жертве. Вдобавок в его машине обнаружили волокна одежды, в которой было обнаружено мертвое тело. На основании этих вещественных улик подозреваемый признался в совершении убийства и дал подробное описание происшедшего. Позже уголовный суд признал его виновным в убийстве и приговорил к пожизненному заключению.

Тем не менее во время признания убийца не сказал всей правды. Он рассказал правду о том, как ехал от своего дома до места, где повстречался с жертвой, и независимые свидетели могли подтвердить эту часть его истории. Однако он, несомненно, лгал о том, как он встретил жертву. Несколько независимых свидетелей утверждали, что видели его в определенном месте. Кроме того, в этом месте был обнаружен некий предмет, принадлежавший убийце (что он сам подтверждал). Несмотря на эту вещественную улику, человек продолжал отрицать, что когда-либо посещал это место. Он соглашался, что был неподалеку от того места, но отрицал, что когда-либо действительно был именно в том месте.

Были проанализированы все части допроса, относительно которых мы были уверены, лгал или говорил правду убийца. Из допросов, предшествовавших признанию, был выделен один фрагмент, содержавший ложь, и один фрагмент, где была только правда. Последний состоял из данного подозреваемым описания того, как он провел утро в тот день, когда исчезла жертва. Как было изложено ранее, свидетели подтвердили эту часть рассказа. Описание длилось 61 секунду. Другой фрагмент длился 67 секунд и включал в себя описание его занятий в послеобеденное и вечернее время того же дня. Он рассказал полиции о нескольких делах, которыми занимался в своем родном городе. В действительности он взял машину и поехал в другой город, где встретил жертву. Позже, в тот же день, он совершил убийство.

Из его признания было выделено четыре остальных фрагмента: два содержали ложь, два — правду. В первом правдивом фрагменте,

длившемся 26 секунд, мужчина подробно описывал, как он вел машину от съезда с автострады до места, где он встретил жертву. Свидетели могли удостоверить эту часть истории. Второй правдивый фрагмент длительностью 27 секунд был пересказом первого. Первый содержавший ложь фрагмент его признания касался времени, которое он провел в доме друга в родном городе в день, когда убил жертву. На самом деле он ушел из этого дома на пару часов раньше, чем утверждал. В э-то же время свидетели видели его с жертвой, когда, по его словам, он находился в доме друга. Это существенная ложь, так как он должен был отчитаться о двух часах (а именно о тех часах, когда он был в месте, факт посещения которого отрицал). Данный фрагмент длился 16 секунд. Второй содержавший ложь фрагмент признания касался места встречи с жертвой и длился 32 секунды. Как было написано ранее, существуют убедительные доказательства того, что он встретился с жертвой в том месте, в котором, согласно его показаниям, он никогда не был. Хотя в нашем распоряжении было несколько часов видеозаписей, в данном исследовании мы смогли использовать всего несколько минут. Правдивость остальных показаний не могла быть однозначно установлена. Например, убийца подробно описал свои переговоры с жертвой и то, как он убивал. Однако не было никакой возможности установить правдивость этой части рассказа.

Очевидно, что предсказать характер поведения этого человека во время допроса в полиции крайне непросто. Но несмотря на то, что ставки были высоки, мы все же не ждали от него “нервного поведения” (под этим я подразумеваю избегание прямого взгляда, улыбки, беспокойные движения и т. д., но не микропроявления эмоций). Тому было три причины. Во-первых, из-за своей искушенности в допросах (как было изложено ранее, он уже давал показания полиции по нескольким другим случаям) он, вероятно, осознавал, что демонстрация сопутствующего лжи поведения, например беспокойных движений и избегания прямого взгляда, могла бы вызвать у полиции подозрения, и поэтому он, видимо, старался контролировать свое поведение, чтобы произвести впечатление правдивости. Прежний опыт дачи показаний полиции также мог выразиться в спокойном поведении на допросах, однако мы нашли это маловероятным, поскольку в случае обнаружения лжи последствия в данном конкретном деле были бы очень серьезными. Во-вторых, мы можем предположить, что этот человек был сильно заинтересован в утаивании лжи, и, как упоминалось ранее, сильно мотивированные лжецы часто склонны к негибкому, отрепетированному и спланированному по

Таблица 2.2

Поведение убийцы во время допроса в полиции

	До признания	Во время признания
Вокальные характеристики		
Высокий голос	*	*
Запинки	–	–
Ошибки	>	>
Медленная речь	>	>
Латентный период	*	*
Длительность пауз	>	>
Частота пауз	–	>
Невокальные характеристики		
Отведение взгляда	>	<
Улыбка	–	–
Моргание	*	*
Иллюстраторы	–	<
Самоманипуляции	–	–
Кисти/пальцы	–	<
Ноги/ступни	*	*
Голова	–	–
Туловище	–	–
Смена позы	–	*

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом:

> – усиление во время лжи;

< – уменьшение во время лжи;

– – никакой связи с ложью;

* – не изучалось.

ведению. Я считаю это проявлением вредоносного мотивационного эффекта. В-третьих, этот человек должен был лгать в затрудненных обстоятельствах. Перед допросами полиция сообщила ему, что он является основным подозреваемым в деле об убийстве. Следовательно, мы могли предположить, что полиция уделяла огромное внимание тому, что им говорилось, и проверяла всю предоставляемую им информацию, с тем чтобы раскрыть возможный обман. Поэтому для него было очень важно тщательно обдумывать то, что он мог сказать, поскольку каждая маленькая ошибка могла быть чревата для него суровыми последствиями. В таких сложных обстоятельствах ложь, вероятно, требовала огромных когнитивных усилий. В итоге вместо сознательных попыток удержаться от демонстрации нервозных паттернов поведения (например, суетливости), возможно их

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

автоматическое устранение как результат пренебрежения языков тела в условиях когнитивной нагрузки. В табл. 2.2 схематично приведена картина поведения убийцы до признания и по ходу признания.

Между количественными характеристиками поведения, когда до признания убийца говорил правду и неправду, обнаружилось несколько различий. Когда убийца лгал, он чаще избегал прямого взгляда, делал более длительные паузы, говорил медленнее и с большим числом ошибок, чем когда говорил правду. Такой поведенческий паттерн типичен для человека, вынужденного напряженно думать. Очевидно, человеку труднее лгать, чем говорить правду. Может показаться странным, что человеку приходилось напряженно думать, когда он лгал. Он знал, что находится под подозрением, и располагал достаточным временем, чтобы подготовить ложь. Также есть свидетельства того, что он готовился, поскольку сделал фальшивые записи в своем ежедневнике, с тем чтобы ввести в заблуждение полицию. Возможной причиной того, почему поведение этого человека, несмотря на все приготовления, продолжало указывать на напряженную работу мысли, является не слишком высокий интеллект преступника (это мнение допрашивавших его детективов). Есть данные, указывающие на то, что приготовления могут не помочь лжецам, которые не слишком умны (Ekman & Frank, 1993).

Несколько отличий между фрагментами, содержавшими и не содержавшими ложь, выявились и во время признания. Когда преступник лгал, то он реже избегал прямого взгляда, совершал меньше иллюстраторов и движений рук и пальцев, в речи делал паузы чаще, и они были длительнее, говорил медленнее и совершал чуть больше ошибок в речи. Медленная речь, более продолжительные паузы и возрастание их числа снова могут быть расценены как признак напряженной мыслительной деятельности, сопровождавшей ложь. Возросшее число движений могло быть вызвано тем же. Тот факт, что он смотрел на полицейского, когда врал, может быть истолкован как попытка убедить полицейского в правдивости сказанного. В главе 3 будет обсуждаться то, что офицеры полиции (и люди в целом) часто думают, что избегание прямого взгляда является признаком обмана. Допрашиваемый мог это понимать и смотрел детективу прямо в глаза, чтобы не произвести впечатления лжеца. Сложно объяснить, почему его зрительное поведение столь сильно различалось до и после признания. Если он пытался убедить офицеров полиции во время своего признания, то почему не делал этого на допросах до признания? Я могу только предполагать правильный ответ на этот

вопрос. Существовало различие между двумя допросами, которое, возможно, повлияло на его поведение. Во время второго допроса офицер полиции проверял подозреваемого. Ранее офицер сказал, что не верит его рассказу о том, как он повстречал жертву В допросе, предшествовавшем признанию, такой проверки не было. Офицер задавал ему открытый вопрос (“Что вы делали в тот самый день?”), и допрашиваемый отвечал на этот вопрос. Могло быть, что после проверки он еще больше старался произвести впечатление говорящего правду человека. Приводит ли обычно проверка к демонстрации “честного поведения” или нет, является открытым для полемики вопросом, который будет обсуждаться в следующем параграфе.

В целом продемонстрированные убийцей поведенческие паттерны свидетельствуют о том, что ему приходилось напряженно думать и он пытался контролировать собственное поведение. Нашу интерпретацию поведения убийцы поддержали офицеры полиции, просмотревшие видеозапись. Мы показали офицерам полиции, которые не знали этого человека и ничего не слышали о соответствующем деле, проанализированные нами фрагменты допроса и попросили их поделиться своими впечатлениями о том, насколько напряжен этот человек, в какой мере он контролирует свое поведение и вынужден напряженно думать. Мы не сказали им, где он лжет, а где говорит правду. Результаты показали, что когда допрашиваемый говорил неправду, то производил особенно сильное впечатление напряженно думающего человека (Vrij & Mann, в печати).

В табл. 2.3 схематично приведены данные литературного обзора, касающиеся невербальных индикаторов обмана (столбец 1) и поведения осужденного убийцы (столбец 2). Как видно из таблицы, столбцы в целом соответствуют друг другу. Очевидно, что поведение убийцы во время лжи “при больших ставках” согласуется с поведением лжецов в лабораторных экспериментах. С другой стороны, это, пожалуй, неожиданно, поскольку существуют явные отличия между дачей показаний полиции и лабораторными экспериментами, хотя между ними есть также и общее. Как убийца, так и лжецы в лабораторных экспериментах, вероятно, боялись быть пойманными (убийца, несомненно, в большей степени, чем участники эксперимента) и должны были больше думать, когда врали, чем когда говорили правду, и могли пытаться произвести “честное впечатление”. Соответствие, показанное в табл. 2.3, наводит на мысль о том, что эти сходства могут быть важнее в объяснении поведения, сопровождающего ложь, чем видимые различия.

Таблица 2.3

Истинные невербальные индикаторы лжи и поведение убийцы во время допроса в полиции

	Истинные индикаторы	Поведение убийцы
Вокальные характеристики		
Высокий голос	>	•
Запинки	>[1]	–
Ошибки	>[1]	>
Медленная речь	>[1]	>
Латентный период	~	•
Длительность пауз	>	>
Частота пауз	–	>
Невербальные характеристики		
Отведение взгляда	~	–
Улыбка	–	–
Моргание	–	•
Иллюстраторы	<	<
Самоманипуляции	~	~
Кисти/ступни	<	<
Ноги/ступни	<	•
Голова	–	~
Туловище	–	–
Смена позы	~	•

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом:

> – усиление во время лжи;

< – уменьшение во время лжи;

– – никакой связи с ложью;

• – не изучалось.

[1] При необходимости напряженно думать во время лжи.

При необходимости напряженно думать во время лжи.

Несмотря на тот факт что ставки были высоки и для Саддама Хусейна, и для убийцы, ни один из них не демонстрировал нервного поведения, когда лгал. Это очень важный результат, поскольку он противоречит взгляду офицеров полиции и многих других, согласно которому лжецы заметно нервничают (см. главу 3). Видимо, это не означает, что лжецы никогда не ведут себя нервозно. Возможно, есть лжецы, которые так поступают, что будет обсуждаться ниже в параграфе “Индивидуальные отличия”. Однако приведенные здесь данные говорят о том, что опытные преступники (такие, как этот убийца) или люди, для которых важно производить хорошее впечатление на общественность (такие, как Саддам Хусейн), едва ли будут демонстрировать нервозное поведение, когда лгут.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Важно снова отметить, что, говоря о нервозном поведении, я имею в виду такие поведенческие проявления, как избегание прямого взгляда, улыбки, беспокойные движения и т. д., а не микроэкспрессию эмоций, обсуждавшуюся мною ранее. Экман обнаружил, что микроэкспрессия эмоций часто имеет место в ситуациях “высоких ставок” (Ekman, 1992; Frank & Ekman, 1997).

Подозрение наблюдателя

Некоторые заявления лжецов воспринимаются скептически. Например, журналист не верит начальнику полиции, когда она говорит о том, что ей ничего не известно о какой-либо противозаконной деятельности в ее подразделении. Судья с недоверием относится к словам хулигана, утверждающего, что он использовал свой нож лишь для того, чтобы припугнуть приятеля, а не зарезать того. Буллер с коллегами, а также Стифф и Миллер приводили доводы того, что лжецы начинают демонстрировать “честное поведение” (глядя прямо в глаза, остерегаясь совершать беспокойные движения и т. д.), как только понимают, что им не верят те люди, которых они пытаются обмануть (Buller, Comstock, Aune & Strzyzewsky, 1989; Buller, Strzyzewsky & Comstock, 1991; Stiff & Miller, 1986). Исследователи утверждают, что полученные ими данные поддерживают эту идею, но более детальное рассмотрение их работ показывает, что вопрос остается открытым. В одном исследовании подозрение привело к увеличению сбоев в речи и более длительным паузам (Buller, Comstock, Aune & Strzyzewsky, 1989). Однако, как будет показано в главе 3, эти поведенческие проявления свойственны нечестной манере поведения. В другом исследовании (Buller, Strzyzewsky & Comstock, 1991) следствием подозрения было учащение самоманипуляций, что также не производит впечатления правдивого человека. Представляется разумным, что лжецы пытаются демонстрировать честное поведение, когда их “прощупывают”, но, видимо, иногда им это не удается. Действительно возможно, что после проверки лжецы становятся нервозными (например, из-за страха быть пойманными) и должны думать интенсивнее (чтобы выбраться из затруднительного положения). Нервозность может привести к учащению самоманипуляций и сбоев в речи, поскольку последние могут быть также вызваны напряженным мыслительным процессом. Итак, хотя некоторые исследователи хотят нас убедить в том, что следствием подозрения является “честное поведение”, эмпирические данные позволяют обнаружить, что влияние подозрения на поведение оста-

ется неясным. Буллер, Стифф и Бургун (1996), а также Ливайн и Маккорнак (1996a,b) хорошо описали влияние подозрения на поведение.

Индивидуальные отличия

Личностные черты

Как упоминалось в главе 1, манипуляторы (макиавеллисты) рассматривают ложь как приемлемый способ достижения их целей. Поэтому можно ожидать, что, обманывая, они будут в меньшей степени испытывать чувство вины, и это может сказываться в их поведении. Однако почти нет никаких подтверждений той идее, что люди с выраженным макиавеллизмом демонстрируют поведение, отличное от поведения людей с противоположной выраженностью этой черты. Экслайн с коллегами (Exiine, Thibaut, Hickey & Gumbert, 1970) действительно обнаружили, что люди, набравшие высокие Буллы по макиавеллизму, поддерживали более тесный контакт глаз, чем те, кто набрал мало Буллов по этому показателю (что может вполне быть обусловлено меньшим чувством вины). Тем не менее другие исследования не выявили никаких поведенческих различий между людьми с высокой и низкой выраженностью макиавеллизма (Кпарр, Hart & Dennis, 1974; O'Hair, Cody & McLaughlin, 1981).

Предположение о том, что, говоря ложь, экстраверты ведут себя иначе, чем интроверты, имеет более сильную эмпирическую поддержку (Riggio & Friedman, 1983; Siegman & Reynolds, 1983). Во время обмана экстравертированные люди двигаются меньше, чем когда говорят правду, тогда как интроверты совершают больше движений, когда лгут, чем когда они честны. Обманывая, интроверты по сравнению с экстравертами также чаще сбиваются в своей речи. Интровертивные люди обычно чувствуют себя более неуютно в социальных взаимодействиях, чем экстраверты. Тот факт, что им приходится врать, возможно, заставляет их нервничать еще больше, что приводит к усилению движений и “неровностей” речи. Имеющиеся данные также могут быть объяснены необходимыми когнитивными усилиями. Как правило, экстраверты более красноречивы, и потому им несколько проще присочинить. Интроверты в целом более молчаливы и негибки в социальных взаимодействиях, и это им может даваться труднее. Поэтому задача говорить неправду является более сложной для интровертов^чем для экстравертов, что отражается в увеличении сбоев в речи.

Способность притворяться также влияет на поведение людей, когда они лгут (Riggio & Friedman, 1983; Vrij, Akehurst & Morris, 1997). Одни люди являются лучшими актерами, чем другие. Напри

мер, некоторым людям лучше удается делать вид, что они получают удовольствие, в то время как им скучно. По сравнению с плохими актерами у хороших актеров чаще наблюдается снижение числа движений, когда они лгут, по той причине, что они, возможно, лучше подавляют признаки нервозности.

Люди различаются по тому, насколько они мотивированы произвести на других хорошее впечатление. Люди с высоким публичным самосознанием (“адаптеры”, см. также главу 1) особенно заинтересованы в том, чтобы производить на других положительное впечатление. Они пытаются добиться этого за счет приспособления к окружающей их обстановке. Как правило, такие люди демонстрируют меньше движений, когда лгут, чем когда говорят правду (Vrij, Akehurst & Morris, 1997). Существует два способа объяснить это поведение. Возможно, что они понимают, что наблюдатели будут обращать внимание на их движения, чтобы выявить ложь. Ограничивая двигательную активность, они стараются усложнить для наблюдателей задачу обнаружения лжи. Альтернативным объяснением является то, что они испытывают большую когнитивную нагрузку во время обмана, поскольку им приходится не только вводить в заблуждение окружающих, но также и думать, как произвести положительное впечатление. Возрастающая когнитивная нагрузка обычно приводит к меньшему числу движений.

Интеллект

Говорить неправду, которая звучит убедительно и правдоподобно и не противоречит фактам, уже известным наблюдателю, может быть сложной задачей, особенно если у лжеца не было возможности подготовиться. Экман и Франк (1993) предположили, что люди с более высоким интеллектом лучше справляются со столь сложной задачей, чем менее умные люди. Как отмечалось ранее, нехватка интеллекта также могла быть причиной, по которой убийца не мог говорить одинаково гладко, когда лгал и когда говорил правду, хотя у него была возможность тщательно подготовить свою ложь.

Заключение

Как ведут себя люди, когда лгут? К сожалению, на этот вопрос нельзя дать простой ответ. Основной проблемой является то, что нет типичного невербального поведения, которое бы сопровождало обман. То есть не все лжецы демонстрируют одинаковое поведение в одной и той же ситуации, и поведенческие проявления будут отличаться в разных ситуациях обмана. В этом отношении представленные в главе результаты могут разочаровывать. Было бы весьма полезно для выявления обмана, если бы лжецы демонстрировали характерные поведенческие проявления, — например, отводили взгляд или помещали одну из рук перед губами, но дело обстоит иначе.

Однако некоторые поведенческие проявления случаются с большей вероятностью, когда люди лгут. Например, очень маловероятно, что контрабандист пройдет мимо таможенника, не взглянув на него, равно как лжецы, как правило, не избегают прямого взгляда. Также вероятно, что подозреваемые начнут беспокойно двигаться, как только представят свои алиби, а лжецы обычно не демонстрируют такого поведения. Скорее всего, у лжецов будет наблюдаться снижение иллюстраторов, движений ног и стоп, едва заметные движения рук и пальцев (как это делали Саддам Хусейн и убийца), изменение в плавности и скорости речи или микропроявления эмоции на лице. Чаще всего эти намеки на обман встречаются, когда лжец переживает чувство страха, вины или удовлетворения и когда ложь требует значительных ментальных усилий.

Из-за сложной зависимости между невербальным поведением и обманом очень трудно или даже невозможно сделать четкий вывод о наличии обмана исключительно на основании чьего-то поведения. Поэтому нежелательно использовать результаты анализа невербального поведения в качестве улики в суде. Тем не менее систематическое и подробное наблюдение за поведением может быть полезным для того, чтобы установить, не происходит ли чего-то, и если да, то продолжить расследование. Вспомним пример с убийцей. Почему он неожиданно изменил свое поведение, как только начал описывать то, чем занимался в послеобеденное время? Изменение в поведении не подтверждает того, что он лжет, но указывает — что-то случилось. Следствием этого могут стать дополнительные усилия со стороны наблюдателя в установлении правды именно в этой части рассказа (например, поиск подтверждения

сказанному на допросе, более тщательные допросы). Эта стратегия сработала. Интенсивное расследование привело к обнаружению волоса жертвы в машине убийцы и кусочка одежды, в которой было найдено мертвое тело, что впоследствии сломало решимость убийцы продолжать отрицать свою причастность к преступлению.

Глава 3

Восприятие и невербальное поведение при обмане

Что думают люди о поведении лжецов

В предыдущей главе рассматривались объективные или действительные невербальные индикаторы обмана — иными словами, фактическое поведение лжецов. Материалы этой главы показали, что типичных форм лживого невербального поведения не существует, хотя было продемонстрировано, что некоторые формы поведения чаще встречаются при обмане, чем другие. В данной главе мы обратимся к субъективным индикаторам обмана - к представлениям людей о том, как ведут себя лжецы и какие поведенческие сигналы используют наблюдатели при распознавании обмана. Я собираюсь продемонстрировать, что люди (не только обычные люди, но и профессиональные изобличители лжи) часто придерживаются неверных представлений о том, как фактически ведут себя лжецы. Как правило, людям плохо удается распознать ложь, когда они уделяют основное внимание поведению индивида.

При изучении субъективных невербальных индикаторов обмана используется две парадигмы. В соответствии с первой парадигмой людей просят указать (как правило, в анкете), как, с их точки зрения, ведут себя лжецы. Это информирует нас относительно представлений людей о поведенческих сигналах, ассоциирующихся с обма-

ном, однако это не обязательно означает, что люди фактически используют эти сигналы, когда пытаются распознать обман. Например, люди могут указывать, что они считают, будто лжецы отводят взгляд, но, несмотря на это, впоследствии они могут оценить человека, который отводит взгляд, как говорящего правду. Вторая парадигма была разработана с целью выяснить, какие поведенческие сигналы люди фактически используют при распознавании обмана. Наблюдателям показывают видео- или аудиозаписи и просят оценить, говорит каждый из группы людей правду или лжет. Затем проводится корреляция этих оценок с фактическими поведенческими сигналами, присутствующими или не присутствующими в каждом фрагменте видеозаписи. Полученные результаты информируют нас о субъективно воспринимаемых поведенческих сигналах обмана и говорят нам о том, какие сигналы люди фактически используют, когда указывают на то, что некто лжет. Например, если среди изобличителей обмана существует тенденция оценивать людей, совершающих большое количество телодвижений, как чаще прибегающих к обману, чем людей, совершающих небольшое количество телодвижений, мы можем заключить, что эти наблюдатели используют совершение телодвижений в качестве поведенческого сигнала, свидетельствующего об обмане. Однако неясно, знают ли изобличители обмана о том, какие сигналы они факти-. чески используют, — иными словами, осознают ли они тот факт, что используют совершение телодвижений в качестве поведенческого сигнала при распознавании обмана.

Исследования субъективных индикаторов обмана проводились в различных западных странах, включая Германию (Fiedler & Walka, 1993), Великобританию (Akehurst, Khnken, Vrij & Bull, 1996; West, 1992), Нидерланды (Vrij & Semin, 1996) и США (DePaulo & DePaulo, 1989; Ekman, 1988; Riggio & Friedman, 1983). В качестве наблюдателей, как правило, использовались студенты колледжей, однако в некоторых исследованиях наблюдателями являлись офицеры полиции (Vrij, 1993a; Vrij, Akehurst, Van Dalen, Van Wijngaarden & Foppes, 1996;Vrij, Foppes, Volger & Winkel, 1992; Vrij & Semin, 1996) либо таможенные офицеры (Kraut & Poe, 1980). Несмотря на такое разнообразие исследовательских парадигм, мест проведения исследований и категорий наблюдателей, результаты этих исследований в высшей степени схожи. Создается впечатление, что представители различных культур (как обычные люди, так и профессионалы) однозначно и единодушно разделяют представления, касающиеся характера взаимосвязей между невербальным поведением и обманом. Общие данные, касающиеся этих представлений, приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Истинные невербальные признаки лжи

	Вокальные характеристики						
	Запинки	Ошибки	Высокий голос	Скорость речи	Латентный период	Длительность пауз	Частота пауз
Akehurst et al. (1996)	>	>	>	<	>		>
Apple et al. (1979)			>	<			
Baskett & Freedle (1974)		>			>, <		
Bond et al. (1985)	–	–					
Bond et al. (1990)	–						>
DePaulo, Rosenthal et al. (1982)	>	>		<			
DePaulo & DePaulo (1989)	>	–		<			
Ekman (1988)			–				
Fiedler & Walka (1993)	–		>	–			
Gordon et al. (1987)	>	>		>			
Kraut (experiment 1) (1978)	–	–			>		
Kraut & Poe (1980)		–			>		
McCroskey et al. (1969)		>					
Nigro et al. (1989)	>	>					
Riggio & Friedman (1983)	–	–		<			
Ruva & Bryant (1998)	>						
Stiff & Miller (1986)	>				–	>	
Streeter et al. (1977)			>				
Taylor & Vrij (1999)	>	>	>	>	>		
Vrij & Bull (1992)	>	>	–	>	>	>	>

Окончание табл. 3.1

	Вокальные характеристики						
	Запинки	Ошибки	Высокий голос	Скорость речи	Латентный период	Длительность пауз	Частота пауз
Vrij, Foppes et al. (1992)	>	>					
Vrij & Winkel (1994)	>	>					
Vrij & Semin (1996)	>	>	–	>	–		
West (1992)					>		
Westcott et al. (1991)	>	>			>		
Woodall & Burgoon (1983)				<			
Zuckerman, Koestner et al. (1981)	>	>	>	>	>		
Всего	>	>	>	–	>	>	>

	Невокальные характеристики									
	Взгляд	Улыбка	Само-манипу-ляции	Иллю-стра-торы	Кисти/ пальцы	Ноги/ Стопы	Туловище	Голова	Смена позы	Моргание
Akehurst & Vrij (1999)	<	>	>	>		>	>	>	>	>
Bond et al. (1985)	<	>	–	–				–	–	–
Bond et al. (1990)	<	–	>	<				<		–
Bond et al. (1992)	<, >									
Brooks et al. (1986)	–									
Burgoon et al. (1985)	<									
P. J. DePaulo & DePaulo (1989)	–		–					–	>	

Desforges & Lee	<, >									
Ekman & Friesen (1972)			>							
Ekman (1988)		–	–	–		–				
Fielder & Walka (1993)		–	–					–		
Gordon et al. (1985)	<	>	>	>		–	>			
Hemsley & Doob (1978)	<									
Koppelaar et al. (1986)				>			>			
Kraut (эксперимент 1) (1978)		>	<				>		>	
Kraut & Poe (1980)	<	–	–	–			>		>	
O'Sullivan et al. (1981)				>		>				
Riggio & Friedman (1983)	–	<	>	–		–		<	–	
Rozelle & Baxter (1978)	<			>			>			
Stiff & Miller (1986)		>	–	–		–			>	–
Taylor & Vrij (1999)	<	–	>	>	>	>	>	>	>	
Vrij, Winkel et al. (1991)	<									
Vrij & Bull (1992)	<	–	>	>	>	>	–	>	>	>
Vrij, Foppes et al. (1992)	<	>	–		–			–	–	
Vrij & Winkel (1992a)		>	>	>						
Vrij, Akehurst et al. (1996)			>		>	>				
Vrij & Semin (1996)	<	>	>	>	>	>	–	–	>	
West (1992)	<		>			>			>	
Westcott et al. (1991)	>	>								
Zuckerman, Koestner et al. (1981)	<	>	>	–		>		>	>	
Всего	<	>	>	>	>	>	>	–	>	>

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом: > – усиление во время лжи; < – уменьшение (признака) во время лжи; прочерк – нет взаимосвязи с ложью; пустое место – исследование взаимосвязи не проводилось.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Наблюдатели ассоциируют с обманом высокий тон голоса, многочисленные нарушения речи (запинки и ошибки речи), медленный темп речи, длительный латентный период, длительные паузы, большое количество пауз, отведение взгляда, улыбки, моргание и многочисленные телодвижения (самоманипуляции, движения кистей и пальцев, ног и корпуса и частую смену позы). Применительно к повседневным ситуациям общения эти результаты означают, что таможенные офицеры полагают, будто контрабандисты склонны отводить взгляд, полицейские считают, что виновные подозреваемые постоянно ерзают, родители думают, что их дети лгут, когда перед их ответом следует длительная пауза, а журналисты становятся подозрительными, когда политик начинает заикаться. Многие из этих форм поведения являются признаками нервозности или сложности содержания, и, вероятно, именно по этой причине люди ассоциируют данные формы поведения с обманом. Они, вероятно, полагают, что лжецы должны нервничать и напряженно думать, а потому обращают внимание на сигналы, свидетельствующие о нервозности и сложности содержания речи. Тенденция к поиску таких признаков нервозности и сложностей при передаче содержания получила название эвристики репрезентативности (Stiff, Miller, Sleight, Mon-geau, Garlick & Rogan, 1989).

Исследования, проведенные мною лично (Vrij & Semin, 1996), свидетельствуют о том, что из всех этих индикаторов, вероятно, лишь отведение взгляда является тем признаком, на который люди больше всего склонны полагаться (за ним следуют самоманипуляции и движения ног и стоп). Почему же люди ожидают, что лжецы будут смотреть в сторону? Во-первых, потому, что вполне разумно ожидать отведения взгляда при обмане. Наблюдатели полагают, что лжецы испытывают нервозность и напряженно думают, а отведение взгляда является индикатором как нервозности, так и когнитивной нагрузки. Однако люди, которые полагаются на отведение взгляда как на признак обмана, не осознают, насколько легко контролировать данную форму поведения. Во-вторых, проводимые нами в настоящее время исследования с участием подозреваемых, допрашиваемых полицейскими (Mann, Vrij & Bull, 1998), показывают значительную разницу в том, как подозреваемые отводят взгляд, когда говорят правду и когда лгут. Этот факт делает отведение взгляда важным индикатором обмана. К сожалению, данный паттерн не отличается регулярностью. Некоторые подозреваемые чаще смотрят в сторону,

когда они лгут, тогда как другие чаще отводят взгляд, когда говорят правду. Между различными индивидами также замечены различия в паттернах отведения взгляда в момент сообщения правды и лжи. Ярким примером последнего утверждения является паттерн отведения взгляда, продемонстрированный лицом, осужденным за убийство (см. главу 2). Этот человек смотрел в сторону, когда лгал до своего признания, однако он также отводил взгляд, когда, признаваясь, говорил правду. Такая нерегулярность паттернов отведения взгляда является вполне предсказуемой, учитывая, что эта форма поведения легко поддается контролю.

Бонд и его коллеги предлагают другое объяснение субъективных индикаторов обмана (Bond, Omar, Pitre, Lashley, Skaggs & Kirk, 1992). Они утверждают, что подозрение вызывает не нервозное поведение или поведенческие индикаторы повышенной когнитивной нагрузки, а «странное поведение» — то есть формы невербального поведения, не соответствующие нормативным ожиданиям (так называемая эвристика исключительности (Fiedler & Walka, 1993)). Эти странные формы поведения могут представлять собой и нервозное поведение, но не обязательно. Люди обычно смотрят друг на друга во время разговора. Как часто и как долго они смотрят друг на друга, зависит от ситуации. Например, влюбленные смотрят друг другу в глаза чаще и дольше, чем незнакомые люди (Kleinke, 1986). Исследования показывают, что при нормальных обстоятельствах как чрезмерное отведение взгляда, так и чрезмерное сосредоточение взгляда на собеседнике производит подозрительное впечатление (Bond, Omar, Pitre, Lashley, Skaggs & Kirk, 1992; Desforges & Lee, 1995). Как постоянное отведение взгляда, так и разглядывание являются отклонением от нормы и считаются странными, а потому вызывают подозрение. Следовательно, как подозреваемые, поддерживающие постоянный контакт глаз, так и подозреваемые, демонстрирующие постоянное отведение взгляда, вероятно, производят более подозрительное впечатление на офицеров полиции, чем подозреваемые, поведение которых соответствует промежуточным уровням отведения взгляда.

Баскетт и Фридл (Baskett & Freedle, 1974) проводили эксперименты с изменением продолжительности латентной реакции. Они обнаружили, что ответные реакции оценивались как неискренние, если они следовали слишком быстро или слишком медленно. И только реакции, следовавшие со средней задержкой, оценивались как правдивые. Так, муж становился подозрительным, если жена отве-

чала на его вопрос о том, не вступила ли она во внебрачную связь, і слишком быстро или после длительной паузы. Люди ожидают, что^ формулирование ответа занимает вполне определенный период вре-1 мени. Если латентный период реакции короче или длиннее, чем ожидалось, это будет расцениваться как странность, а потому вызовет подозрение.

Хотя люди иногда ассоциируют разглядывание и короткие латентные периоды с обманом, эти формы поведения не относятся к числу тех, которые люди ожидают увидеть в поведении лжецов, отвечая на вопрос о том, как, с их точки зрения, ведут себя лжецы. Фрай и Семин (Vrij & Semin, 1996) просили участников своего исследования указать в вопроснике, будут ли лжецы, по сравнению с лицами, говорящими правду, демонстрировать «увеличение продолжительности взгляда в сторону собеседника», «уменьшение продолжительности взгляда в сторону собеседника» или «нормальный уровень продолжительности взгляда в сторону собеседника». Большинство участников указало вариант «уменьшение продолжительности взгляда в сторону собеседника». Возможная причина того, почему люди ожидают, что лжецы будут отводить взгляд (а не поддерживать зрительный контакт), состоит в том, что им легче объяснить факт отведения взгляда лжецами, чем факт зрительного контакта. Отведение взгляда может являться результатом нервозности или сложности при передаче содержания, тогда как зрительный контакт может объясняться только чрезмерным контролем поведения (см. главу 2). Думая о поведенческих признаках обмана, наблюдатели, вероятно, прежде всего представляют себе нервозность или сложности при передаче содержания, а не чрезмерный контроль.

Различия в результатах, полученных Бондом и Фраем, вероятно, связаны с различными исследовательскими парадигмами, используемыми этими авторами. Мы анализировали представления о том, какие поведенческие сигналы ассоциируются с обманом, тогда как Бонд анализировал субъективно воспринимаемые признаки обмана. Как отмечалось выше, порой люди не осознают, какие поведенческие сигналы они фактически используют при распознавании обмана. В целом, однако, обнаружен высокий уровень корреляции между представлениями о поведенческих сигналах, ассоциирующихся с обманом, и воспринимаемыми признаками обмана — иными словами, люди фактически используют именно те сигналы, которые, как им кажется, они используют (Zuckerman, Koestner & Driver, 1981). Значение исследования Бонда состоит в том, что оно продемонстрировало ограниче

ния, налагаемые на результаты, представленные в табл. 3.1, в которой дается общий обзор представлений наблюдателей о том, как ведут себя лжецы и на какие поведенческие cm налы они, как правило, обращают внимание при попытках распознать обман. Однако это не означает, что индивиды, чье поведение отличается от этого паттерна, обязательно производят впечатление правдивых.

Чтобы сделать картину восприятия обмана еще более запутанной, отметим, что, согласно результатам, которые получили Ауне, Ливайн, Чин и Йошимото (Aune, Levine, Ching & Yoshimoto, 1993), одни и те же формы поведения оцениваются по-разному, в зависимости от того, при каких обстоятельствах данные формы поведения имеют место. Наблюдатели оценивали одну из двух видеозаписей, имитирующих интервью, проводимые в агентстве брачных знакомств с женщиной. С внешностью женщины проводились манипуляции, направленные на то, чтобы представить ее либо как более, либо как менее привлекательную в качестве партнерши. На одних видеозаписях ее внешность была типичной для молодой, следящей за модой женщины, приглашенной на ужин, тогда как на других ее внешность выглядела нетипичной для ситуации знакомства. В обеих видеозаписях женщина демонстрировала поведенческие сигналы, согласно общепринятым представлениям ассоциирующиеся с обманом, такие как взгляд в сторону от интервьюера и частая смена позы (на обеих видеозаписях демонстрировались одни и те же формы поведения). В обоих интервью женщина, помимо прочего, сказала, что она склонна к риску и ей нравится знакомиться «вслепую». Наблюдатели оценивали ее поведение как более правдивое в тех случаях, когда ее внешность была типичной для ситуации знакомства.

Действительно ли поведение лжецов соответствует ожиданиям наблюдателей?

Поскольку люди придерживаются определенных представлений о том, какие формы поведения указывают на обман, имеет смысл выяснить, насколько эти представления соответствуют реальности. В табл. 3.2 приводится систематическое сравнение результатов исследований, касающихся субъективных индикаторов обмана (колонка 1) и объективных индикаторов обмана (колонка 2).

Что касается вокальных характеристик, табл. 3.2 свидетельствует о значительном перекрывании между обеими колонками, указы-

Таблица 3.2

Объективные и субъективные невербальные индикаторы обмана

	Субъективные индикаторы обмана[1]	Объективные индикаторы обмана[2]
Вокальные характеристики:		
Высокий тон голоса	>	>
Запинки	>	>[3]
Ошибки речи	>	>[3]
Медленная речь	>	>[3]
Латентный период	>	–
Продолжительность пауз	>	>
Частота пауз	>	–
Невокальные характеристики:		
Отведение взгляда	>	–
Улыбка	>	~
Моргание	>	–
Микростраторы	>	<
Самоманипуляции	>	–
Кисти и пальцы	>	<
Ноги и стопы	>	<
Голова	–	~
Туловище	>	–
Смена позы	>	~

[1] > — Наблюдатели ассоциируют усиление данных сигналов с обманом.
< — Наблюдатели ассоциируют ослабление данных сигналов с обманом.
~ — Наблюдатели не ассоциируют данную форму поведения с обманом.

[2] > — Сигналы усиливаются при обмане.
< — Сигналы ослабевают при обмане.
– — Взаимосвязи с обманом отсутствуют.

[3] Когда ложь трудно сфабриковать.

вающем на то, что наблюдатели вполне обоснованно обращают внимание на вокальные характеристики обмана. Однако некоторые из субъективных индикаторов, перечисленных в табл. 3.2 (учащение запинок, учащение ошибок речи и более медленный темп речи, по-видимому, характерны только для случаев, когда ложь трудно сфабриковать, см. главу 2). Не вызывающие затруднений виды лжи (утаивание или хорошо спланированная ложь) не ассоциируются с данным поведенческим паттерном и даже могут ассоциироваться с противоположным паттерном. Однако не существует каких-либо свидетельств того, что наблюдатели это осознают.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Кроме того, табл. 3.2 показывает, что большая часть представлений, касающихся невербальных индикаторов обмана, не соответствует действительности. Наблюдатели указывают больше форм невербального поведения, связанных с ложью, чем есть на самом деле. Так, например, такие субъективные индикаторы, как отведение взгляда, движения туловища, самоманипуляции и смена позы, не являются фактическими индикаторами обмана. Наконец, наблюдатели полагают, что обман ассоциируется с усилением движений кистей рук, стоп и ног, тогда как фактически обман ассоциируется с ослаблением движений кистей и рук (в особенности — нефункциональных мелких движений кистей и пальцев), а также движений стон и ног. Как отмечалось выше, наблюдатели, по-видимому, ожидают нервозного поведения, а также поведения, указывающего на напряженную работу мысли, тогда как на самом деле подобные формы поведения не являются характерными для лжецов.

Почему существуют различия между объективными и субъективными индикаторами обмана

Существует по меньшей мере три возможные причины, по которым люди придерживаются неверных предположений относительно поведения лжецов.

1. Возможно, это связано с жизненным опытом людей (Kdhnkenm 1990, 1996). Почти каждый человек может вспомнить случаи, когда некто лгал и при этом выглядел нервозным и был разоблачен вследствие этой нервозности. На этом основании изобличители лжи могут ошибочно предположить, что все лжецы ведут себя таким образом. Мне встретился яркий пример этого феномена пару лет назад, когда я разговаривал с сотрудником Голландской военной полиции. Голландская военная полиция, наряду с другими службами, несет ответственность за проверку паспортов в аэропортах. Офицер военной полиции сказал мне, что считает свою организацию успешной в разоблачении лжи. В подтверждение своей точки зрения он показал мне видеозапись, на которой были видны пассажиры, показывающие свои паспорта офицеру военной полиции. У одной женщины наблюдались явные признаки нервозности, что вызвало v офицера подозрения. Он тщательно проверил ее паспорт и обнаружил, что документ поддельный. Я спросил, не оказалось ли, что паспорта одного или более других снятых на видео пассажиров также оказались поддельными. Офицер не смог ответить на этот вопрос, поскольку паспорта других пассажиров тщательно не проверялись. Этот факт

вызывает сожаление, так как возможно, что кто-то из других пассажиров, не проявлявших нервозности, также мог иметь поддельный паспорт, поскольку не все пассажиры с поддельными паспортами проявляют нервозность.

2. Тот факт, что существуют различия между объективными и субъективными индикаторами обмана, вызывает удивление, ибо создается впечатление, что поведение, которое мы сами демонстрирую ем, когда лжем, отличается от поведения, которое демонстрирую другие люди, когда лгут! К примеру, когда мы лжем, мы совершав] меньше телодвижений, однако думаем, что другие люди совершают больше телодвижений, когда они лгут. Почему мы считаем себя исключением? Исследования показывают, что мы вовсе не считаем себя исключением, а просто не знаем, как мы ведем себя, когда лжем. Фрай, Семин и Булл (Vrij, Semin, & Bull, 1996) интервьюировали участников своих исследований дважды. В одном интервью участники лгали, а в другом говорили правду. После второго интервью исследователи просили участников указать в вопроснике, как, по **из** мнению, они вели себя во время обоих интервью. Эти ответы срав нивались с фактическим поведением участников во время обоиз интервью. Результаты показали, что участники не осознавали свое го поведения во время интервью. Хотя фактически они совершал! меньше телодвижений, когда лгали, чем когда говорили правду, они" полагали, что совершают больше телодвижений при обмане! Таким образом, при распознавании обмана других людей люди ищут поведенческие сигналы, которые, с их (ошибочной) точки зрения, указывают на их собственную ложь.

3. Высказывая свои представления о том, как ведут себя лжецы, люди, вероятно, склонны думать о тех ситуациях, в которых вполне может проявляться нервозное поведение, например о случаях, когда ставка представляется весьма высокой или когда лжецы оказываются неподготовленными ко лжи. Представления людей могут оказаться иными, если спросить их о других, менее исключительных ситуациях. Недавно мы проверили это предположение в серии экспериментов (Taylor & Vrij, 1999; Vrij, 19980; Vrij & Taylor, 1999), в ходе которых просили наблюдателей указать свои представления, касающиеся неискреннего поведения в ряде конкретных ситуаций. Так, например, в одном из этих исследований (Vrij, 19980) я предложил четыре различных сценария, в которых ставки и сложность передачи содержания подвергались систематическим манипуляциям. Сценарии описывали интервьюирование водителя офицером полиции

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 3 1

Как опрашиваемые становятся подозреваемыми на полицейских допросах

Возможно, что взаимодействие с подозреваемыми во время полицейских допросов приводит к едва заметным изменениям в поведении, демонстрируемом полицейскими во время этих допросов. Так, например, офицера полиции может раздражать информация, которую подозреваемый сообщает или отказывается сообщать, что может выражаться в едва заметных телодвижениях, совершаемых офицером. Одно недавно проведенное исследование показало, что в конечном итоге это ведет к тому, что подозреваемый начинает производить более подозрительное впечатление (Akehurst & Vrij, 1999). Офицер полиции провел ряд интервью (со студентами колледжа), имитирующих полицейские допросы. Телодвижениями офицера во время этих интервью манипулировали таким образом, что в экспериментальной группе офицер совершал больше едва заметных движений кистями и пальцами, чем в контрольной группе.

Результаты показали, что эти манипуляции оказали влияние на телодвижения, совершаемые опрашиваемыми. Они «имитировали» поведение, демонстрируемое офицером полиции, — иными словами, опрашиваемые из экспериментальной группы совершали больше едва заметных движений кистями и пальцами, чем опрашиваемые из контрольной группы, — феномен, известный как интеракционная синхрония. В последующем эксперименте фрагменты этих интервью (пять интервью из экспериментальной группы и пять интервью из контрольной группы) были показаны следователям полиции, которых попросили оценить степень подозрительности опрашиваемых. Результаты показали, что опрашиваемые из экспериментальной группы производили более подозрительное впечатление, чем опрашиваемые из контрольной группы, вследствие того факта, что опрашиваемые из экспериментальной группы совершали больше движений кистями и пальцами. При этом ни один из экспертов не заметил, что полицейский в ходе этих интервью также совершал больше движений кистями и пальцами.

по поводу дорожного происшествия, случившегося по вине водителя. Однако водитель не хотел признавать свою вину и говорил полицейскому, что он невиновен. В половине сценариев последствия происшествия описывались как серьезные и повлекшие за собой

смертельный исход (высокие ставки), а в другой половине происшествие описывалось как незначительное (низкие ставки). В половине сценариев присутствовал свидетель, указывавший на вину водителя (высокие когнитивные требования), а в другой половине сценариев не имелось никаких свидетельств, помогающих офицеру полиции установить факты (низкие когнитивные требования). Участники осознавали, что последствия были более серьезными в случае тяжелого дорожного происшествия, чем в случае незначительного происшествия, однако они ожидали в равной степени нервозного поведения во всех сценариях. Очевидно, наблюдатели не вполне осознавали тот факт, что демонстрируемое лжецами поведение зависит от ситуации.

Способности людей к распознаванию лжи

Очевидно, способность людей к распознаванию лжи зависит от обстоятельств. В случаях, когда негативные последствия разоблачения незначительны и ложь не требует серьезных умственных усилий, часто невозможно распознать обман, наблюдая за поведением человека. Девушка, которая говорит своей подруге, что ей нравится ее платье, но которой оно на самом деле не нравится, вероятно, не проявит каких-либо форм поведения, выдающих ее ложь. Сложнее лгать, когда ставки высоки, а ложь становится когнитивно более сложной. Поэтому в таких случаях ложь уже возможно распознать. В ходе научных исследований, посвященных распознаванию обмана, наблюдателям (преимущественно студентам колледжей), как правило, показываются видео- или аудиозаписи, и их просят оценить, лжет ли каждый из показанных им индивидов или говорит правду. Выбор альтернатив, используемый в этих исследованиях: «индивид лжет» либо «индивид говорит правду» — предполагает, что правильный ответ можно дать в 50% случаев за счет простого угадывания. В большинстве исследований лжецы вынуждены мгновенно фабриковать свои ответы, поэтому ложь представляет для них достаточную сложность с когнитивной точки зрения. Более того, как правило, индивидов, не добившихся успеха во лжи, ожидают те или иные негативные последствия, поэтому ставки относительно высоки (хотя, конечно, не так высоки, как в некоторых реальных жизненных ситуациях). В большинстве исследований, посвященных распознаванию обмана, видеозаписи этих исследований, описанные в

главе 2, использовались в качестве материала, демонстрируемого профессиональным изобличителям лжи.

Краут (Kraut, 1980) опубликовал обзор исследований, посвященных распознаванию обмана. Процент успешного распознавания лжи в этих исследованиях (или уровень точности) варьировал от 45 до 60%, при том что 50%-ная точность ответов ожидалась лишь при случайном угадывании. Средний уровень точности (медиана) равнялся 57%. Очевидно, что людей нельзя назвать слишком хорошими изобличителями лжи (хотя точность распознавания, пусть и на небольшую, но статистически значимую величину превышает ожидаемую от случайного угадывания в большинстве исследований).

Теоретически, точность распознавания обмана должна варьировать параллельно с возможностью контроля каналов коммуникации. Лжецы должны добиваться наибольшего успеха при обмане других, когда используется канал выражения лица (поскольку это самый легкий с точки зрения контроля канал; см. главу 2), и наименьшего успеха, когда используются поведенческие сигналы телодвижений и тона голоса (поскольку эти каналы менее контролируемы). Совокупные результаты более чем 30 исследований подтверждают эту гипотезу (DePaulo, Stone & Lassiter, 1985). Наблюдатели способны распознавать обман на уровне, несколько превышающем ожидаемый при случайном угадывании, когда они только слышат голос или видят только корпус и руки говорящих, однако их оценки не превышают ожидаемых при случайном угадывании, когда они имеют возможность наблюдать лишь лицевые сигналы (под которыми я имею в виду дословное слышание речи индивида; в такого рода исследованиях обычно используется фильтрованная речь, так что изобличители обмана не понимают слов, которые произносит говорящий).

Кроме того, наблюдатели показывают более низкие результаты, когда лицевые сигналы предъявляются в сочетании с другими каналами, чем когда им предъявляются только эти другие каналы. Иными словами, изобличители лжи, которые видят только телодвижения, более успешны в распознавании лжи, чем те, кто наблюдает как телодвижения, так и лицевые сигналы. Объяснение очевидно. Люди преимущественно полагаются на лицевую информацию при распознавании обмана, однако большинство лицевых источников информации не являются надежными индикаторами обмана. Эти данные позволяют предположить, что при попытке распознать обман лучшей стратегией, возможно, является вообще не обращать внимания

на лицо и сконцентрироваться исключительно на телодвижениях и вокальных характеристиках! Однако такая стратегия может являться слишком негибкой, поскольку, как отмечалось в главе 2, лицевые микровыражения эмоций также могут выдавать ложь (Ekman, 1992).,

Краут опубликовал свой обзор в 1980 году, и с тех пор было про-' ведено много новых исследований. В приложении 3.1 приводится» обзор исследований, проведенных после 1980 года. В их число включены исследования, где в качестве наблюдателей участвовали обычные люди (а не профессиональные изобличители обмана), которых просили распознавать ложь, сообщаемую незнакомыми им людьми (не друзьями или интимными партнерами). Исследования с участием профессионалов, друзей или интимных партнеров будут рассмат" риваться отдельно.

В Приложении 3.1 дается обзор 39 исследований. Большинство оценок точности, полученных в этих исследованиях, находится в диапазоне 45-60%, а средний уровень точности составляет 56,6%. Эт^ цифра практически идентична 57%-ному уровню точности, получена ному Краутом.

Если точность распознавания лжи вычисляется отдельно от точности распознавания правды, результаты обычно показывают погрешность правдивости, truth bias (Kchnken, 1989; Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). Иными словами, наблюдатели более склонны полагать, что сообщение является правдивым, чем лживым, и оценки правдивости сообщений отличаются более высоким уровнем точности, чем оценки лживости сообщений. Более того, обзор, проведенный мной лично (см. Приложение 3.1), показывает, что наблюдатели достаточно хорошо распознают правдивые сообщения (67%-ный уровень точности.), но достаточно плохо распознают ложь (44%-ный уровень точности).

Погрешность правдивости может иметь четыре различных объяснения. Во-первых, в повседневной жизни люди чаще имеют дело с правдивыми высказываниями, чем с лживыми, поэтому они более склонны предполагать, что наблюдаемое ими поведение является искренним (так называемая эвристика доступности', O'Sullivan, Ekman & Friesen, 1988). Во-вторых, правила социального общения препятствуют проявлению подозрительности. Человек очень быстро придет в раздражение, если его собеседник начнет подвергать сомнению все, что он говорит. Представьте себе разговор, в котором некто постоянно перебивает вас репликами типа: «Я вам не верю», «Этого не может быть» или «А вы можете это доказать?». Такой раз

говор вряд ли будет продолжительным. К сожалению, нередко приходится оспаривать то, что говорит другой человек, и запрашивать дополнительную информацию, для того чтобы выяснить, почему люди в определенных случаях ведут себя тем или иным образом и не лжет ли ваш собеседник (см. главу 2). В-третьих, люди придерживаются стереотипных представлений относительно того, как ведут себя лжецы и правдивые индивиды. Например, большинство людей ожидают, что лжец будет проявлять нервозность, а правдивый человек будет вести себя обычным образом, и люди руководствуются этими представлениями при попытках распознать ложь. Это приводит к тому, что правда распознается людьми более точно, чем ложь, поскольку представления людей о поведении правдивых индивидов точнее, чем о поведении лжецов. В-четвертых, люди могут быть не уверены в том, что обман на самом деле имеет место. Учитывая эту неопределенность, наиболее безопасной и учтивой стратегией, возможно, является доверять той информации, которая сообщается явным образом (DePaulo, Jordan, Irvine & Laser, 1982).

Факторы, оказывающие влияние на способность к распознаванию лжи

Существует множество факторов, оказывающих влияние на способность людей к распознаванию обмана. Некоторые из этих факторов связаны с личностью изобличителя лжи, тогда как другие связаны с личностью лжеца или с характером взаимоотношений между лжецом и изобличителем лжи. Третья группа факторов связана с задачей по распознаванию лжи, и в частности с возможными сложностями, которые испытывают изобличители лжи в лабораторных условиях по сравнению с ситуациями повседневной жизни. Мы начнем с рассмотрения первой из этих ситуаций.

Недостаточная реалистичность лабораторных условий

Разоблачение лжеца в условиях лабораторного эксперимента отличается от распознавания обмана в ситуациях повседневной жизни. Однако это не означает, что задача по распознаванию лжи является более легкой за пределами лаборатории, чем в ее стенах. Некоторые из различий облегчают эту задачу, тогда как другие осложняют ее (см. также Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). По сравнению

с ситуациями реальной жизни изобличители лжи испытывают в ла-ч| боратории следующие ограничения.

- Они должны быстро принять решение, касающееся того, лжет другой индивид или нет (как правило, в течение 10 секунд), и не имеют времени на обдумывание своего решения.
- Они могут наблюдать предполагаемого лжеца лишь в течение короткого времени (как правило, менее одной минуты) и, вероятно, хотели бы иметь больше времени для наблюдения за наблюдаемыми ими индивидами. Вопрос, однако, состоит в том, насколько реалистичной была бы такая ситуация. В настоящее время мы проводим анализ видеозаписей полицейских допросов подозреваемых (Mann, Vrij & Bull, что составляет часть исследовательского проекта, финансируемого Советом социальных исследований, Social Research Council). Один из предварительных результатов этого анализа показывает, что сообщаемая подозреваемыми ложь, как правило, высказывается в течение короткого времени. Одной из причин этого является то, что ложь часто вплетается в правдивые истории. Подозреваемые рассказывают истории, которые в основном являются правдивыми, а лгут лишь в отношении определенных (ключевых^ деталей, таких как время, когда произошло событие, или их собственная роль в данном событии (например, «Я был там, но денег я не крал»). Другая причина состоит в том, что ложь часто выражается в кратких абсолютных отрицаниях («Я не имею к этому никакого отношения, я был дома, я устал и рано лег спать»). Иными словами, длинные формы лжи достаточно редки, что делает лабораторные исследования более реалистичными, чем может показаться.
- Они являются пассивными наблюдателями. Наблюдатели просматривают видеозапись, а потому не имеют возможности фактически проинтервьюировать потенциальных лжецов. Однако тот факт, что это условие является ограничением, вызывает сомнения В исследовании, проведенном Стиффом, Кимом и Рамешем (Stiff, Kino & Rainesh, 1992), наблюдатели фактически интервьюировали потенциального обманщика. Уровень распознавания лжи при этом оказался не выше, чем в исследованиях с участием пассивных наблюдателей. В своем исследовании Буллер и его коллеги сравнили точность оценок наблюдателей, которые фактически интервьюировали потенциальных лжецов, и тех, кто наблюдал за ходом интервью, но сам не проводил интервью с потенциальны

ми лжецами (Buller, Strzyzewsli & Hunsaker, 1991). Результаты показали, что наблюдатели были точнее в распознавании обмана (49% уровень точности), чем интервьюеры (29% уровень точности). Позднее Фили и де Терк (Feeley & deTurck, 1997) также обнаружили, что наблюдатели были точнее в распознавании лжи (50%), чем интервьюеры (43%).

Эти данные позволяют предположить, что позиция фактического интервьюера является недостатком, а не преимуществом при распознавании обмана. Пожалуй, это и неудивительно. Во-первых, интервьюер вынужден сосредоточивать свое внимание на самом интервью. В частности, он должен решать, какие вопросы ему задать, как сформулировать свои вопросы и в какой момент интервью их задать. Кроме того, они должны вкладывать определенные усилия в собственную самопрезентацию, должны слушать, что говорит опрашиваемый, и отвечать на его реплики. Это требует когнитивных ресурсов, которые не могут быть направлены на задачу по распознаванию лжи. С другой стороны, наблюдатели не заботятся о поддержании разговора и могут полностью сосредоточиться, если они того желают, на задаче по распознаванию обмана. Во-вторых, более низкий уровень точности интервьюеров может являться результатом погрешности правдивости, свойственной интервьюерам. Интервьюеры склонны верить потенциальным лжецам чаще, чем наблюдатели (Feeley & deTurck, 1997; Granhag & Stromwall, 1998). Причины этой свойственной интервьюерами погрешности правдивости до сих пор не ясны (см. Burgoon & Newton, 1991; Feeley & deTurck, 1997, где предлагаются возможные объяснения).

Другое преимущество позиции наблюдателей состоит в том, что они могут тщательно исследовать потенциального лжеца — в буквальном смысле с головы до ног. Активные интервьюеры не имеют возможности делать это, поскольку это производило бы странное впечатление. Правила общения предполагают, что собеседники должны смотреть друг другу в глаза. Однако движения взгляда не дают надежной информации об обмане. Наблюдатель не обязан концентрироваться на лице индивида, а потому может уделять внимание другим, более важным источникам информации. Поэтому хорошей идеей может являться участие наблюдателей в полицейских допросах, которые будут сидеть в другой комнате и наблюдать за интервью через систему видеослежения. У них будет больше возможности наблюдать за подозреваемыми, не отвлекаясь на посторонние факторы.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Высказывания или действия лжеца могут оказывать влияние на интервьюера — например, заставляя его запрашивать дополнительные объяснения. Существуют различные способы делать это, а именно нейтральный (например, «Мне это непонятно, не могли бы вы объяснить это мне?»), позитивный (например: «Я вам верю, но мне это непонятно. Как это возможно?») или негативный (например: «Я вам не верю, вы пытаетесь обмануть меня»). На первый взгляд может показаться, что дальнейшее расспрашивание облегчает задачу но распознаванию обмана. Лжец вынужден продолжать говорить и сообщать больше информации. Очевидно, что чем больше лжец говорит и чем больше информации он сообщает, тем выше вероятность того, что он совершит ошибку и выдаст себя либо посредством вербальных сигналов (противореча самому себе или говоря нечто, что не соответствует действительности и о чем знает наблюдатель), либо посредством невербальных сигналов. Такие рассуждения, по-видимому, являются верными для случаев, когда далее следует подробное расспрашивание, но не для начальной стадии дальнейшего выяснения обстоятельств (Buller, Comstock, Aune & Strzyzemski, 1989; Buller, Strzyzemski & Comstock, 1991; Levine, McCornack & Aleman, 1997; Stiff & Miller, 1986). Стиль расспрашивания (нейтральный, негативный или позитивный) не оказывает на это влияния. \ Таким образом, первоначально лжецы производят впечатление более честных людей, даже когда их обвиняют во лжи. Иными словами, на начальных этапах интервью расспрашивание идет на пользу лжецу.

Остается не до конца понятным, почему это так. Стифф и его коллеги утверждают, что как только лжецы осознают, что наблюдатель становится подозрительным, они реагируют на это тем, что демонстрируют более «честное» поведение (Buller, Stiff & Burgoon, 1996; Stiff & Miller, 1986). Ливайн и его коллеги (Levine & McCornack, 1996a; Levine, McCornack & Aleman, 1997) оспаривают эту точку зрения, и я согласен с ними. Как отмечалось в главе 2, расспрашивание не приводит к более искреннему поведению. Оно приводит, помимо прочего, к более частым запинкам и самоманипуляциям. Недавно Ливайн, Маккорнак и Алеман (Levine, McCornack & Aleman, 1997) предложили альтернативное объяснение. Они предположили, что многие наблюдатели будут склонны полагать, будто лжецу будет трудно продолжать лгать, когда его слова оспариваются, и что люди, скорее всего, говорят правду, если они не вносят изменений в первоначальный вариант своей истории или когда они продолжают да

вать отрицательные ответы. Однако есть и другое возможное объяснение. Возможно, изобличители лжи думают, что лжецу будет трудно настаивать на своей лжи, когда его слова оспариваются, а потому ожидают от лжецов нервозного поведения или признаков поведения, свидетельствующего о напряженной работе мысли. Таким образом, лжец продолжает производить впечатление честного человека, пока он не начинает демонстрировать такое поведение.

• В лабораторных условиях ставки для лжеца, как правило, невысоки. Поэтому возможно, что их ложь ассоциируется с относительно небольшим количеством невербальных сигналов (см. главу 2). Очевидно, чем меньше сигналов обмана наблюдается в невербальном поведении лжеца, тем труднее для изобличителя лжи распознать обман.

• Наблюдателей просят распознавать ложь, сообщаемую людьми, которых они не знают, а потому не имеют представления об их естественном поведении. Знакомство с потенциальным лжецом действительно способствует распознаванию лжи, о чем будет говориться далее в этой главе.Однако для изобличителя лжи лабораторные условия содержат также ряд преимуществ.

• В лабораторных экспериментах используется случайная выборка людей, которых экспериментаторы «заставляют» лгать. В эти выборки обычно попадают люди, которые считают себя «плохими» лжецами, а потому практически не лгут в повседневной жизни. Таких неопытных лжецов, по-видимому, легко распознать.

• Лжецам в лабораторных экспериментах навязываются темы, на которые они должны лгать. Вполне возможно, это темы, с которыми они мало знакомы. В повседневной жизни люди ограничивают себя ложью по тем вопросам, которые им известны.

• Изобличители лжи в лабораторных экспериментах осознают, что некто будет пытаться обмануть их. Поэтому они будут бдительны и внимательно наблюдать за предполагаемым лжецом. В повседневной жизни люди, как правило, не знают, что их собираются обмануть, а потому большую часть времени они менее внимательны. Более того, люди часто невнимательны потому, что в целом они слишком доверчивы — то есть они слишком часто полагают, что другие говорят правду. Очевидно, что человек никогда не станет хорошим изобличителем лжи, если принимает большую часть информации, которую ему сообщают, за чистую монету. Одним
из способов снизить доверчивость людей является указание изобличителям лжи на то, что другие пытаются обмануть их чаще, чем они склонны полагать. Исследования показывают, что такое вмешательство действительно снижает доверчивость наблюдателей, однако не увеличивает их точности в распознавании обмана (Stiff, Kim & Ramesh, 1992; Tons & DePaulo, 1985). Иными словами, под влиянием такой информации изобличители лжи начинают доверять меньшему числу высказываний, включая правдивые. Эти результаты легко поддаются объяснению. Людям говорят, что они слишком доверчивы, однако они не знают, на что обращать внимание, чтобы распознать ложь. Поэтому Фили и Янг (Feeley & Young, 1997) вполне корректно указывают на то, что одного снижения доверчивости людей недостаточно для того, чтобы сделать из них более эффективных изобличителей лжи. Им также следует объяснить, на что следует обращать внимание.

• Изобличители лжи имеют в лабораторных условиях возможность тщательно наблюдать за предполагаемым лжецом, нередко — буквально с головы до ног. Это может быть очень полезно при распознавании обмана, поскольку отсутствие едва заметных телодвижений может выдать лжеца. Как уже отмечалось выше, в реальной жизни кажется странным, если некто разглядывает человека с головы до ног.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что лабораторные условия содержат для изобличителей лжи как преимущества, так и ограничения. Поэтому трудно сказать, легче пли труднее распознать ложь в условиях лаборатории, чем в условиях окружающей действительности. Однако в любом случае вследствие различий между реальной жизнью и лабораторными условиями, вероятно, лучше проявлять некоторую осторожность, выводя заключения относительно способности люден к распознаванию лжи в реальной жизни на основании результатов, полученных в лаборатории.

Характеристики изобличителя лжи

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Профессиональные изобличители лжи

В большинстве исследований, связанных с распознаванием обмана, в качестве изобличителей лжи привлекаются студенты колледжей. Вероятно, они менее опытны в распознавании лжи, чем профессионалы, такие как следователи полиции или-таможенные офицеры. Вполне возможно, что эти профессионалы являются более эффективными изобличителями лжи, чем студенты, благодаря сво

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таблица 3.3

Оценки точности профессиональных изобличителей лжи

	Точность оценки		
	Правда	Ложь	Всего
DePaulo & Pfeifer (1986) (опытные сотрудники правоохранительных органов)	64[1]	42[1]	52
DePaulo & Pfeifer (1986) (молодые сотрудники правоохранительных органов)			53
Ekman & O'Sullivan (1991) (Секретная служба)			64
Ekman & O'Sullivan (1991) (федеральные специалисты по работе на полиграфе)			56
Ekman & O'Sullivan (1991) (офицеры полиции)			56
Garrido, Masip, Herrero, Tabernero & Vega (1998) (офицеры полиции)	26	69	49
Kanken (1987) (офицеры полиции)	58	31	45
Vrij (1993a) (следователи полиции)	51	46	49
Vrij & Graham (1997) (офицеры полиции)			54
Vrij & Mann (в печати) (офицеры полиции)	70	57	64
Vrij & Mann (1999) (офицеры полиции)		50	

[1] Оценки точности для опытных и молодых специалистов в совокупности.

ему опыту в данной области. Мне известны восемь проведенных на сегодняшний день исследований, в которых в качестве наблюдателей использовались профессиональные изобличители лжи. Список этих исследований приводится в табл. 3.3.

Де Пауло и Пфейфер (DePaulo & Pfeifer, 1986) просили участников своих исследований — 258 федеральных офицеров правоохранительных органов, — как опытных (n = 114), так и молодых (n = 144), — распознавать обман при прослушивании аудиозаписей индивидов, отвечавших на вопросы, касающиеся их установок и мнений, перед жюри. Задача исследования Экмана и О'Салливана (Ekman & O'Sullivan) состояла в том, что наблюдателей (включавших 34 члена Секретной службы, 60 федеральных специалистов по работе на полиграфе и 126 офицеров полиции) просили распознавать обман на основе видеозаписей женщин, которые рассказывали о том, какие чувства у них вызывает увиденный фильм. В исследовании Гарридо и его коллег (Garrido, Masip, Herrero, Tabernero & Vega, 1998) 121 студент из Полицейской академии Испании наблюдал за женщиной, которая сообщала правдивые и ложные сведения о просмотренном ею фильме. Кёнкен (KAnken, 1987) показывал

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

80 офицерам полиции видеозаписи людей, которые вспоминали показанный им фильм (об ограблении и драке). Фрай (Vrij, 1993a) показывал 91 следователю полиции видеозаписи людей, отрицавших свое обладание комплектом наушников. Аналогичная процедура была использована Фраем и Грэхемом (Vrij & Graham, 1997). В этом исследовании участвовало 29 офицеров полиции. Фрай и Манн (Vrij & Mann, в печати) показывали 65 офицерам полиции фрагменты видеозаписей полицейских допросов лица, осужденного за убийство (этот случай был описан в главе 2). В другом исследовании Фрай и Манн (Vrij & Mann, 1999) показывали 52 строевым (uniformed) офицерам полиции видеозапись реальной пресс-конференции, участники которой просили общественность помочь найти их родственников или убийц своих родственников, хотя впоследствии они сами были признаны убийцами. В табл. 3.3 указаны оценки точности, полученные в этих исследованиях.

Таблица 3.3 показывает, что уровень точности профессиональных изобличителей лжи составляет 45-60%, при том что 50%-ный уровень точности ожидается даже при случайном угадывании. Средний уровень точности составляет 54%, что близко к уровню точности (56,6%), полученному в исследованиях, в которых в качестве наблюдателей использовались студенты колледжей. На этом основании мы можем заключить, что профессиональные изобличители лжи распознают обман не лучше, чем студенты колледжей. Три исследования, проведенные Де Пауло и Пфейфером (1986), Экманом и 0'Салливаном (1991), а также Гарридо и его коллегами, фактически подтверждают этот вывод. В этих исследованиях в качестве наблюдателей выступали также и студенты колледжей. Де Пауло и Пфей-фер (1986) обнаружили, что сотрудники правоохранительных органов (как молодые, так и опытные офицеры) столь же хорошо (или, наверное, точнее будет сказать, столь же плохо) распознавали обман, что и студенты колледжей. Я вернусь к этому вопросу далее в этой главе. Результаты, полученные Гарридо, показывают, что студенты университета распознавали обман лучше, чем студенты полицейской академии. Интересно отметить, что даже в исследовании Экмана и 0'Салливана уровень точности оказался достаточно низким. Наблюдателям предъявлялись видеозаписи индивидов, перед которыми стояла сложная задача. Во-первых, они должны были сказать, что они изумлены, когда им показывали ожоги и ампутации, а во-вторых, ставки для них были высоки, поскольку их убедили в том, что их успех в выполнении задачи, включающей обман, ассоци

ируется с успехом в их карьере. Результаты показали, что даже в столь сложной ситуации многим людям удается избежать разоблачения своей лжи.

Исследования, проведенные Фраем и Манном, интересны тем, что это единственные на сегодняшний день исследования, в которых наблюдателям предъявлялись образцы реальной лжи, предполагавшей высокую ставку, а именно видеозапись лица, осужденного за убийство (Vrij & Mann, в печати) или видеозапись пресс-конференции с людьми, признанными убийцами своих родственников (Vrij & Mann, 1999). (Ни один из наблюдателей в обоих исследованиях не был знаком с использованными в них судебными процессами.) Тот факт, что уровень точности, полученный при наблюдении за индивидом, осужденным за убийство, был несколько выше, чем уровни точности, полученные в ходе большинства других исследований, подтверждает точку зрения, согласно которой распознавание лжи в реальной жизни проще, чем в условиях лаборатории. Однако более подробный анализ результатов этого исследования показывает, что это не совсем так, поскольку высокий уровень точности (64%) объясняется тем, что наблюдатели оказались намного более успешными в распознавании правдивых показаний убийцы (70%), чем его ложных показаний (57%). В исследованиях с просмотром пресс-конференции также был получен низкий уровень точности распознавания лжи (50%). Таким образом, даже в этих реалистичных ситуациях навыки офицеров полиции в распознавании лжи выглядели весьма скромными. Средний уровень точности распознавания лжи для исследований, перечисленных в табл. 3.3, оказался несколько ниже (49%), чем уровень точности распознавания истины (54%).Интересным результатом, полученным в исследованиях Де Пауло и Пфейфера, а также Гарридо и его коллег, оказался тот факт, что офицеры полиции были более уверены в своих решениях, чем студенты колледжей. Это свидетельствует о том, что профессиональные изобличители лжи лишь более уверены в себе, но не более точны при распознавании обмана, чем непрофессионалы.

Уверенность в себе. Высокая уверенность профессиональных изобличителей лжи в своих способностях к разоблачению обмана может негативно отразиться на выполнении их профессиональных обязанностей, поскольку вероятно, что чем более уверен индивид в своих способностях к распознаванию обмана, тем менее активные действия он будет предпринимать по гщательному анализу поведения людей (Levine & McCornack, 1992; Lord, Ross & Lepper, 1979).

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Высокий уровень уверенности часто приводит к поспешному принятию решений на основании ограниченного объема информации. Представьте себе следующую ситуацию. Некто собирается совершить в выходные автомобильную прогулку. К несчастью, в тот момент, когда он собирается отправиться в поездку, погода окончательно портится. В такой ситуации неуверенный в себе водитель, вероятно, соберет больше информации об обстановке на дорогах, чем опытный водитель, а потому примет более обдуманное решение, касающееся того, ехать ему или не ехать. В частности, неуверенный в себе водитель будет слушать прогноз погоды, чтобы выяснить, как развивается ситуация. Опытный же водитель, вероятно, будет полагаться на такие неадекватные эвристики, как «Не может быть, чтобы такая плохая погода продержалась долго» или «Наша местность известна своей плохой погодой, но, наверное, погода будет лучше там, куда я отправляюсь отдыхать» и т. д. Аналогично, высокая уверенность в распознавании обмана также может привести к использованию таких неадекватных эвристик, как «лжецы отводят взгляд», «лжецы запинаются» и т. д. Использование эвристик при распознавании обмана является принципиальной ошибкой. Как отмечалось в главе 2, характер взаимосвязей между обманом и невербальным поведением слишком сложен для того, чтобы быть переведенным в простые эвристики.

Отсутствие обратной связи. Тот факт, что профессиональные | изобличители лжи оказываются столь же неточными, как и непрофессионалы, при распознавании обмана, говорит о том, что профессиональные изобличители лжи, по-видимому, не могут научиться на своем ежедневном профессиональном опыте правильно интерпретировать невербальное поведение людей. Одно из объяснений этого факта касается обратной связи, которую они получают относительно точности принимаемых ими решений. Возможно, что реальный опыт в распознавании обмана приводит к лучшему пониманию поведения лжецов только в том случае, когда наблюдатели получают адекватную обратную связь о результатах — то есть адекватную информацию о том, были ли их оценки правдивости/лживости высказываний людей точными или ошибочными. В реальной жизни такая обратная связь о результатах, как правило, отсутствует (DePualo & Pfeifer, 1986). Рассмотрим, к примеру, работу таможенного офицера. Хорошая обратная связь по отношению к этой профессии означает, что офицеры получают представление о том, сколько туристов, которых они остановили и обыскали, действительно пытались

провезти контрабандные товары, но также и о том, сколько туристов, которых они не обыскали, пытались провезти контрабандные товары. Последняя форма обратной связи, как правило, отсутствует. Таможенные офицеры практически никогда не узнают о том, сколько туристов, которых они не обыскивали, оказались контрабандистами, а потому не могут обучаться на своем опыте[1].

Вполне возможно, что таможенный офицер, задержавший на протяжении своей карьеры многих контрабандистов, а потому считающий себя хорошим специалистом по распознаванию обмана, окажется не столь уж хорошим сотрудником, если принять во внимание количество контрабандистов, которым удалось его обмануть.

Исследование, проведенное Фраем и Семином (Vrij & Semin, 1996), подтверждает аргумент относительно роли обратной связи. Они изучили с помощью вопросника представления, касающиеся невербальных индикаторов обмана, характерные для различных групп людей, а именно студентов колледжей, таможенных офицеров, тюремных охранников, строевых офицеров полиции, полицейских следователей и заключенных. Между этими группами было обнаружено несколько различий, включая следующие различия в представлениях, касающихся отведения взгляда и движений кистей и пальцев.

Отведение взгляда (рис. 3.1) не является надежным индикатором обмана — иными словами, как лжецы, так и лица, сообщающие правду, как правило, демонстрируют сходные паттерны отведения взгляда. Однако многие студенты, таможенные офицеры, строевые офицеры полиции и следователи указали, что, по их мнению, отведение взгляда ассоциируется с обманом. На фактическую взаимосвязь между этими явлениями (таковая отсутствует) чаще всего указывали заключенные.

Многие люди совершают меньше движений кистями и пальцами, когда лгут. Относительно большое число заключенных отметило эту связь (рис. 3.2). И напротив, студенты, таможенные офицеры, строевые офицеры полиции и следователи в целом ассоциировали увеличение количества таких телодвижений с обманом.

[1] Существует очень простой способ проверки того, насколько успешны таможенные офицеры в задержании контрабандистов. Попросите их произвольно выбрать и остановить 100 человек и указать по отношению к каждому туристу, пытается ли он, по их мнению, провезти контрабанду. Затем обыщите эти 100 человек, и вы узнаете, в какой степени интуиция офицера оказалась верной.

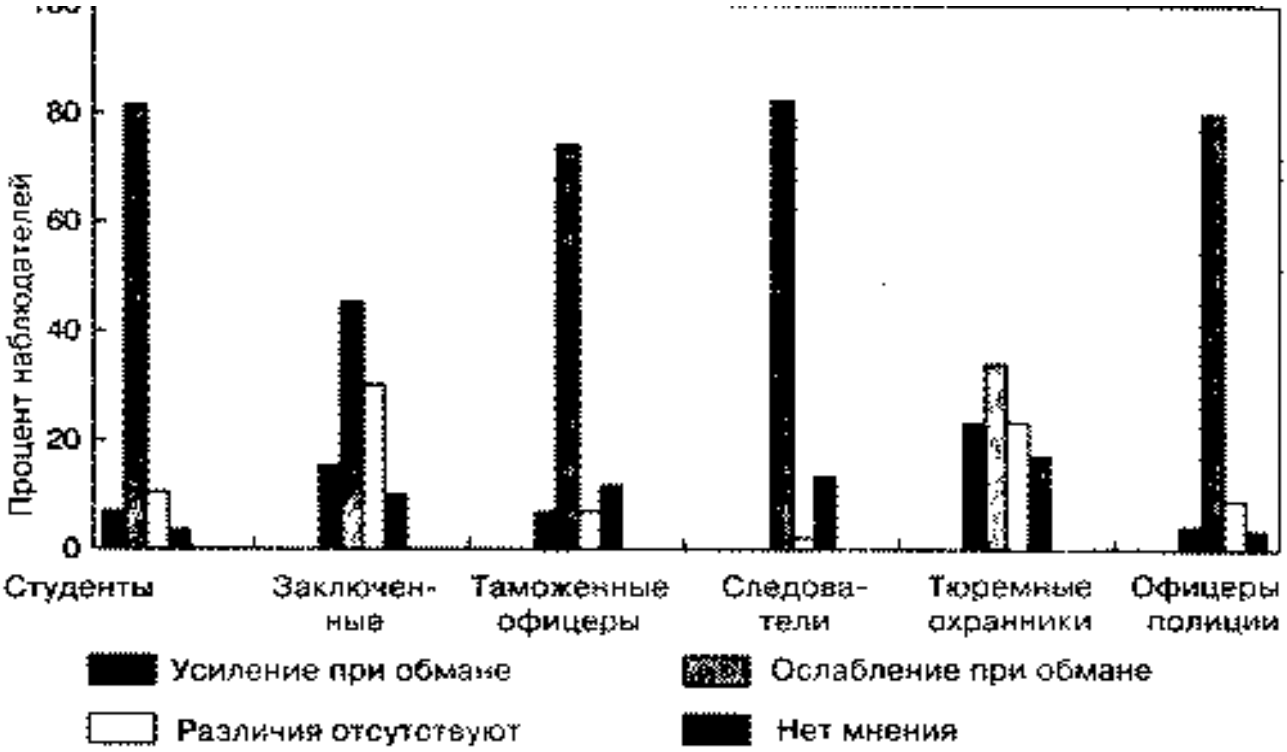


Рис. 3.1. Отведение взгляда

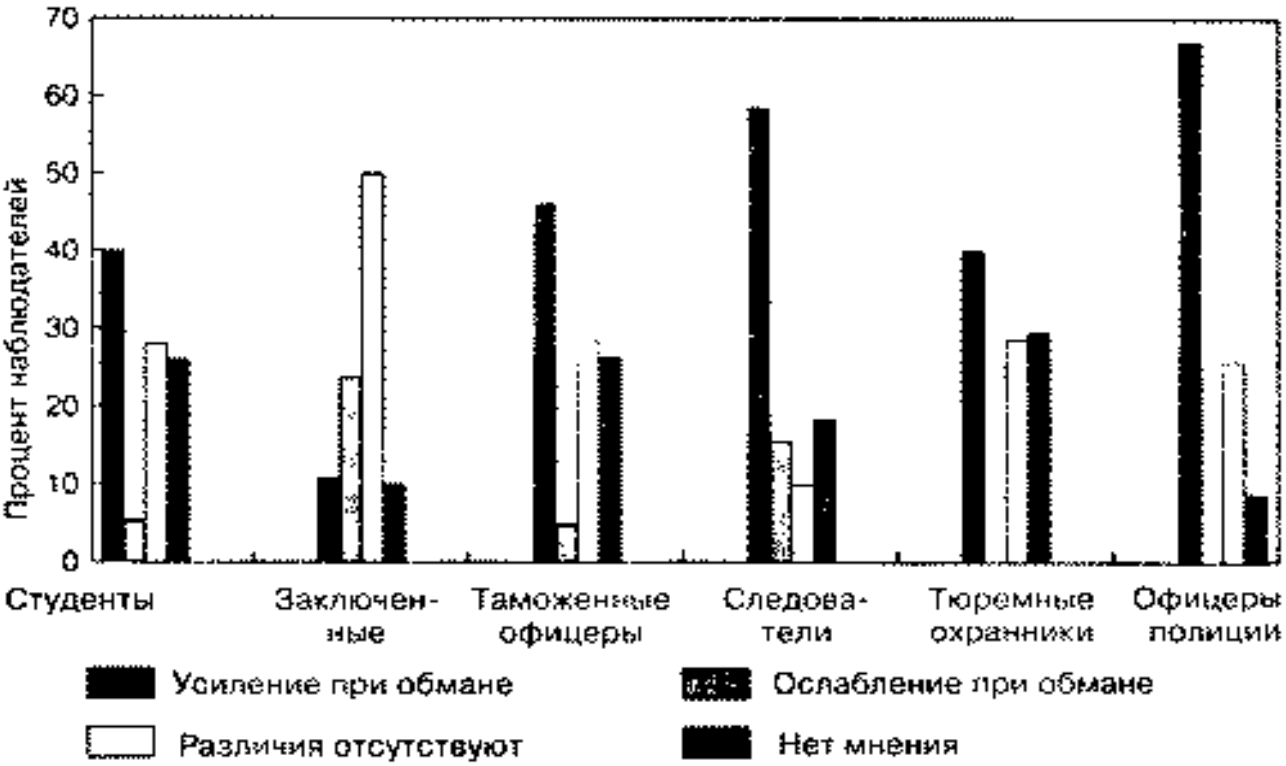


Рис. 3.2. Движения кистей и пальцев

Эти два примера показывают, что заключенные имеют более точные представления о фактической взаимосвязи между невербальным поведением и обманом, чем профессиональные изобличители лжи и обычные люди. Это предположение впоследствии было подтверждено другими результатами данного исследования. Заключенные придерживались более точных

представлений, касающихся взаимосвязи между невербальным поведением и обманом, чем все остальные группы участников. Представления остальных групп мало чем отличались друг от друга. Мы объяснили эти результаты, предположив, что заключенные, вероятно, имеют более адекватную обратную связь. Мы утверждали, что:
Преступники живут в среде, в которой обман значительно более распространен, чем в мире, в котором живут «нормальные» люди. Общение с другими преступниками, а также с остальными, как правило, непорядочными представителями подпольного мира приводит к тому, что любая выборка заключенных имеет богатый опыт столкновения с позерством, блефом, угрозами, обещаниями, «подставами» и т. д., многие из которых являются лживыми и бесчестными. Достижение успеха в этом мире и адаптация к нему отчасти зиждется на способности определить, когда тебе лгут (Vrij & Semin, 1996, p. 67).

Второе проведенное мною исследование представило дополнительные свидетельства того, что профессиональные изобличители лжи не вполне осознают, какие невербальные поведенческие сигналы являются индикаторами обмана (Vrij, 1993a). В этом исследовании 91 следователю полиции предъявлялись видеозаписи коротких интервью с 20 студентами, которые говорили правду или лгали по поводу своего обладания наушниками. Следователей просили указать, лгал каждый из студентов или нет. Об этих 20 индивидах я располагал некоторой информацией — в частности, об оценках их типичного поведения во время интервью; об отведении взгляда, улыбке, запинках и ошибках речи, тоне голоса, а также о характере движений корпуса, головы, кистей, пальцев, рук, стоп и ног.

Кроме того, были известны их физические характеристики (пол и стиль одежды), а также измерены черты личности (социальная тревожность и застенчивость на людях (public self-consciousness); эти черты исследовались с помощью вопросника, заполнявшегося до начала интервью). Прежде всего результаты показали, что офицеры полиции не были успешны в распознавании лжи, сообщаемой студентами. Уровень точности их оценок составил 49%, что практически соответствует уровню, ожидаемому при случайном угадывании

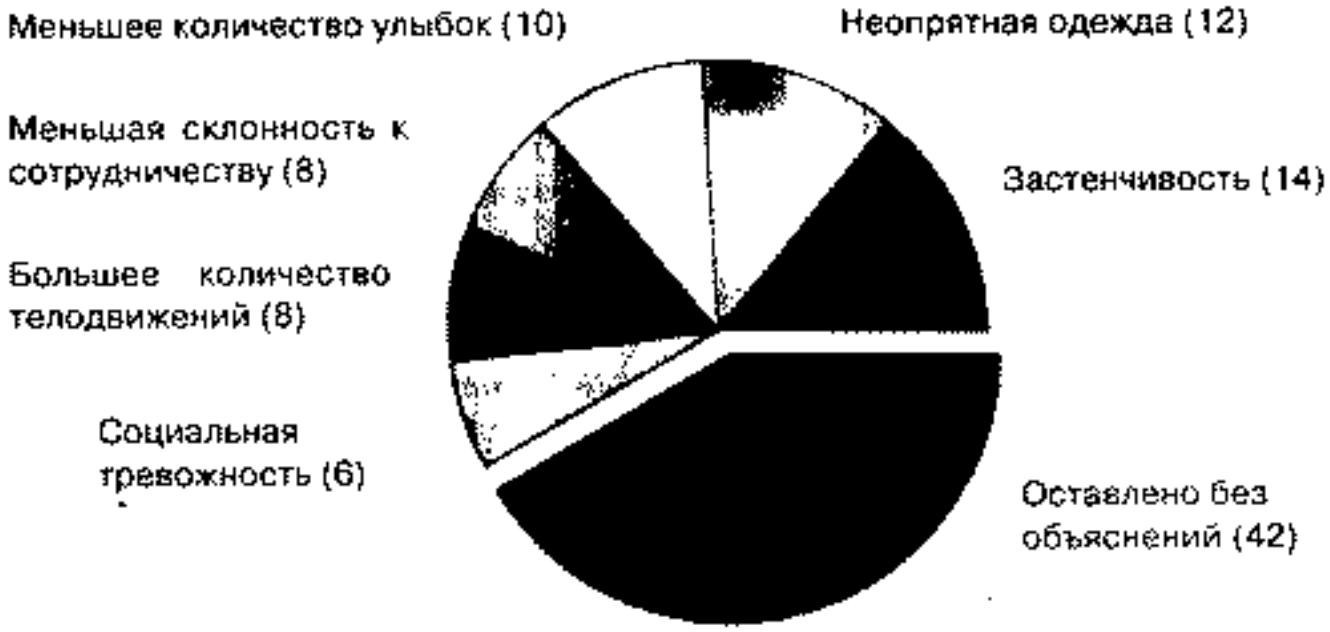


Рис. 3.3. Поведенческие сигналы, используемые следователями

(50%). Во-вторых, интересно отметить, что, хотя следователям и не удалось успешно идентифицировать лжецов, уровень согласия между ними по поводу того, кто лгал, а кто говорил правду, оказался высоким. Поскольку многие следователи приняли сходные решения, их оценки, должно быть, базировались на одних и тех же поведенческих сигналах, либо они обрабатывали эти сигналы аналогичным образом. Поэтому представлялось разумным проанализировать способ, посредством которого следователи обрабатывали эти сигналы. Для определения этого способа я провел статистический тест, называемый регрессивным анализом, который позволяет получить представление о том, какие сигналы следователи фактически использовали при принятии решения (так называемые субъективно воспринимаемые признаки обмана; см. начало этой главы). Эти результаты показаны на рис. 3.3.

Анализ поведения, продемонстрированного 20 студентами на видеозаписи, показал, что существует одно достойное упоминания различие между студентами, сообщавшими правду и ложь. Лжецы фактически совершали меньше движений кистями и пальцами, чем говорившие правду. Это означает, что следователи могли разоблачить многих лжецов, если бы обращали внимание на их кисти и пальцы. На рис. 3.3 показано, что следователи действительно изучали движения кистей и пальцев, но приходили к ошибочным решениям, поскольку полагали, что лгали те, кто совершал больше движений кистями и пальцами. Еще большее влияние на их решение оказывали улыбки студентов, хотя улыбка не является надежным показателем обмана.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Черты личности студентов также оказывали влияние на решения, принимаемые следователями. Социально тревожные студенты производили впечатление менее честных людей, чем те, кто не отличался социальной тревожностью, а индивидам, получившим высокие оценки по шкале застенчивости, доверяли больше, чем тем, кто получил низкие оценки по этой шкале. Очевидно, следователи интерпретировали поведение, демонстрируемое индивидами, отличавшимися низкой застенчивостью и высокой тревожностью, не как форму естественного поведения, а как поведенческие признаки обмана. Хорошо одетые студенты производили впечатление более честных, чем менее опрятно одетые. Очевидно, что индивидуальная манера одеваться является сомнительным основанием для решения о том, лжет индивид или говорит правду. Наконец, следователи принимали во внимание также содержание речи. Студенты, демонстрировавшие большую готовность к сотрудничеству во время интервью, производили впечатление более честных, чем те, кто был не склонен к сотрудничеству. Ни один из использованных следователями признаков не являлся надежным индикатором обмана. Учитывая это, неудивительно, что студентам удавалось их обмануть.

Пол наблюдателя

Женщины выражают себя невербально более ясно и динамично, чем мужчины. Они улыбаются и смотрят в глаза окружающим чаще, чем мужчины, ближе подходят к собеседнику и больше ориентируются на тактильные ощущения (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993). Благодаря этому женщины источают больше тепла, чем мужчины. Женщины также лучше, чем мужчины, выражают свои мысли и чувства посредством выражения лица. Кроме того, им лучше удается прочитывать невербальное поведение других людей, — иными словами, они лучше, чем мужчины, понимают сообщения, которые хотят передать им другие люди (Hall, 1979,1984; Rosenthal & DePaulo, 1979). Наиболее значимым преимуществом женщин перед мужчинами является способность к чтению выражений лиц, которые являются наиболее легко контролируемыми поведенческими сигналами (см. также главу 2) (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993). Женщины уделяют больше времени наблюдению и интерпретации невербальных сигналов и используют больше сигналов в процессе принятия решений (Hurd & Noller, 1988). Холл (Hall, цит. по: DePaulo, Epstein & Wyer, 1993) изучала превосходство женщин над мужчинами в понимании невербальных

сообщений в 11 различных странах. Она обнаружила, что женщины особенно искусны в этом в тех странах, где они производят впечатление наиболее притесняемых (то есть в странах, где пропорционально невелико число женщин с высшим образованием). Объяснением этого факта может являться тенденция к приспособлению. Гендер-ная роль женщин во многих обществах предполагает, что они вынуждены приспосабливаться к окружающим в большей степени, чем мужчины. Знание о том, как интерпретировать невербальное поведение людей, может быть очень ценным подспорьем в достижении этой цели.

Хотя женщины превосходят мужчин в интерпретации невербальных сообщений, они не более успешны, чем мужчины, в распознавании лжи (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993; Hurd & Noller, 1988; Man-stead, Wagner & MacDonald, 1986). Тем не менее Маккорнак и Парке (McCornack & Parks, 1990) обнаружили, что женщины лучше, чем мужчины, распознают ложь, сообщаемую их партнерами. Женщины менее подозрительны, чем мужчины, и чаще полагают, что человек говорит правду (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993). Следующее объяснение представляется обоснованным. Женщины более успешны, чем мужчины, в декодировании информации, которую индивид хочет передать. Однако при обмане лжецы пытаются скрыть свои истинные мысли и чувства. При распознавании лжи наблюдатели должны обращать внимание не на то, что люди хотят сообщить, а на то, что они пытаются скрыть. Но женщины подготовлены к этой задаче не лучше, чем мужчины. Когда они пытаются распознать ложь, они, вероятно, слишком подвержены влиянию той информации, которую индивид хочет сообщить, что делает их более доверчивыми, чем мужчины.

Характеристики лжеца

Степень знакомства с лжецом

В большинстве исследований, посвященных распознаванию обмана, наблюдателей просят распознавать ложь, сообщаемую людьми, которых они не знают. Хотя такое часто имеет место и в реальных жизненных ситуациях (например, при оценке высказываний продавцов или политиков), многие ситуации предполагают распознавание лжи, сообщаемой людьми, с которыми мы знакомы. Представляется разумным предположить, что нам легче распознать ложь знакомых нам людей, чем незнакомцев. Так, например, мы лучше представляем себе естественное поведение людей, которых мы зна

ем, а потому способны заметить даже незначительные изменения в их поведении. Исследования регулярно свидетельствуют о том, что люди начинают лучше распознавать правду и ложь, после того как они получают представление об искреннем поведении человека, которого им предстоит оценить (Brandt, Miller, Hocking, 1980a, b, 1982;
Feeley, deTurck & Young, 1995). В частности, Фили и его коллеги ознакомили часть наблюдателей с материалами предварительных интервью, проводимых с людьми, которых им предстояло оценить в ходе выполнения задачи по распознаванию обмана. Уровень точности этих наблюдателей был значительно выше (72%), чем уровень точности наблюдателей (56%), которым не показывались предварительные интервью перед выполнением экспериментальной задачи.
Однако 0'Салливан и его коллеги (O'Sallivan, Ekman & Friesen, 1988) обнаружили, что сообщения, фигурирующие в ходе предварительных интервью, помогали наблюдателям только в том случае, если они были правдивыми. Исследователи утверждают, что поскольку наблюдатели склонны полагать, что наблюдаемое ими поведение является искренним (эвристика доступности), они более склонны считать первоначально продемонстрированное поведение (то есть поведение на предварительных интервью) искренним, а не лживым. Если первоначально наблюдаемое поведение фактически было искренним, то впоследствии поведение, отличающееся от первоначально наблюдаемого, легче идентифицировать как лживое. Но если первоначально наблюдаемое поведение фактически являлось лживым, но было расценено как искреннее, то увеличивается вероятность того, что впоследствии при оценке поведения, отличающегося от первоначально наблюдаемого, будут допущены ошибки.
Предположение о том, что ложь друзей или интимных партнеров легче распознать, чем ложь незнакомых людей, не подтверждается (табл. 3.4). Средний уровень точности в исследованиях, перечисленных в табл. 3.4, составил 58%, что лишь незначительно превышает средний уровень точности, полученный при оценке незнакомых людей (56,6%; см. Приложение 3.1). Миллер, Монго и Слейт (Miller, Mongeau & Sleight, 1986) упоминают об исследовании, проведенном Баухнером (Bauchner) и свидетельствующем о том, что друзья распознавали ложь друг друга в 74% случаев. Столь высокий уровень точности, насколько мне известно, никогда не фиксировался в исследованиях с участием незнакомых людей. Однако эти результаты не удалось повторить в ходе других исследований.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таблица 3.4

Оценки точности непрофессиональных наблюдателей при оценке друзей и интимных партнеров

	Оценки точности		
	Правда	**Ложь**	**Всего**
Bauchner (друзья) (цитируется по Miller, Mongeau & Sieghl, 1986)			74
Levine, McCornack & Park (1998) (неженатые пары)	82	34	58
McCornack & Levine (1990) (неженатые пары)			58[1]
McCornack & Parks (1986) (неженатые пары)			59
Millar & Millar (1995) (исследование 1: друзья и родственники)			46[2]
Millar & Millar (1995) (исследование 2: друзья и родственники)			51[2]

[1] Все исследуемые группы в совокупности.

[2] Группы с условием предъявления голосовой и видеоинформации.

Буллер и его коллеги (Buller, Strzyzewski & Comstock, 199 la) не обнаружили различий в уровне точности, когда наблюдатели оценивали правду и ложь, сообщаемую друзьями и незнакомыми людьми. Миллар и Миллар (Millar & Millar, 1995) обнаружили, что наблюдатели были менее точны при оценке своих друзей (46% попадания, hit rate), чем при оценке незнакомцев (54% попадания). Комадена (Comadena, 1982) не обнаружил различии в уровнях точности при оценке друзей или интимных партнеров.

В серии исследований Маккорнак и Лнвайн показали, что даже ложь, сообщаемую интимными партнерами, трудно распознать (см. также табл. 3.4). Они объясняют этот факт тем, что, по мере того как отношения становятся все более близкими, у партнеров формируется ярко выраженная тенденция оценивать друг друга как правдивых людей, так называемая эвристика реляционной погрешности в пользу истины (Levine, McCornack & Park, 1999). Маккорнак и Парке разработали и протестировали модель, объясняющую это явление (описана в книге: Levine & McCornack, 1992). Как только отношения между двумя людьми начинают быстро развиваться, также начинает расти их уверенность в том, что они способны распознать ложь друг друга («Я очень хорошо знаю этого человека, поэтому я могу сказать, когда он/она лжет»). Высокий уровень уверенности приводит к представлению о том, что другой человек, возможно, не осмелится

солгать («Ему/ей лучше поостеречься; я почувствую любую его/ее ложь»). Это приводит к тому, что человек вкладывает все меньше и меньше усилий в попытки выяснить, лжет ли другой человек («Я могу особенно не беспокоиться, мой партнер мне все равно не солжет») (Stiff, Kirn & Ramesh, 1992).

Очевидно, что чем меньше усилий индивид вкладывает в попытки распознать ложь, тем легче обмануть этого человека. Однако результаты этих исследований кажутся противоречащими результатам, полученным Де Пауло и Кэши (De Paulo & Kashy, 1998) в исследовании по анализу дневников. В ходе этого исследования (уже описанного в главе 1) они обнаружили, что ложь, сообщаемая близким людям, раскрывается значительно чаще, чем ложь, сообщаемая людям, к которым лжец не испытывает близких чувств. Возможное объяснение этого противоречия состоит в том, что в экспериментальном исследовании Маккорнака и Ливайна наблюдателям приходилось сосредоточивать свое внимание на невербальном поведении своих партнеров, чтобы распознать ложь, и полученные ими результаты показывают, что наблюдатели не слишком хорошо справляются с этой задачей. В реальной жизни, однако, люди не ограничены наблюдением за поведением других, и они часто имеют возможность проверить, действительно ли им говорят правду. Вполне возможно, что участники исследования Де Пауло обнаруживали ложь, сообщаемую своими близкими, путем проверки этой информации.

Чехел и Кэссиди (Chahal & Cassidy, 1995) показывали социальным работникам, школьным учителям и студентам видеозаписи детей (восьмилетнего возраста), которые либо лгали, либо говорили правду. По отношению к каждому ребенку наблюдатели должны были решить, лгал он или нет. Согласно гипотезе исследователей, социальные работники и учителя должны были лучше справиться с задачей по распознаванию лжи, чем студенты, потому что они имели больший опыт общения с детьми. Гипотеза исследователей не подтвердилась, но при этом они обнаружили, что наблюдатели, у которых есть собственные дети, лучше распознавали ложь (они распознали 82% лжи), чем наблюдатели, не имеющие собственных детей (они распознали 52% лжи). Это свидетельствует о том, что наличие собственных детей облегчает задачу по распознаванию детской лжи.

Знакомство с темой

Лжеца легче разоблачить, когда изобличитель лжи знаком с темой, которая обсуждается лжецом (Levine, McCornack & Aleman, 1997). Хотя изобличитель лжи не имеет никаких преимуществ при

интерпретации невербального поведения лжеца, когда тот говорит на знакомую ему тему, по сравнению с ситуацией, когда тот говорит на незнакомую тему, однако в случае знакомства с темой он имеет дополнительное преимущество, состоящее в способности проверить содержание речи и выяснить, лжет человек или нет. Для матери не составляет никаких трудностей распознать ложь своего сына, который говорит, что библиотека была закрыта, если она знает, что библиотека была открыта.

Лжецы осознают этот факт. Они также склонны лгать своим партнерам иначе, чем менее знакомым людям (Metts, 1989). Большая часть сообщаемой людьми лжи является полной ложью (см. главу 1). Однако люди значительно реже сообщают полнейшую ложь своим партнерам, поскольку считают, что риск слишком велик и что партнер в конце концов выяснит, что они лгали. Более того, они ожидают появления проблем, как только ложь будет раскрыта, ибо как вы объясните своему партнеру, что вы ему солгали? Поэтому ложь, сообщаемая супругам, обычно принимает более тонкие формы утаивания. Этот тип лжи, как правило, трудно распознать, потому что лжец не сообщает информации, которая может быть проверена. Такую ложь также легче объяснить в случае, если она обнаружится. Лжец всегда может сказать, что он просто забыл сказать об этом другому человеку, или может сказать, что он не упомянул об этом раньше, потому что не думал, что другого интересует эта информация, и т. д.

Знакомство со стилем коммуникации

Задача по распознаванию обмана облегчается, если изобличитель лжи знаком со стилем коммуникации лжеца. Так, например, людям свойственно проявлять более открытый стиль коммуникации, когда они разговаривают с привлекательными людьми, чем когда они говорят с непривлекательными людьми. Это означает, что привлекательные и непривлекательные люди привыкают к различным стилям коммуникации (DePaulo, 1994). Де Пауло, Танг и Стоун (DePau-lo, Tang & Stone, 1987) исследовали вопрос, оказывает ли этот факт влияние на распознавание лжи. Участников просили сообщать правду и ложь привлекательным и непривлекательным собеседникам. Эти высказывания были записаны на видео и предъявлены привлекательным и непривлекательным наблюдателям. На видеозаписи были видны только потенциальные лжецы, но не те привлекательные или непривлекательные люди, с которыми они разговаривали.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Результаты показали, что привлекательным наблюдателям лучше удавалось распознавать правду или ложь, которая сообщалась привлекательным людям, тогда как непривлекательным наблюдателям лучше удавалось распознавать правду или ложь, которая сообщалась непривлекательным людям. Отсюда следует, что привлекательные и непривлекательные люди лучше распознают ложь, когда по отношению к ним используется стиль коммуникации, с которым они более знакомы.

Аналогичный паттерн имеет место, когда изобличители лжи пытаются распознать ложь, сообщаемую людьми, принадлежащими их культуре, либо людьми, принадлежащими к другой культуре (Bond, Ошаг, Mahinoud & Bonser, 1990). Наблюдатели оказались до некоторой степени способными отделить правду от лжи, когда к ним обращались представители их собственной культуры, но не смогли сделать этого, когда их собеседники имели иное культурное происхождение. Например, американским наблюдателям удавалось распознать ложь и правду на уровне выше ожидаемого при случайном угадывании, когда с ними разговаривали их соотечественники, но они не могли сделать этого, когда им предлагалось оценить иорданцев. Иорданские наблюдатели демонстрировали противоположный паттерн. Они могли распознать ложь и правду на уровне выше ожидаемого при случайном угадывании, сообщаемую другими иорданцами, но они не могли распознать правду и ложь, сообщаемую американцами. (Наблюдатели должны были оценивать видеозаписи правдивых и лживых высказываний, предъявляемых без звука.)

Возраст лжеца

Ложь — это навык, требующий обучения. Например, легче распознать ложь маленьких детей, чем детей более старшего возраста (DePaulo, 1991; Feldinan,Jenkins & Pooola, 1979). Процесс совершенствования навыков лжи не прекращается с наступлением зрелости. Изобличители лжи испытывают больше трудностей при распознавании лжи, сообщаемой 79-летними людьми, чем 19-летними людьми (Parham, Feldman, Oster & Popoola, 1981). Однако это не означает, что маленькие дети — плохие лжецы. Напротив, некоторые из них обладают поразительными способностями ко лжи. Так, например, в нашем исследовании (Vrij & Van Wijngaarden, 1994) пятилетние и шестилетние дети пробовали два напитка, а именно грейпфрутовый и апельсиновый соки. После каждой пробы они должны были убедить наблюдателей, что напиток вкусный, независимо от того,

насколько вкусным он был на самом деле. Дети записывались на видео. После того как оба интервью были завершены, выяснялось истинное мнение каждого ребенка об обоих напитках. Почти всем из них понравился апельсиновый сок и не понравился грейпфрутовый. Произвольная выборка видеозаписей детей, которые лгали в одном интервью и говорили правду в другом, была показана взрослым. После каждого фрагмента видеозаписи их просили указать, действительно ли, по их мнению, ребенку нравился напиток, или нет (мы несколько изменили цветовую гамму видеозаписей, так что напитки невозможно было определить по цвету пустого стакана). Наблюдатели смогли распознать только 56% правды и лжи.

В другом исследовании (Westcott, Davies & Clifford, 1991) детей в возрасте от 7 до 11 лет просили описать посещение музея. Некоторые дети действительно были в музее и могли правдиво описать экскурсию. Другие же дети никогда не были в этом музее, но видели фильм о нем. Их просили притвориться, что они действительно были в музее. Наблюдатели должны были оценить каждого ребенка и определить, говорит он правду или лжет. Они смогли распознать 59% правды и лжи.

Исследование, проведенное Джексоном (Jackson, 1996), красноречиво свидетельствует о том, насколько искусно дети могут лгать. Одной группе детей в возрасте 11-12 лет показали фильм о шимпанзе, а затем провели с ними интервью, посвященное этому фильму. Другая группа детей того же возраста не видела фильма, но должна была притвориться, что видела его. Видеозаписи интервью с детьми были показаны адвокатам и студентам. Результаты показали, что детям, не видевшим фильма, очень успешно удавалось обмануть адвокатов и студентов. Только 31% адвокатов и 25% студентов осознали, что высказывания этих детей были лживыми. Эти цифры просто поразительны, поскольку перед детьми была поставлена непростая задача. Однако большинство детей, относившихся к группе лжецов, ранее смотрели фильм о шимпанзе и рассказывали об этом опыте.

Некоторые из лгавших детей использовали весьма изобретательную стратегию (хотя, возможно, они делали это неосознанно). Всех детей спрашивали, понравился ли им показанный фильм о шимпанзе. Те, кто действительно смотрел фильм, говорили, что фильм им понравился, в отличие от детей, которые не видели фильма. Те, кто сказал, что фильм не понравился, использовали это в последующем интервью. Когда их просили описать некоторые подробности фильма, они ответили, что не могут их вспомнить, потому что фильм им

не нравился, и поэтому они невнимательно его смотрели. В целом дети привели правдоподобные причины того, почему они не помнят подробностей фильма.

Личность лжеца

Один из факторов, препятствующих распознаванию лжи, состоит в том, что невербальное поведение некоторых индивидов производит впечатление, что они говорят правду (погрешность честного поведения), тогда как естественное поведение других оставляет впечатление, что они лгут (погрешность нечестного поведения) (Riggio, Tucker & Throckmorton, 1988; Vrij, 1993a; Vrij & Van Wijngaarden, 1994; Vrij & Winkel, 1992b; Zuckerman, DeFrank, Hall, Larrance & Rosenthal, 1979). Это явление связано с чертами личности.

К примеру, экспрессивные индивиды излучают доверие, независимо от правдивости их утверждений. Дело не в том, что они особенно искусны во лжи, а в том, что их спонтанность рассеивает сомнения, что облегчает для них задачу остаться неразоблаченными (Riggio, 1986). Индивиды, испытывающие сильное чувство застенчивости, также производят правдивое впечатление на других, независимо от того, говорят ли они правду. Кажется, будто они знают, как вести себя, чтобы вызвать у людей доверие. В частности, как показано в главе 2, этим людям свойственно ограничивать свои телодвижения, когда они лгут, а этот паттерн поведения наблюдатели склонны ассоциировать с правдивостью. Эти люди также часто прибегают ко лжи (см. главу 1).

С другой стороны, интраверты и социально тревожные индивиды производят на окружающих более подозрительное впечатление. Социальная неловкость интровертов и впечатление напряженности, нервозности или страха, свойственных социально тревожным индивидам, интерпретируются наблюдателями как индикаторы обмана. Если эти данные распространяются и на профессиональных изобличителей лжи, таких как таможенные офицеры, а нам не известны причины, которые бы говорили об обратном, это означает, что инт-роверты и социально тревожные индивиды в большей степени подвергаются риску, что над их багажом будет произведен обыск, чем остальные туристы. Однако сомнительно, чтобы эти категории людей занималась контрабандой. Интроверты не часто лгут (см. главу 1) и совершают меньше преступлений, чем экстраверты (Eysenck, 1984). Кроме того, социально тревожные индивиды относятся к типу

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 3.2 Тест, позволяющий определить, какое впечатление вы производите на других

Возможно, с помощью этого теста вы легко сможете выяснить, вызываете ли вы доверие у других. Риггио и Фридман (Rig-gio & Friedman, 1983) обнаружили, что люди, которым хорошо удается выражать базовые человеческие эмоции посредством выражений лица (счастье, гнев, страх, удивление, грусть и отвращение), производят более доверительное впечатление на окружающих, чем те, кому это не слишком хорошо удается. Поэтому попытайтесь выразить эти базовые эмоции посредством выражений лица и попросите других определить, какие эмоции вы пытаетесь выразить. Процент правильных ответов, данных наблюдателями, может служить показателем того, насколько доверительное впечатление вы производите на окружающих.

людей, которые вряд ли будут настаивать на своей лжи, если их утверждения начнут оспаривать (см. главу 1).

В главе 1 также было показано, что часто лгут люди, показывающие высокие Буллы по шкале макиавеллизма. Можно решить, что эти люди являются хорошими лжецами, потому что они не испытывают особой вины, когда лгут. Однако распознать ложь этих людей не сложнее и не проще, чем тех, кто характеризуется низкими оценками по шкале макиавеллизма (Manstead, Wagner & MacDonald, 1986).

Этническое происхождение лжеца

Я уже упоминал о том, что ложь труднее распознать в случаях, когда лжец и изобличитель лжи не принадлежат к одной и той же культурной среде. Исследования показывают, что чернокожие подозреваемые производят более подозрительное впечатление на белых офицеров полиции, чем белые подозреваемые, независимо от того, говорят они правду или нет. Это объясняется тем фактом, что поведение, демонстрируемое чернокожими подозреваемыми, отличается от поведения, демонстрируемого белыми подозреваемыми (Vrij, 1991; Vrij & Winkel, 1990, 1991). Ряд исследователей указывали на то, что невербальное поведение является культурно опосредованным, а потому должно интерпретироваться с точки зрения общих знаний о данной культуре (Ruby & Brigham, 1997; Vrij, 1991). Например, смотреть в глаза собеседнику считается вежливым в западных странах, но расценивается как гру

бость во многих других культурах, особенно по отношению к таким авторитарным фигурам, как офицеры полиции (Ickes, 1984; Vrij, 1991). Вполне возможно, именно по этой причине афро-американ-цы чаще отводят взгляд, чем белые американцы (Fugita, Wexley & hillery, 1974; Ickes, 1984), а выходцы из Турции и Марокко, живущие в Нидерландах, чаще отводят взгляд, чем коренные голландцы (Van Rossum, 1998; Vrij, Dragt & Koppealar, 1992). Другие исследователи обнаружили, что афро-американцы совершают больше телодвижений, чем белые (Garratt, Baxter & Roselle, 1981; Smith, 1983).

Совместно со своими коллегами я исследовал паттерны невербального поведения белых коренных голландцев и чернокожих суринамских граждан (граждан, являющихся выходцами из Суринама, но в настоящее время проживающих в Нидерландах) во время имитации полицейских допросов, проводимых в Нидерландах (Vrij, 1991; Vrij & Winkel, 1990,1991; Vrij, Winkel & Koppelaar, 1988). К голландским и суринамским покупателям обращались в торговом центре и просили их принять участие в исследовании, преследующем цель определить, насколько хорошо полицейские интервьюируют людей. С покупателями, согласившимися участвовать в исследовании, впоследствии проводили интервью строевые офицеры в передвижной лаборатории. Они интересовались, имеют ли опрашиваемые наушники. (Мы использовали двух интервьюеров: суринам-ского офицера полиции и коренного белого голландского офицера.

Мы выдали половине покупателей наушники и попросили спрятать их и отрицать факт своего обладания наушниками во время интервью.) Все интервью были записаны на видео скрытой камерой, и была произведена оценка поведения покупателей (после окончания интервью мы проинформировали опрашиваемых о видеозаписи и получили их согласие использовать записи в нашем исследовании). Результаты свидетельствуют о многочисленных различиях в поведении голландских и суринамских «подозреваемых». Эти различия схематически представлены в третьей колонке табл. 3.5.

Граждане суринамского происхождения совершали больше речевых ошибок, говорили медленнее и более высоким голосом, чаще отводили взгляд, чаще улыбались и совершали больше самоманипуляций, иллюстраторов и движений корпуса, независимо от того, лгали они или нет.

Данные, приведенные в третьей колонке табл. 3.5, в значительной степени пересекаются с данными, касающимися субъективных индикаторов обмана (колонка 1); это свидетельствует о том, что ти

Таблица 3.5

Объективные и субъективные невербальные индикаторы обмана, а также различия в невербальном поведении белых и чернокожих индивидов

	Субъективные индикаторы[1]	Объективные (фактические) индикаторы[2]	Различия между белыми и чернокожими индивидами[3]
Вокальные характеристики			
Высокий голос	>	>	*
Запинки	>	>	–
Ошибки речи	>	>	>
Медленная речь	>	>	>
Латентный период	>	–	*
Продолжительность пауз	>	>	*
Частота пауз	>	–	*
Невербальные характеристики			
Отведение взгляда	>	–	>
Улыбка	>	–	>
Моргание	>	–	
Иллюстраторы	>	<	>
Самоманипуляции	>	–	>
Кисти и пальцы	>	<	*
Ноги и стопы	>	<	*
Голова	–	–	–
Туловище	>	–	>
Смена позы	>	–	–

[1] > — Наблюдатели ассоциируют усиление данных сигналов с обманом.
< — Наблюдатели ассоциируют ослабление данных сигналов с обманом.
– · — Наблюдатели не ассоциируют данную форму поведения с обманом.

[2] > — Сигналы усиливаются при обмане.
< — Сигналы ослабляются при обмане.
– · — Взаимосвязи с обманом отсутствуют.

[3] > — Паттерны поведения, чаще встречающиеся у чернокожих, чем у белых.
– · — Отсутствие различий между паттернами поведения белых и чернокожих.
* — Взаимосвязи не исследовались.

пичное поведение чернокожих людей соответствует поведению, про-изводящему подозрительное впечатление на белых наблюдателей. Это приводит к возникновению кросс-культурных невербальных коммуникативных ошибок во время кросс-культурных полицейских допросов.. Иными словами, паттерны невербального поведения, типичные для чернокожих людей, могут быть интерпретированы белыми наблюдателями как разоблаченные ими попытки скрыть ис-

Рис. 3.4. Кросс-культурная невербальная коммуникативная ошибка

Высокие оценки соответствуют подозрительному впечатлению тину. Данное предположение было проверено в серии экспериментов (Vrij & Winkel, 1992a, 1994; Vrij, Winkel & Koppelaar, 1991).

Были сделаны видеозаписи имитаций полицейских допросов, в ходе которых белые (коренные голландцы) и чернокожие (суриамские) актеры демонстрировали невербальное поведение, типичное либо для белых, либо для чернокожих индивидов. В частности, актеры демонстрировали отведение взгляда, типичное для чернокожих, в одной версии (они смотрели в сторону по 35 секунд за минуту интервью), и направление взгляда, типичное для белых, в другой версии. В одной версии они демонстрировали телодвижения, типичные для чернокожих (они совершали 7,5 самоманнпуляций и движений кистей и пальцев за минуту интервью), а в другой версии — типичные для белых (они совершали 4 самоманипуляции и движения кистей и пальцев за минуту интервью), и т. д. Данные, касающиеся типичного «белого» и «черного» поведения, были получены из исследования, описанного выше. Видеозапись начиналась с кадров улицы и жилой' комнаты. Сцены комментировал голос, сообщавший, что молодая женщина подверглась нападению п изнасилованию и что, согласно предположению полиции, преступник живет на данной улице. Соответственно показывалось, как полицейские обходили дома и проводили короткие интервью со всеми мужчинами. В кадре появлялся мужчина, очевидно, разговаривавший с полицейским (который оставался за кадром). Голландским полицейским показывали по одному интервью и спрашивали, насколько подозрительное впечатление производит мужчина. Результаты представлены на рис. 3.4.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Рисунок 3.4 свидетельствует о наличии согласованного паттерна. **Во** всех исследованиях актеры производили более подозрительное впечатление, когда демонстрировали невербальное поведение, типичное для чернокожих, чем когда демонстрировали поведение, типичное для белых. В частности, эксперимент, включавший телодвижения, показал, что 72% наблюдателей оценили поведение показанных им мужчин как подозрительное, когда те демонстрировали невербальное поведение, типичное для чернокожих (относительное много телодвижений), тогда как лишь 41% наблюдателей нашел подозрительным невербальное поведение мужчин, характерное для белых (меньшее количество телодвижении). Интересно, что этническое происхождение не оказывало влияния на впечатления полицейских — иными словами, они находили белых подозреваемых столь же подозрительными, что и чернокожих. Однако как белые, так и чернокожие подозреваемые производили более подозрительное впечатление, когда они демонстрировали невербальное поведение, типичное для чернокожих, чем когда они демонстрировали поведение, типичное для белых. Эти данные подтверждают предположение о том, что кросс-культурные невербальные коммуникативные ошибки действительно имеют место во время полицейских допросов и что паттерны невербального поведения, типичные для чернокожих людей, интерпретируются белыми наблюдателями как признаки обмана.

Почему люди столь неумело распознают ложь

В данной и предыдущей главах приводилось несколько объяснений того, почему люди столь неумело распознают ложь. В этом разделе я кратко резюмирую эти объяснения. Некоторые из них предполагают, что наблюдатели совершают ошибки, которых вполне можно избежать. Поэтому навыки распознавания лжи могут быть усовершенствованы, если объяснить людям, в чем состоят их типичные ошибки. Вопрос о том, помогает ли людям тренировка стать более эффективными изобличителями лжи, будет рассмотрен в следующем разделе.

Люди плохо распознают ложь, потому что они не хотят знать правду (Ekman, 1993). Например, как утверждалось в главе 1, люди часто не хотят знать, действительно ли хозяевам понравились их подарки; для них нет никакой выгоды знать это. Поэтому они охот

но верят хозяевам, когда те говорят, что подарки им очень понравились. Более того, людям обычно нравится, когда им делают комплименты, касающиеся того, что они делают или как они выглядят. Поэтому они не будут предпринимать усилий к тому, чтобы выяснить, действительно ли человек, делающий им комплимент, говорит искренне. Однако во многих обстоятельствах люди все же хотят узнать, лжет другой человек или нет, но даже тех изобличителей лжи, у которых присутствует сильная мотивация узнать, лжет ли им другой человек, оказывается л^гко обмануть. Следующие ниже пункты поясняют, почему это так.

Не существует такого феномена, как поведение, типичное для лжи, — иными словами, не существует такой формы или совокупности форм поведения, которые демонстрируют все лжецы. Поведение лжеца определяется его личностью и обстоятельствами, при которых совершается ложь. Очевидно, тот факт, что формы поведения, типичные для лжеца, отсутствуют, осложняет для изобличителей лжи задачу по определению того, на что им следует обращать внимание.

Различия между лжецами и людьми, говорящими правду, как правило, незначительны. Мнение Фрейда о том, что «сквозь каждую пору лжеца просачивается нечто, что выдает его», часто оказывается неверным (см. главу 2). Очевидно, что чем меньше различия, тем труднее распознать ложь.

Правила разговорного общения не позволяют изобличителю лжи должным образом проанализировать поведение человека, заподозренного в обмане. Для лжеца было бы очень трудно продолжать лгать, если бы наблюдатель мог настаивать на своих расспросах. Как уже отмечалось в главе 2, лжец должен избегать противоречий самому себе, не должен говорить вещей, о несоответствии действительности которых известно наблюдателю, и помнить о том, что он сказал, если другой человек попросит его повторить или разъяснить его слова. Более того, лжецы должны все время контролировать свое поведение, чтобы избежать разоблачения вследствие явных признаков нервозности или сложностей в передаче содержания. Эти трудности еще более возрастают, когда наблюдатель продолжает задавать вопросы, тем самым заставляя лжеца продолжать лгать. Однако, как уже отмечалось ранее в этой главе, человек очень быстро придет в раздражение, если собеседник будет подвергать сомнению все, что он говорит. Задача изобличителя лжи также намного облегчается, если он имеет возможность рассматривать потенциального лжеца

буквально с головы до ног, поскольку телодвижения лжеца (точнее, отсутствие таковых) могут выдать его ложь. Такое разглядывание с головы до ног крайне редко встречается в разговорном общении и производит странное впечатление. Как правило, мы ограничиваемся взглядом в глаза собеседнику. Однако движения глаз собеседника не обеспечивают наблюдателя надежной информацией, позволяющей распознать ложь.

На оценки наблюдателей оказывает влияние целый ряд систематических ошибок и погрешностей. Вместо активного изучения поведения других наблюдатель может полагаться на относительно необоснованные правила принятия решений, называемые когнитивными эвристиками (Levine, McCornack & Park, 1999). Примером таковых является эвристика доступности. В реальной жизни люди значительно чаще сталкиваются с правдивыми высказываниями, чем с лживыми, а потому они, как правило, склонны полагать, что имеют дело с искренним поведением (такое поведение наблюдателей приводит к погрешности правдивости).

Эвристика частоты имеет место вследствие того, что люди склонны оценивать странное или необычное поведение как лживое, независимо от того, насколько лживым оно является в действительности. Эвристика реляционной погрешности истины имеет место вследствие того, что по мере развития близких отношений у партнеров формируется ярко выраженная тенденция оценивать друг друга как говорящих правду. И наконец, в соответствии с эвристикой репрезентативности люди полагают, что нервозное поведение, а также поведение, свидетельствующее о сложностях в передаче содержания, являются признаками обмана. В результате наблюдатели часто используют ошибочные сигналы при распознавании лжи, поскольку настоящие лжецы нечасто демонстрируют подобные формы поведения.

Даже в тех случаях, когда люди проявляют нервозность и испытывают сложности в передаче содержания, это вовсе не обязательно означает, что они лгут (Bond & Fahey, 1987). Искренний и невиновный подозреваемый, опасающийся, что полицейские ему не поверят, может вследствие своего страха проявлять те же признаки нервозности, что и виновный лжец, боящийся разоблачения.

Наблюдатели часто не принимают во внимание индивидуальные различия в поведении людей. Так, например, интроверты и социально тревожные индивиды производят на наблюдателей впечатление лжецов, как и чернокожие индивиды (по крайней мере, на белых на

блюдателей). Естественное поведение этих категорий лиц часто ошибочно интерпретируется наблюдателями как свидетельствующее об обмане.

Обучение распознаванию лжи

Булл (Bull, 1989) придерживается пессимистических взглядов на перспективы обучения людей распознаванию лжи. Он отмечает, что значительное число объявлений о наборе в органы полиции и книг по подготовке полицейских внушает мысль о том, что распознавание обмана на основании поведенческих сигналов является простой задачей и что обучение наблюдению за этими сигналами позволяет развить навыки по распознаванию лжи. Булл провел обзор опубликованной литературы, посвященной результатам такого тренинга, и не обнаружил свидетельств его эффективности. Он пришел к выводу, что «до тех пор, пока ряд публикаций в научных журналах не продемонстрирует тот факт, что тренинг действительно развивает навыки распознавания обмана, будет создаваться впечатление, что некоторые объявления о наборе в полицию и книги по подготовке полицейских сами служат для обмана читателя» (Bull, 1989, p. 83).

Оспаривая вывод Булла, я могу указать на, что мне известно 11 исследований, опубликованных в научных журналах, в которых анализируется влияние тренинга на распознавание лжи. Большинство из них рассматривается в Приложении 3.2.

Во всех этих исследованиях наблюдателям предъявлялись видео-илн аудиозаписи коротких интервью с рядом лиц, говорящих либо правду, либо ложь. В целом в этих тренинговых сессиях использовались три различные процедуры. Некоторые тренинги включали «процедуру фокусинга», в которой наблюдателей просили обращать внимание на специфические поведенческие сигналы и игнорировать другие (а именно те, которые не являются индикаторами обмана). В частности, Де Пауло, Ласситер и Стоун (DePaulo, Lassiter & Stone, 1892) просили участников групп уделять внимание тому, как говорящий произносил свои слова, а не содержанию его речи или тому, как он выглядел во время произнесения этих слов. (Это исследование не упоминается в Приложении 3.2, поскольку авторы не приводят сведений о полученных ими оценках точности.) Аналогичную процедуру использовали де Терк и его коллеги. Другие исследователи использовали «информационную процедуру» и сообщали сво-

им наблюдателям информацию о фактических взаимосвязях между конкретными формами поведения и обманом. В частности, Фидлер и Валка (Fiedler & Walka, 1993) сообщали наблюдателям, что ложь часто сопровождается высоким тоном голоса. Аналогичную процедуру использовали Фрай и Грэхем (Vrij, 1994; Vrij & Graham, 1997). Наконец, в некоторых исследованиях (Fiedler & Walka, 1993; Vrij, 1994; 1994; Zuckerman, Koestner & Colella, 1984, 1985) наблюдатели обеспечивались обратной связью о результатах — иными словами, наблюдателям во время учебных сессий после каждого видеоклипа сообщалось о том, было ли их решение относительно правдивости предъявленных им высказываний верным или ошибочным.

В некоторых исследованиях обеспечивался более чем один тип информации. В частности, Фидлер и Валка (1993) сообщали информацию о фактической взаимосвязи между обманом и некоторыми формами поведения одной группе наблюдателей и помимо этого давали обратную связь о результатах другой группе. В ряде исследований различным наблюдателям предъявлялись различные видеозаписи. В частности, Цуккерман, Кёстнер и Колелла (1985) показывали одной группе наблюдателей только лицо человека, обвиняемого во лжи, тогда как другие слышали его голос, а третьи видели его лицо и слышали его голос. Во всех исследованиях наблюдателями были студенты колледжей, за исключением исследований, проведенных Кёнкеном (1987), Фраем (1994), Фраем и Грэхемом (1997), в которых в качестве наблюдателей выступали полицейские.

Как можно видеть из приложения 3.2, результаты большинства исследований свидетельствуют о совершенствовании навыков распознавания лжи, независимо от использованного метода тренинга. Таким образом, можно развивать навыки людей по распознаванию лжи. В трех исследованиях (Kchnken, 1987; Vrij, 1994; Vrij & Graham, 1997) информация снижала способность наблюдателей к распознаванию лжи. Интересно, что именно в этих трех исследованиях наблюдателями были полицейские, а не студенты; это позволяет предположить, что студенты получают больше пользы от таких информационных сессий, чем офицеры полиции. Это предположение подтверждается тем фактом, что в исследовании Фрая и Грэхема (1997) студенты стали более эффективными изобличителями лжи в результате полученной ими информации, тогда как офицеры полиции показали прежние результаты после получения информации. Я могу высказать лишь свои предположения о том, почему офицерам, судя по всему, не помогла полученная информация. Одно из воз

можных объяснений состоит в том, что предоставленная информация была слишком сложной и вызвала замешательство. Возможно, это имело место в исследовании Фрая и Грэхема (1997), поскольку информация о взаимосвязи между чертами личности и лживым поведением могла быть слишком сложна для людей, не знакомых с теориями личности. Студенты, являвшиеся наблюдателями в этом эксперименте (которым информация помогла), обучались на факультете психологии и уже были знакомы с теориями личности (однако не с данными о взаимосвязи между чертами личности и обманом). Более того, Кёнкен (1987) указывает на сложность информации в качестве объяснения того факта, что в его исследовании тренинг не привел к желаемым результатам.

Возможная причина, по которой получение информации привело к низким уровням точности в исследовании Фрая (Vrij, 1994), состояла в том, что офицеры полиции отказывались использовать эту информацию, поскольку не доверяли ей. Согласно этой информации, лжецы совершают меньше движений кистями и пальцами. Это противоречило представлениям полицейских о том, что увеличение количества движений кистями и пальцами служит признаком обмана (Vrij & Semin, 1996).

Во всех исследованиях наблюдаемый эффект обучения был весьма ограничен. Средний уровень точности для тренированных наблюдателей составил 57%, тогда как для неподготовленных наблюдателей он достигал 54%. В большинстве исследований уровень точности обученных наблюдателей не превышал 65%. Однако при интерпретации этих результатов следует принять во внимание тот факт, что все тренинговые сессии в этих экспериментах были короткими, непродолжительными, а потому, вероятно, недостаточными для обучения, учитывая сложный характер распознавания лжи. Более продолжительная и совершенная тренинговая программа, вероятно, могла бы принести более позитивные результаты. В такой программе должна использоваться другая схема обучения, а не ранее применявшиеся. В частности, не приносит особой пользы информирование наблюдателей о фактических индикаторах обмана, поскольку не каждый лжец демонстрирует эти формы поведения. На мой взгляд, для того чтобы разработать более эффективную программу, нужно проконсультироваться у хороших изобличителей лжи.

Исследования показывают, что такие программы существуют. Как уже говорилось, агенты Секретной службы распознают ложь лучше других (см. табл. 3.3). В частности, 53% этих агентов достига-

ли уровня точности, как минимум, в 70%, а уровень точности 29% агентов составил 80% и более (Ekman & (VSullivan, 1991). В исследовании Фрая и Манна (в печати) с участием лица, осужденного за убийство, был достигнут уровень точности, как минимум, в 80%, а 9% наблюдателей достигли 100%-ного уровня точности. Таким образом, некоторые люди способны достаточно точно распознавать ложь.

Очевидно, обучаться можно только у хороших изобличителей лжи и в случаях, когда ясно, какие поведенческие сигналы они используют при распознавании обмана. К сожалению, эта информация до сих пор неизвестна, поскольку практически не проводилось исследований, посвященных выяснению того, что делает человека хорошим изобличителем лжи. Способность распознавать ложь не коррелирует ни с полом, ни с возрастом, ни с опытом интервьюирования подозреваемых (Ekman & O'Sullivan, 1991; Vrij & Mann, в печати). Способности мужчин не отличаются от способностей женщин, более пожилые наблюдатели не превосходят молодых, а лица, имеющие богатый опыт интервьюирования подозреваемых, справляются с этой задачей не лучше тех, кто не имеет подобного опыта. Способность к распознаванию обмана также не коррелирует с уверенностью в себе (см. DePaulo, Charlton, Cooper, Linsay & Mulhenbruck, 1997, где проводится метаанализ взаимосвязей между уровнем точности и уверенностью в себе). Неточные изобличители лжи столь же уверены в себе, что и достигающие высокой точности. Разумно предположить, что хорошие изобличители лжи также смогли бы быть хорошими лжецами, однако так ли это, пока неясно, поскольку результаты исследований противоречивы. Де Пауло и Розенталь (DePaulo & Rosenthal, 1979) полагают, что не существует взаимосвязи между способностью быть хорошим лжецом и хорошим изобличителем лжи, тогда как Манстед, Вагнер и Макдональд (Manstead, Wagner & Me Donald, 1986) оспаривают эту точку зрения.

Предварительные результаты исследования Экмана и 0'Салли-вана (1991) показали, что хорошие изобличители лжи используют различные поведенческие сигналы при наблюдении за различными людьми (например, они упоминают об ошибках речи, указывая на ложь одного индивида, о голосовых признаках обмана, говоря о другом лжеце, и об особенностях телодвижений, рассуждая о третьем), тогда как неточные изобличители лжи, вероятно, применяют «стандартную» стратегию, используя одни и те же поведенческие сигналы при распознавании лжи, сообщаемой различными людьми. Фрай и Манн (в печати) также обнаружили, что хорошие изобличители лжи

в меньшей степени полагаются на такие стереотипные представления, как «лжецы отводят взгляд» или «лжецы ерзают», чем плохие изобличители лжи. Как упоминалось ранее, стандартные стереотипные стратегии обречены на неудачу, поскольку различные индивиды демонстрируют различные формы поведения, когда лгут.

Экман и его коллеги обнаружили, что способность наблюдателей к распознаванию лицевых микровыражений эмоций (измеряемых с помощью специального теста микровыражений эмоций) положительно коррелирует с их способностью распознавать обман в ходе выполнения соответствующих заданий (Ekman & O'Sullivan, 1991;
Frank & Ekman, 1997). Иными словами, хорошие изобличители лжи обладают развитыми навыками различения лицевых микровыражений эмоций.

С другой стороны, возможно, является хорошей мыслью добиться дальнейшего развития навыков, которыми уже обладают изобличители лжи. Имеются свидетельства того, что люди обладают имплицитными знаниями, касающимися обмана, которыми они, однако, не умеют воспользоваться (DePaulo, 1994). Например, когда люди размышляют вслух, принимая решение о том, лжет человек или нет, их речь звучит менее убедительно в случаях, когда рассматриваемое ими высказывание является лживым, чем когда оно является правдивым, и они чаще упоминают о возможности того, что сообщение является сфабрикованным, чем это имеет место на самом деле (DePaulo, 1994; Hurd & Noller, 1988).

Рекомендации

Наблюдатели — не только обычные люди, но и профессиональные изобличители лжи — очень часто придерживаются неверных представлений, касающихся поведенческих признаков обмана, и не слишком успешны в распознавании обмана на основе невербального поведения лжецов. Факт отсутствия способностей к распознаванию обмана, возможно, неудивителен, учитывая, что невербальное поведение, демонстрируемое при обмане, зависит от личностных характеристик индивида, от типа лжи и от обстоятельств, при которых ложь имеет место, и что различия между индивидами, сообщающими правду и ложь, незначительны.

Несмотря на эти очевидные трудности, было бы неверно заключить, что невозможно распознать обман, обращая внимание лишь на

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

невербальное поведение индивида. Как отмечалось в главе 2, Франк и Экман (Frank & Ekamn, 1997) смогли распознать 80% правды и лжи, наблюдая за выражениями эмоций. В одном из недавних исследований (Vrij, Edwards, Roberts & Bull, 1999) был верно классифицирован 81% правды и лжи при обращении внимания на формы поведения, на которые оказывает влияние сложность содержания речи (латентный период, ошибки речи, запинки, движения рук, кистей, стоп и ног).

Многие люди могли бы усовершенствовать свои навыки разоблачения лжецов, поскольку многие изобличители лжи совершают ошибки, которых легко можно избежать. Более того, некоторые люди достаточно точно распознают ложь, наблюдая за невербальным поведением. Это говорит о том, что распознавание лжи по невербальным признакам является искусством — иными словами, навыком, которому можно научиться. Требуются дополнительные исследования, чтобы выяснить, какие поведенческие сигналы используют эти индивиды и насколько трудно научить других индивидов использовать эти сигналы. На настоящий момент было бы полезно проинструктировать профессиональных изобличителей лжи так, чтобы они избавились от своих ошибочных стереотипных представлений, касающихся поведенческих сигналов обмана, поскольку такие представления ведут к нежелательным эффектам, таким как кросс-культурные невербальные коммуникативные ошибки.

Некоторые выводы, которые могли бы сделать на основании проведенных исследований люди, желающие научиться распознавать ложь по невербальным сигналам, перечислены во вставке 3.3.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 3.3 Рекомендации по распознаванию лжи на основании поведенческих сигналов

1. Ложь можно распознать на основании невербальных сигналов лишь в тех случаях, когда лжец испытывает страх, вину или возбуждение (либо любую другую эмоцию) или если ложь трудно сфабриковать.
2. Важно обращать внимание на несоответствия между содержанием речи и невербальным поведением и пытаться объяснить эти несоответствия. Учитывайте возможность того, что индивид может лгать, но рассматривайте ложь лишь как одну из возможных причин обнаруженных несоответствий.
3. Внимание должно быть направлено на отклонение от «естественных» или типичных паттернов поведения индивида, если вам о них известно. Вы должны найти объяснение этих отклонений. Любое отклонение может означать, что индивид лжет, однако не следует отбрасывать другие возможные объяснения этих отклонений.
4. Решение о нечестности индивида должно приниматься только в том случае, когда все другие возможные объяснения признаны неудовлетворительными.
5. Индивида, подозреваемого в обмане, следует побуждать к разговору. Это необходимо, чтобы отбросить альтернативные варианты, касающиеся объяснений поведения индивида. Более того, чем больше лжец говорит, тем более вероятно, что он в конце концов выдаст свою ложь посредством вербальных и/или невербальных сигналов (поскольку ему придется постоянно следить как за содержанием речи, так и за своим невербальным поведением). Учитывайте тот факт, что расспрашивание само по себе может вызвать поведенческие изменения.
6. Существуют стереотипные представления, касающиеся поведенческих сигналов обмана (таких, как отведение взгляда, ерзание и т. д.), которые, как показали исследования, не являются надежными индикаторами обмана. Фактические индикаторы перечислены в главе 2. Вы можете руководствоваться этими данными, но помните, что не все люди демонстрируют перечисленные формы поведения при обмане и присутствие этих сигналов может указывать на обман, но не обязательно указывает на него во всех случаях.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Приложение 3.1

Уровни точности непрофессиональных наблюдателей, оценивающих незнакомых людей[1]

	Оценки точности		
	Правда	Ложь	Всего
Bond, Kahler & Paolicelli (1985)			63
Bond, Omar, Mahmoud & Bonser (1990)			56[2]
Bond et al. (1992) (эксперимент 1)			50
Bond et al. (1992) (эксперимент 2)			55
Bond et al. (1992) (эксперимент 3)			52
Brandt, Miller & Hocking (1980a)			38
Brandt, Miller & Hocking (1980b)			42
Brandt, Miller & Hocking (1982)			31
DePaulo & Pfeifer (1986)			54
deTurck (1991)			54
deTurck, Feeley & Roman (1997)			57
deTurck, Harszlak, Bodhorn & Texter (1990)			64
deTurck & Miller (1990)			53
Ekman & O'Sullivan (1991)			53
Feeley & deTurck (1995)	72	54	63
Feeley & deTurck (1997)			49
Feeley, deTurck & Young (1995)			56
Fiedler & Walka (1993)	55	51	53
Frank & Ekman (1997) (эксперимент 1)			58[3]
Frank & Ekman (1997) (эксперимент 2)			60
Garrido, Masip, Herrero, Tabernero & Vega (1998)	51	66	59
Granhyag & Stromwall (1998)	69	44	57
Lane & DePaulo (1999)			59
Levine, McCornack & Park (1999) (исследование 2)	70	38	54
Levine, McCornack & Park (1999) (исследование 3)	69	27	48
Littlepage & Pineault (1985)	82	30	56[4]
Mei-tai Fan, Wagner & Manstead (1995)			58
Millar & Millar (1995) (исследование 1)			54[5]
Millar & Millar (1995) (исследование 2)			61[5]
Millar & Millar (1997)			49
Miller et al. (1981) (исследование 1)			55[6]
Miller et al. (1981) (исследование 2)			56[7]
Miller, deTurck & Kalbfleisch (1983)			51[8]
O'Sullivan, Ekman & Friesen (1988)	69	48	54
Smith, Archer & Costanzo (1991)			60
Stiff & Miller (1986)	67	41	54
Vrij & Graham (1997)			42
Zuckerman, Koestner & Alton (1984)			62
Zuckerman, Koestner & Colella (1985)			58[9]

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

1.Использовались только контрольные группы.
2.Иорданские и американские наблюдатели в совокупности
3.Оценки видеозаписей преступлений и видеозаписей мнений в совокупности
4.Спонтанные и запланированные беседы в совокупности.
5.Группы с условиями тона голоса и видеоинформации
6. Группы аудио- и видеоинформации, фактические и эмоциональные высказывания в совокупности
7.Группа с условием непосредственного наблюдения.
8.Все группы в совокупности
9.Группы с условиями наблюдения только за лицом, только за речью и за лицом и речью в совокупности.

Приложение 3.2

Эффект тренировки наблюдателей, оказываемый на уровни точности распознавания лжи

	Тренинг			
	Нет (%)	1 (%)	2 (%)	3 (%)
deTurck (1991) (183 студента)	54	69[1]		
deTurck, Feeley & Roman (1997) (165 студентов)	57	55[2]	62[3]	64[4]
deTurck, Harszlak, Bodhorn & Texter (1990) (188 студентов)	55	64[1]		
deTurck & Miller (1990) (390 студентов)	53	61[3]		
Fiedler & Walka (1993) (72 студента)	53	65[5]	65[6]	
Kohnken (1987) (80 полицейских)	47	42[7]	48[8]	40[9]
Vrij (1994) (360 полицейских)				
запланированная беседа	49	52[10]	54[11]	
две спонтанные беседы; полный обзор	51	47[10]	47[12]	
две спонтанные беседы; наблюдение за руками	44	56[10]	60[11]	
Vrij & Graham (1997) (40 студентов)	42	55[13]		
Vrij & Graham (1997) (29 офицеров полиции)	54	48[13]		
Zuckerman, Koestner & Alton (1984) (132 студента)	62	70[14]		
Zuckerman, Koestner & Colella (1985) (117 студентов)				
наблюдение только за лицом	53	59[15]		
наблюдение только за речью	61	63[15]		
наблюдение за лицом и за речью	59	65[15]		

[1] Наблюдателей просили уделять внимание длительности сообщений, латентному периоду реакции, паузам, небеглости речи, самоманипуляциям и жестикуляции кистями.

[2] Наблюдателей просили уделять внимание ошибкам речи, паузам, латентному периоду реакции и длительности сообщений.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

[1] Наблюдателей просили уделять внимание длительности сообщений, латентному периоду реакции, паузам, небеглости речи, самоманипуляциям и жестикуляции кисгями.
[32] Наблюдателей просили уделять внимание ошибкам речи, паузам, латентному периоду реакции и длительности сообщений.
[3] Наблюдателей просили уделять внимание самоманипуляциям, жестикуляции кистями, движениям головы и подергиванию кистей.
[4] Наблюдателей просили уделять внимание ошибкам речи, **паузам,** самоманипуляциям и жестикуляцией кистями.
[5] Информация, касающаяся взаимосвязи между обманом и улыбками, движениями головы, самоманипуляциями, жестикуляции кистями.
[6] Информация, описанная в сноске (5), плюс обратная связь о результатах.
[7] Наблюдателей просили уделять внимание изменениям, связанным с движениями головы, морганием, взглядом, иллюстраторами, самоманипуляциями, движениями корпуса и ног.
[8] Наблюдателей просили уделять внимание изменениям, **связанным с темпом** речи, паузами, ошибками речи и запинками.
[9] Наблюдателей обучали контент-анализу, основанному на критериях (см. главу 5), кроме того, особый акцент был сделан на логической согласованности, количестве подробностей, необычных подробностях и спонтанных исправлениях.
[10] Была предоставлена информация, касающаяся взаимосвязи между обманом и движениями кистей и пальцев. [и] Информация, описанная в сноске (10), плюс обратная связь о результатах.
[12] Наблюдателям предъявлялись правдивые и лживые отчеты одновременно (то есть они одновременно видели два клипа). В группе с условием целостного образа индивид был виден в полный рост, в группе с условием наблюдения рук были видны только руки.
[13] Была предоставлена информация, касающаяся взаимосвязи между обманом и движениями кистей и пальцев, для людей, отличающихся высоким и низким уровнем застенчивости, и для хороших и плохих актеров.
[14] Была предоставлена обратная связь о результатах. Указаны оценки **только** для группы «обратная связь после восьми отправителей информации».
[15] Наблюдатели видели лишь лицо обвиняемого во лжи (только лицо), могли слышать его голос (только речь) или видели лицо и слышали голос (лицо плюс речь).
[16] Была предоставлена обратная связь о результатах.

Глава 4

Предварительные исследования, касающиеся вербальных характеристик обмана

Иногда лжец говорит нечто, что, как известно наблюдателю, не соответствует действительности. Например, мальчик говорит своей матери, что он весь день провел дома, хотя она знает, что это не так, потому что она не обнаружила его дома, когда ей неожиданно пришлось зайти домой в течение дня. Мальчик сказал явную ложь, которая была раскрыта, поскольку противоречила фактам. Этот при-,мер показывает, что содержание речи может являться полезным инструментом распознавания обмана. Слушатель сравнивает историю предполагаемого лжеца с фактами, которые ему известны, и проверяет, не противоречит ли его история этим фактам.

Во многих случаях слушателю 4)акты неизвестны либо лжец рассказывает историю, которая соответствует фактам, известным слушателю. В этих случаях ложь не может быть раскрыта описанным выше способом. Возникает вопрос, могут ли другие аспекты содержания речи лжеца выдавать обман. Например, имеют ли лжецы склонность упоминать определенные вещи или избегать упоминания определенных вещей и способны ли изобличители лжи разоблачить лжеца, уделяя внимание содержанию его речи? Эти вопросы будут рассматриваться в этой и двух следующих главах. Как и в случае взаимосвязи между невербальным поведением и обманом,

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 4.1

Общий обзор и описания семи вербальных характеристик

Вербальная характеристика	**Описание**
1.Негативные высказывания	Высказывания, указывающие на нерасположенность к объекту, индивиду или мнению, такие как отрицания, уничижительные высказывания, а также высказывания, свидетельствующие о негативном настроении
2. Правдоподобные ответы	Высказывания, имеющие смысл и звучащие вероятно и разумно
3. Нерелевантная информация	Информация, не имеющая отношения к контексту и не запрашиваемая
4. Чрезмерно обобщенные высказывания	Использование таких слов, как «всегда»,«никогда»,«никто»,«все» и т. д.
5. Самореференции	Использование слов, относящихся к самому говорящему, таких как «я», «меня» или «мое»
6. Прямые ответы	Описывающие суть дела и откровенные высказывания (например, «Мне нравится Джон» является более прямым высказыванием, чем «Мне нравится находиться в обществе Джона»)
7. Длительность реакции	Продолжительность ответа или количество произнесенных слов

не существует типичного лживого вербального поведения. Иными словами, не все лжецы говорят определенные вещи или избегают упоминания определенных вещей. Однако некоторые вербальные критерии, по-видимому, позволяют проводить различение между лживыми и правдивыми высказываниями.

Разработка эмпирических вербальных техник, позволяющих измерять правдивость высказываний, началась в конце 80-х годов. На сегодняшний день наиболее популярной техникой является «Оценка валидности утверждений» (Statement Validity Assessment, ОВУ), которая будет обсуждаться в главе 5. В последнее время все боль

шее число ученых исследуют технику мониторинга реальности как альтернативную вербальную технику распознавания лжи. Результаты этих исследований будут рассмотрены в главе 6. Исследования, посвященные вербальным характеристикам обмана, начались еще до разработки ОВУ. В частности, исследовались взаимосвязи между обманом п негативными высказываниями, правдоподобными ответами, нерелевантной информацией, чрезмерно обобщенными высказываниями, самореференциями, прямыми реакциями и длительностью реакций. (Правдоподобные ответы являются одним из критериев техники ОВУ, а потому также будут обсуждаться в главе 5.) Некоторые из этих характеристик информируют наблюдателей о том, имеет ли место обман, — возможно, в большей степени, чем сами наблюдатели склонны полагать. Описания семи характеристик приводятся во вставке 4.1.

Предполагается, что три тех же самых аспекта, которые могут оказывать влияние на невербальное поведение при обмане (а именно эмоции, сложность содержания и попытки контроля), также будут оказывать влияние и на эти семь вербальных критериев.

Эмоции

Иногда лжецы испытывают вину либо потому что они лгут, либо в связи с темой, которая является предметом их лжи. Например, дети могут испытывать вину, когда они лгут своим родителям, поскольку могут считать, что поступать так нехорошо. Неверный муж может испытывать вину, когда отрицает свою внебрачную связь, потому что чувствует себя виновным в измене. Лжецы могут также бояться разоблачения. Результатом этого чувства вины или страха может явиться нежелание лжеца ассоциировать себя со своей ложью, а потому лжецы склонны давать непрямые ответы, либо чрезмерно обобщенные ответы, либо ответы, не содержащие явных ссылок на себя [самореференций]. Возможным ответом на вопрос: «Вы курите?» — может быть: «В этом доме никто не курит». Когда президента Клинтона в ходе расследования, проводимого Паулой Джонс, спросили, лгала ли Моника Левински, когда сказала кому-то, что вступила в сексуальные отношения с Клинтоном в ноябре 1995 года, Клинтон ответил: «Это определенно неправда. Это не будет правдой» (The Independent, 30 July, 1998, p. 14).

Вина и тревожность являются негативными эмоциями, которые могут вызывать раздражение лжеца или его нежелание сотрудни-

чать. Одним из показателей раздражения может являться использование негативных высказываний. Так, например, президент Никсон во время Уотергейтского скандала сказал: «Я не мошенник», вместо того чтобы сказать: «Я честный человек» (DePaulo, 199, цитата из газеты Sunday Times, 24 мая, 1998, с. 14). Неверная жена может испытать гнев, когда муж начнет расспрашивать о ее внебрачной связи, и ее раздражение может проявиться в ее поведении (например, она может накричать на мужа за то, что он посмел усомниться в ее порядочности). Мальчик, укравший несколько конфет, может проявить свое раздражение, лживо заявляя, что ему вообще не нравятся эти конфеты. Нежелание сотрудничать может выражаться в использовании коротких ответов. Существуют и другие причины, по которым можно ожидать от лжеца более коротких ответов, чем от человека, говорящего правду. Эти причины будут обсуждаться в главах 5 и 6.

Сложности при передаче содержания

Иногда лгать сложнее, чем говорить правду (например, когда лжецу приходится мгновенно сочинять ответ). Не всем людям это хорошо удается. В результате лживые высказывания могут быть короткими и звучать неубедительно и неправдоподобно. Возможно также, что лжец не будет ссылаться на себя вследствие отсутствия личного опыта. Предположим, что мальчик не пошел в зоопарк (хотя родителям сказал, что был в зоопарке), а вместо этого пошел в кино. Когда родители спросят его о том, что он видел в зоопарке, мальчик может дать очень краткий и нейтральный ответ о своем посещении зоопарка, тогда как рассказ ребенка, который действительно ходил в зоопарк, будет насыщен личными переживаниями, такими как: «Я испугался тигра» и т. д.

Попытки контроля

Лжецы нередко усиленно стараются произвести **на** наблюдателей впечатление честных людей. Они могут полагать, что будут выглядеть подозрительно, если не предоставят другим достаточного количества информации. Поэтому они стремятся сообщить хотя бы некоторую информацию, что трудно сделать, если необходимой **для** ответа информацией они не владеют. Одним из возможных вариан

тов является сообщение нерелевантной информации в качестве замены той информации, которую лжец не может предоставить. Мальчик, который хочет скрыть, что он ходил с другом в кино, может сказать родителям, о чем он говорил с другом, когда родители попросят его описать посещение зоопарка.

Обзор объективных и субъективных вербальных критериев обмана

Результаты исследований, посвященных содержанию речи, в значительной степени согласуются между собой и подтверждают большинство из ожидаемых различий между правдивыми индивидами и лжецами. Как можно видеть из табл. 4.1, лжецы склонны использовать больше негативных высказываний и меньше самореференций, кроме того, они склонны давать более короткие, менее прямые и менее правдоподобные ответы. Однако не обнаружено явных свидетельств того, что лжецы сообщают более нерелевантную информацию или используют чрезмерно обобщенные высказывания.

Некоторые из ответов президента Клинтона, сообщенные им при даче показаний в ходе расследования Кеннета Старра 17 августа 1998 года, были неправдоподобными, а другие не были прямыми. Так, например, в связи с расследованием Паулы Джонс Клинтона спросили, говорил ли ему кто-нибудь, кроме его адвокатов, о том, что Моника Левински была вызвана для дачи показаний по этому делу. Его ответом, данным под присягой, было: «Я так не думаю». Этот ответ противоречит показаниям Вернона Джордана (друга Клинтона), сообщенным в ходе расследования Старра, поскольку Джордан сказал, что он обсуждал с президентом вызов Левински в суд. Когда Клинтону было указано на это противоречие, он дал, на мой взгляд, неправдоподобный ответ, сказав, что пытался вспомнить, кто был первым человеком, сообщившим ему о вызове Левински в суд. Этот ответ неубедителен, поскольку в ходе судебного разбирательства от него ожидалось, что он сообщит имя человека, а не ответит: «Я так не думаю».

В ходе дачи показаний Клинтон зачитал высказывание, в котором признавал, что участвовал во встречах с Моникой Левински, включавших неуместные контакты, однако отрицал свое участие в нескольких конкретных половых актах, описанных Левински в ее показаниях. Коллеги Старра процитировали несколько высказыва-

Таблица 4.1

Объективные вербальные индикаторы обмана

	Негативные высказывания	Правдолодоб-ные ответы	Нерелевантная информация	Чрезмерно обобщенные высказывания	Само-референции	Прямые ответы	Длительность реакции
Anolli & Ciceri (1997)							>
Bond et al. (1985)	–				–		
Burgoon et al. (1996, исследование 1)					<	<	
Burgoon et al. (1996, исследование 2)					<	<	
Cody & O'Hair (1983)							<
Cody et al. (1989)				>			
DePaulo, Rosenthal et al. (1982)	>			–	<		
DePaulo et al. (1984)[a]						<	
DePaulo & DePaulo (1989)	–		–	–			
deTurck & Miller (1985)							<
Dulaney (1982)					<		
Ebesu & Miller (1985)				–	<	<	<
Feeley & deTurck (1998)					–		<
Greene et al. (1985)							<
Knapp et al. (1974)	>			>	<		

	Негативные высказывания	Правдоподобные ответы	Нерелевантная информация	Чрезмерно обобщенные высказывания	Самореференции	Прямые ответы	Длительность реакции
Kraut (1978)		<					<
Kraut & Roe (1980)			–			–	
Miller et al. (1983)							–
O'Hair et al. (1981)							<
Riggio & Friedman (1983)		<					
Roberts et al. (1998)					<		
Rockwell et al. (1997)							<
Sporer (1997)							–
Stiff & Miller (1986)		<			–		–
Vrij et al. (1999)							<
Young & deTurck (1996)							–
Zuckerman et al. (1979)					<		
Zuckerman, DePaulo et al. (1981)[б]			>				<

> — Вербальные характеристики, чаще имеющие место при обмане, чем при сообщении правды.
< — Вербальные характеристики, реже имеющие место при обмане, чем при сообщении правды.
– — Взаимосвязь между вербальными характеристиками и обманом отсутствует.

[в] Описано в книге DePaulo, Stone & Lassiter, 1985.

[б] Обзор неопубликованных исследований.

ний Моники Левински, касавшихся конкретных половых актов, и спросили президента Клинтона, лгала ли Левински, когда заявила, что эти акты имели место. Ответы Клинтона не были прямыми. Он не ответил ни «да» ни «нет», а вместо этого заявил: «Я ссылаюсь на ранее сделанное мною заявление».

Эти ответы, возможно, делают показания Клинтона подозрительными, однако будет неверно заключить, что он лгал. Как я уже говорил ранее, не существует типичного для обмана вербального поведения, и присутствие определенных вербальных критериев не является показателем того, что индивид лжет. Возможны и другие причины, по которым Клинтон давал такие ответы. Допустим, к примеру, что он говорил правду о своей связи и что Левински лгала. Даже в этой ситуации Клинтону могло быть трудно дать ответ «да» на вопрос о том, лгала ли Левински, поскольку это означало бы, что он открыто обвиняет ее во лжи под присягой, чего он, вероятно, делать не хотел.

На сегодняшний день было проведено лишь небольшое количество исследований, посвященных субъективным вербальным индикаторам обмана. Поэтому мы должны быть осторожны, делая какие-либо заключения по этому вопросу. Данные, приведенные в табл. 4.2, свидетельствуют о том, что подозрения вызывают прежде всего короткие" высказывания, непрямые реакции и неправдоподобно звучащие ответы. Я спрашивал студентов, заключенных, а также профессиональных изобличителей лжи, включая офицеров полиции, следователей, тюремных охранников и таможенных офицеров, об их убеждениях, касающихся вербальных характеристик обмана. Как можно видеть из табл. 4.2, заключенные и профессиональные изобличители лжи не ассоциируют какие-либо из исследованных вербальных критериев с обманом, тогда как студенты полагают, что лжецы используют чрезмерно обобщенные высказывания и дают менее прямые ответы. Как отмечалось выше, лжецы действительно имеют склонность давать непрямые ответы.

Заключение

Некоторые вербальные критерии чаще встречаются в лживых, чем в правдивых высказываниях. Лжецы используют больше негативных высказываний, дают менее правдоподобные ответы, более короткие ответы, используют меньше самореференций и склонны давать менее прямые ответы. Хотя на сегодняшний день число исследований,

посвященных этой теме, достаточно ограниченно, обращает на себя внимание тот факт, что их результаты в значительной степени согласуются между собой. Это заметно отличает их от исследований невербальных индикаторов обмана, результаты которых значительно более противоречивы. Этот факт позволяет предположить, что взаимосвязь между обманом и исследованными вербальными критериями несколько более однозначна, чем между обманом и большинством невербальных форм поведения. Поэтому для изобличителей лжи было бы полезно принимать во внимание эти вербальные критерии при распознавании обмана. Хотя наблюдатели не ассоциируют с обманом некоторые из этих вербальных критериев (такие, как негативные утверждения и самореференции), эти критерии, вероятно, фактически связаны с обманом. Данный паттерн противоположен тому, который мы рассматривали в главах 2 и 3, — наблюдатели ассоциируют с обманом больше форм невербального поведения, чем это фактически следует делать. Иными словами, среди наблюдателей, судя по всему, существует тенденция переоценивать свою способность распознавать обман, обращая внимание на поведение индивида, и недооценивать вероятность разоблачения лжецов благодаря обращению внимания на содержание их речи.

Наблюдатели могли бы улучшить свои навыки распознавания лжи, если бы обращали больше внимания на то, что говорит индивид. Однако существует одна проблема. Возможно, что как только лжецы получат представление о вербальных критериях обмана, они попытаются изменить содержание своей речи таким образом, чтобы эти вербальные индикаторы были менее очевидными. Не исключена возможность того, что лжецам фактически удастся достичь этой цели, поскольку людям, как правило, успешно удается контролировать содержание своей речи, о чем говорилось в главе 2. Я вернусь к обсуждению этого вопроса в главе 5.

Возможно также, что на вербальные индикаторы обмана оказывают влияние личностные характеристики; этот вопрос будет обсуждаться в главе 5. К примеру, обладающие даром красноречия и интеллигентные люди, вероятно, могут демонстрировать меньше вербальных индикаторов обмана, чем менее способные на красноречие и менее интеллигентные индивиды. Существуют некоторые свидетельства того, что данный феномен действительно имеет место. Де Пауло и Де Пауло (DePaulo & DePaulo, 1989) сравнивали правдивые и лживые высказывания продавцов. При этом не было обнаружено никаких вербальных различий между их правдивыми и лживыми высказываниями (см. также табл. **4.1).** Можно предположить, что продавцы обладают даром красноречия. Следовательно, полученные результаты предполагают, что индивиды, обладающие даром красноречия, демонстрируют меньше вербальных индикаторов обмана, чем индивиды, менее способные на красноречие.

В большинстве проведенных на сегодняшний день исследований участвовали студенты колледжей, чей интеллект, согласно нашему предположению, превышает средний уровень. Как можно видеть из табл. 4.1, были обнаружены некоторые вербальные различия между студентами, сообщавшими правду и ложь. Очевидно, высокий IQ (коэффициент интеллекта) не гарантирует того, что вербальные индикаторы обмана будут отсутствовать.

В главе 1 говорилось о том, что люди, характеризующиеся высокими оценками по шкале макиавеллизма, для достижения своих целей часто прибегают ко лжи. На основании этого факта можно предположить, что такие люди обладают более развитыми навыками вербального обмана. Однако такая точка зрения не подтверждается результатами исследований. В частности, Кнапп и его коллеги, а также 0'Хайр и его коллеги не обнаружили различий в вербальном поведении между индивидами, отличающимися высокими и низкими оценками по шкале макиавеллизма (Knapp, Hart & Dennis, 1974; O'Hair, Cody & McLaughlin, 1981). Риггио и Фридман (Riggio & Friedman, 1983) не обнаружили различий, касающихся предоставления правдоподобных ответов, между интровертами и экстравертами, а также между людьми, являющимися и не являющимися хорошими актерами.

Наконец, возможно также, что на вербальное лживое поведение оказывают влияние обстоятельства, при которых сообщается ложь. Возможно, например, что спонтанная ложь содержит больше вербальных индикаторов обмана, чем запланированная. О проведенных на сегодняшний день исследованиях, посвященных изучению этого вопроса, мне неизвестно.

Глава 5
Оценка валидности утверждений

Оценка валидности утверждений (иногда обозначаемая аббревиатурой ОВУ) на сегодняшний день является наиболее популярной методикой для оценки правдоподобности утверждений, представленных в устной форме. Эта методика была разработана в Германии для определения достоверности детских свидетельских показаний, полученных в ходе судебных разбирательств по вопросам сексуального насилия[1]. Нет ничего удивительного в том, что такая методика создавалась специально для работы по уголовным делам, связанным с сексуальным насилием, и взаимодействия с детьми. Процесс установления фактов, связанных с совершением сексуального насилия, Зачастую сопряжен с немалыми трудностями. Порой следствие не располагает ни медицинскими данными, ни вещественными доказательствами. Сплошь и рядом предполагаемая жертва и обвиняемый дают показания, в которых опровергают свидетельства друг друга, а на месте преступления, как назло, не было ни одного свидетеля, который мог бы рассказать, что на самом деле произошло. Отсюда

---

* Мы до сих пор не располагаем сведениями о **том,** какая часть детских свидетельских показаний о совершенном над ними сексуальном насилии не соответствует действительности. По оценкам американских исследователей, процент недостоверных свидетельств по вопросам сексуального насилия варьирует от 6 до 60% (Craig, 1995). Известные нам примеры дачи ложных показаний о совершенном сексуальном насилии связаны с давлением со стороны взрослых и/или ровесников, побуждающих к сообщению ложных сведений, с ошибочным опознанием предполагаемого преступника и с полной фабрикацией сообщаемой информации.

следует, что достоверность показаний обвиняемого и предполагаемой жертвы в глазах следствия и суда имеет огромное значение. Если предполагаемой жертвой является ребенок, то он оказывается в невыгодной позиции из-за присущей взрослым тенденции с недоверием относиться к показаниям детей (Ceci & Bruck, 1995). Целью одного из недавно проведенных исследований было выяснить, подходит ли методика ОВУ для оценки свидетельских показаний взрослых свидетелей и обвиняемых, предоставленных ими в ходе судебных разбирательств по поводу преступлений, не имеющих сексуальной подоплеки. В настоящей главе мы тщательно проанализируем процедуру ОВУ и представим подробный обзор данных исследований, направленных на оценку точности этой методики. Результаты этих исследований показывают, что возможности распознавания лжи с помощью ОВУ значительно превышают уровень случайного попадания. Тем не менее методика ОВУ имеет ряд ограничений, из чего следует, что она отнюдь не так безупречна, как нас пытаются убедить наши немецкие коллеги. Для начала мы предпримем краткий экскурс в историю разработки ОВУ.

История оценки валидности утверждений

В 1954 году Верховный суд ФРГ провел слушания в узком кругу признанных специалистов. Целью этого мероприятия было выяснить, чем могут помочь психологи в деле определения достоверности детских свидетельских показаний (в частности, во время судебных процессов по преступлениям, связанным с сексуальным насилием). Судебный психолог У до Ундойч'(иао Undeutsch) выступил с докладом о результатах исследования, посвященного показаниям четырнадцатилетней девочки, предположительно пережившей сексуальное насилие. Пятеро судей, заседавших в Сенате,
были поражены проведенной демонстрацией и убедились в том, что при оценке истинности свидетельских показаний детей или подростков психолог, проводящий внесудебную оценку, располагает иными, значительно более эффективными средствами, чем лица, занимающиеся расследованием в официальной атмосфере судебного разбирательства (Undeutsch, 1989, p. 104). Впоследствии в 1955 году Верховный суд ФРГ ввел предписание применять психологическое интервьюирование и методы оценки достоверности показаний во время разбирательств по всем делам,

связанным с сексуальным насилием над детьми. Это привело к тому, что психологов стали приглашать в качестве экспертов для работы по самым разным уголовным делам. По оценкам Арнтзена (Arntzen, 1982), к 1982 году эксперты участвовали в оценке надежности свидетельских показаний при рассмотрении более чем 40 000 случаев. В Западной Германии и Швеции исследователи пошли еще дальше и разработали различные содержательные критерии для оценки достоверности заявлений, сделанных предполагаемыми жертвами сексуального насилия (Arntzen, 1982; Trankell, 1972; Undeutsch, 1967, 1982). Основываясь на результатах работы шведских и немецких специалистов, Стеллер и Кёнкен (Steller & Kdmeken, 1989) составили перечень таких содержательных критериев и описали процедуру оценки достоверности утверждений. Эта процедура получила название «оценки валидности утверждений», или ОВУ.

На сегодняшний день процедура ОВУ уже хорошо зарекомендовала себя в судах Германии. Как правило, ни обвинители, ни представители защиты не оспаривают надежности или достоверности результатов теста, хотя официально они имеют на это право (Kdmeken, 1997, личное общение). Кроме того, и обвинение, и защита получили право выражать недоверие или ставить под сомнение доказательства, полученные с помощью ОВУ, — например, находить слабые места в обосновании экспертов, подвергать их в суде перекрестному допросу или приглашать другого эксперта, который мог бы дать консультацию по поводу корректности проведенной экспертизы (Kdineken, 1997, личное общение). В Германии до сих пор нет официально установленного стандарта требований, соответствие которым позволяло бы человеку выступать в качестве эксперта. На сегодняшний день «вы можете стать экспертом в том случае, если на эту должность вас назначил суд» (Kdineken, 1997, личное общение). Вероятно, в будущем ситуация изменится, так как на сегодняшний день Германское общество психологии и юриспруденции занимается разработкой официальной образовательной программы, которая позволила бы психологам выступать в судах в качестве экспертов ОВУ (Kthneken, 1997, личное общение).

Сегодня данные ОВУ принимаются в качестве доказательств в судах и других стран Европы, скажем, в Нидерландах (Vrij & Ake-hurst, 1998). В Северной Америке (США и Канаде) мнения по поводу использования в суде результатов ОВУ разделились. Например, Хонтс (Honts, 1994), Раскин и Эсплин (Raskin & Esplin, 1991b) и Юилл (Yuille, 1988b) высказываются в пользу представления в суде

результатов О ВУ, тогда как другие (Boychuk, 1991; Lamb, 1998; Ruby & Brigham, 1997; Wells & Loftus, 1991) более скептично относятся к доказательствам, полученным с помощью этой методики. Результаты ОВУ принимаются в качестве доказательств в некоторых северо-роамериканских судах (Ruby & Brigham, 1997,1998), но там подобная практика распространена значительно меньше, чем в Германии. Основное преимущество применения методики ОВУ в Северной Америке, по-видимому, заключается в том, что по усмотрению судебных властей ее можно использовать в ходе полицейского расследования (Raskin & Esplin, 1991b). Итак, мнения по поводу использования ОВУ в суде разделились, при этом в одних странах данная техника получила более широкое распространение, нежели в других.

Оценка валидности утверждений (ОВУ)

ОВУ включает три основных элемента:

1) структурированное интервью;
2) контент-анализ на основании установленных критериев (КАУК), позволяющий, придерживаясь определенной схемы, оценить содержательные и качественные характеристики рассматриваемого утверждения;
3) оценка результатов КАУК с помощью ряда вопросов (Проверочный лист для оценки надежности).

Структурированное интервью

Первая фаза заключается в том, что ребенок отвечает на вопросы интервьюера. Просто провести интервью по всем «законам жанра» — задача не из легких, а когда специалисту предстоит получить достоверную информацию от ребенка, перед ним неминуемо возникает немало дополнительных сложностей. Как правило, дети сообщают далеко не все сведения о событиях, происшедших с ними в прошлом (Bull, 1998). Поэтому интервьюер вынужден задавать дополнительные вопросы, рассчитывая, что из ответов на них ему удастся почерпнуть недостающую информацию, которая зачастую имеет для следствия ключевое значение. Логика интервьюирования предписывает ему задавать вопросы, которые соответствовали бы его собственному пониманию происшедшего, при этом такие вопросы нередко носят характер наводящих. Если наводящие вопросы будут определять

характер интервью, то не исключено, что интервьюер упомянет о событиях, которые никогда не происходили в реальности. По сравнению со взрослыми дети легче поддаются на наводящие вопросы интервьюера. Возможно, приведенный ниже пример «беседы» взрослого с ребенком покажется вам знакомым:
Взрослый: «Где ты сегодня был?» Ребенок не отвечает. «Может быть, ты навещал бабушку, заходил к ней в гости?» Ребенок кивает головой. «Прекрасно, тебе понравилось у бабушки?» Ребенок снова кивает. «Да, тебе там понравилось?» Ребенок еще раз кивает головой. На самом же деле ребенок вообще не был в гостях у бабушки.
Такой наводящий стиль интервью, когда взрослый сам отвечает на заданные им же вопросы, в большинстве случаев не наносит существенного вреда. Однако если речь идет о расследовании уголовного преступления, последствия такой тенденциозности могут оказаться поистине чудовищными. На основании общих психологических принципов были разработаны специальные методы проведения % интервью, позволяющие получить от интервьюируемого как можно l|? больше информации, побуждая его к свободному описательному рас-^{fe} сказу о происшедших событиях (Bull, 1992, 1995, 1998; Lamers-Winkelman, 1995; Soppe, 1995a, 1997). •

Чаще всего интервью, входящее в структуру ОВУ, записывается на аудионосители. Затем эту запись расшифровывают, с тем чтобы впоследствии провести контент-анализ результатов интервью. Кроме того, в некоторых случаях видеозапись тоже может оказаться нелишней, так как она позволяет более эффективно отслеживать возможные погрешности в работе интервьюера (Honts, 1994; Lamb, Strenberg & Esplin, 1994; Yuille, 1988b). Тем не менее желательно, чтобы контент-анализ осуществлялся на основании стенограммы интервью, а не при просмотре видеозаписи. Выполняющие оценку эксперты должны иметь возможность констатировать наличие или отсутствие каждого из 19 критериев, что гораздо проще сделать, если они будут располагать письменным текстом, чем если для этого им придется просматривать видеозапись интервью. Что же касается использования стенограммы, то она исключает возможность учитывать невербальные поведенческие проявления интервьюируемого при оценке достоверности его утверждений. Некоторые считают, что в этом ее недостаток (Landry & Brigham, 1992). С другой стороны, невербальная информация, доступ к которой эксперт получает во время просмотра видеозаписи ОВУ, может отвлекать его от содержа-

тельных аспектов процедуры. Как мы уже отмечали в главе 3, многие наблюдатели разделяют ошибочные стереотипные представления о том, как именно ведут себя люди, когда говорят неправду, и часто выносят неверные суждения, когда перед ними стоит задача определить степень искренности человека, наблюдая за его поведением. В свете этих фактов использование видеозаписей представляется скорее нежелательным.

Контент-анализ

Вторая фаза ОВУ представляет собой системную оценку достоверности утверждений, сделанных в ходе интервью, так называемый критериальный контент-анализ (КАУК). В табл. 5.1 представлен общий перечень из 19 критериев, используемых для оценки утверждений. (Как вы увидите далее, некоторые исследователи ограничиваются использованием неполного набора критериев, а именно, с 1 по 14.) Прошедшие специальную подготовку эксперты анализируют весь ход интервью и выносят заключение о наличии или отсутствии в нем каждого из 19 критериев, как правило, пользуясь трехБулльной шкалой, где «О» присваивается в случае отсутствия этого критерия, «I» — если утверждение отвечает этому критерию, и «2» — если критерий имеет значительную выраженность. При проведении процедуры КАУК мы руководствуемся гипотезой, первоначально сформулированной Ундойчем (Undeutsch, 1967), о том, что утверждение, в основе которого лежат воспоминания о реально происшедшем событии, содержательно и качественно отличается от утверждения, за которым стоит не что иное, как вымысел или фантазирование. Это предположение получило известность как гипотеза Ундойча (Steller, 1989). Подтвержденное соответствие утверждения каждому из этих критериев повышает качество этого утверждения и доказывает гипотезу о том, что испытуемый основывается на своем подлинном жизненном опыте. КАУК — это не «устный детектор лжи», иными словами, при проведении этой методики эксперты не ставят перед собой задачу обнаружить «симптомы лжи». Отсутствие того или иного критерия отнюдь не всегда означает, что утверждение сфабриковано (Yuille, 1988b). В следующей части мы охарактеризуем каждый из 19 критериев, фигурирующих в протоколе КАУК, и обоснуем, почему тот или иной критерий реже присутствует в рассказах тех, кто, вместо того чтобы вспоминать события, фантазирует или просто лжет.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таблица 5.1 Содержательные критерии, используемые для анализа утверждений[7]

Общие характеристики
1. Логическая структура
2. Неструктурированное изложение информации
3. Количество подробностей
Особые содержательные элементы
4. Контекстуальные вставки
5. Описание взаимодействия
6. Воспроизведение разговоров
7. Неожиданные затруднения во время происшествия
8. Необычные подробности
9. Избыточные подробности
10. Точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности
11. Внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу
12. Сообщения о психическом состоянии свидетеля
13. Объяснение психического состояния нападавшего
Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации
14. Внесение коррективов по собственной инициативе
15. Признание обрывочности собственных воспоминаний
16. Выражение сомнений в собственных показаниях
17. Самоосуждение
18. Извинение преступника
Элементы, характеризующие совершенное преступление
19. Подробности, характеризующие совершенное преступление

Адаптирована по версии Стеллера и Кёнкена (Steller & Kdinken, 1989).

Общие характеристики

Общие характеристики включают в себя критерии, касающиеся утверждения в целом.

1. Логическая структура. О наличии логической структуры свидетельствует тот факт, что утверждение является смыслосодержащим, — иными словами, если утверждение отличается связностью и логичностью, а различные его сегменты не противоречат одно другому и не расходятся между собой.

2. Неструктурированное изложение информации. Неструктурированное изложение информации присутствует в том случае, если способ предоставлении информации, содержащейся в утвержде-

нии, не отвечает требованиям структурированности, последовательности и хронологической упорядоченности. Однако в целом утверждение не должно содержать в себе противоречий (критерий 1). Неструктурированное воспроизведение чаще всего встречается в тех случаях, когда человек находится в тяжелом эмоциональном состоянии. Например, порой человек начинает объяснять суть происшедшего с ним события («У меня украли деньги, меня ограбили»), потом возвращается к тому, с чего все началось («Я зашла в магазин и, оплатив все покупки, снова положила кошелек в сумку»), а затем переходит к описанию событий, случившихся позднее («Этот парень побежал так быстро, что я не смогла за ним угнаться»), снова возвращается к началу («Должно быть, я оставила сумку открытой») и т. д. Уинкел, Фрай, Коппелаар и Ван дер Стин (Winkel, Vrij, Koppelaar & Van der Steen, 1991) обнаружили, что рассказы жертв изнасилования, перенесших огромное эмоциональное потрясение, как правило, отличаются абсолютной неструктурированностью информации и противоречивостью сообщаемых сведений. Критерий утрачивает львиную долю своей информативности, если человеку уже неоднократно приходилось рассказывать свою историю или если он много размышлял о происшедшем событии, благодаря чему ему удается составить хронологически более последовательный рассказ.

3. Количество подробностей. Этот критерий предполагает, что утверждение должно быть насыщено подробностями — то есть в нем должны присутствовать упоминания о месте, времени, людях, объектах и событии. Например, этому критерию удовлетворяет следующий рассказ: «Я сняла деньги в банкомате на Альберт-роуд, , неподалеку от светофора. Темнело, на улице моросил дождь, становилось прохладно. У банкомата собралась толпа, в очереди стояло не меньше восьми-девяти человек. Когда я забрала деньги, ко мне подошел этот парень, приставил к моему горлу нож, забрал мои деньги и быстро скрылся за углом. Я закричала: "Держите его, он унес мои деньги", но никто не двинулся с места, невероятно». Более того, Сопп и его коллеги доказывают, что просьба конкретизировать некоторые моменты поможет получить дополнительную информацию как раз в тех случаях, когда человек повествует о реально происшедших событиях, в отличие от тех ситуаций, когда речь идет о сфабрикованном утверждении (Soppe, 1995b; Soppe & Hees-Stauthamer, 1993).

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Особые содержательные элементы

Под особыми содержательными элементами утверждения мы подразумеваем определенные эпизоды, по которым судят о конкретности и яркости этого утверждения.

4. Контекстуальные вставки. О наличии контекстуальных вставок говорит тот факт, что событие определено во времени и месте действия и что происходившие события вплетаются в канву повседневных забот и привычек. Например, жертва сообщает, что преступление было совершено в обеденное время в парке, где он как раз гулял с собакой.
5. Описание взаимодействия. Можно констатировать, что утверждение удовлетворяет этому критерию, если в нем содержится информация о взаимодействии, в которое были вовлечены по крайней мере двое — преступник и жертва. Например, утверждение «Я сказала ему, чтобы он уходил, но он только улыбался, и тогда я заплакала» вполне соответствует этому критерию.
6. Воспроизведение разговоров. О воспроизведении разговоров можно говорить в тех случаях, когда человек пересказывает речь или отрывок разговора в оригинальной форме и когда он узнает говорящих при предъявлении ему воспроизведенных диалогов. Если свидетель просто пересказывает содержание диалога, то можно делать вывод о том, что его показания не отвечают этому критерию; для того чтобы соответствовать предъявляемым требованиям, испытуемый должен воспроизвести отрывок речи по крайней мере одного из собеседников. Таким образом, фраза «Я сказала ему: "Пожалуйста, не надо"», удовлетворяет этому критерию, а «Потом мы заговорили о спорте» — нет.
7. Неожиданные затруднения во время происшествия. О том, что утверждение отвечает этому критерию, свидетельствует тот факт, что в это событие «вклинивались» те или иные неожиданные элементы. Например, испытуемый упоминает, что во время совершения преступления в машине предполагаемого преступника внезапно включилась сигнализация, предполагаемому преступнику никак не удавалось завести машину и т. д.
8. Необычные подробности. Под необычными подробностями мы подразумеваем упоминания об особенностях людей, объектов или событий, необычных и/или уникальных, но имеющих значение в данном контексте. Пример тому — ситуации, когда свидетель описывает татуировку на руке у предполагаемого преступника, когда свидетель утверждает, что преступник заикался, и т. д.

9. Избыточные подробности. Наличие избыточных подробностей можно констатировать в том случае, если свидетель останавливается на вопросах, в сущности, не имеющих отношения к выдвинутому обвинению, скажем, когда ребенок рассказывает, что взрослый, который, предположительно, совершил преступление, пытался избавиться от кошки, которая залезла к нему в спальню, потому что у него (взрослого) аллергия на кошек.
10. Точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности. Утверждение удовлетворяет этому критерию, если свидетель сообщает о подробностях происшедшего, постичь которые он не в силах, — например, если ребенок описывает сексуальное поведение взрослого, но объясняет его чиханием или болью. Результаты исследований показали, что большинство детей, не достигших восьмилетнего возраста, не обладают достаточными знаниями о сексуальном поведении (Gordon, Schroeder & Abrams, 1990; Vol-bert & Van der Zaden, 1996).
11. Внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу. Внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу/можно засвидетельствовать, когда в рассказе интервьюируемого речь заходит о событиях, не являвшихся непосредственной частью преступления, но связанных с ним, — например, если предполагаемая жертва говорит, что насильник рассказывал ей о своих сексуальных отношениях с другими женщинами.
12. Сообщения о психическом состоянии свидетеля. Рассказ свидетеля соответствует этому критерию в том случае, если он сообщает, какие чувства и переживания ему довелось испытать в момент преступления, например насколько сильно он испугался, какое облегчение он испытал, когда все закончилось, и т. д. Этот критерий охватывает также и упоминания о когнитивных процессах, скажем, когда свидетельница рассказывает, что во время случившегося она ни на минуту не переставала обдумывать возможность побега.
13. Объяснение психического состояния нападавшего. Считается, что утверждение отвечает этому критерию, если свидетель описывает чувства, мысли и мотивы нападавшего во время совершения преступления («Он тоже нервничал, у него тряслись руки», «Ему это и вправду нравилось! Он все время улыбался» или «Он предполагал, что я могу закричать, поэтому, прежде чем прикоснуться ко мне, он закрыл все окна и включил громкую музыку», и т. д.).

Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации

Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации, характеризуют манеру изложения свидетелями своих показаний. Как и «особые содержательные элементы», они касаются отдельных фрагментов утверждений.

14. Внесение коррективов по собственной инициативе. О соответствии этому критерию можно говорить в тех ситуациях, когда свидетель по собственной инициативе вносит коррективы в изложенную им ранее информацию или вносит новые детали в уже представленный им материал («по собственной инициативе» означает, что коррективы были сделаны без вмешательства интервьюера). «Это было примерно в два часа, или, нет, подождите, должно быть, это было позже, потому что уже начинало темнеть» — вот вам пример внесения подобных коррективов, а фраза «Мы сидели в машине, и он гнал очень быстро, между прочим, машина была "вольво", так вот, он гнал так быстро, что едва успел затормозить на светофоре» может служить примером внесения дополнительной информации.
15. Признание обрывочности собственных воспоминаний. Можно судить о том, что утверждение удовлетворяет этому критерию, если свидетель по собственной инициативе признает, что не помнит определенных аспектов происшедшего» либо говоря «Я не знаю» или «Я не помню», либо отвечая на вопрос словами вроде: «Я не помню ничего, кроме того, что произошло, пока мы были в машине». Если свидетель отвечает на прямой вопрос интервьюера фразами «Я не знаю» или «Я не помню», то мы не можем говорить о том, что его показания отвечают данному критерию.
16. Выражение сомнений в собственных показаниях. О наличии этого критерия свидетельствует тот факт, что свидетель выражает сомнения в собственных словах и допускает, что некоторые его показания могут оказаться ошибочными («Я думаю», «Может быть», «Я не уверен» и т. д.) или неправдоподобными («Вы знаете, это все было настолько непостижимо, он казался таким славным человеком, ему симпатизировали все соседи, что никто и никогда не поверил бы мне»).
17. Самоосуждение. Критерию самоосуждения отвечают такие проявления свидетеля, как самоуничижительные, нелицеприятные заявления в собственный адрес, — например: «Очевидно, было ужасной глупостью с моей стороны оставить дверь широко от-

крытой, так, что лежавший на столе кошелек был прекрасно виден с улицы».
18. Извинение преступника. Извинение преступника имеет место в тех случаях, когда свидетель благоволит предполагаемому преступнику, извиняясь за него или не осуждая, — например, когда девушка говорит, что ей жалко преступника, который, возможно, окажется за решеткой, потому что, по ее мнению, он не хотел причинить ей вред.

Элементы, характеризующие совершенное преступление

Элементы, характеризующие совершенное преступление, отражают то, какое отношение высказанное утверждение имеет к данному конкретному преступлению. Они отличаются от элементов, входящих в категорию «особых содержательных элементов», так как не связаны с общей яркостью утверждения по сути, а приобретают смысл лишь в контексте совершенного преступления.
19. Подробности, характеризующие совершенное преступление. О наличии этого критерия можно говорить в тех случаях, когда свидетель описывает события в полном соответствии с тем, как, согласно имеющимся у специалистов данным, было совершено преступление. Например, можно предположить, что развитие событий при возникновении инцестуальных взаимоотношений отличается от того, что происходит во время нападения незнакомца, тем, что, в отличие от преступления второго типа, в первом случае преступник обычно не применяет насилия, а жертва чаще всего не оказывает сопротивления (Soppe & Hees-Stauthainer, 1993). Раскин и Эсплин (Raskin & Esplin, 1991b) перенесли критерий 19 из списка КАУК в Проверочный лист оценки надежности (разговор о котором еще впереди), аргументируя это тем, что данный критерий не связан с общей яркостью утверждения по сути, а приобретет смысл лишь в контексте совершенного преступления.
Можно привести по крайней мере семь причин того, почему эти критерии значительно реже встречаются в сфабрикованных утверждениях, нежели чем в рассказах о реально происшедших событиях. • Людям, которые выдумывают свои истории, зачастую не хватает воображения домыслить соответствующие подробности. Например, скудность их «творческого потенциала» не позволяет им обогатить свое повествование достаточно сложными элементами, или воспроизвести отрывки разговора, или упомянуть о фрагментах

взаимодействия, или описать собственное психическое состояние или состояние другого человека.

В некоторых случаях выдумщики обладают достаточно изощренным умом, чтобы «украсить» свои истории подобными характеристиками, но не подозревая о том, что судьи обращаются к этим характеристикам с тем, чтобы оценить достоверность утверждения, они не принимают их во внимание.

Зачастую выдумщикам просто не хватает знаний для того, чтобы «подогнать» свой рассказ под соответствующие критерии. Особенно это касается критерия 10, поскольку человек, недостаточно сведущий в вопросах сексуального поведения, не может включить в свой рассказ необходимые детали.

Добиться того, чтобы сфабрикованное утверждение удовлетворяло сразу нескольким критериям, весьма непросто. Возьмем, к примеру, неструктурированное изложение информации. Гораздо проще изложить вымышленный рассказ в хронологическом порядке (сначала произошло это, затем это, потом он сказал это и т. д.), чем намеренно представить события в хаотичном порядке.

Выдумщики стараются не включать в свой рассказ слишком много подробностей, так как боятся забыть свою версию происшедшего. Забыв, что они рассказывали в прошлый раз, они рискуют столкнуться с серьезными проблемами, так как всегда есть вероятность, что их попросят повторить рассказ, и тогда лжецам придется воспроизвести его слово в слово, не запутавшись в деталях и не допуская противоречий по важным вопросам. Очевидно, что чем меньше информации лжец сообщит в самом начале, тем легче ему будет вспомнить подробности собственного рассказа и тем меньше риск, что впоследствии он запутается в показаниях или допустит в них какие-либо несоответствия.

Выдумщики стараются избегать излишней детализации из опасения, что наблюдатель проверит эти детали и обнаружит, что они сфабрикованы. Каждая подробность, о которой упоминает свидетель, дает интервьюеру дополнительный шанс выяснить, правдивую ли историю он рассказывает. В главе 2 вы познакомились с историей убийцы. Убийца подробно рассказал о том, что он делал днем и вечером, и его рассказ изобиловал подробностями, которые полиции ничего не стоило проверить. Но когда полиция не обнаружила никаких доказательств, подтверждающих его слова, его личность стала внушать им еще большие подозрения. Чем подробнее свидетель отвечает на вопросы интервью, тем более сложная задача стоит перед интервьюером.

• Выдумщики стараются не включать в свой рассказ определенные характеристики (например, признания в том, что чего-то не помнят, сомнения в точности своих воспоминаний), так как считают, что это сделает их рассказ менее убедительным или он покажется интервьюеру менее правдоподобным. Кроме того, крайне маловероятно, что человек, намеревающийся оклеветать другого, сам признается в каком-либо проступке или будет оправдывать другого человека, поскольку ему будет казаться, что в этом случае шансы, что оклеветанного им человека признают виновным, заметно снизятся.
Впрочем, не следует сбрасывать со счетов, что иногда лжец намеренно включает в свой рассказ некоторые из этих критериев для того, чтобы произвести впечатление искреннего и честного человека, если ему известно, что для оценки достоверности утверждений наблюдатели применяют критерии КАУК. Впоследствии я еще вернусь к этому вопросу.

Проверочный лист для оценки валидности

Чтобы вынести заключение о правдивости утверждения, одних только критериев КАУК недостаточно. Даже вымышленные истории зачастую изобилуют красочными подробностями и мельчайшими нюансами происшедшего — например, если интервьюер взял на себя слишком активную роль и заполнил своими репликами слишком много «белых пятен», или если интервьюируемый тщательно подготовился к этой процедуре, или если кто-то проинструктировал его, что нужно говорить, и т. д. Но бывает и наоборот. Порой качество правдивого утверждения оставляет желать лучшего, в нем явно не хватает существенных деталей — например, в связи с тем, что интервьюируемый еще слишком мал, или он еще недостаточно свободно владеет речью, или он слишком расстроен, чтобы подробно рассказывать о случившемся, или потому что интервьюер не дал ему возможности рассказать всю историю от начала до конца, и т. д.
Это означает, что методика КАУК не является стандартизированным тестом. Стандартизированный тест имеет строгие нормы, которые наполняют его психологическим смыслом и обеспечивают возможность интерпретации (Kline, 1993). Любой интеллектуальный тест является стандартизированным. Если испытуемый, обследуемый с помощью интеллектуального теста, набирает 130 баллов, то мы можем сделать вывод о том, что он обладает высоким уровнем интеллекта и что его интеллект выше, чем у испытуемого, получив-

Таблица 5.2 **Проверочный лист для оценки валидности**

Психологические характеристики
1. Неадекватность языка и знаний
2. Неадекватность аффекта
3. Внушаемость
Особенности процесса интервьюирования
4. Убеждающая, наводящая или принуждающая манера задавать вопросы
5. Несоответствие интервью общим установленным требованиям
Мотивация
6. Ненадежная мотивация к предоставлению информации
7. Ненадежный контекст первоначального признания или рассказа
8. Давление, побуждающее к даче ложных показаний
Исследовательские вопросы
9. Несопоставимость с законами природы
10. Несовместимость с другими утверждениями
11. Несовместимость с другими доказательствами

[1] Адаптировано по версии Стеллера (Steller, 1989).

шего по этому же тесту 70 баллов. В отсутствие норм мы лишаемся всякой возможности проинтерпретировать количество баллов, набранное тем или иным испытуемым. Таким образом, стандартизация теста представляет собой исключительно важный, неотъемлемый этап разработки методики. В связи с необходимостью организовать и стандартизировать процедуру оценки с помощью КАУК был разработан Проверочный лист для оценки валидности (Steller, 1989;
Steller & Boychuk, 1992). Проверочный лист для оценки надежности представлен в табл. 5.2. Последовательно переходя от одного пункта к другому, проводящий оценку эксперт может формулировать и рассматривать альтернативные интерпретации результатов КАУК. Отрицательный ответ эксперта по каждому из пунктов подтверждает результат, полученный при проведении процедуры КАУК. Каждый положительный ответ дает основания поставить под сомнение надежность результатов КАУК. В Проверочный лист для оценки надежности входят следующие 11 пунктов.

Психологические характеристики

Первая категория вопросов касается личностных характеристик интервьюируемого:

1. Неадекватность языка и знаний. Этот пункт касается того, не пользуется ли свидетель языком и не демонстрирует ли он знания, которые бы выходили за рамки обычных способностей человека его возраста и превышали бы объем информации, которую свидетель мог почерпнуть из увиденного им происшествия. Если это именно так, то это может указывать на то, что свидетель подготовился к даче показаний не без помощи других людей. Например, для того, чтобы получить право опеки над ребенком, мать может обвинить своего мужа в том, что в прошлом он принуждал ребенка к инцестуальным взаимоотношениям.
2. Неадекватность аффекта. Этот пункт касается того, соизмеримы ли чувства, которые демонстрирует свидетель во время интервью (обычно о них судят по невербальным проявлениям), с его предполагаемыми переживаниями. Например, сексуальные преступления связаны с колоссальным эмоциональным стрессом, и их жертвы чаще всего пребывают в тяжелейшем психическом состоянии. Поэтому мы вправе ожидать, что жертва, действительно пережившая сексуальное насилие, во время интервью будет ярко проявлять свои эмоции.
3. Внушаемость. Этот пункт касается того, демонстрирует ли свидетель во время интервью подверженность внушающим воздействиям. У некоторых людей такое качество, как внушаемость, выражено больше, чем у других. Если вернуться к приведенному выше примеру, где интервьюер расспрашивал ребенка о визите к бабушке, у которой он на самом деле не был, то некоторые дети отвечали правду, что в тот день они не заходили к бабушке. Юилл (Yuille, 19880), Лондри и Бригем (Laundry & Brigham, 1992) рекомендовали в конце интервью задать свидетелю несколько наводящих вопросов, с тем чтобы оценить степень его внушаемости. Очевидно, что эти наводящие вопросы должны затрагивать второстепенные, а отнюдь не центральные аспекты обсуждаемой проблемы. Например, интервьюер намекает ребенку, что в комнате у нападавшего стоял аквариум (точно зная, что никакого аквариума в комнате нет), а затем наблюдает, как поведет себя ребенок. Если ребенок идет на поводу у этих специально заготовленных наводящих вопросов, это может свидетельствовать о его высокой внушаемости.

Особенности процесса интервьюирования

Особенности процесса интервьюирования (пункты 4 и 5) касаются стиля или манеры, в которой интервьюер проводит интервью.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

4. Убеждающая, наводящая или принуждающая манера задавать во -просы. Следует выяснить, каким образом интервьюер проводил интервью: не делал ли он каких-либо намеков, не оказывал ли давления на свидетеля и т. д. Даже если ребенок поддается на наводящие вопросы, намеренно задаваемые ему в конце интервью (см. пункт 3), это отнюдь не означает, что он не способен предоставить полную и достоверную информацию в ходе интервью, при условии, что интервьюер не будет применять никаких внушающих воздействий. Если в интервью прослеживались элементы внушения, наводящие вопросы или интервьюер создал вокруг происходящего гнетущую атмосферу, то в этом случае утверждение не следует анализировать с помощью ОВУ.
5. Несоответствие интервью общим установленным требованиям. Качество проведения интервью определяется не только наличием или отсутствием внушающих воздействий, но и целым рядом других показателей. Например, ребенок, выступающий в роли интервьюируемого, не всегда отчетливо понимает, что если он не знает ответа на вопрос, то имеет полное право сказать «Я не знаю». Вместо того чтобы честно признаться, что у них не сохранилось никаких воспоминаний на сей счет или что они не располагают соответствующей информацией, дети (впрочем, как и взрослые) предпочитают отвечать на вопросы, даже если не слишком уверены в своем ответе. В результате вместо правдивого рассказа интервьюер получает искаженную картину событий. Вот почему очень важно, чтобы уже в начале интервью интервьюер поставил свидетеля в известность о том, что ему следует говорить «Я не знаю» в тех случаях, когда так оно и есть (Milne & Bull, 1999;
Mulder & Vrij, 1996) (более подробную информацию о психологических аспектах интервью **см.** в Memon & Bull, 1999).

Мотивация

Эта часть посвящена выявлению мотивов, которыми руководствуются свидетели, рассказывая о происшествии.

6. Ненадежная мотивация к предоставлению информации. Этот пункт касается того, насколько убедительной представляется мотивация свидетеля сообщать интервьюеру о том, что он видел. Не следует забывать о том, что, возможно, к этому его подтолкнул кто-либо другой. Поэтому очень важно знать, какие отношения связывают свидетеля и обвиняемого, и отдавать себе отчет в том, какие последствия повлекут эти обвинения для всех, кто был при-

частей к происшедшему. В связи с этим уместно упомянуть о ситуациях, когда родители оспаривают друг у друга право на опеку над ребенком, или тех, что возникают во время бракоразводных процессов. Например, не исключено, что одна из сторон конфликта или спора за право опеки может «научить» ребенка оклеветать в своих показаниях другую сторону, рассчитывая, что таким образом инициатору клеветничества будет легче выиграть процесс.

7. Ненадежный контекст первоначального признания или рассказа. Этот пункт касается первопричины и истории сообщения свидетеля, и в частности того, в каком контексте оно впервые прозвучало. В фокусе внимания оказываются те составляющие контекста первоначального обвинения, которые могут внушать сомнения, — например, по собственной ли инициативе свидетель впервые сообщил о происшедшем, и если нет, то кто именно подтолкнул его к этому (друг, подруга, родители, учитель, психолог и т. д.).
8. Давление, побуждающее к даче ложных показаний. Этот пункт применяется с целью выяснить, нет ли в рассказе свидетеля признаков, указывающих на то, что кто-либо советовал свидетелю сказать неправду, инструктировал его, что и как говорить, побуждал или принуждал к даче ложных показаний или некоторому преувеличению отдельных элементов в остальном правдивого рассказа.

Исследовательские вопросы

Вопросы, составляющие четвертую категорию, призваны соотнести утверждение свидетеля с типом совершенного преступления и предшествующими утверждениями.

9. Несопоставимость с законами природы. Этот пункт связан с тем, что в некоторых случаях свидетели описывают совершенно абсурдные события. Если девушка говорит, что забеременела вследствие инцестуальных отношений, следует проверить, возможно ли это, принимая во внимание возраст свидетельницы на момент вступления в сексуальный контакт с родственником.
10. Несовместимость с другими утверждениями. Зачастую следствие располагает показаниями нескольких свидетелей об одном и том же событии. Возможно, наравне с интересующим нас свидетелем интервьюер общался и с другими очевидцами происшествия. Данный пункт связан с тем, что основные элементы свидетельского заявления могут расходиться или противоречить другим утверждениям этого же свидетеля или других свидетелей.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

11. Несовместимость с другими доказательствами. Данный пункт связан с тем, что в некоторых случаях основные элементы утверждения свидетеля вступают в противоречие с вещественными доказательствами или с другими видами доказательств, надежность которых не вызывает сомнений.

Что говорят свидетели, дающие правдивые показания?

Литературный обзор результатов исследований, посвященных КАУК

Хотя, как я уже отмечал, в ряде стран суды принимают данные ОВУ в качестве доказательств, на сегодняшний день мы располагаем данными лишь единичных исследований, посвященных оценке точности результатов ОВУ. Процедура ОВУ была разработана специально для работы с детьми, но до сих пор точность данных ОВУ не получила подтверждения ни в одном из опубликованных научных исследований, где в качестве объекта выступали бы маленькие дети. Несмотря на то что утверждения маленьких детей фигурировали в целом ряде научных работ, их авторы не проводили оценку точности данных ОВУ именно для этой группы. Исключение составляет исследование Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelman, 1995; Larners-Wmkelrnan & Buffing, 1996). Однако в ее выборке не было детей, которые дали бы ложные показания.

Оценку точности данных ОВУ можно проводить либо в ходе лабораторных экспериментов, либо в условиях полевых исследований. При проведении лабораторных экспериментов участников инструктируют говорить правду или неправду (например, о фильме, который они только что посмотрели), а после этого их утверждения оцениваются экспертами, которые применяют процедуру КАУК. Главное преимущество этого подхода заключается в том, что исследователю доподлинно известно, кто из участников лжет, а кто говорит правду. Однако есть у лабораторного метода и свои недостатки, наиболее существенный из которых заключается в том, что моделируемые ситуации зачастую значительно отличаются от реальной жизни. Одно дело — вспоминать сюжет только что просмотренного фильма и совсем другое — описывать подробности сексуального насилия, жертвой или свидетелем которого стал человек. Вот почему Ундойч (LJndeutsch, 1984) считает, что ввиду недостаточной экологической

надежности лабораторных исследований их применение с целью проверки точности результатов анализа О В У должно быть сведено к минимуму. По его мнению, для проверки надежности этой техники необходимо проводить полевые исследования.

Что же касается полевых исследований, то здесь в фокусе пристального внимания исследователей оказываются реальные ситуации сексуального насилия. Неоспоримым преимуществом этого исследовательского подхода является максимальная реалистичность, в качестве предмета исследования ученые выбирают преступления, которые действительно были совершены. Однако сложность заключается в том, что когда мы имеем дело с настоящими преступлениями, проверить «базовую реальность», установить так называемую основополагающую истину (Raskin, 1982) чаще всего не представляется возможным. Иначе говоря, когда мы беремся анализировать случаи, которые имели место в действительности, мы не можем знать наверняка, кто из наших фигурантов лжет, а кто говорит правду. Как правило, для установления основополагающей истины используются признания предполагаемых преступников. Стеллер и Кёнкен (Steller & K(hnken, 1989) доказали, что использование признаний в качестве критерия основополагающей истины сопряжено с определенными проблемами. Стеллер и Кёнкен писали:

(В Германии) эксперты-психологи выполняют анализ утверждений только в тех случаях, если получить какие-либо другие доказательства вины или невиновности не представляется возможным. Если в подобных обстоятельствах обвинительное утверждение будет расценено как правдивое, шансы подсудимого на оправдательный приговор начнут стремительно таять... а если избежать обвинительного вердикта нет никакой надежды, иногда стратегия признаться в преступлении, которого вы не совершали, приносит свои плоды, так как суд обычно усматривает в этом поступке признание собственной вины и раскаяние, что может повлечь за собой смягчение наказания... С другой стороны, подсудимому нет никакого смысла признаваться в преступлении, если эксперт посчитал, что своими показаниями свидетели стремятся ввести суд в заблуждение. В результате вероятность получить признание в значительной степени определяется самим диагнозом, а попытка обосновать этот диагноз, добившись признания, приводит к тому, что следствие попадает в замкнутый круг.

Литературу по проблеме ложных признаний смотрите в работах следующих авторов: Гуджионсон (Gudjionson, 1992), Кассин (Kassin, 1997)
и Фрай (Vrij, 1998a).

Насколько мне известно, на сегодняшний день мы располагаем данными, полученными в ходе 15 исследовательских работ (трех по

левых и двенадцати лабораторных), авторы которых проводили процедуру КАУК, с тем чтобы оценить достоверность выдвинутых утверждений, в результате чего каждое сфабрикованное утверждение оценивалось с применением этого метода. Результаты этих исследований представлены в табл. 5.3. Некоторые исследователи представили в своих отчетах только общие оценки по КАУК и не опубликовали данные, полученные по каждому отдельному критерию. Далее мы подробно поговорим о достигнутых ими результатах.

Полевые исследования

По мнению Ликкена (Likken, 1988), достоверное в научном понимании этого слова полевое исследование должно удовлетворять следующим четырем критериям: 1) случаи, отобранные для проведения исследования, должны служить репрезентативным отражением выборки в целом; 2) для рассмотрения необходимо брать только те утверждения, которые были сделаны в ходе интервью, проходившего в реальных жизненных условиях; 3) каждое утверждение независимо друг от друга должны оценивать по крайней мере два эксперта, для которых предъявленный им материал должен быть «слепым» (иными словами, им не должна быть известна основополагающая истина); и 4) полученные оценки необходимо сопоставить с основополагающей истиной, заданной определенным критерием, не зависящим от данных КАУК (скажем, вещественными доказательствами) (см. Horowitz, Lamb, Esplin, Boychuk, Reiter-Lavery и Krispin, 1996). Всем этим четырем критериям отвечают только исследования, которые провели Лам, Штернберг, Эсплин, Гершкович, Орбах и Ховав (Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowitz, Orbach & Hovav, 1997). Эти ученые получили доступ к материалам интервью с 1187 предполагаемыми жертвами сексуального насилия, сбором которых занимались 50 ученых-исследователей из Израиля. Они проанализировали все случаи (число которых, в общей сложности, составило 98), соответствовавшие следующим четырем критериям:
1) предполагаемые преступники были известны следствию; 2) возраст предполагаемых жертв составлял от 4 до 13 лет; 3) предполагаемое нападение носило физический характер; 4) помимо показаний ребенка следствие располагало достаточным количеством других доказательств. В оценке утверждений принимали участие не менее двух экспертов, а единственным материалом, доступ к которому они получили, были утверждения предполагаемых жертв. Для установления основополагающей истины эксперты обращались к данным

медицинского обследования, показаниям подозреваемых (признаниям) и свидетелей. Единственный недостаток этого исследования заключался в том, что сотрудники, проводившие интервью, на основании которых впоследствии были составлены стенограммы, с самого начала обладали информацией о случившемся, что могло сказаться на их манере проведения интервью. К интерпретации данных, полученных в ходе двух других исследований, которые представлены в табл. 5.3, следует подходить с большой осторожностью.

Первым из когда-либо проводившихся исследований с использованием процедуры КАУК было как раз полевое исследование, выполненное такими специалистами, как Эсплин, Бойчук и Раскин (Esplin, Boychuk & Raskin, 1988, описано в работе Raskin & Esplin, 199 la). Сложности, с которыми было сопряжено проведение этого исследования, заключались в том, что оценкой стенограмм интервью занимался только один эксперт, а кроме того, как вы увидите далее, ученые не располагали независимой информацией, которая могла бы быть использована для установления основополагающей истины. Они проанализировали утверждения 40 детей (в возрасте от 3 до 15 лет), предположительно перенесших сексуальное насилие. Достоверность двадцати из рассматриваемых случаев считалась «подтвержденной», тогда как другие двадцать были классифицированы как «сомнительные». Стенограммы утверждений оценивались одним экспертом, прошедшим специальную подготовку по проведению процедуры КАУК, который не подозревал о принадлежности интервьюируемых к той или иной группе (подтвержденных или сомнительных). Если утверждение не соответствовало критерию, ему причислялось 0 Буллов, если оно отвечало критерию, то ему начисляли 1 Булл, если степень соответствия критерию достигала достаточно высокого уровня, то эксперт начислял 2 Булла. Таким образом,

суммарный показатель по КАУК варьировал от 0 до 38 Буллов. Результаты оказались ошеломляющими. Средний показатель КАУК для подтвержденных случаев составил 24,8 Булла, а сомнительные утверждения получили в среднем 3,6 Булла. Более того, распределения оценок, полученных в группах интервьюируемых, давших подтвержденные и сомнительные утверждения, нигде не перекрывались. В группе сомнительных утверждений максимальный показатель достигал 10 Буллов (такую оценку в этой группе получил один ребенок, а еще трое получили по 0 Буллов), а низший показатель среди представителей группы подтвержденных утверждений составил 16 Буллов (такую оценку получил один ребенок, а максимальная

Таблица 5.3

Объективные вербальные характеристики правдивых утверждений (критериальный контент-анализ)

	Критерии КАУК																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Полевые исследования																			
Boychuk (1991)	>	>	>	>	>	>	>	>	>	–	>	>	–	>	–	–	–	>	–
Esplin *et al.* (1988)	>	>	>	>	>	>	>	>	>	–	>	>	>	>	–	–	–	>	>
Lamb *et al.* (1997)	–	>	>	>	>	>	–	>	–	–	–	–	–	>					
Экспериментальные лабораторные исследования																			
Akehurst *et al.* (1995)[1,2]	>	–	>	–	>	>	–	–	–			>	–	–					
Höfer *et al.* (1996)[1]	>	–	>	>	–	>	>	–	–			>	–	–					
Köhnken *et al.* (1995)[1]	–	>	>		–	–	–	–	–	–			–	–	>	–			
Landry & Brigham (1992)[1]	<		>	>	>	>	–	>	>			>	<	>	>	>	–		
Porter & Yuille (1996)[1]	>	–	>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	>	–	–	–	–
Ruby & Brigham (1998)[1,3]	>	<	–	<	>	–	>	>	>		<	<		>	>	–	<		
Stefler *et al.* (1988)	>		>	>	–	–	>	>	>	>	>	>	–	–	–		<	–	
Vrij & Heaven (1999)[1]			–													>			
Vrij *et al.* (1999)[1]	–	–	>	>	>	>	–	>	>			–	>	>	–	–		–	
Vrij *et al.* (в печати)[1]	–	–	>	–	–		–	>	–				>	>	–	>			
Winkel & Vrij (1995)	>	>	>	>	>				–		>			–	–	–			
Zaparniuk *et al.* (1995)[1]	–	>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

> – Вербальные характеристики, чаще встречающиеся в правдивых утверждениях, чем в ложных.

< – Вербальные характеристики, чаще встречающиеся в ложных утверждениях, чем в правдивых.

– – Между вербальными характеристиками и ложностью/правдивостью утверждений взаимосвязи выявлено не было.

[1] Использованы утверждения взрослых людей.

[2] Произведено сопоставление утверждений взрослых и детей, в результате которого между возрастными группами не было выявлено значимых различий.

[3] В исследовании участвовали белые и чернокожие взрослые испытуемые.

Портер и Юилл (Porter & Yuille, 1996) использовали в своем исследовании утверждения подозреваемых.

оценка достигла 34 Буллов). Проанализировав различия между этими двумя группами по каждому критерию, исследователи обнаружили, что по 16 из 19 критериев группа подтвержденных утверждений отличается от группы сомнительных утверждений, причем направления этих различий соответствуют их первоначальным предположениям. Иными словами, выделенные критерии чаще встречались в подтвержденных случаях, чем среди сомнительных случаев, что в значительной степени подтверждает гипотезу Ундой-ча (см. табл. 5.3).
Уэллс и Лофтус (Wells & Loftus, 1991, p. 139) апеллируют к данным, полученным Эсплином и его коллегами, утверждая, что они принадлежат к числу «самых впечатляющих из тех, что когда-либо были получены в ходе психологического исследования». Ламерс-Уннкел-ман (Lamers-Winkelman, 1995) считает, что эти данные «слишком хороши, чтобы быть правдой». Со своей стороны Уэллс и Лофтус предлагают альтернативное объяснение полученным результатам. Во-первых, различия между группами могут быть обусловлены возрастными различиями среди участников групп. Дело в том, что дети, вошедшие в группу подтвержденных случаев, были старше (в среднем их возраст составлял 9,1 года) по сравнению с детьми из группы сомнительных случаев (средний возраст — 6,9 года). Более того, в группе сомнительных случаев насчитывалось восемь утверждений, сделанных детьми в возрасте до 5 лет, тогда как в «подтвержденной» группе обнаружилось лишь одно утверждение, принадлежавшее ребенку, не достигшему пятилетнего возраста. Во-вторых, для «сомнительных случаев» в исследовании использовались такие независимые критерии, как «роспуск суда», «отсутствие обвинений» и «отсутствие признаний со стороны подсудимого», а также «упорное отрицание со стороны обвиняемого». Уэллс и Лофтус доказывают, что эти критерии не являются независимыми фактами, определяющими тот или иной случай. Роспуск суда, отсутствие обвинения или признания и упорное стремление подсудимого все отрицать — все это может свидетельствовать не только о даче ложных показаний (как предполагали исследователи), но и о том, что дети не проявили достаточной настойчивости, хотя и говорили чистую правду, и сексуальное насилие действительно имело место.
Возможно, их слова показались недостаточно убедительными, потому что они еще плохо владеют искусством логического обоснования, потому что они были настолько напуганы, что не могли вдаваться в частности ввиду неразвитости речевых навыков, и т. д. Поскольку в роли сви

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

детелей они выглядят неубедительно, прокуроры чаще всего не настаивают на своих обвинениях (отсутствие или недостаток обвинений), с точки зрения судей обвинительные приговоры представляются маловероятными (роспуск суда), а адвокаты едва ли посоветуют своим подзащитным признавать справедливость выдвинутых против них обвинений (отсутствие признаний и полное отрицание всего подсудимым) (Wells & Loftus, 1991, p. 169). Поскольку многие критерии КАУК тесно связаны с тем, насколько убедительно держится и высказывается участник процедуры, оценки по КАУК у еще не овладевших навыками убеждения детей, скорее всего, будут достаточно низкими, что натолкнет эксперта, проводящего оценку по процедуре КАУК, на мысль о сфабрикованно-сти их показаний. В-третьих, не исключено, что случаи, рассматриваемые в рамках данного исследования, носят полярный характер и, проанализировав менее однозначные ситуации, мы получим не столь ошеломляющие результаты.

Бойчук (Boychuk, 1991) в своем недавнем исследовании отдельно остановилась на некоторых из этих критических замечаний. Трое экспертов, не имевших никакой информации о распределении участников по группам, проанализировали утверждения 75 детей в возрасте от 4 до 16 лет, а кроме того, Бойчук внесла изменения в структуру исследования, выделив в выборке третью группу (помимо групп «подтвержденных» и .«сомнительных» случаев), а именно группу «вероятно переживших насилие». В группу «вероятно переживших насилие» вошли дети, по делу которых не было представлено медицинских данных, которые подтверждали бы факт сексуального насилия, но зато имелось признание потенциального преступника или санкции Верховного суда. К сожалению, при проведении анализа (в том числе и того,- результаты которого представлены в табл. 5.3) группу вероятно переживших насилие она объединила с подтвержденной группой. Оценивая различия между этими группами по каждому из критериев, Бойчук обнаружила менее существенные различия, чем Эсплин и его коллеги (см. табл. 5.3), но направления выявленных тенденций по каждому критерию вполне соответствовали ее первоначальным предположениям. Иными словами, наличие критерия чаще отмечалось в подтвержденных, нежели в сомнительных случаях, что очередной раз подтверждает гипотезу Ундойча.

Лам и его коллеги проанализировали достоверность утверждений 98 предполагаемых жертв сексуального насилия (в возрасте от 4 до 12 лет). На основании независимых данных (результатов меди-

цинского обследования, признаний и результатов обследования на полиграфе) утверждения 76 детей были расценены как достоверные, утверждения других 13 детей были признаны недостоверными, а заявления оставшихся 9 человек посчитали сомнительными (при проведении анализа категория сомнительных утверждений была исключена). Обнаруженные ими различия оказались еще менее значимыми, чем те, о которых говорили Бойчук и Эсплин и его коллеги (отчасти потому, что не все 19 критериев участвовали в оценке). Тем не менее направление всех выявленных различий полностью соответствовало предполагаемому, иными словами, наличие критерия чаще отмечалось в достоверных, нежели в недостоверных, утверждениях. По примеру Эсплина и его коллег, они тоже подсчитали средние показатели по КАУК для каждой из этих двух групп. В случае, если утверждение не отвечало тому или иному критерию, ему присваивалось 0 Буллов, если же утверждение соответствовало выдвинутому критерию, ему присваивался 1 балл. В этом исследовании были использованы только 14 критериев, таким образом, средний показатель по КАУК варьировал в диапазоне от 0 до 14 баллов. В группе подтвержденных случаев было выявлено значительно больше критериев (6,74), чем в сомнительных случаях (4,85). Однако эти различия носят существенно меньшую выраженность, чем выявили Эсплин и его коллеги.

Крейг (Craig, 1995) тоже не обнаружил существенных различий. **Он** проанализировал утверждения детей в возрасте от 3 до 16 лет, предположительно перенесших сексуальное насилие. Утверждение классифицировалось как «подтвержденное», если обвиняемый признавался в совершенном преступлении или не проходил проверку на полиграфе. Утверждение причислялось к категории «внушающих сомнения», если ребенок решительно отрекался от своих слов и/или подозреваемый успешно проходил обследование на полиграфе. Средние показатели по КАУК для подтвержденных случаев (7,2 балла) оказались лишь незначительно выше, чем средний уровень КАУК (5,7 балла) для сомнительных случаев. В исследовании применялись только 14 критериев, возможный диапазон оценок по которым варьировал в интервале от 0 до 14 баллов.

Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelman, 1995) оценивала утверждения 97 детей в возрасте от 2 до 12 лет. Предположительно, все эти дети пережили сексуальное насилие. Утверждения участников группы подтвержденных случаев сравнивали с утверждениями детей, составивших группу «вероятно переживших насилие». Группу

«сомнительных случаев» авторы этого исследования решили не выделять. Сопоставив результаты, полученные по каждой из этих категорий, ученые обнаружили одно существенное различие. По сравнению с утверждениями детей из группы «вероятно переживших насилие» сообщения представителей группы подтвержденных случаев содержали больше информации о психическом состоянии нападавшего (критерий 13).

Итак, гипотеза Ундойча получила подтверждение в каждом из проводившихся полевых исследований.

Вероятно, частота появления критерия имеет ничуть не меньшее значение, чем его способность проводить различия между ложными и правдивыми утверждениями. Применение критерия, позволяющего отличить правдивое утверждение от сфабрикованного, представляется отнюдь не целесообразным, если этот критерий никогда ранее не присутствовал в утверждениях такого рода. Преимущество первых трех критериев (логическая структура, неструктурированное изложение информации и количество подробностей) заключается в том, что они могли присутствовать в каждом из представленных утверждений. Другие критерии, скажем, необычные подробности, могут фигурировать только в тех случаях, если произошло нечто неординарное. Полевые исследования, результатами которых мы располагаем на сегодняшний день, показывают, что, в частности, критерий 10 (точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности), критерий 16 (выражение сомнений в собственных показаниях) и критерий 17 (самоосуждение), судя по всему, не часто встречаются в подобных утверждениях. Кроме того, присутствие в утверждении того или иного критерия зачастую определяется возрастом свидетеля, но разговор об этом еще впереди.

Экспериментальные исследования

Несмотря на то что процедура О В У предназначается специально для работы с детьми, на сегодняшний день мы располагаем результатами лишь немногочисленных экспериментальных исследований с участием детей. В сущности, дети составляли экспериментальную выборку только в трех исследованиях (Akehurst, Kohnken & Hofer, 1995; Steller, Wellershaus & Wolf, 1988; Winkel & Vrij, 1995). В других исследованиях в качестве испытуемых выступали взрослые люди. Специалисты до сих пор не пришли к единому мнению о правомерности применения процедуры КАУК к утверждениям взрослых. Некоторые авторы рассматривают КАУК как методику, предназначен-

ную исключительно для оценки утверждений детей, предположительно переживших сексуальное насилие (Honts, 1994; Raskin & Esplin, 1991b). На самом деле критерии, подобные критерию 10 (точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности), применимы только в работе с маленькими детьми. Подобная точка зрения строится на убеждении в том, что проводить лабораторные исследования с применением КАУК не представляется возможным, так как по ряду этических и юридических причин мы не можем в лабораторных условиях моделировать преступления сексуального характера, с тем чтобы участники эксперимента испытали то, что испытывают жертвы сексуального насилия.

Другие эксперты отстаивали точку зрения о возможности использования этой техники как вспомогательного инструмента для оценки достоверности показаний подозреваемых и взрослых свидетелей при рассмотрении уголовных дел, не носящих сексуального характера (Kchnken, Schimossek, Aschermann & Hofer, 1995; Ruby & Brig-ham, 1997; Steller & Kchnken, 1989). Они указывали, что диапазон применимости гипотезы Ундойча не ограничивается ни детским возрастом, в каком бы качестве — свидетеля или жертвы — ни выступали дети, ни сексуальным характером преступления.

Выборки 11 из 12 лабораторных исследований состояли из очевидцев происшествий. Они наблюдали то или иное событие, а затем получали инструкцию рассказать об этом событии правду или сфабриковать свои показания. И только в исследовании, которое провели Портер и Юилл (Porter & Yuille, 1996), участниками были виновные и невиновные «подозреваемые».

По сравнению с полевыми исследованиями лабораторные эксперименты выявили меньше различий между лжецами и участниками, говорившими правду (см. также табл. 5.3)'. Однако почти все различия соответствовали предварительным ожиданиям исследователей, при этом выделенные критерии чаще встречались в правдивых свидетельствах, нежели в сфабрикованных, что в очередной раз подтверждает гипотезу Ундойча. Почти все данные, расходившиеся с общей моделью, были получены в ходе исследования Руби и Бри-гема (Ruby & Brigham, 1997). О причинах такого положения вещей я могу только догадываться. Во-первых, в их исследовании оценку

' Говоря о лабораторных экспериментах, можно использовать термины «лжецы» и «говорящие правду». Но что касается полевых исследований, то в этом случае использование термина «лжец» недопустимо, так как мы не знаем наверняка, намеренно ли этот человек говорит неправду.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

проводили эксперты, подготовка которых к применению процедуры КАУК проводилась в предельно сжатые сроки (она заняла 45 минут), что не позволяет причислять их к категории опытных судей или «экспертов по КАУК». Во-вторых, Лондри и Бригем объясняют эти неожиданные результаты, касающиеся логической структуры утверждений и описаний психического состояния нападавшего, тем, что, возможно, участники их эксперимента изо всех сил старались сделать свои сфабрикованные утверждения как можно более правдоподобными, а одним из наиболее простых способов этого добиться было убедиться, например, в наличии в рассказе логической структуры. Таким образом, напрашивается вывод о том, что лжецы могут оказывать влияние на процедуру оценивания КАУК. Чуть позже я еще вернусь к проблеме подготовки квалифицированных кадров, способных эффективно проводить оценку в соответствии с процедурой КАУК, и к тому, кому и каким образом удается обмануть бдительность экспертов, проводящих КАУК.

Данные, представленные в табл. 5.3, свидетельствуют о том, что выделенные нами критерии чаще фигурируют в правдивых рассказах как взрослых, так и детей. Как нельзя лучше это было продемонстрировано в исследовании Эйкхерста и его коллег, поскольку авторы сформировали выборку, включавшую и детей, и взрослых. Они не обнаружили сколь-либо значимых различий между этими возрастными группами, вместе с тем, согласно их данным, критерии, которыми мы оперируем, чаще встречались в правдивых сообщени-. ях представителей обеих групп. Портер и Юилл (Porter & Yuille, 1996) в своих исследованиях показали, что некоторые критерии чаще встречаются в показаниях невиновных подозреваемых, чем тех подозреваемых, которые действительно совершили инкриминируемые им преступления. Данные, полученные в ходе этих исследований, позволяют сделать вывод о том, что диапазон применимости процедуры оценивания по критериям КАУК не ограничивается только утверждениями детей, ставших жертвами сексуального насилия, напротив, ее можно применять и при других обстоятельствах, при проведении интервью с другими фигурантами.

Достаточно бегло взглянуть на эмпирические данные, полученные по каждому из 19 критериев, чтобы определить, что максимальное подтверждение получает критерий 3. Люди, рассказывающие правду, упоминают в своем рассказе больше подробностей, чем лжецы. Контекстуальные вставки (критерий 4), описание взаимодействия (критерий 5), воспроизведение разговоров (критерий 6) и не-

обычные подробности (критерий 8) — все эти характеристики значительно чаще присутствуют в правдивых рассказах, чем в сфабрикованных. Я уже выдвигал ряд предположений, которые, как мне кажется, могли бы это объяснить, а именно: лжецам просто не хватает фантазии обогатить свой рассказ многочисленными подробностями, они не упоминают о каких-либо деталях, так как не догадываются, что на основании дефицита или изобилия подробностей эксперты будут судить о достоверности предоставленной ими информации, или они избегают включать в свой рассказ слишком много деталей из боязни, что в этом случае повышается риск появления в рассказе противоречий, или что если интервьюер проверит их слова, факт лжесвидетельства может всплыть на поверхность.

Критерий неструктурированного изложения информации (критерий 2) тоже получил существенное подтверждение. По сравнению с теми, кто говорил правду, лжецы, как правило, рассказывали о происшедшем, придерживаясь хронологии событий (сначала произошло то-то, затем это, после этого случилось вот это... и т. д.). Строгая хронологическая структурированность показаний лжецов, вероятнее всего, определяется тем, что не так-то просто рассказать сфабрикованную историю в обрывочных, непоследовательных фразах, особенно если человек вынужден выдумывать происшедшие события прямо на ходу. Если вместо хронологически выверенного и структурированного рассказа лжец будет упоминать отдельные разрозненные эпизоды и сцены, велика вероятность, что он начнет противоречить самому себе. В исследовании, которое провели Запар-нюк, Юилл и Тейлор (Zaparniuk, Yuille & Taylor, 1995), различия по критерию неструктурированного изложения информации между лжецами и людьми, говорившими правду, было единственным значимым различием, которое удалось выявить. Впрочем, опираясь только на этот критерий, они смогли достоверно «вычислить» 70% сфабрикованных утверждений п 90% правдивых рассказов!
Отдельные критерии, скажем, критерии 10, 16 и 19, получили очень незначительное подтверждение. Критерий 17 (самоосуждение) вообще не получил никакого подтверждения. Некоторые исследователи, к примеру Лам и Крейг, не включали в свои эксперименты критерии 15 и 18, возможно, в связи с тем, что, по их мнению, стоит лжецам захотеть, и они без труда смогут включить их в свои показания. К этой проблеме я еще вернусь несколько позже.
Авторы многих других исследований сосредоточились, в частности, на различиях между правдивыми и сфабрикованными сообщениями в том, что касается связности и логичности (критерий 1),

количества подробностей (критерий 3) и контекстуальных вставок (критерий 4). В целом данные этих исследований в который раз подтвердили справедливость гипотезы Ундойча. Данные большинства исследовательских работ свидетельствуют о том, что правдивость показаний связана с логичностью (обзор литературы по этой проблеме см. в DePaulo, Stone & Lassiter, 1985), насыщенностью подробностями (Burgoon, Buller, Guerrero, Afifi & Feldman, 1996; Jones &:
McGraw, 1987; Jones & McQuinston, 1989; Kohnken & Wegener, 1982;
Lindsay & Johnson, 1987) и контекстуальными вставками (Alonso-Quecuty, 1991; Johnson & Foley, 1984; Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988; Johnson & Raye, 1981). Однако в ряде исследований были получены противоречивые данные относительно количества подробностей (Neisser, 1981).

Как обнаружить правду с помощью процедуры КАУК

Насколько велики возможности экспертов, оценивающих показания с помощью перечня критериев КАУК, и насколько точно они могут отличить правдивые слова от сфабрикованных обвинений? Данные исследований свидетельствуют о том, что опытные эксперты, хорошо знакомые с процедурой КАУК, демонстрируют значительно более высокий уровень точности оценивания, чем те, которые не владеют навыками проведения КАУК (Landry & Brigham, 1992; Steller, Wellershaus & Wolf, 1988; приводится в работе Steller, 1989). На этом основании можно предположить, что применение методики КАУК повышает точность оценки правдоподобности сообщений. К рассмотрению этого вопроса я еще вернусь на страницах этой книги. В табл. 5.4 представлены коэффициенты точности, полученные во всех научных исследованиях, посвященных процедуре КАУК, в отчетах о которых фигурируют коэффициенты попадания. Проведено разделение на основании правдивости или лживости показаний. Кроме того, в таблице указано, взрослые или дети составляли выборку исследования.
Результаты оказались несколько разнородными. В полевом исследовании Эсплина и его коллег (Esplin et al., 1988) удалось достигнуть максимально возможного уровня точности, а именно 100% (абсолютно точная классификация каждого утверждения). С другой стороны, в исследовании Лондри и Браем (Landry & Brigham, 1992) уровень точности оценок составил 55% и лишь не намного пре-

Таблица 5.4

Показатели точности выявления правдивых и лживых утверждений при условии применения методики КАУК

	Правда, %	Ложь, %	В целом, %
Полевые исследования			
Esplin (1988)(дети) 1,2	100	100	100
Экспериментальные лабораторные исследования			
Akehurst et al. (1995) (взрослые и дети)[3]	73	67	70
Akehurst etal. (1995) (взрослые)[3]			90
Akehurst etal.(1995) (дети)[3]			71
Htfer et al. (1996) (взрослые)[3]	70	73	71
Kdnnken et al. (1995) (взрослые)[3]	88	82	85
Landry & Brigham (1992) (взрослые)[2]	75	35	55
Porter &Yui!le(1996) (взрослые)[3]	77	80	78
Ruby & Brigham, (1998) (белые взрослые)[3]	72	65	69
Ruby & Brigham, (1998) (чернокож. Взросл.)	67	66	67
Sporer(1997) (взрослые)[3]			70
			60
			65
Steller^a/.(1988) (дети)[2]	78	62	70
Vrij(1999) (взрослые)[3]	77	74	75
Vrije/ al. (в печати) (взрослые)[2]	80	60	70
Vrij et al. (в печати) (взрослые)[3]	53	80	67
УиН1е(1988а)(дети)[2]	91	74	83
Zaparniuk etal. (1995) (взрослые)[4]	80	77	78

[1] Для полевого исследования, проведенного под руководством Эсплина, термин «ложь» неприемлем, поскольку мы не можем уверенно сказать, осознавали ли участники, что они говорят неправду.

[2] Коэффициент попадания вычисляли эксперты по КАУК.

[3] Коэффициент попадания вычислялся с помощью дискриминантного анализа.

[4] Коэффициенты попадания вычислялись через определяющее правило «должны присутствовать первые пять критериев плюс два других».

высил показатель случайного попадания (50%). Показатели точности, выявленные в ходе других исследований, попали в диапазон между этими полюсами и варьировали от 65% (Sporer, 1997) до 90% (Akehurst et al., 1995).

Разделение на «определение правды» и «определение лжи» указывает на факт существования смещения в сторону правды, то есть процедура КАУК с большим успехом выявляет правду, чем выводит ложь на чистую воду. Как уже обсуждалось в главе 3, смещение в сторону правды происходит и в том случае, когда для того, чтобы отличить правду от лжи, люди обращают внимание на невербальное

поведение. Вероятно, не следует удивляться тому, что смещение в сторону правды присутствует и в исследованиях, посвященных методике КАУК, учитывая тот факт, что КАУК - это не техника детекции лжи, а метод, предназначенный для удостоверения правды. Сниженные показатели попадания при определении лжи означают, что эксперты по проведению КАУК посчитали правдивыми достаточно много фальсифицированных утверждений. Иными словами, эксперты по КАУК нередко принимают лжецов за людей, говоря-щих правду. К этому моменту я еще вернусь несколько позже.
И наконец, полученные данные не позволяют говорить о различиях в точности оценок при анализе оценок в разных возрастных группах - у взрослых и детей, что еще раз подтверждает идею о том, что сфера применимости КАУК не должна ограничиваться утверждениями детей.

Факторы, влияющие на присутствие в утверждениях критериев КАУК
Наличие или отсутствие критериев КАУК в интересующих нас утверждениях определяется многочисленными факторами. В частности, на сегодняшний день в фокусе нашего внимания находятся пять факторов.

Возраст ребенка
Утверждения, сделанные детьми в возрасте до 8 лет, содержат меньше критериев, чем сообщения детей старшего возраста (Boy-chuk, 1991; Lanib, Hershkowitz, Sternberg, Esplin, Hovav, Manor & Yudilevitch, 1996; Lamers-Winkelman, 1995). И это неудивительно. Когнитивные способности и владение языком постепенно развиваются на протяжении всего периода детства, в результате чего с тече^-нием времени ребенку становится все проще составить подробный рассказ о событиях, свидетелем которых он стал. Бойчук в своем ис-следовании сопоставила показатели по КАУК, полученные детьми в разных возрастных группах, и обнаружила, что критерий 5 (описание взаимодействия) и критерий 15 (признание обрывочности BOCJ поминаний) чаще присутствовали в утверждениях старших детей (в возрасте от 8 до 16 лет) по сравнению с сообщениями детей младшего возраста (от 4 до 7 лет). Кроме того, согласно полученным ею результатам, дети младшего возраста не могли сформулировать свои утверждения таким образом, чтобы они соответствовали критерию 13 (объяснение психического состояния нападавшего). Ее по-

следнюю находку едва ли можно назвать неожиданной, принимая во внимание, что дети до 8 лет способны рассматривать мир исключительно со своей точки зрения (Flavell, Botkin, Fry, Wright &Jarvis, 1968). Данные исследования, проведенного Крейгом (Craig, 1995), показали, что в утверждениях детей старшей возрастной группы (в возрасте 10-16 лет) было обнаружено значительно больше искомых критериев, чем в свидетельствах детей, принадлежащих к младшей возрастной категории (3-9 лет). Однако иногда критерии КАУК можно обнаружить в сообщениях даже самых маленьких детей. Ламерс-Уинкелман проанализировала утверждения совсем маленьких детей (2 и 3 лет) и обнаружила, что большинство выделенных нами критериев присутствуют в утверждениях даже самых маленьких детей. В их сообщениях не встречались только такие критерии, как излишнее детализирование (критерий 9), объяснение психического состояния нападавшего (критерий 13), выражение сомнений в собственных показаниях (критерий 16) и самоосуждение (критерий 17).

Стиль интервьюирования

Стиль интервьюирования оказывает огромное влияние на то, сколько подробностей будет выявлено в тексте того или иного интервью. Открытые вопросы («Не мог бы ты рассказать мне о том, что произошло?», «Может быть, ты хотел бы рассказать мне что-нибудь еще?» и т. д.) позволяют получить более подробную информацию, чем директивные высказывания, — иными словами, способствуют сосредоточению внимания интервьюируемого на подробностях, ранее им не упоминавшихся, или возвращению его внимания к деталям, на которых он уже останавливался (Hershkowitz, Lamb, Sternberg & Esplin, 1997; Lamb, Esplin & Sternberg, 1995; Lamb, Hershkowitz, Sternberg; Esplin, Hovav, Manor & Yufelevitch, 1996;
Sternberg, Lamb, Hershkowitz, Esplin, Redlich & Sunshine, 1996;
Sternberg, Lamb, Hershkowitz, Yufelevitch, Orbach, Larson, Esplin & Hovav, в печати).

Количество интервью

Количество интервью, проведенных с участием того или иного интервьюируемого, тесно связано с объемом полученной от него информации. Например, во время второго интервью дети более подробно рассказывают о происшедших с ними событиях, чем на первом (Goodman & Schwartz-Kenney, 1992; Yuille & Cutshall, 1989). Воз

можно, причину этого явления следует искать в том, что, впервые оказавшись в ситуации интервьюирования один на один с незнакомым человеком, они чувствуют неловкость и поэтому не решаются рассказывать слишком многое. В качестве альтернативного объяснения можно предположить, что сначала они не очень доверяют интервьюеру и поэтому не выказывают желания с ним откровенничать. Во время второго интервью они уже чувствуют себя более комфортно и уверенно или проникаются к интервьюеру большим доверием, благодаря чему мы получаем возможность почерпнуть из рассказа больше интересующей нас информации. Вместе с тем результаты полевого исследования, проведенного под руководством Бойчук, свидетельствуют о том, что избыточное количество интервью может негативно отразиться на информации, предоставляемой интервьюируемым. Она сопоставила оценки по КАУК, полученные детьми, которые участвовали в интервью один, два, три или как минимум четыре раза. Из интервью с детьми, участвовавшими в подобных процедурах как минимум четыре раза, исследователям удалось почерпнуть меньше информации, чем из сообщений детей, принадлежавших к другим группам. Стараясь найти объяснение полученным данным, Бойчук предположила, что после проведения пары интервью ребенок устает обсуждать одну и ту же тему или снова и снова вспоминать подробности происшедшего. Подытоживая полученные данные, можно сказать, что они свидетельствуют о целесообразности проведения ограниченного числа интервью (не более двух или, может быть, трех интервью).

Когнитивное интервью

Для того чтобы увеличить объем информации, которую можно почерпнуть во время проведения интервью, исследователями были разработаны специальные техники интервьюирования. Авторами одной из этих техник, известной как когнитивное интервью, были двое американских психологов — Рон Фишер и Эд Гейселман (Ron Fisher & Ed Geiselman, 1992). В наши дни эту технику нередко применяют сотрудники полиции Германии, Англии и США во время допросов свидетелей. В основу этой техники положен тот факт, что зачастую информация сохраняется в памяти человека, но по каким-либо причинам ему не удается извлечь ее в нужный момент. Применяя специальные методики, разработанные с учетом психологических принципов запоминания материала и извлечения информации из памяти, человек получает возможность воспроизвести сведения,

прежде ему недоступные. Ученые неоднократно убеждались в том, что люди, проходившие интервью с использованием этой техники, сообщают больше информации, чем те, во время интервью с которыми исследователи не применяли технику когнитивного интервью (Kdmken, Milne, Memon & Bull, в печати). Более того, как оказалось, показаниям свидетелей, полученным с помощью этой техники, присваивались более высокие оценки по критериям КАУК, чем сведениям, для получения которых применялась стандартная методика интервьюирования (Kdinken, Schimossek, Aschermann & Hder, 1995;
Steller & Wellershaus, 1996) (более подробную информацию о технике когнитивного интервью см. в Memon, 1998).

Стрессогенные события

Изучение особенностей запоминания людьми стрессовых событий, происшедших в их жизни, связано с определенными сложностями, поскольку искусственно моделировать стрессовые ситуации в исследовательских целях представляется этически недопустимым поведением. Следовательно, для того чтобы оценить, какая доля информации о стрессогенном событии сохранилась в памяти человека, исследователи вынуждены опираться на ситуации, складывающиеся в реальной жизни. Однако мы далеко не всегда можем с уверенностью сказать, что именно произошло в каждом из этих случаев, что исключает возможность определить, насколько точные и исчерпывающие сведения об этом событии предоставил нам свидетель или жертва. В одном из своих исследований Петере (Peters, 1991) задался целью выяснить, насколько полно дети могут рассказать о различных стрессовых событиях, если они точно знают, что именно произошло в той или иной ситуации. Он проанализировал рассказы детей о визите к стоматологу, в клинику на прививку или об инсценированной краже. Полученные им данные доказывают, что зачастую пережитый стресс провоцирует искажение воспоминаний о происшедшем событии. Впрочем, в литературе представлены примеры того, как людям удавалось весьма подробно изложить ход стрессовых событий, непосредственными участниками которых они оказались. Пинус и Эт (Pynoos & Eth, 1984), например, опросили более сорока детей, на глазах у которых произошло убийство одного или обоих родителей. Согласно полученным ими данным, детям удавалось достаточно точно воспроизвести некоторые подробности ужасных событий, свидетелями которых они стали. Авторы другого исследования обнаружили, что дети, ставшие свидетелями изнаси

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

лования собственной матери, тоже отчетливо помнили, как именно это произошло (Pynoos & Nader, 1988). Джонс и Кругман (Jones & Krugman, 1986) в своем исследовании продемонстрировали, что двухлетняя девочка, ставшая жертвой похищения и сексуального насилия со стороны незнакомца, который после этого оставил ее в шахте, с поразительной точностью описала не только последовательность событии, но и самого преступника. Узники концентрационного лагеря Эрика, находившиеся в нем в годы Второй мировой войны, по прошествии более 40 лет все еще хранят отчетливые воспоминания о невзгодах, которые им довелось там пережить (Wagenaar & Groeneweg, 1990). В рамках данного исследования узники концентрационных лагерей дважды участвовали в интервью, во время которых их расспрашивали о пребывании в лагере, первый раз в период 1943-1947-х годов, а второй раз — в 1984-1987-х годах. Оказалось, что в целом опыт пребывания в лагерях сохранился в памяти узников, хотя зачастую из их памяти стирались весьма существенные детали происшедшего. В частности, процессы забывания охватывали такие эпизоды, как проявления жестокости и истязания, а также ситуации, когда на глазах у узников происходили убийства.

Оценка валидности с помощью проверочного листа

На сегодняшний день не было проведено ни одного исследования, посвященного оценке эффективности Проверочного листа надежности (см. табл. 5.2). Применение проверочных листов при проведении экспериментальных исследований с применением КАУК не обязательно, поскольку исследования такого рода неизменно проводятся в стандартизированных условиях. Однако отчеты об уже ранее упоминавшихся полевых исследованиях с применением КАУК не содержали никаких упоминаний об использовании Проверочного листа (скорее всего, оценка надежности вообще не проводилась).

Основываясь на существующих научных данных, мы можем поставить под вопрос обоснованность некоторых критериев Проверочного листа, а именно «неадекватность аффекта» (критерий 2), «внушаемость» (критерий **3) и** «несовместимость с другими утверждениями» (критерий 10).

Критерий 2 гласит, что если интервьюируемый сообщает подробности осуществленного над ним насилия, не проявляя при этом ни-

каких видимых эмоций, его рассказ производит впечатление менее правдоподобного, чем если сообщение сопровождается бурными эмоциональными проявлениями. С моей точки зрения, этот вывод ошибочен по сути своей, так как не все люди, рассказывая другим о своих негативных переживаниях, демонстрируют яркие, видимые постороннему взгляду эмоции. В одном из своих экспериментальных исследований (Vrij & Fischer, 1995) я обнаружил, что в поведении некоторых «жертв» отчетливо прослеживаются признаки пережитого стресса, тогда как другие не демонстрируют подобных проявлений, а результаты исследования Литтманна и Зевчук (Littmann & Szewczyk, 1983) свидетельствуют о том, что проявление эмоций в ситуации интервью не может служить надежной предпосылкой ва-лидности утверждения.

Критерий 3 касается внушаемости интервьюируемого. Некоторые свидетели в большей степени подвержены внушающим воздействиям со стороны интервьюера по сравнению с другими и зачастую предоставляют информацию, которая не соответствует действительности, но зато вполне отвечает ожиданиям интервьюера. Поэтому, как уже отмечалось, Юилл (Yille, 1988a), а также Лонд-ри и Бригем (Landry & Brigham, 1992) рекомендовали в конце интервью задать свидетелю несколько наводящих вопросов, с тем чтобы оценить, насколько он подвержен внушению. Они советовали задать несколько вопросов, касающихся какой-либо несущественной информации (например, «Когда ты был со своей сестрой, кто еще из ваших друзей там был, Клер или Сара?»). Очевидно, что расспрашивать о ключевых фактах было бы совершенно неуместно, поскольку это может привести к искажению воспоминаний, сохранившихся у интервьюируемого. Иными словами, вопросы, которые задает интервьюер, могут отразиться на воспоминаниях свидетеля о событии, и случалось, что люди «вспоминали» о событиях, которых на самом деле никогда не было, только потому, что интервьюер натолкнул их на мысль о том, что таковые события имели место. Убедительным примером тому служит классическое исследование, проведенное Лофтусом и Палмером (Loftus & Palmer, 1974). Участники этого исследования сначала смотрели фильм о дорожном происшествии, а затем отвечали на вопросы, в том числе: «С какой примерно скоростью двигались машины, когда соприкоснулись друг с другом?» Другие участники получили аналогичную информацию, за исключением того, что вместо глагола «соприкоснулись» в вопросах фигурировали глаголы столкнулись, разбились или налетели друг на друга.

Несмотря на то что все участники исследования смотрели один и тот же фильм, формулировки вопросов в значительной степени определяли полученные от них ответы. По их оценкам, скорость движущихся машин составляла 31, 34, 38, 39 и 41 (милю в час) соответственно. Спустя неделю участников попросили ответить на вопрос, осталось ли на месте происшествия битое стекло. Хотя никакого битого стекла в фильме не было, 32% участников из группы, в вопросе для которой фигурировало слово разбились, заявили, что видели его. Таким образом, можно сделать вывод о том, что формулировка вопроса оказала существенное влияние на воспоминания участников эксперимента. Тот факт, что мы можем задавать только те вопросы, которые касаются второстепенной информации, создает определенные проблемы, так как дети демонстрируют большую устойчивость к внушению, когда речь идет о ключевых элементах информации, что же касается второстепенных элементов события, то здесь они оказываются более внушаемыми (Goodman, Rudy, Bottoms, & Aman, 1990). Более того, при обсуждении стрессовых событий (которые, скорее всего, были ключевыми) они проявляют более высокую устойчивость к внушающим воздействиям, чем когда разговор заходит о менее стрес-согенных событиях (которые, скорее всего, принадлежат к категории второстепенных). На основании этого критерия напрашивается предположение о том, что феномен внушения в большей степени определяется индивидуальными особенностями, нежели внешними обстоятельствами. Но мы не можем утверждать, что такое предположение валидно (Milne & Bull, 1999).
Критерий 10 касается несовместимости между различными утверждениями одного и того же свидетеля. Он гласит, что если интервьюируемый опровергает сам себя, делая два противоречащих друг другу заявления, не исключено, что одно из них не соответствует действительности. По моему мнению, это заблуждение. Результаты научного исследования показали, что если два заявления, сделанные одним и тем же ребенком, противоречат одно другому, это не всегда означает, что одно из них сфабриковано (Moston, 1987; Poole & White, 1991). Зачастую свидетель делает взаимоисключающие заявления в связи с тем, что ему неоднократно задают один и тот же вопрос. Особенно часто это встречается у маленьких детей, которые, по-видимому, размышляют так: «Если мне второй раз задают один и тот же вопрос, значит, первый раз я ответил на него неправильно». Подобный ход рассуждений представляется детям вполне оправданным, поскольку такая ситуация возникает в их жизни очень часто.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Родители и учителя, как правило, повторяют заданный вопрос, если первый ответ, который дал ребенок, оказался неверным. Например, когда родители читают своим детям иллюстрированную книжку про животных, нередко можно услышать следующий разговор: «Это кто? Кошка? Это кошка? Нет, посмотри повнимательнее. Кто это такой, ведь он же больше, чем кошка? Правильно, это тигр! Молодец!» Итак, появление в показаниях свидетелей несовместимых или противоречащих друг другу утверждений может объясняться неоднократным повторением в ходе интервью одних и тех же вопросов. Поэтому, анализируя противоречия или непоследовательность в словах ребенка, мы не должны сбрасывать со счетов фактор стиля интервьюирования.

Сложности в применении ОВУ

Трудности, связанные с применением ОВУ, обусловлены двумя основными недостатками этого метода. Во-первых, метод ОВУ не прошел процедуру стандартизации, а во-вторых, этому методу не хватает теоретического фундамента.

Количество критериев

На сегодняшний день у нас нет формализованных правил, руководствуясь которыми по результатам проверки КАУК мы могли бы определить, правдиво выдвинутое утверждение или нет. Разные эксперты применяют разные правила, некоторые из которых описаны очень подробно. По мнению Юилла (приводится в Horowitz, 1991), утверждение можно рассматривать как правдивое, если оно удовлетворяет пяти первым критериям плюс любым двум другим критериям. Раскин (приводится в работе Zaparniuk, Yuille & Taylor, 1995) считал утверждение правдоподобным, если в нем присутствовали критерии с 1 по 3, а также любые четыре из оставшихся. Крейг (Craig, 1995) отстаивал точку зрения о том, что утверждение, соответствующее по крайней мере пяти критериям, скорее всего, достоверно. Проблему «количества критериев» еще более осложняет тот факт, что не все эксперты, проводя оценку утверждений, применяли все 19 критериев. Однако примечателен тот факт, что некоторые эксперты не применяют правила принятия решений. Это говорит о том, что заключение о достоверности утверждения может основываться только на результатах проведения процедуры КАУК, тогда как эти же эксперты доказывают, что это невозможно, поскольку содержа

тельность утверждения зачастую определяется влиянием внешних факторов, что, в свою очередь, влияет на показатели по КАУК. Вот почему я согласен с Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelman, 1995), голландским специалистом по проведению ОВУ, которая считает неуместным применение таких определяющих правил. Стеллер (1999, личное общение) и Кёнкен (1999, личное общение) тоже выступают решительно против применения определяющих правил.

Вес критериев

Стеллер и Кёнкен (Steller & Kdinken, 1989) отмечали, что, возможно, некоторые критерии обладают большей ценностью для оценки истинности утверждения, нежели другие. Например, присутствие в утверждении точно воспроизведенных, но превратно истолкованных подробностей (критерий 10), скажем, когда ребенок рассказывает о сексуальных действиях взрослого, но считает, что тот просто чихает или испытывает боль, несомненно, имеет большее значение, чем то, что он говорит о совершившемся факте сексуального контакта (критерий 4). (Тем не менее критерий 10 примечателен тем, что его не слишком часто удается обнаружить в утверждениях свидетелей.)

Один из способов определить значимость каждого конкретного критерия КАУК заключается в том, чтобы провести лабораторное исследование и проанализировать те критерии, по которым между лжецами и людьми, говорящими правду, будут обнаружены существенные различия. Как я уже упоминал, чаще всего различия между этими категориями свидетелей обнаруживаются но таким критериям, как неструктурированное изложение информации (критерий 2), количество подробностей (критерий 3), контекстуальные вставки (критерий 4), описание взаимодействия (критерий 5), воспроизведение разговоров (критерий 6) и необычные подробности (критерий 8).

Кёнкен (Kdinken, 1999, личное общение) подчеркивал факт существования фундаментальной проблемы, связанной с лабораторным использованием различительной ценности (между правдивыми и сфабрикованными утверждениями) каждого критерия в лабораторных условиях в качестве показателя его разделительной ценности при оценке в реальной жизни. По мнению Кёнкена, разделительная ценность критерия прочно связана с тем, какое именно событие подлежит оценке. В результате отдельные критерии приобретают огромное значение для оценивания случаев из реальной жизни, хотя

в условиях лабораторных исследований они редко подтверждают свою исключительную значимость.

Принимая во внимание трудности, связанные с количеством применяемых критериев, исследователи, изучающие особенности применения процедуры КАУК, прибегают к различным методам, которые позволяют разделять утверждения на правдивые и ложные. В ходе некоторых исследований эксперты по процедуре КАУК проводили разделение по признаку правда-совпадение (см. табл. 5.4). Что же касается большинства других исследований, то хотя утверждения оценивали эксперты по КАУК, разделение их на правдивые и ложные выполнялось с помощью компьютерной программы статистического анализа. Главное отличие состоит в том, что, возможно, эксперты присваивали разным критериям разный вес, тогда как программа компьютерного анализа не располагает таким диапазоном возможностей. Таким образом, мы можем заключить, что классификация, предложенная экспертами, должно быть, отличалась более высокой точностью. Какой-нибудь один элемент утверждения (будь то неверно истолкованная подробность, необычная деталь, подробное описание запутанного эпизода взаимодействия и т. д.), мог сыграть решающую роль и убедить эксперта. При этом не исключено, что статистическая программа не придала бы этому критерию такого веса. Однако данные имеющихся на сегодня исследований не подтверждают точку зрения о том, что эффективность работы экспертов имеет первостепенный приоритет. Как видно из табл. 5.4, коэффициенты попадания в исследованиях, где классифицированием утверждений занимались эксперты, сопоставимы с коэффициентами точности, установленными в ходе исследований, где разделение утверждений на правдивые и ложные авторы доверили компьютеру. Надежным способом установления разницы экспертных и компьютерно-аналитических решений в процессе принятия решений является сопоставление в рамках одного исследования классификаций, составленных каждой из сторон. Единственным экспериментом, в котором проводилось такое сравнение, было исследование Фрая, Кнеллера и Манна (Vrij, Kneller & Mann, в печати). Эксперты продемонстрировали более высокий уровень узнавания правды (коэффициент попадания составил 80 и 53% у экспертов и у компьютера соответственно, см. табл. 5.4), тогда как компьютер оказался более успешным в определении лжи (коэффициент попадания составил 60 и 80% у экспертов и у компьютера соответственно). Различия в коэффициентах попадания между экспертами и компьютерной про

граммой подтверждают идею о том, что, вынося свой вердикт, эксперты руководствуются не только оценками по КАУК, но и используют ту или иную систему присваивания критериям различного веса. Впрочем, процесс присвоения веса в целом не повышает уровень попадания.

Влияние внешних факторов
Установить природу влияния на свидетельские показания каждого из критериев, представленных в Проверочном листе, чрезвычайно сложно, если вообще возможно. Например, стиль проведения интервью нередко определяет объем информации, которую сообщает свидетель в своем рассказе. Однако это вовсе не означает, что стиль проведения какого-то конкретного интервью непременно отразится на сообщениях того или иного свидетеля. Но даже если это и произойдет, впоследствии мы не сможем установить, в чем именно заключалось это влияние. Иными словами, точно определить влияние каждого конкретного фактора на рассказ свидетеля мы не в силах — мы можем только его оценить. Очевидно, что некоторые из предложенных нами оценок могут оказаться ошибочными. К тому же не исключено, что показания свидетелей подвержены влиянию каких-либо неизвестных нам покуда факторов, которые не были упомянуты в Проверочном листе.

Оценки, полученные с помощью ОВУ, носят субъективный характер
Все, что мы здесь говорили об оценивании утверждений с помощью ОВУ, не оставляет ни малейших сомнений в том, что эта процедура носит субъективный характер. Это значит, что они в значительной степени зависят от того, какую интерпретацию в данном случае предложит тот или иной эксперт. Поэтому очень важно понимать, насколько схожие результаты получают разные эксперты при оценке одних и тех же утверждений. Если бы, проанализировав один и тот же материал, эксперты приходили к разным выводам, применение ОВУ было бы неуместным и, следовательно, неоправданным. Существует два типа соглашений между двумя экспертами, проводящими оценку. Во-первых, эксперты могут прийти к соглашению относительно суммарной оценки по методике КАУК по данному утверждению. Во-вторых, эксперты могут вырабатывать единое мнение по поводу наличия или отсутствия в утверждении каждого из

выработанных критериев. Результаты исследований показали, что уровень согласия между экспертами по поводу общего показателя по КАУК, как правило, высок и вполне удовлетворителен. Вместе с тем уровень согласия между экспертами по каждому из критериев зачастую весьма низок[1].

Альтернативный способ оценки надежности заключается в том, чтобы предложить одному и тому же эксперту еще раз оценить утверждение по прошествии некоторого времени и проанализировать уровень сопоставимости этих оценок. Горовиц и его коллеги предложили экспертам проделать такую процедуру. В результате сложилась ситуация, аналогичная той, что была с оценками разных экспертов, — высокий уровень совпадений между оценками одного и того же эксперта наблюдался в тех случаях, когда предметом рассмотрения был общий суммарный показатель по КАУК, но когда исследователи попытались оценить выделенные критерии по отдель-

---

[1] В исследованиях, авторы которых отмечали в своих отчетах общий уровень согласия между экспертами, этот показатель неизменно был высок, но никогда не достигал максимального уровня (Anson, Golding & Gullv, 1993;
Boychuk, 1986; Hrfer, Akehurst & Metzger. 1996; Steller, Wellershaus & Wolf, 1988) (в материалах по этим исследованиям фигурируют показатели согласия между экспертами по выделенным нами критериям). Во многих исследованиях авторы вычисляли уровень согласия между экспертами по каждому выделенному критерию, который зачастую оказывался достаточно низок. Например, в одном исследовании (Hrfer, Akehurst & Metzger, 1996) авторы были вынуждены исключить из последующего анализа три критерия (из 15 выделенных) в связи с тем, что уровень согласия между экспертами не отвечал требованиям значимости. В другом (Akehurst, Kchnken & Hrfer, 1995) авторам по той же самой причине пришлось отказаться от трех критериев, первоначально фигурировавших в их перечне. В третьем (Anson, Golding & Gully, 1993) авторы доказывали, что низкий уровень согласия между экспертами по отдельным критериям, возможно, связан с тем, что они высказывали свои оценки на основании просмотренной видеозаписи, что могло повлиять на надежность суждений, особенно памятуя о том, что изначальная процедура КАУК задумывалась как методика для работы со стенограммами (подробнее о том, каким образом видеозапись может привести к искажению суждения, см. в главе 3). Можно сделать вывод о том, что процедура КАУК представляет собой достаточно надежный инструмент для оценивания при условии, что для дальнейшей работы мы возьмем общий суммарный показатель, хотя некоторые усовершенствования все-таки можно внести. Проанализировав опубликованные в литературе данные по этой проблеме, Горовиц и соавторы (Horowitz, Lamb, Esplin, Boychuk, Krispin & Rater-Lavery, 1997) пришли к выводу, что критерий 8 (необычные подробности), критерий 9 (избыточные подробности), критерий 11 (внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу), критерий 15 (признание того, что о некоторых элементах воспоминаний не сохранилось) требуют конкретизации. О недавно развернувшемся споре о значении высокого уровня согласия между экспертами читайте в работах (Horowitz, 1998).

ности, по некоторым из них уровень согласованности экспертных оценок оказался чрезвычайно низким.

По мнению Хёфера и Кёнкена (Шег & Kdmken, 1999), такой низкий уровень согласия между экспертами, участвовавшими в исследованиях с применением процедуры КАУК, можно объяснить слабой профессиональной подготовкой экспертов. Они разработали трехнедельную обучающую программу и представили результаты исследования, согласно которым после прохождения трехнедельной подготовки эксперты демонстрировали достаточно высокий уровень согласия, даже при рассмотрении оценок, полученных по отдельным критериям.

Однако до сих пор не было проведено ни одного исследования, направленного на изучение уровня согласия между оценками по ОВУ, — иными словами, которое бы объединяло показатель по КАУК с результатами применения Проверочного листа. Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelman, 1995) полагает, что вполне вероятно, что далеко не всегда результат будет удовлетворительным. Кён-кен (немецкий профессор, специалист в области судебной психологии, нередко выступающий в Германии в качестве эксперта на судебных разбирательствах по уголовным делам) согласен с Ламерс-Упнкелман и считает, что причиной тому — Проверочный лист. Если в Германии двое экспертов, привлеченных к работе по уголовному делу, расходятся во мнениях по поводу достоверности того или иного утверждения, чаще всего они придерживаются разных точек зрения и относительно влияния внешних факторов на это утверждение (Kdinken, 1997, личное общение).

Непонятно, в каких случаях можно использовать этот метод

В основу процедуры КАУК положена гипотеза Ундойча, которая гласит, что «утверждение, рожденное из воспоминаний о реально происшедших событиях, содержательно и качественно отличается от утверждения, основанного на фантазиях или домыслах». Тем не менее это всего лишь рабочая гипотеза, которая постулирует наличие определенных различий, не указывая, с чем, предположительно, они должны быть связаны (Sporer, 1997). При разработке процедуры КАУК авторы опирались на опыт специалистов, проводивших интервью с детьми, перенесшими сексуальное насилие, с тем чтобы ее применение обеспечило возможность оценить достоверность свидетельских показаний именно в таких обстоятельствах. Одно из без-

условных достоинств любого теоретического подхода заключается в том, что он позволяет прогнозировать, в каких ситуациях допустимо применение какого-либо метода. Ввиду недостатка у ОВУ теоретического фундамента трудно сказать, в каких ситуациях его применение будет оправданным, и, как я уже говорил в настоящей главе, эксперты по КАУК до сих пор не пришли к единому мнению о том, в каких условиях следует применять этот метод.

Что, по мнению окружающих, говорят правдивые свидетели

Критерии КАУК

Какие же вербальные характеристики придают рассказу большую или меньшую достоверность в глазах свидетелей, не знакомых с литературой, посвященной специфике проведения процедуры КАУК? До сих пор этот вопрос затрагивался лишь в единичных научных работах. Насколько мне известно, только в двух (практически идентичных) исследованиях авторы ставили перед собой задачу выявить установки наблюдателей относительно взаимосвязи между критериями КАУК и достоверностью сообщаемой информации. Особенности этих исследований представлены в табл. 5.5. В экспериментальной части этих исследований участникам предлагали перечень критериев КАУК и просили оценить, повышается или снижается частота присутствия этих критериев в зависимости от того, подлинную или сфабрикованную историю рассказывает свидетель, или их наличие или отсутствие не имеет никакого отношения к истинности или ложности сообщения. Оба исследования проводились в Великобритании, причем в выборку каждого из них входили как непрофессионалы, так и офицеры полиции.

Согласно полученным данным, между простыми людьми и полицейскими не было выявлено никаких различий, что свидетельствует о том, что полицейские и те, кто не служит в полиции, имеют схожие представления относительно вербальной окраски правдивых высказываний. Более того, результаты этих исследований показывают, что упоминания о «прямой взаимосвязи» (то есть что данные критерии чаще присутствуют в правдивых утверждениях) фигурировали всего несколько раз, а именно трижды в исследовании Эйкхерста и его коллег и дважды в эксперименте Тейлора и Фрая. Участники первого из упомянутых исследований посчитали, что, в отличие от вымышленных рассказов, правдивые сообщения обладают

Таблица 5.5

Субъективные взаимосвязи между вербальными характеристиками и правдивостью показаний (контент-анализ на основании установленных критериев)

	Критерии КАУК																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Akehurst et al (1996)	>	<	>	–	–	<	<	<	<			<	>	<	<	<	–		
Taylor & Vrij (1999)	–	–	–	<			<	<	<					<	<	>	>		

> – Наблюдатели полагают, что данные вербальные характеристики чаще присутствуют, когда человек говорит правду, чем когда лжет.

< – Наблюдатели полагают, что данные вербальные характеристики реже присутствуют, когда человек говорит правду, чем когда лжет.

– – Наблюдатели не усматривают взаимосвязи между вербальными характеристиками и правдивыми/ложными показаниями.

более строгой логической структурой (критерий 1), содержат больше подробностей (критерий 3) и описаний психического состояния преступника (критерий 13). Участники другого исследования, проводившегося под руководством Тейлора и Фрая, выразили мнение, что достоверные сообщения чаще сопровождаются сомнениями в их точности (критерий 16) и самообвинениями (критерий 17).

С другой стороны, обратная взаимосвязь (то есть когда критерии КАУК реже обнаруживаются в правдивых утверждениях) была отмечена девять раз в исследовании Эйкхерста и коллег и шесть раз — в эксперименте Тейлора и Фрая. Участники и того и другого исследования полагали, что в достоверных заявлениях, в отличие от сфабрикованных и лживых, реже встречаются такие особенности, как неожиданные затруднения во время происшествия (критерий 7), необычные подробности (критерий 8), избыточные подробности (критерий 9), внесение коррективов по собственной инициативе (критерий 14), а также признания того, что о некоторых элементах происшедшего воспоминаний не сохранилось (критерий 15). К тому же участники исследования, проведенного Эйкхерстом и его коллегами, решили, что, в отличие от сфабрикованных заявлений, подлинные истории более структурированы (критерий 2) и реже включают в себя пересказ разговоров между участниками происшедшего (критерий 6), их авторы реже характеризуют психическое состояние нападавшего (критерий 12) и не так часто выражают сомнения в точности собственных показаний (критерий 16). Более того, участники эксперимента, организованного Тейлором и Фраем, выразили мнение, что в достоверных утверждениях контекстуальные вставки (критерий 4) встречаются реже, чем в фальсифицированных. С моей точки зрения, делая выводы на основании имеющихся у нас экспериментальных данных, мы должны быть очень осторожны, поскольку на сегодняшний день мы располагаем результатами только двух исследований, в ходе которых были обнаружены противоречащие друг другу закономерности. Однако эти результаты свидетельствуют о том, что человек недостаточно хорошо себе представляет вербальные характеристики правдивых сообщений. Само по себе это небезынтересно, поскольку может пролить свет на то, какими соображениями руководствуются лжецы, когда хотят измыслить правдоподобную историю. Например, скорее всего, они намеренно не упоминают в своих рассказах о неожиданно возникших затруднениях, избегая необычных и избыточных подробностей, так как полагают, что подобные элементы не слишком часто встречаются в пове

ствованиях о реально происшедших событиях. Отсутствие в рассказе этих элементов может вывести лжеца на чистую воду. Очевидно, что, приобретя достаточный багаж знаний о вербальных характеристиках правдивых рассказов (например, прочитав эту книгу), лжец может поменять свою стратегию, с тем чтобы произвести на наблюдателей как можно более благоприятное впечатление. К этому вопросу я еще вернусь.
Предметом последующих научных исследований стал уже не перечень критериев, а взаимосвязь между кажущейся достоверностью утверждений и количеством упомянутых подробностей. Авторы большинства исследований отмечали, что чем подробнее показания свидетеля, тем более искренним человеком он кажется окружающим (Bell & Loftus, 1988, 1989; Conte, Sorenson, Fogarty & Rosa, 1991; Wells & Leippe, 1981). Например, Белл и Лофтус (Bell & Loftus, 1989) и Уэллс и Ляйпе (Wells & Leippe, 1981) обнаружили, что «псевдоприсяжные» в моделируемых экспериментах, как правило, скорее проникаются доверием к свидетелю, который припоминает больше незначительных подробностей, не имеющих прямого отношения к совершенному преступлению, чем к человеку, который ограничивается изложением наиболее значимых фактов. Тем не менее Фридман, Адам, Дэви и Коегл (Freednian, Adam, Davey & Koegl, 1996) выяснили, что эта взаимосвязь во многом определяется контекстом. Если наблюдатели подозревают, что один из участников «судебного процесса» лжет, наибольшее влияние оказывает средний уровень насыщенности подробностями. Изобилие подробностей может создать у наблюдателей впечатление, что: «Они слишком стараются показаться убедительными», «Они заняли оборонительную позицию» или «Часть информации они домыслили». Кулбер (Coolbear, 1992) тоже отмечала, что слишком подробная история всегда звучит несколько подозрительно, так как внушает мысль о том, что ребенку ее навязали.

Проверочный лист ОВУ

Проводя свое исследование, Кулбер (Coolbear, 1992) поставила перед собой цель выяснить, насколько широко специалисты (не знакомые с методикой ОВУ) используют критерии, аналогичные тем, что перечислены в Проверочном листе, для оценки валидности утверждений. Она провела ряд структурированных интервью, участником которых стал 51 специалист (которые по роду своей деятельности были связаны либо с юриспруденцией, либо с социальны-

ми службами и имели опыт обращения с детьми, пережившими сексуальное насилие), расспрашивая их о том, какими методами они пользуются для оценки достоверности утверждений подобного рода. Самый популярный ответ сводился к тому, что индикатором правдоподобия сообщения было использование языка, типичного для детей этого возраста (пункт 1 в Проверочном листе). В качестве еще одного показателя истинности истории они называли адекватность эмоциональных проявлений ребенка природе той информации, которую он сообщает (пункт 2 в Проверочном листе). И наконец, многие участники утверждали, что они с большой осторожностью относятся к заявлению о совершенном сексуальном насилии, если родители ребенка разводятся или между ними идет борьба за установление опеки над ребенком.

Оценка

В ряде стран мира результаты оценки, полученные с помощью методики ОВУ, фигурируют на судебных заседаниях по уголовным делам в качестве доказательств. Данные, представленные в настоящей главе, в целом подтверждают гипотезу Ундойча — то есть они говорят в пользу идеи о том, что «утверждение, рожденное из воспоминаний о реально происшедших событиях, содержательно и качественно отличается от утверждения, основанного на фантазиях или домыслах». Однако, с моей точки зрения, применение методики ОВУ сопряжено с определенными проблемами, в связи с чем предъявление ее результатов в суде в качестве существенного доказательства нежелательно, по крайней мере на сегодняшний день. Я подробнее остановлюсь на пяти такого рода проблемах.

Проблемы безошибочного узнавания сфабрикованных историй

К сожалению, авторы большинства полевых исследований, результатами которых мы сегодня располагаем, не представили никаких данных о том, насколько точно экспертам удавалось отличить правдивые сообщения от ложных. В полевом исследовании Эсплина и его коллег достоверные и сфабрикованные утверждения нигде не перекрывались, в результате чего коэффициент попадания в этой работе составил 100%. Тем не менее с методологической точки зрения это исследование не выдерживает никакой критики, в связи с

чем мы не можем считать надежными полученные авторами данные. Показатели точности, полученные в ходе лабораторных экспериментов, свидетельствуют о том, что, стараясь классифицировать правдивые и лживые утверждения свидетелей, эксперты нередко приходят к ошибочным заключениям, особенно когда им предстоит оценить рассказы лжецов. В большинстве исследований показатель точности варьирует от 65 до 75% (когда уровень случайного попадания составляет 50%), из чего следует, что частота ошибочных заключений составляет 25-35%. В этих случаях мы по ошибке причисляем лжецов к категории людей, говорящих правду. Такой колоссальный процент ошибок в классификации достоверных и фальсифицированных сообщений поистине потрясает, если предположить, что он показывает, как часто мы допускаем подобные ошибки в реальной жизни. Нам неизвестно, отражают ли данные лабораторных экспериментов истинное положение вещей, и мы не можем судить о том, свойственна ли экспертам, проводящим ОВУ в реальной жизни, аналогичная тенденция принимать сфабрикованные истории за подлинные. Впрочем, давайте предположим, что данные, полученные в лабораторных условиях, в полной мере отражают ситуацию в реальной жизни и что экспертам по ОВУ свойственно верить в лживые утверждения. Эта тенденция не может не возыметь самые серьезные последствия. В реальной жизни метод ОВУ, как правило, применяется в ходе следственных мероприятий для оценки сообщений свидетелей или жертв. Ошибка такого рода может привести к тому, что невиновный человек будет осужден за преступление, которого он не совершал, так как сфабрикованные показания свидетеля эксперты опрометчиво примут за достоверные. Осуждение невиновного считается недопустимым, по крайней мере в западном законодательстве, в основу которого положен принцип о том, что лучше оправдать 10 преступников, чем осудить одного невиновного. Поэтому, прежде чем ставить вопрос о принятии данных ОВУ в судах в качестве доказательств, необходимо добиться более высокого уровня точности в выявлении сфабрикованных утверждений.

Что такое «правда»?

Вряд ли стоит удивляться, что результаты проведения процедуры КАУК, направленной на узнавание лжи, характеризуются относительно низким уровнем попадания, учитывая тот факт, что КАУК предназначена не для. того, чтобы обнаруживать ложь, а для того, чтобы удостоверять правду. Однако возникает вопрос: «Что же та-

кое правда?» Предположим, что некто стал жертвой сексуального насилия и затем ярко и подробно рассказал об этом происшествии, но по ошибке обвинил в этом преступлении совершенно невиновного человека. Вполне вероятно, что эксперты поверят в эту историю, принимая во внимание, как много ярчайших подробностей описывает жертва. Если, вынося свой вердикт, суд будет основываться на заключении экспертов, то не исключено, что ни в чем не повинный человек будет осужден за страшное преступление.

Кроме того, нередко бывает, что человек убежден в том, что стал свидетелем некоего события, он в мельчайших подробностях помнит все происшедшее, хотя на самом деле его воспоминания касаются совершенно другого события. В качестве убедительнейшего примера можно упомянуть одно недавнее исследование (Crombag, Wagenaar & Van Koppen, 1996). В его основу легло реальное событие, когда 4 октября 1992 года в Амстердаме (Нидерланды) грузовой «Боинг-747» врезался в одиннадцатиэтажное жилое здание. Голландское телевидение широко освещало эту ужасную национальную трагедию, показывая, как пожарные расчеты борются с пламенем и спасают людей из рушащегося здания. Эта катастрофа была центральной новостью того периода, поэтому по прошествии нескольких дней в стране не осталось ни одного человека, который не знал бы — или не думал, что знает, — всех подробностей случившегося. Во всех программах новостей телевидение показывало только то, что произошло после крушения; саму катастрофу не освещали ни по телевидению, ни по радио. Однако 61 (66%) из 93 студентов, принимавших участие в исследовании, на вопрос «Видели ли вы по телевизору, как самолет врезался в здание?» ответили утвердительно. Многие участники сообщили подробности телевизионной записи момента крушения самолета. Например, 41 студент вспомнил, что в «виденном» им репортаже самолет обрушился на дом вертикально сверху, а 14 студентов были убеждены, что видели по телевизору, что самолет загорелся еще до крушения. Итак, у многих участников этого исследования сохранились очень яркие и подробные воспоминания о событии, которое они никогда не видели, но которое, по их убеждению, произошло у них на глазах.

Джонсон, Хаштруди и Линдсей (Johnson, Hashtroudi & Lindsay, 1993) описывают телевизионную программу канала SBC, в которой президент Рейган рассказывал бойцам военно-морского флота историю о геройском поступке, совершенном, по его мнению, одним американским летчиком. Тем не менее никаких данных об этом ге

ройском поступке или чем-либо подобном так и не было обнаружено, зато рассказанная им история поразительно напоминала сцену из кинофильма Даны Эндрюс, вышедшего на экраны в 40-х годах.

Общеизвестно, что у детей иногда возникают очень яркие и живые фантазии[1]. По сравнению со взрослыми дети чаще испытывают затруднения, связанные с контролем над реальностью, — то есть иногда они путают события, происшедшие на самом деле, и ситуации и сцены, разворачивавшиеся только в их воображении (Foley & Johnson, 1985; Johnson & Foley 1984; Markham, 1991; Parker, 1995). Сеси и его коллеги просили детей в возрасте от 3 до 6 лет представить себе ряд событий, в том числе такие, которые никогда с ним не происходили, например падение с трехколесного велосипеда и заноза в ноге (негативные события) и путешествие на воздушном шаре в компании одноклассников (положительное событие) (Ceci, Loftus, Leichtman & Bruck, 1994). Каждую неделю исследователи проводили интервью с этими детьми, расспрашивая их о тех событиях, которые они себе представляли. К одиннадцатому по счету интервью 59% малышей в возрасте 3 и 4 лет и 51% детей 5 и 6 лет были убеждены, что они действительно летали на воздушном шаре, а 31% представителей младшей возрастной группы и 28% старших детей убеждали интервьюера, что они и в самом деле падали с трехколесного велосипеда и посадили в ногу занозу. Все интервью записывались на видеопленку, и каждая запись представляла собой последовательный, подробный, но, увы, недостоверный рассказ. В рамках своих последующих исследований Сеси и его коллеги продемонстрировали специалистам (ученым-исследователям и практикам, по роду своей деятельности проводящим интервью с детьми) смонтированные отрывки из одиннадцатых по счету интервью с детьми с целью узнать, удастся ли им определить, какие события действительно имели место в жизни этих детей, а какие были плодом их воображения (Ceci,

---

[1] Одна из причин того, что, по сравнению со взрослыми, детям сложнее отличить реально происшедшие события от воображаемых, заключается в том, что они еще не прибегают к уловкам, которыми пользуются взрослые. Предположим, вы проводите рождественские каникулы на Средиземноморском побережье вместе со своей семьей. Вы несколько раз обсуждали с членами вашей семьи перспективу пойти купаться, но ни разу так и не решились на это, ведь на улице зима и слишком холодно, чтобы купаться в \^оре. Пару лет спустя к вам в гости приходят друзья и расспрашивают вас, купались ли вы в море в тот раз, когда проводили рождественские каникулы на средиземноморском курорте. Взрослым будет легче ответить на этот вопрос, чем детям, потому что они отчетливо понимают, что никогда бы не решились зимой купаться в море.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Huffman, Smith & Loftus, 1994; Ceci, Loftus, Leichtman & Bruck, 1994). Уровень распознавания подлинных и вымышленных событий, продемонстрированный специалистами, не превышал уровня случайного попадания (хотя никто из них не проходил подготовку по применению процедуры КАУК).

Итак, сфабрикованные истории зачастую бывают очень подробными, яркими и насыщенными информацией. Поэтому нет ничего удивительного в том, что в некоторых случаях эксперты по КАУК выносят ошибочные заключения, принимая изобилие подробностей, яркость и полноту рассказа за показатели достоверности сообщения. В связи с этим очень жаль, что, работая по методике КАУК, специалисты опираются только на «критерии правдивости», так как включение «критериев лжи» (вербальных индикаторов обмана) сделало бы этот инструмент более чувствительным к разного рода фальсифицированной информации.

Субъективные оценки

Я уже упоминал, что процедура ОВУ как таковая носит субъективный характер — то есть результат ее применения зависит от субъективной интерпретации эксперта. Вот почему совершенно необходимо, чтобы на практике каждое сообщение оценивал не один, а по крайней мере два действующих независимо друг от друга эксперта. На сегодняшний день подобная практика не получила должного распространения. Например, в современной Германии для оценки того или иного утверждения приглашается только один эксперт (Kchnken, 1997, личное общение).

Единственная улика

Недопустимо низкий уровень точности оценок по КАУК, опубликованных в литературе на сегодняшний день, не позволяет пока представлять результаты применения этой методики в качестве доказательств в суде, принимая во внимание тот факт, что зачастую данные, полученные с помощью ОВУ, являются едва ли не единственной уликой по некоторым уголовным делам (Steller & Kohnken, 1989). Для преступлений сексуального характера нехватка доказательств — отнюдь не редкость, а зачастую единственной доступной информацией являются показания предполагаемой жертвы и подозреваемого. В результате присяжным и судьям приходится полагаться на заключения экспертов по КАУК, в связи с чем точность их оценок приобретает ключевое значение. Что касается лично меня, то я

считаю недопустимым, если показатель точности не достигает уровня 90-95%. Более того, ошибочное заключение экспертов может подтолкнуть подозреваемого на заведомо ложное признание. Представим себе ситуацию, когда не совершавший преступления человек не имеет возможности доказать свою невиновность, в то же время эксперт, проводивший процедуру КАУК, приходит к ошибочному заключению и ставит суд в известность о том, что, по его мнению, обвинение ребенка небезосновательно. Возможно, в такой ситуации подозреваемый посчитает, что обвинительного приговора ему не избежать, и решит признать себя виновным в преступлении, которого не совершал, для того чтобы добиться смягчения наказания. Удостовериться в том, что эксперты приняли верное решение, очень сложно, поскольку нередко следствие не располагает информацией, которая позволила бы его проверить. Единственный способ внести некоторую ясность относительно точности результатов ОВУ заключается в том, чтобы привлечь к проведению экспертизы несколько независимых специалистов по ОВУ.

Что нам известно об эффективности применения ОВУ?

На сегодняшний день к процедуре КАУК приковано внимание многих ученых. За последнее время были опубликованы результаты многочисленных исследований, и еще несколько специалистов пока не закончили свои экспериментальные разработки, посвященные этой проблеме. Я положительно отношусь к тому, что данное направление получило импульс к развитию, поскольку в нем до сих пор остается немало проблем, требующих разрешения (о которых я подробнее поговорю в следующей главе). Тем не менее предметом всех исследований, отчеты и материалы по которым представлены в литературе, являлась процедура КАУК. Вместе с тем собственно ОВУ до сих пор не было посвящено ни одной исследовательской работы. Это не может не тревожить, особенно в свете того, что результаты ОВУ фигурируют в качестве доказательств во время судебных разбирательств. Можно сказать, что исследования, посвященные ОВУ, имеют двухступенчатую структуру. На первом этапе эффективность применения КАУК необходимо оценить в условиях строгого контроля, скажем, в ходе лабораторных экспериментов. Результаты исследований такого рода показали, что уровень точности данных, полученных с помощью КАУК, не достигает 100%. Поэтому я склонен согласиться с Ламом и его коллегами, которые, проанализировав результаты своего полевого исследования, пришли к следующему выводу.

Хотя полученные результаты вполне оправдали прогноз Эсплина о том, что, по-видимому, в рассказах, получивших независимую оценку как достоверные, обнаруживается больше критериев КАУК, чем в тех, правдоподобность которых внушает серьезные сомнения, выявленный уровень точности все же остается слишком низким, чтобы рекомендовать процедуру КАУК в качестве надежного и валидного инструмента, пригодного для использования в суде (Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowits, Orbach & Hovav, 1997. p. 262) (см. также: Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowits, Orbach & Hovav, 1997).

Впрочем, эта точка зрения может ввести в заблуждение, поскольку в их работе речь идет о результатах применения КАУК, тогда как в суде эксперты представляют данные, полученные с помощью ОВУ. Этим обусловливается необходимость проведения второго этапа. На данном этапе необходимо оценить заключения, сделанные на основании результатов ОВУ, — то есть по итогам проведения КАУК с учетом влияния внешних факторов. Действительно ли уровень точности полученных оценок повышается, если мы принимаем во внимание ряд внешних факторов, перечисленных в Проверочном листе? Иными словами, сможем ли мы получить более точные результаты с помощью ОВУ по сравнению с процедурой КАУК? Может быть, более того, это совершенно необходимо в тех случаях, когда эксперты вынуждены представить свое заключение в суде в качестве одного из важнейших доказательств по уголовному делу.

Несмотря на то что, по моему мнению, на сегодняшний день результаты ОВУ еще несколько преждевременно представлять в суде, судя по всему, эксперты по проведению ОВУ способны отличать ложь от правды с точностью, превышающей уровень случайного попадания. Благодаря этому обстоятельству заключения экспертов приобретают определенную ценность. Они могут использоваться в ходе полицейских расследований — например, эксперты вполне могут участвовать в расследованиях в роли консультантов. Если в ходе судебного рассмотрения по уголовному делу будут представлены и другие немаловажные доказательства, то наравне с ними заключения экспертов ОВУ тоже могут фигурировать в суде в качестве дополнительных доказательств. В этом случае проблемы, с которыми сопряжено применение ОВУ (скажем, смещение в сторону правды и субъективный характер выносимых суждений), тоже будут налицо. Кроме того, по моему глубочайшему убеждению, необходимо восполнить недостаток научных исследований, посвященных этой проблеме, с тем чтобы сформировать как можно более полное представление об эффективности применения ОВУ. В следующей части я подробно расскажу, что именно я имею в виду.

Направления дальнейшего изучения ОВУ

• Предметом дальнейших исследований должна стать не только процедура КАУК, но и собственно методика ОВУ.

• Для того чтобы специалисты могли эффективно пользоваться методикой ОВУ, они должны предварительно пройти программу обучения и научиться присваивать утверждениям определенные Буллы, согласно установленной системе. Раскин и Эсплин (Raskin & Esplin, 1991b) отмечали, что для того, чтобы овладеть навыком проведения процедуры КАУК, необходимо 2-3 дня. Горовиц (Ho-rowitz, 1991) обнаружил, что «новобранцев» сложнее всего научить узнавать общие характеристики (критерии 1, 2, 3), возможно, в связи с тем, что они менее примечательны, чем все остальные. Вместе с тем исследования показали, что 45-90 минут вполне достаточно, чтобы обучить студентов колледжа точнее отличать правдивые утверждения от сфабрикованных, как у детей (Steller, 1989), так и у взрослых (Landry & Brighain, 1992).

Недавно Эйкхерст, Булл и Фрай (Akehurst, Bull & Vrij, 2000) проводили подготовку различных групп людей (офицеров полиции, социальных работников и студентов колледжей) по применению процедуры КАУК. Обучение включало в себя 45-минутное занятие, в основу которого были положены материалы, предоставленные Дэвидом Раскином и Джоном Юиллом. По нашим данным, после прохождения программы способность студентов и социальных работников распознавать правду и ложь осталась на прежнем уровне, а полицейские, принявшие

участие в занятиях, стали значительно хуже отличать правдивые показания от сфабрикованных. Кёнкен (Kchnken, 1987) тоже обнаружил, что участие в программе, направленной на овладение навыками применения КАУК, угнетающе действует на способность полицейских отличать правду от лжи. Он выдвинул предположение, что, возможно, программа оказалась для них слишком сложной, что помешало им понять суть метода и научиться его применять. Эти данные заслуживают отдельного упоминания, поскольку умение применять процедуру КАУК может сослужить полицейским добрую службу. Следовательно, для них должны быть разработаны специализированные адресные программы подготовки.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

-Несмотря на то что методика О В У была создана специально для работы с детьми, на сегодняшний день отчетливо ощущается дефицит научных исследований, выборку которых составляли бы дети. Вот почему так необходимо проводить дальнейшие научные исследования с участием детей.
-Как уже отмечалось, предполагается, что процедуру КАУК можно применять для оценки достоверности заявлений, сделанных подозреваемыми. Это ее предназначение имеет особое значение в практике полицейских расследований. Тем не менее на сегодня в литературе опубликованы данные лишь одного исследования, посвященного показаниям подозреваемых.
-До сих пор эффективность применения КАУК изучалась в контексте судебных разбирательств. Возможно, было бы целесообразно выяснить, не удастся ли использовать эту процедуру в целом ряде других ситуаций. Стеллер выдвинул предположение о том, что, быть может, применение КАУК было бы уместным в тех случаях, когда утверждение, достоверность которого нас интересует, связано с событием, имеющим негативную эмоциональную окраску, связанную с потерей контроля над ситуацией, и непосредственно касающимся интервьюируемого (Steller, Wellershaus, 1988). Этим критериям отвечают многие ситуации, выходящие за рамки судебной проблематики, примером тому — пациенты, которые в ходе терапевтической сессии вспоминают о травматическом событии из детства, не носившем сексуального или преступного характера; граждане, которые стали свидетелями того, как люди в белой униформе собирали осколки непосредственно после крушения самолета (именно так и случилось в Нидерландах после крушения «Боинга-737» в Амстердаме, о котором говорилось выше); туристы, жалующиеся, что они заблудились по вине гида, а потому стремящиеся вернуть свои деньги, которые они заплатили туристическому агентству; и служащий, который утверждает, что ответственность за не выполненную в срок работу лежит на его коллеге. Очевидно, что проведение процедуры КАУК по всем правилам при полном соблюдении протокола требует слишком много времени и в ряде ситуаций просто невозможно. Однако не исключено, что быстрая оценка с использованием только некоторых критериев поможет составить приблизительное представление о достоверности прозвучавшего утверждения. С этой целью наиболее подходит критерий 2 (неструктурированное изложение информации), поскольку результаты исследования

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Запарнюк и его коллег показали, что на основании этого критерия можно классифицировать 90% правдивых сообщений и 70% ложных рассказов (Zaparniuk, Yuille & Taylor, 1995). В данном контексте мне хотелось бы особо подчеркнуть словосочетание «приблизительное представление». Применение ограниченного числа критериев почти наверняка приведет к снижению точности суждений. Памятуя об этом, можно поставить под сомнение весомость аргумента, выдвинутого (германским) прокурором в ходе недавнего процесса против женщины, которую подозревали в том, что в 1977 году в Могадишу она пронесла на борт авиалайнера компании «Люфтганза» оружие, с помощью которого было совершено нападение. Обвинение строилось, главным образом, на показаниях свидетеля, который рассказывал о происшедшем «безукоризненно подробно» (The Independant, 17 ноября 1998 года, с. 18). Мне представляется, что оценивать достоверность показаний свидетеля, ориентируясь только на количество подробностей, было бы, по крайней мере, несколько рискованно.

-Вопрос о том, насколько человек способен ввести в заблуждение экспертов, крайне незначительно освещен в литературе по проблемам процедуры КАУК. Иными словами, в какой степени лжецу, который отчетливо осознает, что его показания будут оцениваться с помощью методики КАУК, удастся изложить свою историю таким образом, чтобы она соответствовала критериям КАУК и тем самым создала у экспертов впечатление достоверной? Было бы логично предположить, что искусственно смоделировать некоторые из критериев КАУК проще, чем другие. Например, изобразить, будто некоторые аспекты происшедшего стерлись из памяти (критерий 15), куда проще, чем представить сфабрикованную историю в неструктурированном виде (критерий 2). Поэтому в лживых сообщениях критерий 15 встречается чаще, чем критерий 2. Другие критерии, скажем, воспроизведение разговоров (критерий 6), необычные подробности (критерий 8) и избыточные подробности (критерий 9), тоже могут создавать некоторые сложности. Не каждому хватит изобретательности сделать так, чтобы выдуманный им рассказ изобиловал такого рода подробностями, а те, кому это все-таки удастся, рискуют забыть те детали, которыми они некогда «расцветили» свою вымышленную историю. Прочно сохранить в памяти все эти фальсифицированные подробности очень важно не только для того, чтобы не допустить противоречий в собственных показаниях, но и при необходимо-

сти безошибочно повторить все, что было сказано во время предыдущего интервью.
Недавно мы провели исследование, целью которого было оценить, насколько студентам колледжа удастся ввести в заблуждение экспертов по КАУК (Vrij, Kneller & Mann, в печати). Участникам предлагали либо рассказать правду, либо солгать о событии, видеозапись которого они видели. Еще до начала эксперимента половина лгунов (так называемые информированные лгуны) получили информацию о девяти критериях КАУК. Им предоставили информацию о критерии 2 (неструктурированное изложение информации), критерии 3 (количество подробностей), критерии 4 (контекстуальные вставки), критерии 8 (необычные подробности), критерии 9 (избыточные подробности), критерии 13 (объяснение психического состояния нападавшего), критерии 14 (внесение коррективов по собственной инициативе), критерии 15 (признание того, что о некоторых элементах происшедшего воспоминаний не сохранилось) и критерии 16 (выражение сомнений в собственных показаниях). Полученные результаты свидетельствуют о том, что у неинформированных лгунов общий суммарный показатель по КАУК оказался значительно ниже, чем этот же показатель у их более информированных коллег и у тех, кто говорил правду, тогда как между общими суммарными показателями по КАУК у представителей этих двух групп не было обнаружено значимых различий. Впрочем, это не обязательно означает, что информированным лгунам удалось успешнее одурачить экспертов. Недостаточно просто включить в свое сообщение те или иные критерии. Это нужно сделать убедительно. Не нужно сбрасывать со счетов вероятность того, что, прочтя утверждения информированных лгунов, эксперты могут что-то заподозрить. Стремясь добиться того, чтобы их рассказ максимально соответствовал выдвинутым критериям, лгуны могут «перестараться», в результате чего присутствие некоторых из них будет слишком бросаться в глаза. Например, если лгуны будут слишком часто ссылаться на то, что не могут вспомнить о тех или иных аспектах ситуации, у экспертов могут возникнуть подозрения. Поэтому мы попросили экспертов из Англии оценить достоверность каждого утверждения, не ставя их в известность о том, что кое-кто из наших лгунов получил информацию о критериях КАУК. С задачей распознать ложь в рассказах информированных лгунов эксперты практически не справились и «попали в точку» всего лишь в 27% случаев. После этого мы все-таки поставили

экспертов в известность о манипуляциях, которые были нами проделаны, и предложили им повторно оценить утверждения участников. На этот раз им удалось вывести на чистую воду 40% информированных лгунов — но и этот показатель не дотягивал до уровня случайного попадания. Полученные нами данные доказывают, что студентам колледжа удалось перехитрить экспертов по КАУК. Впрочем, я вовсе не хочу сказать, что на это способен абсолютно каждый. Например, весьма сомнительно, чтобы маленьким детям удалось ввести в заблуждение опытных экспертов по КАУК, ввиду недостатка у них необходимых когнитивных навыков. Таким образом, мы приходим к выводу о том, что проблема намеренного обмана экспертов приобретает особую актуальность при оценке утверждений взрослых и детей старшей возрастной группы.

- Как справедливо отмечали Руби и Бригем (Ruby & Brigham, 1997, 1998), в исследованиях, посвященных процедуре КАУК, до сих пор не нашли должного отражения возможные культуральные различия. Первоначально в научных работах фигурировали утверждения, сделанные белыми европейцами и американцами, чьи экспрессивные вербальные проявления, по-видимому, отличаются от вербального поведения людей, принадлежащих к другим культуральным и расовым группам. Как я уже упоминал в главе 3, в ходе проведенных исследований были обнаружены различия в невербальном поведении белых американцев и афро-американского населения, а также между коренными жителями Голландии (белыми) и чернокожими гражданами этой страны, выходцами из Суринама. Вместе с тем на сегодняшний день назрела необходимость в проведении исследований, которые были бы направлены на изучение различий в вербальном поведении между чернокожими и белыми людьми в ситуациях и когда они лгут, и когда говорят правду.
- Все без исключения критерии КАУК служат показателями правдивости сообщения. По ряду вышеупомянутых причин было бы целесообразно включить в этот перечень несколько индикаторов лжи и выяснить, не повысит ли это коэффициент точности данной методики. В предыдущей главе я охарактеризовал несколько индикаторов лжи, в том числе отсутствие упоминаний о самом себе и уклончивые ответы на вопросы. Еще один из допустимых критериев лжи состоит из «когнитивных операций». Это составная часть мониторинга реальности, подробно обсудить который нам предстоит в следующей главе.

Глава 6

Мониторинг реальности

Освещение людских воспоминаний

В главе 5 были вскрыты некоторые существенные недостатки освидетельствования по методу КАУК. Во-первых, хотя эксперты, работающие с КАУК, способны отличить правду от лжи с достоверностью выше случайной, этот метод не является совершенным, и в ходе его применения возможны ошибки, особенно при разоблачении лжи. Во-вторых, КАУК является методом верификации правды, а не детекции лжи. Им предусмотрены критерии для проверки правдивости сказанного, но не предусмотрены критерии, позволяющие разоблачить ложь. В-третьих, метод КАУК изначально зависит от контекста. Он был разработан специально для дел, связанных с причинением ущерба (сексуального) детям. Эта тройка ограничений породила

необходимость в разработке альтернативного метода — такого, в частности, который включал бы в себя «критерии лжи» и мог быть использован в иных ситуациях, отличных от дел, касающихся недопустимого обращения с детьми. Мониторинг реальности способен удовлетворить этим критериям. Данный метод дает возможность исследовать память о воспринятых (реально пережитых) и воображенных событиях. Суть мониторинга реальности состоит в том, что воспоминания, основанные на реальных переживаниях, отличаются от воспоминаний, основанных на вымысле. Хотя мониторинг реальности не имеет никакого отношения к сознательной лжи, его принцип

применим и к ситуациям обмана. **Он** подразумевает, что подлинное воспоминание (пережитое событие) будет качественно отличаться от воспоминания о вымышленном событии. Отсюда вопрос: отличается ли речь людей, говорящих правду, от манеры, в которой изъясняются лжецы? Из настоящей главы следует, что это именно так.

В 1981 году Марсия Джонсон и Кэрол Рэйи опубликовали свои соображения и открытия, касавшиеся отличительных особенностей памяти. Они утверждали, что воспоминания о реальных событиях приобретаются посредством перцептивных процессов, а потому, как правило, содержат в себе перцептивную информацию (визуальные подробности, звуки, запахи, вкус и осязательные ощущения), контекстуальную информацию (детали о месте и времени события) и аффективную информацию (подробности о чувствах, испытанных индивидом по ходу события). Эти воспоминания обычно отчетливы, ярки и живы. Воспоминания о воображенных событиях извлечены из внутреннего источника, а потому, как правило, имеют в своем составе когнитивные операции — мысли и рассуждения: «Я помню лишь, как размышлял о том, что мой друг хотел бы получить в подарок». Они обычно более расплывчаты и не столь конкретны (материалы новейшего обзора мониторинга реальности см. также в: Johnson, Hashtroudi & Lindsay, 1993 иJohnson & Raye, 1998).

Часто бывает, что люди, думая о каком-то событии, пытаются установить, действительно ли они его пережили или это воспоминание — всего лишь плод их воображения. Процессы, посредством которых человек возводит воспоминание к реальному переживанию (внешнему источнику) или воображению (внутреннему источнику), называется мониторингом реальности. Чтобы отличать реальные переживания от воображенных, мы, как правило, прибегаем к выше-упомянутым подсказкам. Если, например, воспоминание живо и несет в себе много перцептивной информации, мы склонны поверить в реальность события, но скорее сочтем его воображенным, если воспоминания о нем смутны и полны мыслей и рассуждений (Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988). В своем исследовании Джонсон и ее коллеги просили участников вспомнить одно воспринятое и одно воображенное событие, после чего предлагали им рассказать, как они отличали в уме реально происшедшее событие от того, что произошло лишь в их воображении. Если речь шла о воспринятых событиях, то ответы звучали так: «Я помню, как выглядел кабинет дантиста»; «Я помню, сколько времени длилось это событие»; «Я помню, когда я ушел» и «В тот момент я очень остро переживал ситуацию»,

тогда как в случае воображенных событий ответы были такого рода:
«Должно быть, я фантазирую; я был слишком юн, чтобы работать врачом» (Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988, p. 374).

Представьте, что кто-то спрашивает у вас, садилась ли в вашу машину такая-то женщина в такой-то день. Этот вопрос может вызвать разные типы воспоминаний. Во-первых, вы, может быть, вспомните какие-то детали этого события: какого цвета было на ней платье, как пахли ее духи и тот факт, что она попросила вас закрыть окно, потому что ей было холодно. Во-вторых, этот вопрос может породить мысли вроде: «Должно быть, она все-таки была в моей машине, потому что там был Томас, ее дружок, и я помню, как думал о том, что они все время вместе». В последнем случае вы, по-видимому, уже не настолько уверены в том, что женщина действительно находилась в вашей машине.

По такому же принципу мыслят люди, когда их просят высказать свое мнение насчет какого-то другого человека: действительно ли он пережил некое событие или нет. Это означает, что если в рассказе много информации перцептивного, концептуального и аффективного характера, то они верят, что человек повествует о реальном переживании, но считают это переживание воображенным, если рассказ изобилует рассуждениями (Johnson & Suengas, 1989). Если же вернуться к примеру с женщиной в автомобиле, то люди скорее поверят в реальность ее присутствия, когда вы сумеете описать это событие в деталях, чем в случае, если вы будете исходить из голых умозаключений.

Мониторинг реальности и обман

В том ли дело, что лжецы, в отличие от людей, говорящих правду, сокращают объем перцептивной, контекстуальной и аффективной информации в своих сообщениях и умножают число когнитивных операций? Предпринятое Джонсон исследование не дает ответа на этот вопрос. Во-первых, целью ее изысканий было выяснить, каким образом люди определяют, вообразили они то или иное событие или нет. Это не имеет отношения к обману, так как лжецам отлично известно, что их истории вымышленны. Во-вторых, в своей работе Джонсон прежде всего попыталась установить, как люди вспоминают события, а не как они их описывают. По ее мнению, то, как люди описывают свои воспоминания о событиях, отличается от того, как они помнят эти события в действительности. Люди склонны подавать свои истории так, чтобы те прозвучали интересно и связно. При

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

необходимости они заполняют пробелы в воспоминании какой-то информацией, которую на самом деле не помнят, но которая, на их взгляд, имеет смысл и, скорее всего, достоверна (если вам, например, известно, что некий человек носит зеленый шарф, то вы, описывая какое-то событие, можете указать, что на этом человеке был зеленый шарф, хотя на самом деле уже не помните этой детали). Эта наклонность заполнять пробелы особенно проявляется в случаях, когда речь идет о воображенных событиях, так как они не настолько отчетливы и ярки. В результате, когда людей просят облечь свои воспоминания в слова, различия между воспринятыми и воображенными событиями ослабевают (Johnson, 1988). Есть основания полагать, что желание сделать свои истории более связными и интересными усиливается еще больше, когда люди лгут, так что нельзя предугадать, проявится ли вообще разница между правдивыми людьми и лжецами или нет.

Исследования, касающиеся мониторинга реальности в контексте неправды, являются относительно новым делом. Стандартизированный набор критериев еще не разработан. На деле оказывается, что разные исследователи прибегают к различным критериям. В данной главе я буду пользоваться критериями Спорера (Sporer, 1997, табл. 6.1), поскольку это единственный набор критериев, опубликованный на английском языке.

Таблица 6.1

Критерии мониторинга реальности

1. Ясность
2. Перцептивная информация
3. Пространственная информация
4. Временная информация
5. Аффект
6. Возможность реконструкции события на основании рассказа
7. Реализм
8. Когнитивные операции

Некоторые критерии мониторинга реальности перекликаются с критериями критериального анализа содержания (см. главу 5), и эти совпадения будут отмечены по ходу дальнейшего изложения. В списке Спорера перечислено восемь критериев. Критерии с 1 по 7 являются критериями истины; они, как ожидается, чаще присутствуют в правдивых утверждениях, тогда как критерий 8 является критерием лжи и чаще должен проявляться в обманных утверждениях.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

1. Ясность. Подразумевается ясность и яркость утверждения. Критерий присутствует, если сообщение преподносится ясно, четко и наглядно (а не смутно и расплывчато).
2. Перцептивная информация. Этот критерий присутствует, если в утверждении упоминаются сенсорные переживания, например звуки («Он попросту орал на меня»), запахи («Там пахло тухлой рыбой»), вкусовые ощущения («Чипсы были очень солеными»), физические ощущения («Это по-настоящему больно») и визуальные подробности («Я видел, как в палату вошла медсестра»).
3. Пространственная информация. Данный критерий присутствует, если в утверждении содержится информация о местах действия (например: «Дело было в парке») или о пространственном расположении людей и/или предметов (например: «Мужчина сидел слева от своей жены» или «Лампу частично скрывали шторы»). Этот критерий перекликается с «контекстуальными вставками» (критерий 4 КАУК).
4. Временная информация. Этот критерий присутствует, если в утверждении содержится информация о времени, в которое произошло событие (например: «Это было рано утром»), или наглядно описывается последовательность событий (например: «Когда посетитель услышал весь этот шум и гам, он разнервничался и ушел», «Едва этот малый вошел в бар, девица заулыбалась»). Этот критерий также перекликается с «контекстуальными вставками» (критерий 4 КАУК).
5. Аффект. Данный критерий присутствует при наличии информации о чувствах, испытанных участником события (например:
   «Я страшно испугался»). Этот критерий совпадает с «оценкой субъективного психического состояния» (критерий 12 КАУК).
6. Возможность реконструкции события на основании рассказа. Этот критерий присутствует, если на основании представленной информации можно воссоздать исходное событие. Данный критерий перекликается с «логической структурой» (критерий 1 КАУК), «неструктурированным изложением информации» (критерий 2 КАУК) и «количеством деталей» (критерий 3 КАУК).
7. Реализм. Этот критерий присутствует, если рассказ правдоподобен, реалистичен и осмыслен. Данный критерий соответствует «логической структуре» (критерий 1 КАУК).
8. Когнитивные операции. Этот критерий присутствует, если в рассказе участника описываются выводы, сделанные им по ходу со

бытия (например: «Мне показалось, что она не знакома с планировкой здания», «Изгза ее реакций у меня создалось впечатление, что она расстроена»).

Мониторинг реальности как инструмент для детекции

В табл. 6.2 представлен обзор существующих на сегодняшний день научных трудов, посвященных мониторингу реальности в кон-

Таблица 6.2

Объективные показатели правдивости (мониторинг реальности)

	Критерии							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Alonso-Quecuty (1992) (взрослые)		>	>[1]			>		
Alonso-Quecuty (1996) (взрослые)		–	>[1]		>			–
Alonso-Quecuty (1996) (дети)		>	<[1]		<			–
Alonso-Quecuty et al. (1997) (взрослые)[2]		>	>[1]					–
Alonso-Quecuty et al. (1997) (дети)[2]		>	>[1]					–
Hernandez-Fernaud & Alonso-Quecuty (1997) (взрослые)		>	>					<
Hofer et al. (1996) (взрослые)	>	–	–	>	–	>	>	>
Manzanero & Diges (1996) (взрослые)		<	<[1]					
Roberts et al. (1998) (дети)	–	>	>	>	–			–
Sporer (1997) (взрослые)	–	–	>	>	>	–	>	–
Vrij et al. (1999) (взрослые)		>	>	>	–			–

> – Вербальная характеристика чаще дается в правдивых утверждениях, нежели в обманных.

< – Вербальная характеристика чаще дается в обманных утверждениях, нежели в правдивых.

– – Нет никакой связи между вербальной характеристикой и лживостью/правдивостью.

[1] Пространственная информация (критерий 3) и временная информация (критерий 4), взятые вместе.

[2] Осуществляется аудиозапись события.

Почти все исследования имели экспериментальный характер; участников (в основном, взрослых) просили описать какое-нибудь событие, в действительности с ними не происходившее. Например,

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

индивиды, которые в ходе исследования Хёфера, Эйкхерста и Мет-цгера (Hofer, Akehurst & Metzger, 1996) попадали в группу правды, принимали участие в фотосессии, после чего их интервьюировали на предмет происходившего. Индивиды из группы неправды не участвовали в фотосессии, но получали от осведомителя вербальную информацию о происходивших событиях. В ходе последующего интервью они должны были притвориться, будто их действительно фотографировали. Исключением является исследование Роберт-са и коллег (Roberts et al., 1998). Они изучили заявления 26 детей, предположительно ставших жертвами сексуального преследования, которое было либо доказано (п = 10), либо нет (п ^ 16). Случаи считались доказанными, если подозреваемый признавался в приписываемых ему инцидентах до заключения сделки о признании вины, а также или при наличии соответствующих данных медицинского обследования. При отсутствии весомых доказательств, упорном отрицании подозреваемым своей вины и/или положительных результатах тестирования на детекторе лжи в плане искренности такого отрицания заявления потерпевших считались неподтвержденными.

Из табл. 6.2 видно, что в заявлениях о реально пережитых событиях перцептивной информации (сведений о визуальных подробностях, звуках, вкусовых ощущениях и т. д.; критерий 2), пространственной информации (критерий 3) и временной информации (критерий 4) было больше, чем в заявлениях о воображенных событиях. Таблица 6.2 показывает, что при мониторинге реальности его экспертам было легче воссоздать события на основе информации, содержавшейся в правдивых историях, — в отличие от лживых (критерий 6).

Однако критерий лжи остается неподтвержденным. На сегодняшний день не доказано, что лжецы вставляют в свои сообщения большее количество когнитивных операций, чем люди, говорящие правду. Более того, Джонсон не всегда находила, что в рассказах о воображенных событиях число когнитивных операций превышало таковое в рассказах о реально пережитых эпизодах (Suengas &Johnson, 1988). Объяснить это можно, в частности, тем, что, говоря о реально пережитых событиях, люди прибегают к когнитивным операциям с целью улучшить и закрепить память на эти события (Roediger, 1996). Например, автомобилист, который быстро пересек Германию, может вспоминать об этом событии двояким образом. Во-первых, он может припомнить, что смотрел на спидометр, чтобы узнать, насколько быстро он едет. В другом же случае он вспомнит об этом при помощи логических рассуждений (решит, например, что быстрота пе

редвижения вытекает из того, что он воспользовался автомагистралью). Последний вариант, в котором задействована когнитивная операция, является, по сравнению с первым, более легким способом вспомнить о высокой скорости передвижения. Поэтому если спро'-сить у него через пару лет, действительно ли он пересекал Германию на высокой скорости, то он вспомнит об этом скорее не потому, что припомнит, как смотрел на спидометр, а потому, что подумает о скоростном путешествии по автомагистрали. Как результат, в воспоминание этого человека о пережитом событии войдет когнитивная операция.
На сегодняшний день Спорер, Хёфер с коллегами и Фрай с коллегами остаются единственными исследователями, которые рассчитали уровни точности для определения лжи и правды на основе оценок, сделанных в ходе мониторинга реальности. В исследовании Фрая и коллег уровни точности составили 71% для определения правды и 74% для определения лжи. Исследование Хёфера и коллег продемонстрировало 61%-ный коэффициент попадания при определении правды и 70%-ный — при определении лжи. В исследовании Спорера коэффициенты попадания были 75 и 68% соответственно. Во всех трех исследованиях уровни точности превышали те, которых можно было бы ожидать при случайном стечении обстоятельств (то есть 50%).

Ограничения при ведении мониторинга реальности

Исследование Джонсон, Фоли, Суэнгаса и Рэйи (Johnson, Foley, Suengas & Rave, 1988) продемонстрировало, что качественные различия между воспринятыми и воображенными воспоминаниями уменьшаются с увеличением их давности. Они обнаружили, что воспоминания взрослых людей о недавних событиях разнятся больше, чем воспоминания периода детства. Нередко бывает, что, когда люди рассказывают или думают о событии, внешние воспоминания (воспоминания о пережитых событиях) приобретают более внутренний характер, а внутренние (воспоминания о вымышленных событиях) — более внешний. Как уже упоминалось, с течением времени люди присовокупляют к воспоминаниям о пережитых событиях умозаключения, чтобы улучшить память на эти события. С другой стороны, воображенные воспоминания становятся конкретнее и ярче

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

по мере того, как люди стараются визуализировать возможное в прошлом событие (Manzanero & Diges, 1996). Этим объясняется, почему некоторые исследователи выявили различия между лжецами и говорящими правду только в случаях, когда ответы давались немедленно и без подготовки, но не тогда, когда у отвечавших была возможность немного помедлить перед ответом или когда им разрешалось подготовить ответы (Alonso-Quecuty, 1992; Manzanero & Diges, 1996). Однако Спорер (Sporer, 1997) обнаружил, что различий между правдивыми и лживыми ответами было больше после короткой паузы перед ответом, а не в случаях, когда эти ответы давались немедленно.

Выяснилось и то, что дети не так четко, как взрослые, отличают фантазию от факта, имеющего место в настоящее время. Объяснить это можно тем, что их воспоминания об этих разнородных переживаниях, возможно, не настолько отличаются друг от друга, насколько отличаются воспоминания взрослых (Ceci & Bruck, 1995;
Lindsay &Johnson, 1987). Этим, может быть, объясняется тот факт, что Алонсо-Квекути (Alonso-Quecuty, 1992) обнаружил предсказанную разницу между воспринятыми и воображенными воспоминаниями только в утверждениях взрослых и не нашел ее в высказываниях детей.

Итак, мониторинг реальности уместнее проводить при анализе не детских, а взрослых утверждений, и особенно — при анализе высказываний не о давнишних, а о недавних событиях.

Заключение

Первоначальные данные показали, что мониторинг реальности можно применять для детекции правды и лжи, особенно в случаях, когда отвечают взрослые и когда их ответы связаны с недавними событиями. Есть смысл сравнить мониторинг реальности с КАУК (см. главу 5), так как у этих двух методов имеются точки пересечения. Ни тот ни другой метод пока нельзя назвать предпочтительным. Хёфер, Эйкхерст и Метцгер (Hcfer, Akehurst & Metzger, 1996) получили чуть больший коэффициент попаданий при работе с КАУК (распознано 70% правдивых высказываний, 73% ложных и 71% в целом), чем в ходе мониторинга реальности (61% правдивых утверждений, 70% ложных и 65% в целом), тогда как Спорер, применяя мониторинг реальности, добился чуть большего успеха распознавания правды и лжи

(75% правдивых утверждений, 68% ложных и 71% в целом), чем при работе с КАУК (70% правдивых утверждений, 60% ложных и 65% в целом). Фрай, Эдвард, Роберте и Булл (Vrij, Edward, Roberts & Bull, 1999) получили коэффициенты попаданий, мало чем отличавшиеся при работе с КАУК (77% правдивых утверждений, 74% ложных, 75% в целом) от тех, что были получены в ходе мониторинга реальности (71% правдивых утверждений, 74% ложных и 72% в целом). Во всех трех исследованиях анализировались высказывания взрослых. Как упоминалось выше, есть основания считать, что мониторинг реальности эффективнее при анализе утверждений, которые делают взрослые, тогда как метод КАУК специально предназначен для работы с детьми. Следовательно, возможно, что нынешнее сравнение КАУК с мониторингом реальности отчасти несправедливо по отношению к КАУК. Для лучшей оценки предпочтительности либо того, либо другого метода нужны дополнительные исследования.

Предположим, однако, что дальнейшие изыскания принесут результаты, аналогичные тем, что были получены в ходе трех уже выполненных исследований, и не покажут никакой разницы в точности оценки по методам КАУК и мониторинга реальности. Я думаю, что в этом случае следует отдать предпочтение мониторингу реальности. Во-первых, из-за меньшего количества критериев его легче применять, чем КАУК. Во-вторых, как предположил Спорер, наблюдателей, по-видимому, легче будет подготовить к проведению оценки на основании мониторинга реальности, чем по методике КАУК (Sporer, 1997; Vrij, Edward, Roberts & Bull, 1999). В-третьих - и это, быть может, самое главное, — мониторинг реальности прочнее опирается на теорию, чем КАУК. Мониторинг реальности — теоретический подход, имеющий отношение к памяти и ее (когнитивным) процессам. Преимущество теоретической основы мониторинга реальности заключается в том, что она позволяет предсказывать возможные ситуации, в которых можно воспользоваться данным методом, а именно — ситуации, в которых задействованы память и ее процессы. Очевидно, что обман в значительной мере связан с памятью и процессами памяти, из чего следует, что мониторингом реальности можно пользоваться практически во всех ситуациях, связанных с обманом.

Логичным шагом было бы объединить оба метода. Эксперименты Спорера и Фрая с коллегами продемонстрировали (слабый) благоприятный эффект от сочетания этих методов (Спорер: КАУК в целом — 65%; мониторинг реальности в целом — 71%; комбинация ме-

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

тодов в целом — 79%; Фрай и коллеги: КАУК в целом — 65%; мониторинг реальности в целом — 72%; комбинация методов в целом — 78%), тогда как исследование, выполненное Хёфером, не выявило никаких преимуществ при сочетании двух техник оценки. Интересным дополнением к перечню критериев КАУК был бы критерий «перцептивной информации», используемый в ходе мониторинга реальности (критерий 2). Например, порнографические фильмы способны повысить осведомленность детей в технике полового акта. Результатом может явиться то, что неискушенный ребенок, посмотрев порнографический фильм, подробно расскажет о никогда не происходившем сексуальном контакте. Однако в таком отчете не будет подробного описания вкусовых и оБондятельных ощущений, тогда как в подлинных переживаниях эти детали обязательно присутствуют. Поэтому в заявлениях о сексуальном преследовании подробности, касающиеся запахов и вкусовых ощущений, бывают достоверным указанием на реальную подоплеку утверждений (если только эти детали не упоминаются в порнографическом фильме).

Кроме того, в список КАУК можно добавить и критерий когнитивных операций (критерий 8). Я отдаю себе отчет в том, что надежность этого критерия в разграничении правды и лжи пока не подтверждена. В этой связи добавление данного критерия должно показаться необоснованным. Однако он может пригодиться при выявлении разницы между историями, которые рассказчик считает подлинными, но которые на самом деле являются воображенными, и заявлениями о реальных переживаниях. В предыдущей главе я указал на проблемы, которые возникают при использовании в подобных ситуациях метода КАУК. Исследование показало, что в своем описании воображенных событий, которые кажутся рассказчикам реально пережитыми, последние вставляют в них больше рассуждений, чем бывает при описании подлинных событий (Schooler, Gerhard & Loftus, 1986). Поэтому при работе по методу КАУК отслеживание когнитивных операций может быть удобным инструментом, дающим возможность отличить реальные факты от вымысла.

**ПРОФЕССИО-
НАЛЬНОЕ
ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ОБМАНА**

Глава 7

Полиграф

Пример 1. В 1986 году CBS (телевизионная компания США) обратилась за помощью к четырем нью-йоркским фирмам, занимающимся тестированием на полиграфе, чтобы установить, кто из четырех сотрудников компании совершил кражу дорогой фотокамеры. Когда специалисты по тестированию на полиграфе приезжали проводить испытания (в разные дни), каждому из них сообщалось, что подозрения менеджера компании вызывает конкретный сотрудник. При этом каждому проверяющему называли другого человека.

Это был чистой воды фарс: фотокамера не пропадала, и все четыре сотрудника компании прекрасно об этом знали. Просто им была дана инструкция отрицать кражу (то есть говорить правду). В качестве поощрения сотрудникам обещали по 50 долларов, но в том случае, если тест на полиграфе будет успешно пройден. В конечном итоге каждый из четырех проверяющих с уверенностью выявил преступника, и в каждом случае это был именно тот сотрудник, на которого перед проведением тестирования указывали как на подозреваемого (Lykken,1988).

Пример 2. В 1996 году во время проведения Олимпийских игр в Атланте в Центенниал-парке произошел взрыв. Два человека было убито и 111 ранено. Основное подозрение пало на 31-летнего Ричарда Джевелла, поскольку незадолго до трагедии он предупредил полицию о взрыве бомбы. Для того чтобы доказать свою невиновность, Джевелл добровольно вызвался пройти тест на полиграфе. После 15-часового испытания специалист, проводивший тестирова-

ние, пришел к выводу, что Джевелл невиновен. Впоследствии ФБР сняло подозрения с Джевелла (Van Koppen, Boelhouwer, Merckelbach & Verbaten, 1996).

Что такое полиграф?

Помимо анализа содержания высказываний и невербального поведения существует еще один метод выявления лжи, а именно регистрация физиологических реакций лжецов. Во все времена считалось, что ложь сопровождается физиологической активностью различных органов тела. Например, ранее в Китае подозреваемого во лжи заставляли жевать рисовую муку и затем сплевывать. Если мука оставалась сухой, человека обвиняли во лжи (Kleinmuntz & Szucko, 1984).

Современный способ регистрации физиологической активности лжецов связан с использованием полиграфа. Название «полиграф» произошло от двух греческих слов — «поли» (много) и «графо» (писать). Этот научный измерительный прибор может сделать точную и валидную запись посредством чернильного самописца на диаграммной бумаге или изображения на дисплее компьютера различных видов телесной активности (Bull, 1988). Чаще всего измеряются такие показатели, как потоотделение ладоней, кровяное давление и дыхание (Ben-Shakhar & Furedy, 1990). При проведении научных исследований с использованием полиграфа также регистрируется электрическая активность головного мозга (вызванные потенциалы) (Alien & lacono, 1997; Bashore & Rapp, 1993; Farwell & Donchin, 1991; Johnson & Rosenfeld, 1991; Rosenfeld, Reinhart, Bhatt, Ellwanger, Gora, Sekera & Sweet, 1998). Однако практика регистрации электрической активности головного мозга в рамках прикладных задач еще не получила широкого распространения. Полиграф способен точно зафиксировать изменение потоотделения ладоней, кровяного давления и дыхания, причем чувствителен даже к малейшим сдвигам. Прибор делает запись путем усиления сигналов, поступающих с датчиков, которые прикреплены к различным участкам тела. В обычных случаях тестирования на полиграфе используется четыре датчика. Для регистрации изменений глубины и частоты дыхания на область грудной клетки и желудка помещаются пневматические трубки. Изменение кровяного давления регистрируется при помощи специального манжета, который оборачивается вокруг плеча, а показатель потоотделения ладоней — при помощи металлических электродов, прикрепленных к пальцам руки (Ekman, 1992).

Итак, полиграф регистрирует физиологическую активность и изменения ее параметров. При этом изменения показателей часто связываются с колебаниями уровня возбуждения. Считается, что ложь будет вызывать более высокий уровень возбуждения, чем сообщение правды. Это может быть результатом чувства вины у испытуемых или, что более вероятно в контексте проведения тестирования на полиграфе, — появления страха перед обнаружением лжи.

Иногда полиграф называют детектором лжи, но этот термин вводит в заблуждение. Полиграф выявляет не ложь, а только возбуждение, которое может быть результатом сообщения лжи. Нет никакой другой возможности обнаружить ложь, кроме как опосредованным путем, поскольку паттерна физиологической активности, характерного для сообщения лжи, просто не существует (Saxe, 1991).

Нетрудно представить, что такой опосредованный способ выявления лжи вполне может привести к неверному суждению, например, когда уровень возбуждения у лжецов не повышается или когда говорящие правду испытывают очень сильное возбуждение. Хороший пример появления сильного возбуждения у говорящего правду, даже более сильного, чем у лжеца, приводит библейская история о двух женщинах, каждая из которых считала маленькое дитя своим собственным. Обе женщины предстали перед царем Соломоном, который предложил в качестве решения конфликтной ситуации разорвать дитя пополам и поделить между спорщицами. Одна мать согласилась с этим решением, тогда как другая отреагировала смятением. Заметив усиление возбуждения у последней женщины, царь Соломон понял, что она и есть настоящая мать, и отдал ей дитя (Ford, 1995). Другим примером, в котором испытывающий возбуждение человек совсем не обязательно мог бы говорить неправду, служит случай с Роджером Кейтом Колманом. Он обвинялся в изнасиловании и жестоком убийстве своей сводной сестры (Ford, 1995). Кол-ман настаивал на невиновности, кроме того, в обвинении против него также были уязвимые места. Например, после его осуждения четыре человека выступили с заявлением, что они слышали, как другой человек сознался в преступлении. Используя последнюю возможность доказать свою невиновность, Колман попросил провести тестирование на полиграфе. Испытание проводилось за 12 часов до назначенной казни. В результате было объявлено, что Колман тест не прошел и его подвергнут смертной казни в тот же вечер. Возможно, это и неудивительно, что Колман не смог пройти тест на полиграфе. Трудно себе представить, как бы он мог избежать сильнейшего воз-

буждения при ответе на решающие вопросы во время проведения теста, вне зависимости от того, был ли он виновен или нет. Позже я еще вернусь к проблеме ошибочных решений.
В настоящее время тесты на полиграфе используются для расследования преступлений во всех странах мира, включая Канаду, Израиль, Японию, Южную Корею, Мексику, Пакистан, а также Филиппины, Тайвань, Таиланд и США (Lykken, 1998). Однако в большинстве стран использование полиграфа ограничено, за исключением США, где проводится множество подобных тестов (Barland, 1988). Чаще всего тестирование на полиграфе в США осуществляется в криминальных расследованиях и судебных разбирательствах, а также в целях проверки благонадежности (Gale, 1988). Указом об использовании полиграфа (изданном в 1988 году) были наложены ограничения на проведение тестов на полиграфе для проверки персонала. Иногда результаты тестирования используются в качестве доказательства во время разбора криминальных случаев на судебных заседаниях в США (Honts & Perry, 1992), хотя и не во всех штатах (Patrick & lacono, 1991) (см. Cohen, 1997, and Faigman, Kaye, Saks and Sanders, 1997, обзор прежней практики рассмотрения и нынешнего юридического статуса доказательств, основанных на использовании полиграфа в США). Тем не менее на многих судебных заседаниях в США доказательства, основанные на использовании полиграфа, по-прежнему не принимаются на рассмотрение и не являются обязательными, поскольку тест считается неточным. Другая причина заключается в том, что присяжные заседатели могут впе-чатлиться научным характером доказательств (Honts, 1994). Однако недавнее экспериментальное исследование, проведенное Майерсом и Арбутнотом (1997), не поддерживает данное заявление. Подставных присяжных (учащихся колледжа университета Огайо) попросили вынести вердикт на основании ряда доказательств, в частности судебных улик (образцы волос и отпечатки пальцев, которые были найдены на квартире жертвы и принадлежали подозреваемому), медицинских свидетельств (сперма, обнаруженная на месте преступления и соответствующая образцу спермы подозреваемого), показаний очевидцев (некий очевидец давал показания, что он видел, как подозреваемый выходил от жертвы и, по-видимому, что-то прятал под курткой) и, наконец, доказательств, основанных на использовании полиграфа (тестирование показывало, что подозреваемый был виновен). Присяжные заседатели отнесли последний вид доказательств к разряду наименее убедительных.

В других странах, таких как Нидерланды и Великобритания, тесты на полиграфе не используются. В Великобритании, после нашумевшего шпионского случая, правительство объявило о своем намерении провести пилотажные исследования эффективности тестирования на полиграфе. Ряд выдающихся психологов из Великобритании образовали рабочую группу под руководством профессора Тони Гейля. В задачу группы входило предоставить отчет о статусе тестирования на полиграфе. Результаты были ужасающими. Психологи поставили под сомнение точность результатов тестирования на полиграфе (данный вопрос и ряд других вопросов, которые содержались в психологическом заключении, будут обсуждаться в этой главе). Так, процедуры проведения тестирования не были стандартизированы в той степени, которая может считаться удовлетворительной в терминах психометрики. Также исследователи столкнулись с трудностями проверки методики и практики проведения тестирования разными специалистами по использованию полиграфа. В конце концов они решили, что некоторые аспекты тестирования на полиграфе, в частности введение в заблуждение испытуемого, вступают в противоречие с британским законом, тем самым делая результаты тестирования недопустимыми к рассмотрению на заседаниях британского суда (отчет рабочей группы Британского психологического общества по использованию полиграфа, British Psychological Society, 1986, p. 92). Впоследствии правительство Великобритании отказалось от планов введения тестирования на полиграфе.

Другими словами, вопрос использования полиграфа является спорным. Сторонники и противники этого метода ведут горячие, оживленные споры, бросая вызов друг другу в средствах массовой информации, в научных и профессиональных журналах и книгах. Помимо дебатов между противниками и защитниками существуют также разногласия и в сообществе специалистов по тестированию на полиграфе. Два ведущих и, возможно, самых выдающихся научных исследователя в данной области, Дэвид Раскин и Дэвид Лик-кен, вступили в затянувшуюся полемику по поводу надежности и валидности различных полиграфических тестов. Они ведут спор в научных изданиях, как эксперты, дающие показания в суде, и как возможные оппоненты на судебном процессе друг против друга. Совсем недавно к полемике Ликкен—Раскнн присоединились и другие специалисты, такие как Фуреди и Иаконо (сторонники Ликке-на) и Хонтс (сторонник Раскина) (Furedy, 1993, 1996a, Ь; Honts,

Kircher & Raskin, 1996; lacono & Lykken, 1997). Стоит напомнить еще раз, что обе стороны выступают в пользу применения тестов на полиграфе и что их спор связан с тем, какой именно тест должен быть использован. Эта глава дает общее представление о существующей научной литературе, касающейся тестов на полиграфе, и в ней будут приведены аргументы обеих сторон.

Я буду детально обсуждать полиграф по двум следующим причинам. Во-первых, многие слышали о полиграфе (например, из средств (американской) массовой информации и кинофильмов), но, возможно, не знают, как проводятся на нем тесты. Поэтому эта глава может повысить уровень знаний некоторых читателей. Во-вторых, многие специалисты (включая тех, кто работает в судебных органах) резко негативно относятся к полиграфу. Можно часто услышать подобные комментарии: «Я не верю в исследование на полиграфе, оно абсолютно ненадежно». На мой взгляд, негативизм такого отношения несколько преувеличен. Как я продемонстрирую в этой главе, при определенных условиях тесты на полиграфе могут использоваться для выявления лжи. Много внимания будет уделяться роли исследователей, проводящих тестирование на полиграфе, поскольку их роль имеет решающее значение, особенно при подготовке и проведении теста, а также при оценке результатов тестирования. Чтобы правильно проводить тесты на полиграфе, требуются квалифицированные специалисты, и перед ними стоит далеко не простая задача, в чем вы также сможете убедиться при дальнейшем прочтении.

Техника значимых/незначимых вопросов

Существует несколько различных методик проведения тестов на полиграфе. Одной из первых методик, которую начали широко использовать, стала техника значимых/незначимых вопросов (ТЗНВ, relevant/irrelevant technique), разработанная Ларсоном в 1932 году. ТЗНВ включает два типа вопросов, а именно относящиеся и не относящиеся к преступлению. Относящиеся к преступлению вопросы напрямую связаны с расследуемым правонарушением, например: «Вчера вечером ваша машина врезалась в черный "мерседес"?» Конечно, все подозреваемые — как виновные, так и нет, — дадут на этот вопрос отрицательный ответ, иначе они сознаются в совершении преступления. Не относящиеся к преступлению вопросы не имеют ничего общего с правонарушением, и специалист, проводящий тестирование, уверен в том, что испытуемый предоставит на них правдивые ответы.

Вот пример не относящегося к преступлению вопроса: «Сегодня пятница?» Затем экспериментатор проводит сравнение физиологических реакций на оба типа вопросов. В основе ТЗНВ лежит следующий принцип: более сильная реакция на относящиеся к преступлению вопросы, чем на не относящиеся указывает на то, что испытуемый говорил неправду, отвечая на первый тип вопросов. Однако нетрудно заметить, что посылка, заданная в ТЗНВ, неверна. Сильная физиологическая реакция может быть вызвана сообщением лжи, но это совсем не обязательно. Допустим, некая женщина проходит тестирование на полиграфе, с тем чтобы выяснить, могла ли она совершить кражу денег из офиса компании, в которой работает. Женщина невиновна, но она понимает, что если будет сильно волноваться при ответе на вопросы, то может потерять работу. Поэтому значимый вопрос: «Это вы украли деньги?» имеет для нее серьезные последствия и по этой причине может вызвать возбуждение. Таким образом, возможно, что в ответ на этот значимый вопрос последует более выраженная реакция, чем на незначимый вопрос, скажем, о цвете юбки. Однако позитивный результат в этом случае — следствие страха потерять работу и прослыть воровкой, а не указание на сообщение лжи! Аналогичный случай был недавно представлен на датском телевидении в программе под названием «Bergje voor Berg». Бывший чемпион мира, велосипедист Герри Кнетеман проходил тестирование на полиграфе. В этой программе использовался анализатор напряжения голоса, который является ненадежным инструментом выявления лжи (Merckelbach, 1990). Цель проведения теста на полиграфе состояла в том, чтобы выяснить, использовал ли когда-нибудь Кнетеман в своей карьере запрещенные стимулирующие препараты. Задавались как не относящиеся к нарушению вопросы, например: «Есть ли у вас в настоящий момент часы?» и «Вы сейчас находитесь в Амстердаме?», так и относящиеся к нарушению, например: «Вы когда-нибудь использовали запрещенные стимулирующие препараты в своей карьере велосипедиста?» Кнетеман давал отрицательные ответы на относящиеся к нарушению вопросы и в результате был обвинен во лжи, поскольку физиологические реакции на эти вопросы были сильнее, чем на вопросы второго типа. Конечно же, подобный вывод был преждевременным. Употребление стимулирующих препаратов является болезненной темой для профессиональных велосипедистов, и вопросы по данному предмету почти автоматически вызовут повышение уровня возбуждения, вне зависимости от реального положения дел. Другими словами, все участвующие в соревнованиях велосипедисты, как употребляющие препа-

раты, так и нет, скорее всего, отреагируют на подобные значимые вопросы сильным волнением. Также может наблюдаться и обратная ситуация, когда подозреваемые, виновные в совершении правонарушения, не реагируют возбуждением при ответе на значимые вопросы. В этом случае тестирование не выявит различий по уровню возбуждения между относящимися и не относящимися к преступлению вопросами, и экспериментатор придет к ошибочному выводу о невиновности подозреваемого. Эти примеры делают очевидным, что ТЗНВ не подходит для тестирования на полиграфе. Поэтому исследователи, работающие с полиграфом, договорились не использовать этот тест (Honts, 1991; Lykken, 1998; Raskin, 1986; Saxe, 1994). Даже Ларсон признавал ограниченность RIT и высказывал особое неудовольствие в связи с тем, какое большое значение придавали другие специалисты этой технике. Так, в 1961 году он сказал: Сначала я надеялся, что метод аппаратного выявления лжи займет достойное место в профессиональной деятельности полиции. Но он лишь немногим отличается от вымогательства. Детектор лжи, в том виде, как он используется в большинстве случаев, — не более чем психологический допрос с пристрастием, направленный на то, чтобы добиться признаний, напоминая старый добрый способ физического воздействия. Иногда мне жаль, что я вообще стал заниматься этим прибором (пит. по: Lykken, 1998,p. 28-29).
В настоящее время чаще всего используются два теста — это Тест контрольных вопросов (ТКВ) и Тест сознания вины (ТСВ). Первоначально ТКВ был предложен Рейдом в 1947 году, а затем обоснован в рамках современных теорий психологии и психофизиологии Раскином. ТСВ был разработан и подробно описан Ликкеном. В США гораздо чаще используется ТКВ, чем ТСВ (Honts & Perry, 1992). С другой стороны, ТСВ чаще применяется, чем ТКВ, в Израиле п Японии (Lykken, 1991).

Как работает полиграф?

Методика
Очень важно, чтобы испытуемые не отвлекались во время тестирования на полиграфе. Любой отвлекающий фактор способен вызвать физиологическую реакцию, которая будет замечена полигра

фом и может оказать влияние на результат. Поэтому желательно, чтобы тест проходил в помещении со звукоизоляцией, куда не проникают посторонние звуки. Также экспериментатор и оборудование должны находиться позади испытуемого. Более того, испытуемым запрещается двигаться и позволено отвечать на вопросы только «да» или «нет», поскольку движения и речь могут привести к нежелательным физиологическим реакциям. Становится очевидным, что сотрудничество с испытуемым является необходимым условием проведения тестирования. Поэтому участие возможно только на добровольной основе, причем у испытуемых есть право прекратить тест в любое время. Однако прекращение тестирования выглядит нежелательным, поскольку может навлечь на испытуемого еще большие подозрения и без труда натолкнуть на такой вопрос, как: «Если вы невиновны, то почему бы не доказать это тестированием на полиграфе?»

Тест контрольных вопросов

Типичный тест контрольных вопросов состоит из четырех этапов (Furedy, 1991, b). На первом этапе экзаменатор формулирует и обсуждает с испытуемым те вопросы, которые будут задаваться во время тестирования на полиграфе. Существует две причины предварительного обсуждения вопросов с испытуемым. Во-первых, экспериментатор должен убедиться, что испытуемый понимает вопросы, так чтобы в дальнейшем, во время тестирования или после него, не происходило никаких обсуждений содержания вопросов. Во-вторых, экспериментатор получает заверение, что испытуемый будет отвечать на вопросы только «да» п «нет» (а не «да, но...» или «это зависит...»). В табл. 7.1 приводится пример типичной последовательности вопросов ТКВ на материале случая, в котором испытуемого подозревают в краже фотокамеры. Пример заимствован у Раскина, Кирчера, Горовица и Хонтса (1989).

Существует три типа вопросов, а именно: нейтральные, значимые и контрольные вопросы. Нейтральные вопросы относятся к разряду общих и не должны вызывать возбуждения (например: «Вы живете в США?», «Ваше имя Рик?» и т. п.) (см. также табл. 7.1).

Нейтральные вопросы играют роль наполнителей. Поэтому при обработке результатов тестирования физиологические реакции на эти вопросы игнорируются. Как будет обсуждаться далее в разделе «Противодействия», наполнители могут использоваться для того, чтобы проверить, насколько внимателен испытуемый к вопросам экзаменатора.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таблица 7.1 Пример последовательности **контрольных** вопросов

Н-1 Вы живете в США? «Да»
К-1 За первые 20 лет вашей жизни вы когда-нибудь брали то, что не принадлежало вам? «Нет»
З-1 Вы брали эту фотокамеру? «Нет»
Н-2 Ваше имя Рик? «Да»
К-2 До 1987 года вы когда-нибудь совершали что-либо непорядочное или незаконное? «Нет»
З-2 Вы брали эту фотокамеру со стола? «Нет»
Н-3 Вы родились в ноябре? «Да»
К-3 До 21 года вы когда-нибудь лгали с целью избежать проблем или причинить неприятности кому-либо другому? «Нет»
З-3 Имеете ли вы какое-нибудь отношение к краже этой фотокамеры? «Нет»

Значимые вопросы — это специальные вопросы, касающиеся преступления. Например, в случае с кражей фотокамеры может быть задан следующий вопрос: «Вы брали эту фотокамеру?» Конечно, как виновные, так и невиновные испытуемые ответят на этот вопрос «нет», иначе бы они сознались в краже. Ожидается, что значимые вопросы вызывают более сильное возбуждение у виновных подозреваемых (поскольку они лгут), чем у невиновных (поскольку они говорят правду).

Контрольные вопросы имеют отношение к поступкам, которые связаны с расследуемым преступлением, но непосредственно на него не указывают. Они всегда носят обобщенный характер, умышленно размыты и охватывают длительный период времени. Их цель — привести испытуемых в замешательство (как виновных, так и невиновных) и вызвать возбуждение. Эта задача облегчается тем, что, с одной стороны, не оставляет подозреваемому выбора, кроме как лгать при ответе на контрольные вопросы, и, с другой стороны, показывает ему, что полиграф выявит эту ложь. Экспериментатор формулирует контрольный вопрос таким образом, чтобы, по его мнению, отрицательный ответ испытуемого был ложью. Точная формулировка вопроса будет зависеть от тех обстоятельств, в которых находится испытуемый, но в условиях тестирования по поводу кражи может быть задан такой вопрос: «За первые 20 лет жизни вы когда-нибудь брали то, что вам не принадлежало?» Экзаменатор полагает, что испытуемый в самом деле мог взять что-либо чужое до 21 -летнего возраста (так как это характерно для многих людей). В обычных условиях некоторые испытуемые могли бы признаться в своих проступках. Однако во время тестирования на полиграфе они не сделают

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

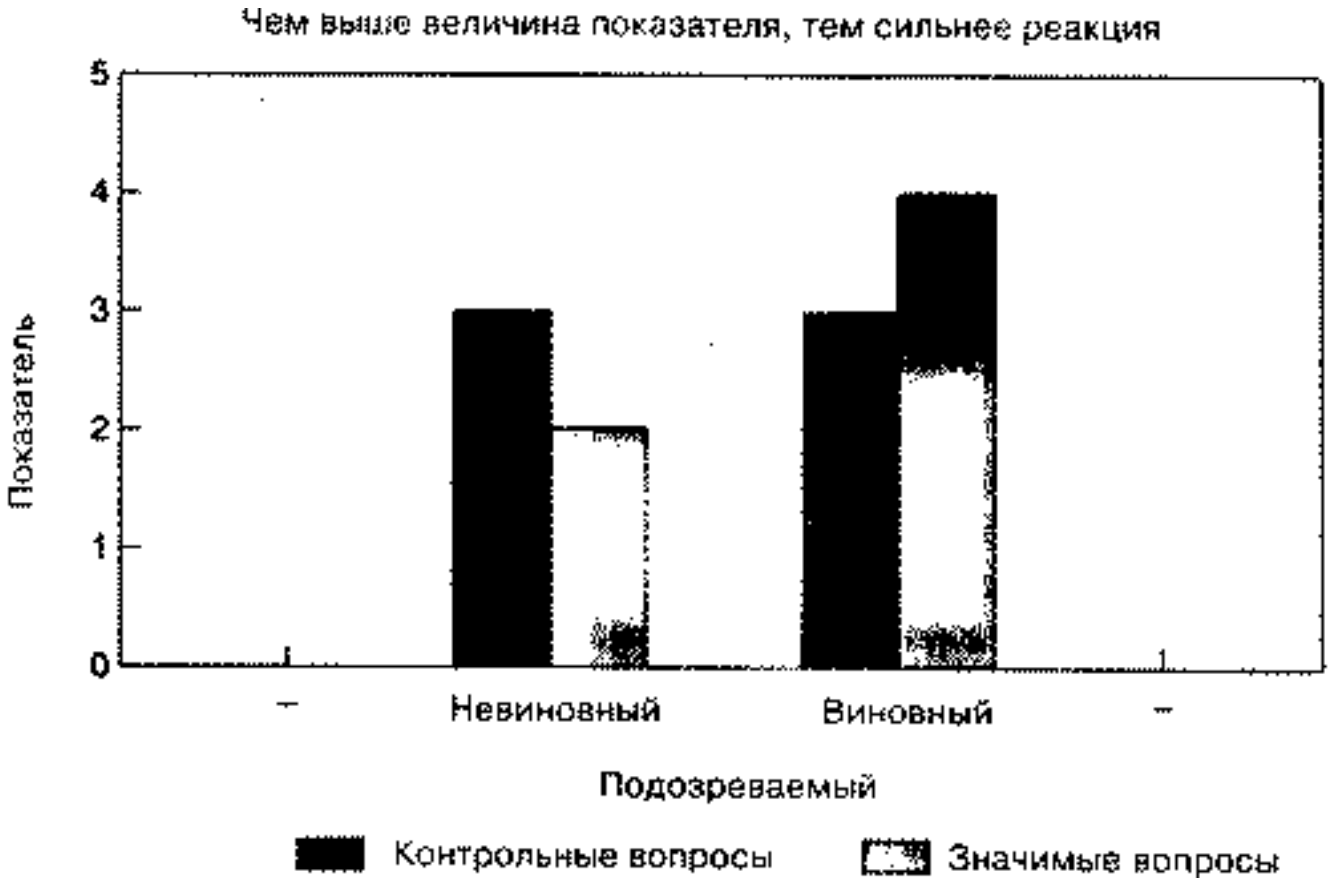


Рис. 7.1. Профиль физиологических реакций виновных и невиновных подозреваемых (ТКВ)

этого, поскольку экзаменатор обычно сообщает, что признание в воровстве подобного рода заставило бы его думать об испытуемом как о личности, способной на совершение расследуемого преступления, и поэтому возложить на него вину. Таким образом, испытуемому не остается ничего другого, как отрицать совершенный ранее проступок и, следовательно, давать лживый ответ на контрольные вопросы. Если тем не менее испытуемые сознаются в некоторых проступках, тогда формулировка контрольного вопроса меняется (например, «Помимо того, что вы мне уже сказали...») (OToole, Yuille, Patrick & lacono, 1994). Более того, экзаменатор обычно сообщает испытуемому, что лживые ответы на контрольные вопросы во время тестирования вызывают физиологические реакции и регистрируются полиграфом. Тогда испытуемый начинает думать, что лживый ответ на контрольные вопросы показывает, что он был также нечестен в отношении значимых вопросов, касающихся расследуемого преступления, и, если вернуться к нашему примеру, будет обвинен в краже фотокамеры. На самом деле, как будет обсуждаться в дальнейшем, экзаменатор интерпретирует сильные физиологические реакции на контрольный вопрос как попытку быть правдивым, но он просто не информирует об этом испытуемого!

В целом, контрольные и значимые вопросы могут вызывать различные паттерны физиологических реакций у виновных и невиновных подозреваемых, как показано на рис. 7.1.

У невиновного подозреваемого контрольные вопросы могут приводить к более сильному возбуждению, чем значимые вопросы, по двум причинам. Во-первых, невиновный подозреваемый дает лживые ответы на контрольные вопросы, но правдивые на значимые.

Во-вторых, поскольку испытуемый отвечает нечестно на контрольные вопросы, на которые экзаменатор делает настолько сильный акцент, и поскольку он знает, что дает правдивые ответы на значимые вопросы, то будет больше обеспокоен ответами именно на контрольные вопросы. С другой стороны, ожидается, что у виновных подозреваемых^ же самые контрольные вопросы вызовут меньшее возбуждение, чем значимые вопросы. Виновный подозреваемый дает лживые ответы на оба типа вопросов, тогда как в принципе оба типа вопросов должны приводить к аналогичным физиологическим реакциям. Однако поскольку значимые вопросы представляют для него самую серьезную угрозу, они приведут к более сильной физиологической реакции, чем контрольные. Виновный подозреваемый может рассуждать так: «Если экзаменатор поймет, что я лгу, отвечая на значимые вопросы, для меня все кончено, но все же остается небольшая надежда, если экзаменатор заметит, что я солгал и по контрольным вопросам».

После того как сформулированы вопросы и экзаменатор убедился, что испытуемый понимает их смысл и будет отвечать только «да» или «нет», начинается второй этап, так называемый стимулирующий тест. Цель стимулирующего теста — убедить испытуемого в точности техники и в том, что полиграф способен выявить любую ложь. Для проведения тестирования на полиграфе очень важно, чтобы испытуемый верил в непогрешимость теста. Убеждение в 100%-ной точности теста увеличит страх разоблачения у виновного подозреваемого при ответе на значимые вопросы («Нет никакого способа обмануть этот прибор») и прибавит уверенности невиновным («Прибор работает точно, и поскольку я невиновен, то буду оправдан»). Обратная ситуация может наблюдаться в том случае, если испытуемые не верят в точность полиграфа. Тогда виновные подозреваемые могут стать более уверенными («Ничего еще не потеряно, все же есть шанс обыграть полиграф»), а невиновные — почувствовать больший страх («Я знаю, что невиновен, но что покажет этот прибор? Я очень надеюсь, что полиграф не совершит ошибок»).

Для проведения стимулирующего теста часто используется карточная игра. Испытуемого просят выбрать карту из колоды, запомнить ее и вернуть обратно. Затем экспериментатор показывает несколько карт, а испытуемому предлагается отвечать «нет» на появление каждой карты. После этого экспериментатор оценивает ответы полиграфа и сообщает испытуемому, какую карту он выбрал. Очень часто экзаменатор делает правильный выбор, поскольку показ нужной карты почти автоматически вызовет у испытуемого физическую реакцию, например как следствие напряжения, связанного с тем, обнаружит ли экзаменатор ложь в этом конкретном случае. Карточный тест позволяет экзаменатору установить паттерн реакции испытуемого при сообщении лжи и правды. При этом экзаменатор открыто говорит об этом испытуемому. (На самом деле карточная игра является тестом признания вины, как это станет очевидно в разделе оТСВ.)

Экзаменаторы всегда подвергают себя риску принять неверное решение и оказаться в глупом положении, что имело бы катастрофические последствия. Если испытуемому называют четверку червей, тогда как на самом деле нужна была пятерка виней, продолжать тестирование, возможно, стало бы бесполезным. Для того чтобы избежать ошибки, экзаменаторы иногда прибегают к хитрости, например помечают нужную карту или пользуются (в тайне от испытуемого) такой колодой, которая содержит только один тип карт (Bashore & Rapp, 1993). Очевидно, что в этом случае экзаменатор не показывает карты испытуемому, а только называет предполагаемую карту. Другие экзаменаторы не пользуются карточными играми, вместо этого они убеждают испытуемых в эффективности методики при помощи хорошо оборудованного офиса, различных дипломов и сертификатов в рамках, украшающих стены (Bull, 1988).

После проведения стимулирующего теста наступает очередь третьего этапа — основного теста. Таблица 7.1 приводит пример теста на полиграфе в случае кражи фотокамеры, но стоит напомнить еще раз, что точная формулировка контрольных вопросов зависит от конкретных обстоятельств. Одинаковая последовательность вопросов задается по крайней мере три раза, для того чтобы исключить случайные различия в физиологических реакциях между контрольными и значимыми вопросами. То есть может так произойти, что невиновный испытуемый случайно даст очень сильную реакцию на один из значимых вопросов. Чем больше вопросов задает экзаменатор, тем меньше будет влияние случайных реакций на окончательный результат.

Последний, четвертый, этап теста заключается в интерпретации диаграмм полиграфа. Существует два метода интерпретации данных, а именно, общий подход и подход числового выражения. В рамках общего подхода экзаменатор составляет впечатление о физиологических реакциях испытуемого на тест. Затем эта информация произвольным образом комбинируется с оценкой фактического материала случая (криминальное прошлое испытуемого, улики) и поведения испытуемого во время тестирования, для того чтобы принять итоговое решение о его правдивости.

Раскин выступает решительно против метода общей оценки и отстаивает подход числового выражения данных. Этот подход стремится свести к минимуму влияние других источников информации, помимо диаграмм полиграфа, в процессе принятия решения, а также оценить диаграммы. В рамках метода числового выражения проводятся сравнения между реакциями на значимые вопросы и последующие контрольные вопросы (3-1 сравнивается с К-1, 3-2 сравнивается с К-2, а 3-3 — с К-3). Возможны четыре варианта. Если различий в физиологической реакции нет, присваивается значение 0. Если различия заметные, ставится 1 балл, тогда как 2-3 балла присваиваются, соответственно, сильным и очень выраженным различиям. Однако стандартизированные правила определения того, что означает «заметное», «сильное» или «очень выраженное» различие, отсутствуют. Согласно Раскину, чаще всего ставится оценка 0 или 1 балл, реже — 2 балла и очень редко 3 (Raskin, Kircher, Horowitz & Honts, 1989). Если реакция сильнее на значимый вопрос, чем на контрольный, присваивается отрицательное значение (-1, -2 или -3). И наоборот, если реакция слабее на значимый вопрос, чем на контрольный, ставится положительная оценка (+1, +2 или +3). Затем показатели суммируются, и выводится общая оценка по тесту. Окончательный результат теста основан на этой общей оценке. Если она достигает отметки -6 или ниже (-7, -8 и т. д.), экспериментатор приходит к выводу, что подозреваемый тест не прошел и, следовательно, виновен. Если общая оценка +6 или выше (+7, +8 и т. д.), экзаменатор считает тест пройденным, а подозреваемого невиновным. Оценки в диапазоне от -5 до +5 указывают на неопределенный результат. Реакции на первый контрольный и значимый вопросы часто игнорируются, так как испытуемые иногда демонстрируют неадекватно сильные реакции на первые вопросы вследствие отсутствия опыта знакомства с полиграфом или нервозного состояния, связанного с расследованием.

Неофициальный, пятый, этап тестирования включает сообщение испытуемому непосредственно после теста, что он или она лжет. Также испытуемого просят задуматься о том, почему стало возможным, что диаграммы полиграфа указали на сообщение лжи (Lykken, 1998). Для того чтобы ускорить мыслительный процесс, экзаменатор на некоторое время покидает комнату. Цель пятого этапа — добиться признания. Испытуемый может испытать тревогу на этом этапе, решить, что игра кончена, и поэтому признаться в совершении преступления. Именно так произошло в одном случае, когда после обвинения во лжи экзаменатор на время покинул комнату, чтобы понаблюдать за испытуемым из другого помещения через одностороннее зеркало (Lykken, 1998). Испытуемый, явно расстроенный, продолжал смотреть на диаграммы полиграфа, затем решился и начал их поедать — почти 6 футов бумаги 6 дюймов в ширину. Дождавшись окончания трапезы, экзаменатор вернулся как ни в чем не бывало, наклонился к полиграфу и спросил: «Что случилось? Он съел их?» Испытуемый воскликнул: «Боже мой, значит, эта штука и разговаривать может?» — и признался в совершении преступления.

Критика теста контрольных вопросов

Тест контрольных вопросов вызывает серьезную критику у его оппонентов. Наиболее существенные замечания описаны ниже.

Невиновные подозреваемые и контрольные вопросы

ТКВ предполагает, что невиновные подозреваемые дают более сильные физиологические реакции на контрольные вопросы, чем на значимые вопросы. Экман (1992) приводит пять причин, почему некоторые невиновные подозреваемые могут демонстрировать обратную картину и испытать более сильное возбуждение в ответ на значимые вопросы, чем на контрольные.

- Невиновные подозреваемые могут думать, что полиции свойственно ошибаться. Действительно, если их попросили пройти тестирование на полиграфе, то полиция уже совершила ошибку, обвинив их в преступлении, которое они не совершали. Возможно, они уже пытались убедить полицию в своей невиновности, но безуспешно. Хотя, с одной стороны, невиновные испытуемые могли бы рассматривать тест как возможность доказать невиновность. Но с другой стороны, также возможно, что они могут бояться, как бы те, кто уже совершил ошибку, обвинив их в преступлении, не сделали еще больших ошибок. Другими словами, если методы

полиции настолько ненадежны, что ошибочно навлекли подозрения на невинного человека, почему бы и тестам на полиграфе также не быть ошибочными?

- Невиновный подозреваемый может думать, что полиция несправедлива. Люди могут не любить или не доверять полиции и поэтому бояться, что экзаменатор на полиграфе также будет неверно оценивать или обманывать.
- Невиновный подозреваемый может думать, что приборы совершают ошибки. Например, он мог испытывать трудности со своим персональным компьютером или другими техническими приспособлениями и поэтому не верить в то, что прибор может быть безупречным.
- Невиновный подозреваемый испытывает страх. Тот, кто испытывает генерализованный страх, может реагировать сильнее на значимые вопросы, чем на контрольные.
- Как уже говорилось ранее, подозреваемый, даже в случае его невиновности, эмоционально реагирует на события, связанные с преступлением. Допустим, невиновный мужчина подозревается в убийстве своей жены. Когда его спрашивают об убийстве в значимых вопросах, воспоминания об умершей жене могут пробудить сильные чувства по отношению к ней, которые будут зарегистрированы на диаграммах полиграфа.
- Можно добавить и шестую причину. Тест, валидность которого зависит от хитроумной уловки, уязвим в том смысле, что уловка должна быть успешной, иначе тест будет неэффективным. Поэтому испытуемые должны верить в то, что тест безошибочен, а контрольные вопросы имеют решающее значение. Согласно Элааду (1993) и Ликкену (1988), невозможно, чтобы все испытуемые этому верили. Существуют десятки книг и статей о ТКВ, в которых дается информация о тесте, включая описание деталей стимулирующего теста, характера контрольных вопросов и того факта, что тест иногда совершает ошибки.
  Информация о тесте появляется даже в популярных газетных статьях (Furedy, 1996b). Конечно, те, кто проходит тестирование на полиграфе, имеют доступ к этой литературе и вполне могут с ней ознакомиться. Поэтому маловероятно, чтобы испытуемые, знакомые с методикой проведения теста и/или его погрешностями, поверили лживым рассказам экзаменатора о важности контрольных вопросов и о том, что полиграф никогда не ошибается. По-видимому, тестиро

вание на полиграфе будет становиться все менее эффективным при работе с людьми, которые не верят экзаменатору. Скептически настроенные невиновные подозреваемые имеют веские причины для сильного беспокойства при ответе на значимые вопросы, поскольку искаженные результаты теста — а они всегда возможны, если тест не является безошибочным, — приведут к обвинению в преступлении, которого они не совершали.

Виновные подозреваемые и значимые вопросы

Если экзаменатор успешно действует во время предварительного интервью, тогда все испытуемые будут проявлять беспокойство в связи с контрольными вопросами. Как указывали Бен-Шакхар и Фу-реди (1990), непонятно, почему виновные подозреваемые должны проявлять меньше беспокойства по поводу контрольных вопросов, учитывая их убежденность в том, что лживые ответы на данные вопросы могут причинить вред.

Решающая роль экзаменатора

Подготовку к тестированию на полиграфе вполне можно считать произведением искусства. Для успешного тестирования экзаменатор должен сформулировать контрольные вопросы таким образом, чтобы вызвать у невиновных подозреваемых более сильные физиологические реакции, чем на значимые вопросы. С другой стороны, у виновных подозреваемых эти контрольные вопросы должны вызвать менее выраженные физиологические реакции по сравнению со значимыми вопросами. Конечно, нелегко сформулировать вопросы, которые соответствовали бы этим критериям. Если экзаменатор слишком сильно напугает испытуемого контрольными вопросами, то появится риск, что вина не будет выявлена у виновных подозреваемых. В таком случае физиологические реакции на контрольные вопросы могут быть такими же, что и на значимые вопросы, и результаты теста будут неубедительными. Еще одна проблема, касающаяся слишком «трудных» контрольных вопросов, заключается в опасности причинить вред психике испытуемого (Furedy, 1996, a). С другой стороны, если экзаменаторы не вызовут контрольными вопросами достаточного смущения у испытуемых, они рискуют обвинить невиновных подозреваемых, поскольку в таком случае физиологические реакции на значимые вопросы могут быть сильнее, чем на контрольные. Ликкен (1998) называл задачу экзаменатора на первом этапе «очень сложным участком психологической инженерии».

Фуреди (199l a) принимает во внимание тот факт, что многое зависит от навыков экзаменатора проводить серьезный критический разбор ТКВ.

Раскин также признает эту проблему, формулируя ее следующим образом:

Традиционный ТКВ трудно провести, поскольку для получения точного результата решающее значение имеет уровень психологической чувствительности и искушенности экзаменатора, а также его опыт. К сожалению, многим экзаменаторам не хватает соответствующей подготовки в области психодиагностики, и они не знакомы с базовыми концепциями и требованиями стандартизированного психологического теста. Эти проблемы усиливаются, когда экзаменатор формулирует и предъявляет контрольные вопросы испытуемому, поскольку очень трудно стандартизировать формулировку и процедуру обсуждения вопросов для всех испытуемых. Многое зависит от того, каким образом испытуемый воспринимает контрольные вопросы и реагирует на них по ходу предварительного интервью (Raskin, Kircher, Horowitz & Honts, 1989, p. 8).

Барланд (1984) также выразил беспокойство в связи с квалификацией многих специалистов по тестированию на полиграфе в США.

Дополнительная сложность заключается в том, что экзаменатор может так никогда и не узнать, подходят ли для достижения желаемого эффекта те контрольные и значимые вопросы, которые он собирается задать. Рейд и Инбау (1977) утверждали, что экзаменаторам следует регистрировать поведенческие проявления испытуемых во время предварительного теста. Однако это очень трудная и рискованная задача. Как мы убедились в главе 3, люди не очень успешно определяют ложь по невербальному поведению. Экман и СУСал-ливан (1991) специально исследовали специалистов по тестированию на полиграфе и обнаружили, что они особенно затрудняются выявить ложь на основе поведенческих проявлений.

И наконец, реакции испытуемых на контрольные вопросы чаще всего являются не «заведомой» ложью, а лишь «предполагаемой» (Lykken, 1998). Экзаменатор считает, что ответы испытуемого на эти вопросы лживые, но у него нет в этом абсолютной уверенности. Конечно, когда предположения, сделанные экзаменатором, неверны, контрольные вопросы не приведут к желаемому результату, поскольку в этом случае испытуемый действительно говорит правду.

Может возникнуть такая ситуация, когда уверенность экзаменатора в виновности испытуемого до тестирования на полиграфе окажет влияние на результат теста. Как правило, испытуемый не явля

ется совершенно незнакомым человеком для экзаменатора, которому обычно известны важные детали его случая (включая информацию из уголовного дела). Также экзаменатор составляет определенное впечатление об испытуемом во время предварительного интервью, в котором формулируются контрольные и значимые вопросы. Если экзаменатор считает, что подозреваемый невиновен, результатом может быть сильное давление на испытуемого во время контрольных вопросов. В итоге повышается вероятность того, что тестирование покажет «невиновен». С другой стороны, если экзаменатор считает подозреваемого виновным, это может привести к постановке слишком сильного акцента на контрольных вопросах. В этом случае итогом теста будет «виновен». Таким образом, результат теста отражает предварительные убеждения экзаменатора в виновности испытуемого. Именно такая ситуация могла возникнуть в самом первом примере, где описывается исследование в телекомпании CBS. В этом случае менеджер заблаговременно сообщал экзаменаторам, кого из сотрудников компании он считает преступником. После проведения теста на полиграфе специалисты указывали именно на этих сотрудников как на совершивших кражу. Но это совсем не означает, что экзаменаторы были специально настроены на такой результат. Предварительная информация могла оказать на них неосознанное влияние. Помимо предположений о возможной виновности испытуемых на результат теста также могут повлиять другие факторы, например симпатия или жалость к подозреваемым. Возможно, что в этих случаях результат «считается виновным» появится с меньшей вероятностью.

Недостаток ясности при обработке результатов теста на полиграфе

Различия между реакцией на контрольные и значимые вопросы подсчитываются следующим образом: 1 Булл — заметные различия, 2 Булла — сильные различия и 3 Булла — выраженные различия. Однако, как уже говорилось ранее, не существует никаких правил относительно того, что считать заметными, сильными или выраженными различиями. Фактически, невозможно установить четкие правила, поскольку решение зависит от экзаменатора. Одни и те же различия могут быть сильными у одного испытуемого, но едва заметными у другого. Рисунок 7.2 проясняет этот вопрос.
Оба испытуемых на рис. 7.2 показали более сильные реакции на значимые вопросы, чем на контрольные. Но абсолютное различие в реакциях на контрольные и значимые вопросы у этих испытуемых

Рис. 7.2. Индивидуальные различия по физиологическим реакциям

одинаковое. Тем не менее относительное различие гораздо больше у второго испытуемого, чем у первого, ввиду того факта, что общие физиологические реакции у второго испытуемого были слабее по сравнению с первым. Поэтому экзаменатор присвоит более высокий Булл различиям в реакциях у второго испытуемого, чем различиям у первого испытуемого.

Субъективность анализа диаграмм полиграфа

В рамках общего подхода экзаменатор составляет общее впечатление о диаграммах полиграфа испытуемого и произвольно комбинирует эту информацию с данными из других источников, таких как уголовное дело испытуемого, его криминальное прошлое или особенности поведения во время тестирования, с целью принятия окончательного решения. Это означает, что процесс принятия решения является субъективным, поскольку зависит от экзаменатора. Более того, он не поддается проверке. Другим специалистам трудно понять, почему конкретный экзаменатор пришел к данному выводу. Признавая эту проблему, Раскин предложил метод количественного исчисления. Однако этот подход также субъективен по следующим двум причинам.

Во-первых, даже в рамках подхода количественного исчисления могут отмечаться некоторые искажения. Так, экзаменатору обычно известна важная информация об испытуемом. Возможно, это повли

яет на обработку диаграмм полиграфа, в особенности учитывая отсутствие стандартизированной процедуры подсчета результатов, как уже говорилось ранее. В своем последнем исследовании опытных специалистов по тестированию на полиграфе Элаад, Гинтон и Шак-хар (Elaad, Ginton & Shakhar, 1994) показали, что искажения могут действительно случаться. В ходе эксперимента они манипулировали предварительными ожиданиями в отношении испытуемого (в условиях ожидания виновности испытуемого экзаменаторам сообщалось, что испытуемый в конце концов признался в причастности к преступлению, тогда как в условиях ожидания невиновности испытуемого экзаменаторам сообщалось, что в преступлении сознался другой человек). Результаты показали, что предварительные ожидания оказывали влияние на решение экзаменатора о виновности испытуемых, за исключением случаев, когда диаграммы полиграфа содержали четкие указания на вину или невиновность. Если диаграммы включали четкие указания, которые явно противоречили предварительным ожиданиям, результаты теста не были подвержены влиянию этих ожиданий. Хонтс (1996) считает, что этот вид искажений также встречается и в повседневной жизни, о чем я буду говорить позже.

Во-вторых, поскольку невозможно определить, какой балл, 1, 2 или 3, должен быть присвоен диаграммам полиграфа, может так произойти, что разные экзаменаторы придут к различным выводам при оценке одной и той же диаграммы. То есть один экзаменатор может поставить общую оценку -5 и поэтому решить, что тест не позволяет прийти к определенному результату. В то же самое время другой экзаменатор может поставить -6, и это будет означать, что испытуемый тест не прошел (то есть что он говорил неправду). Данный пример еще раз подчеркивает, насколько важна роль экзаменатора. Указанные трудности можно преодолеть, используя компьютерный метод обработки данных полиграфа, который разработали Кирхер и Раскин (1988), а затем дополнили Олсен с коллегами (Olsen, Harris, Capps & Ansley, 1997). Другим решением служит привлечение независимых экспертов, которые не знакомы с испытуемым и расследуемым преступлением. Барланд (1988) утверждает, что большинство тестов на полиграфе, проводимых на правительственном уровне в США, проверяются специалистами по контролю качества, которые оценивают только диаграммы и не имеют возможности наблюдать поведение испытуемых. К сожалению, в полевых исследованиях коэффициент согласованности оценок у различных экзаменаторов, как правило, установить невозможно, тогда как коэффициент согласо-

ванности оценок у экзаменаторов в лабораторных исследованиях варьирует от умеренного (0,61) до высокого (0,95) (Carroll, 1988).
Какое бы решение ни было найдено, угодить оппонентам ТКВ невозможно. Джон Фуреди является одним из противников ТКВ, предпочитая ТС В (этот тест будет обсуждаться позже). В своей статье он высказал мнение относительно предложенных решений следующим образом: «Данные, полученные при помощи сомнительных методов, приведут к сомнительным результатам... или, если выражаться простыми грубыми словами: дерьмо на входе, дерьмо на выходе» (Furedy, 1996a, p. 57) (это высказывание относится к применению компьютерных методов обработки диаграмм полиграфа).

Этическая сторона теста контрольных вопросов
Введение в заблуждение испытуемого играет решающую роль в тесте контрольных вопросов. Можно спорить, насколько уместно применять обман. Сторонники этого теста, возможно, скажут, что цель оправдывает средства и что важно заставить сознаться опасных преступников, обманывая их по необходимости. Также сторонники считают, что тестирование на полиграфе иногда выгодно невиновным подозреваемым, а именно когда тест подтверждает, что они невиновны, как в случае с Ричардом Джевеллом (см. пример 2).
Противники теста могли бы указать на то, что обманывать подозреваемых недопустимо, поскольку возможны негативные последствия. Например, это может подрывать доверие общественности к полицейским службам и другим учреждениям, которые проводят тестирование на полиграфе, или подозреваемые могут решить, что им позволено лгать, поскольку экзаменатору из полиции разрешается лгать им. И наконец, подозреваемые могут принять решение прекратить сотрудничество со следственными органами, когда они обнаружат, что были обмануты (сотрудничество иногда необходимо для получения дополнительных сведений, поскольку зачастую результаты тестирования на полиграфе не считаются доказательством на суде).
Помимо споров на тему уместности или желательности обмана подозреваемых часто это еще и противозаконно, поскольку во многих странах методы расследования, включающие обман подследственных лиц, неприемлемы законом. Следовательно, в этих странах информация, полученная при помощи тестов ТКВ, практически никогда не может быть использована в качестве доказательства на суде.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Как говорилось ранее, вокруг применения полиграфа ведутся горячие споры. Фактически, это один из самых спорных вопросов в современной психологии. Следующая цитата, которая принадлежит Фуреди и Хеслегграву, двум оппонентам ТКВ, иллюстрирует резкость нападок противников ТКВ на эту технику:

Также важно признать решающую роль, которую играют установки экзаменаторов по отношению к возможным ошибкам и оценке этих ошибок в зависимости от обстоятельств. Поскольку обстоятельства дела известны экзаменатору еще до проведения теста на полиграфе и поскольку тест не стандартизирован, возможно, что не только результаты будут оцениваться на основе информации об испытуемом и установок экзаменатора, но также и проведение теста будет зависеть от этих предубеждений. Так как тест является психологическим в том смысле, что включает сложные, напоминающие интервью интеракции между экзаменатором и испытуемым, любые искажения в подготовке и проведении теста могут привести к результату, соответствующему этим искажениям. Поэтому различным испытуемым, которые обвиняются в совершении тех или иных преступлений, могут быть предложены совершенно разные тесты, хотя все они называются одним именем — полиграфический тест. На самом деле термин тест сам по себе вводит в заблуждение, поскольку подразумевает относительно стандартизированный метод исследования, как, например, тест IQ, который хотя и является противоречивым, но по существу дает один и тот же результат у компетентных диагностов (Furedy & Heslegrave, 1988, p. 224).

Тест признания вины

Цель теста признания вины — выяснить, располагают ли испытуемые сведениями о конкретном преступлении, которые они не хотят обнаруживать. Например, предположим, что испытуемый совершил убийство при помощи ножа, оставил нож на месте преступления и сообщает полиции о своей абсолютной непричастности к преступлению. Тогда полиция может попытаться установить посредством теста признания вины, говорит ли подозреваемый правду, отрицая участие в преступлении. Экзаменатор, использующий тест признания вины, покажет подозреваемому несколько видов ножей, включая тот нож, который был задействован в преступлении. Предъявляя каждый экземпляр ножа, экзаменатор спрашивает, узнает ли испытуемый тот нож, который использовался им при совершении преступления. Как виновные, так и невиновные подозреваемые будут каждый раз отрицать, что пользовались этим но-

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Рис. 7.3. Физиологический профиль виновных и невиновных подозреваемых (ТСВ)

жом. Однако виновный испытуемый узнает свой нож. Предполагается, что так называемое признание вины вызовет повышенную физиологическую реакцию, которая будет зарегистрирована полиграфом. На этом принципе основана игра в карты, которая, как уже говорилось ранее, часто используется для стимулирующего теста в технике контрольных вопросов.

Рисунок 7.3 показывает уровень физиологических реакций у невиновных и виновных подозреваемых по тесту признания вины. В этом примере третья альтернатива во втором случае отражает признание вины.

Ликкен (1988) приводит следующий пример теста признания вины (табл. 7.2). Вопросы всегда содержат множество альтернатив, и подозреваемого просят отвечать «нет» на каждую альтернативу. Пример в таблице относится к случаю ограбления банка, в котором грабитель случайно роняет шляпу на дороге, спасаясь от преследования.

Теоретически невиновный подозреваемый имеет примерно один шанс из пяти продемонстрировать самую сильную реакцию на правильную альтернативу в любом из этих вопросов. Однако у него есть только около двух шансов (если точнее, то 1,6) из 1000 показать са-

Таблица 7.2.
Пример последовательности вопросов в тесте осознания вины.

1. Грабитель в данном случае кое-что уронил, спасаясь от преследования. Если вы этот грабитель, то знаете, что это за вещь. Это было оружие? Маска на лицо? Мешок с деньгами? Шляпа? Ключи от машины?
2. Где уронили шляпу? Это было в банке? На лестнице банка? На тротуаре? На автостоянке? На дороге?
3. Какого цвета была шляпа? Она была коричневая? Красная? Черная? Зеленая? Голубая?
4. Я собираюсь показать вам пять красных шляп или кепок, одну за другой. Если одна из них ваша, вы ее узнаете. Какая из этих шляп ваша? Эта шляпа ваша? А эта? (И так далее.)

мую сильную реакцию на правильную альтернативу во всех четырех вопросах. Поэтому чем больше задается вопросов, тем меньше вероятность того, что невиновный подозреваемый будет ошибочно обвинен в преступлении. Обычно испытуемые дают несколько более выраженную реакцию на первую альтернативу по сравнению с другими. Поэтому первая альтернатива, как правило, неверный вариант (то есть не является альтернативой признания вины).

Желательно, чтобы экзаменатор, который проводит тестирование, не знал правильных ответов, так как возможно, что в противном случае это повлияет на его поведение. Например, экзаменатор может испытывать волнение в связи с тем, продемонстрирует ли подозреваемый более сильную реакцию на верную альтернативу. Это едва различимое изменение в поведении экзаменатора может быть замечено (сознательно или бессознательно) испытуемым, который, в свою очередь, может реагировать возбуждением на правильную альтернативу, что приведет к усилению физиологических реакций. Однако Элаад (1997) недавно показал, что испытуемые не демонстрируют более сильных реакций, если экзаменатор знает ответы на вопросы теста признания вины.

Возможно, что реакция испытуемых может зависеть от природы самой альтернативы. Например, альтернатива «оружие», вероятно, вызовет большее возбуждение у подозреваемых (как у виновных, так и невиновных), чем альтернатива «ключи», или альтернатива «черные трусики» повлечет за собой более сильную реакцию, чем альтернатива «розовые трусики» (в том случае, когда испытуемый подозревается в изнасиловании). Также возможно, что некоторые вопросы вызовут более сильные реакции, поскольку они с большей вероятностью являются правильными ответами. Так, скорее всего

грабитель банка потеряет свою шляпу, чем один ботинок, поэтому альтернатива «шляпа» может вызвать более сильную реакцию у невиновного подозреваемого, чем альтернатива «ботинок». Эта проблема может быть частично устранена благодаря предварительной проверке ряда альтернатив на подставных подозреваемых, то есть на заведомо невиновных испытуемых. Они должны дать аналогичные реакции на все альтернативы, иначе в противном случае необходимо выбрать другой набор альтернатив (Lykken, 1988).

Критика теста признания вины

Тест признания вины вызывает меньше споров среди специалистов, чем тест контрольных вопросов. Иаконо и Ликкен (1997) недавно опубликовали научный обзор, посвященный оценке обоих видов тестирования на полиграфе различными специалистами. Они провели опрос среди членов Американского общества психофизиологических исследований (специалистов этого общества можно считать экспертами) и членов Американской психологической ассоциации (подразделение 1, общая психология) по поводу мнения о полиграфических тестах ТКВ и ТСВ. Данные, опубликованные в престижном «Журнале практической психологии», показали, что представители обеих групп психологов сходятся во мнениях и отдают предпочтение тесту признания вины. Большинство опрошенных специалистов (около 75 %) признали тот факт, что тест признания вины имеет в основе научно обоснованные психологические принципы или теорию, тогда как только меньшинством (около 33%) было высказано аналогичное мнение в отношении теста контрольных вопросов. Более того, только 22% специалистов отстаивали мнение, что результаты теста контрольных вопросов будут признаны на судебном заседании в качестве доказательства.

Однако в отношении теста признания вины высказываются критические замечания. Все они относятся к ограничениям в его применении. Проблема ТСВ заключается в том, что вопросы могут задаваться только тому человеку, который разрабатывает тест, и виновному испытуемому, который знает ответы. Экзаменатор, разрабатывающий тест, должен знать правильные ответы, иначе существует риск не включить правильный ответ в набор альтернатив. Более того, ТСВ работает только в том случае, если вопросы касаются действительно известных преступнику деталей, в противном случае не будет материала для выявления вины. Но это случается не всегда. Виновный подозреваемый может не заметить тех деталей, ко

торыми интересуется экзаменатор, или может забыть о них к моменту проведения теста. Например, может так произойти, что когда экзаменатор спрашивает о цвете шляпы, обнаруженной на месте преступления, виновный подозреваемый просто забыл цвет своей шляпы! Чем больше период времени между преступлением и тестом на полиграфе, тем более вероятно, что подозреваемый забудет некоторые детали. Трудность состоит в том, что специалист, разрабатывающий тест, никогда не может с уверенностью сказать, знает ли преступник ответ на вопрос. Например, никто не может быть уверен, что грабитель банка действительно знает, где именно потерял свою шляпу. Можно только предположить, что виновный подозреваемый будет об этом знать.

Более того, подозреваемый может согласиться с тем, что причас-тен к преступлению, но тем не менее отрицать вину. Это происходит в том случае, если подозреваемый подтверждает свое присутствие на месте преступления, но отрицает совершение инкриминированных ему действий. Самым распространенным примером является заявление о сексуальном насилии, в котором жертва сообщает о применении силы, а подозреваемый признает совершение сексуального акта, но по взаимному согласию. Аналогичные проблемы возникают в тех случаях, когда в преступлении участвовали несколько подозреваемых, и все они отрицают, что играли ведущую роль (Raskin, 1988,p. 102-103).

И наконец, невиновным подозреваемым могут задаваться только те вопросы, на которые они не знают ответа (иначе полиграф также зарегистрирует признание вины). Однако это не всегда так. Во многих случаях основные детали преступления становятся известны благодаря средствам массовой информации, следователям и адвокатам. Для того чтобы частично устранить эту проблему, вопросы могут задаваться относительно незначительных деталей, которые не настолько широко известны, хотя это увеличивает вероятность того, что виновный подозреваемый также не будет знать ответы.

В результате количество случаев, в которых может использоваться ТСВ, ограниченно. Подлесни проанализировал уголовные дела Американского бюро расследований (ФБР) и обнаружил, что менее чем в 9% случаев, в которых использовался ТКВ, также мог бы использоваться и ТСВ (Podlesny, 1995). Башоре и Рапп (1993) полагают, что ограниченное применение теста является значительным препятствием к более широкому использованию этой техники. Учитывая ограниченность применения ТСВ, последние данные Элаада и

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Бен-Шакхара выглядят обнадеживающими. Экспериментальное исследование ТСВ показало, что, вместо того чтобы задавать несколько вопросов в целях достижения желаемого уровня точности (как в примере табл. 7.2), можно задавать один и тот же вопрос несколько раз. Данное исследование было первой попыткой продемонстрировать возможность более широкого применения теста, поэтому мы должны быть осторожны с выводами. Однако если данные этого исследования найдут подтверждение в других исследованиях и при иных условиях, применение ТСВ может быть расширено, поскольку легче сформулировать один вопрос, чем несколько. С другой стороны, формулировка только одного вопроса может повлечь за собой указанные выше проблемы. Например, если виновный подозреваемый не знает ответа на один из четырех вопросов, показатели по другим трем вопросам могут компенсировать этот недостаток. Однако если подозреваемый не знает ответа на один-единственный вопрос, который был задан, о компенсации не может быть и речи.

Ликкен (1998) опровергает представление о невозможности использования ТСВ во многих случаях. Он указал на то, что в настоящее время следователи ФБР не обучены исследованию места преступления на предмет обнаружения ценных вещей для ТСВ. Если бы такое обучение происходило, тогда тест мог бы использоваться чаще. Ликкен провел сравнение с идентификацией отпечатков пальцев и заявил:

...случись так, что Подлесни (который проанализировал уголовные дела ФБР) работал в Скотланд -Ярде в 1900 году, во время введения системы идентификации отпечатков пальцев Галтон—Хенри, возможно, что он также обнаружил бы в в записях Скотланд-Ярда очень мало случаев, которые содержали бы образцы отпечатков пальцев подозреваемых .

В поддержку своего аргумента Ликкен (1998) описал, как ТСВ мог быть использован в случае с О. Дж. Симпсоном, подозреваемом в убийстве, а также при расследовании взрыва бомбы 19 апреля 1995 года в здании Мюррах, Оклахома, США, во время которого здание было разрушено, а 168 мужчин и женщин убиты. Вопросы, которые могли быть заданы в ТСВ сразу же после того, как было обнаружено тело жены Симпсона, включают следующие: 1) «Мистер Симпсон, вы знаете, что Николь была найдена убитой? Как она была убита? Ее утопили? Ее ударили по голове? Ее застрелили? Она была избита до смер

ти? Ее ударили ножом? Она была задушена?; 2) «Где было найдено ее тело? Оно было в гостиной? На проезжей части? У задней калитки? В кухне? В спальне? У бассейна?» (Lykken, 1998, p. 298).

Действительно ли работает полиграф?

В научных журналах встречается лишь незначительное число публикаций, описывающих реальные случаи тестирования на полиграфе, учитывая то количество тестов, которое проводится ежегодно. Однако примеры использования полиграфа можно без труда обнаружить в профессиональных журналах, и два случая из них мы упоминали в начале этой главы. Примеры включают как «истории успеха» (например, случай 2), так и «неудачи» (например, случай 1).

Все случаи тестирования на полиграфе, опубликованные до настоящего времени, имеют отношение к судебной практике, и это неудивительно, учитывая тот факт, что ТКВ и ТСВ специально разработаны с этой целью. В реальности тесты также проводились (и, возможно, до сих пор проводятся) для проверки персонала, например, с тем чтобы установить, будет ли соискатель надежным сотрудником. Фактически, ТСВ не может использоваться для отбора персонала, поскольку в этом случае работодатель интересуется общей информацией, например, случалось ли соискателю что-либо украсть. ТСВ не способен ответить на этот вопрос, так как можно задавать только специфические вопросы о конкретных событиях.

Непригодность ТСВ в целях отбора персонала является одной из причин, почему обычно используется ТКВ, но эта техника также не подходит. Общие вопросы можно задавать в последовательности контрольных вопросов, однако вероятность получения неверных результатов увеличивается, если вопросы становятся более обобщенными.

Более того, тогда как полиграфический тест может предоставить информацию о поведении испытуемого в прошлом (например, тест может показать, обманывал ли соискатель во время заполнения анкеты), для работодателей, вероятно, важнее, каким будет поведение соискателя в будущем. Полиграфический тест не может ответить на данный вопрос, и это ограничивает использование полиграфических тестов с целью отбора персонала.

Для того чтобы проверить точность тестирования на полиграфе, проводились как полевые исследования, так и лабораторные. Поле –

вые исследования включают реальные криминальные случаи и реальных подозреваемых. Преимущество полевых исследований заключается в их реалистичности. Подозреваемые действительно заинтересованы в результатах тестирования и часто проявляют сильные эмоции. Другим преимуществом является участие настоящих подозреваемых, а не учащихся колледжа (которые обычно участвуют в лабораторных исследованиях). Основной недостаток полевых исследований — это неопределенность в отношении основополагающей истины, то есть очень трудно установить действительную виновность или невиновность подозреваемых. Как правило, основополагающей истиной служит признание, но этот критерий не является надежным на все 100%. С одной стороны, даже если испытуемые не сознаются в совершении преступления и считаются невиновными, на самом деле они могут оказаться виновными, так как уголовное дело иногда закрывается ввиду отсутствия веских доказательств, а не по причине невиновности подозреваемого. С другой стороны, испытуемые, которые считаются виновными по факту признания, на самом деле могут быть невиновными, так как случается, что невиновные подозреваемые сознаются в совершении преступления (Gudjonsson, 1992). В действительности полиграфические тесты могут привести к ложному признанию. Иногда невиновные подозреваемые делают ложное признание после того, как объявляются виновными по результатам полиграфического теста. Одна из причин связана с тем, что они не видят возможности убедить присяжных или судью в своей невиновности и поэтому решают признаться, в надежде получить менее строгое наказание. С другой стороны, после неудачного прохождения полиграфического теста подозреваемые могут действительно поверить в собственную причастность к преступлению. Так произошло с Питером Рейлли и Томом Сойером. Описание их судебных дел приводится во вставке 7.1.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Подозреваемые могут начать сомневаться в своей невиновности, поскольку верят в безошибочность полиграфа. Возможно, это звучит наивно, но необходимо помнить, что экзаменатор убеждает подозреваемого в точности полиграфа и невозможности совершения ошибки. Более того, после проведения тестирования полиция обычно сообщает подозреваемому, что получены точные результаты. Некоторые подозреваемые этому верят.

В условиях типичного лабораторного тестирования испытуемые отбираются в случайном порядке в группу виновных или невиновных. Испытуемые из группы виновных совершают предполагаемое

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 7.1 **Судебные дела Рейлли и Сойера**

Питер Рейлли. Однажды вечером восемнадцатилетний Питер Рейлли вернулся домой и обнаружил свою мать мертвой. Он решил, что она была убита, и позвонил в полицию. После беседы с Рейлли полиция заподозрила его в убийстве своей матери. Затем было назначено тестирование на полиграфе. Полиция сообщила Питеру о неудачном прохождении теста, таким образом указав, что он был виновен, даже несмотря на отсутствие воспоминаний о происшедшем. Изучение копий допросов показало, что Рейлли прошел весь путь заметной трансформации, начиная с отрицания вины до ее признания и, наконец, к изменению первоначальных показаний («Ну хорошо, все действительно выглядит так, как если бы я это сделал») и полному письменному признанию. Двумя годами позже независимое расследование установило, что Рейлли не мог совершить убийство и что признание, которому даже он начал верить, было на самом деле ложным (Kassin, 1997).

Том Сойер. Соседка Тома Сойера была задушена. Полиция заподозрила Сойера исключительно потому, что он выглядел нервным во время рутинного интервью с ним как с одним из соседей убитой женщины. Сойера пригласили в полицейский участок для повторного интервью. В ответ на вопросы, касающиеся биографических данных, мистер Сойер сообщил о своей социальной тревоге и том факте, что страдает алкоголизмом. Пытаясь заинтересовать мистера Сойера разговором о преступлении, детективы попросили его помочь в создании возможного сценария убийства. Мистер Сойер любил смотреть детективы по телевизору и с готовностью согласился помочь. После того как по просьбе полиции мистер Сойер прокомментировал несколько сценариев, в конце концов его обвинили в совершении убийства. По заявлению полиции, он упомянул девять фактов, которые мог знать только убийца. Последующий анализ записей допросов показал, что вся основная информация на допросе была представлена полицией. (Гораздо чаще отмечаются трудности с определением источника информации, это называется ошибкой проверки источника информации (Raye & Johnson, 1980).) Иногда люди не могут с точностью сказать, сами они сообщили определенную информацию или

услышали ее от других, или же затрудняются назвать, кто именно им передал эту информацию. Такое часто случается во время организованных собраний. Присутствующие участники расходятся во мнениях относительно того, кому принадлежала инициатива по конкретному предложению, и т. д.).

В ответ на обвинение мистер Сойер настойчиво отрицал вину. Полиция взяла его отпечатки пальцев и образцы волос и предложила тестирование на полиграфе. Мистер Сойер надеялся, что полиграф докажет его невиновность, и согласился. После тестирования экзаменатор сообщил, что тест доказал лживость показаний Сойера (повторный анализ диаграмм теста, проведенный экспертом по использованию полиграфа, показал неопределенный результат). Как только Сойеру сообщили, что полиграф подтвердил лживость показаний, его уверенность стала угасать. Он больше не был способен твердо отрицать вину и мог только повторять, что все еще не верит в свою способность совершить преступление. Его основным аргументом в защиту против требований полиции сознаться было отсутствие воспоминаний о совершенном преступлении. Полиция объясняла это блокированием воспоминаний, или помрачением сознания, что часто бывало ранее, когда он напивался. На данном этапе мистер Сойер все еще отвергал полное принятие вины за совершенное преступление и надеялся на другие тесты (отпечатки пальцев и образцы волос), которые докажут его невиновность. Тогда детективы решили солгать и сказали ему, что образцы его волос совпали с образцами, найденными на теле жертвы.

После получения этой информации сопротивление мистера Сойера рухнуло, и он согласился с тем, что «все доказательства налицо» и что он, должно быть, совершил преступление. Во время следующего этапа допроса детективы хотели получить точное описание преступления, что было невозможным для мистера Сойера, поскольку он его не совершал. Полиция помогла мистеру Сойеру, подсказав ему то, что уже было известно, и что могло произойти. Например, полиция считала, что жертва была изнасилована. Вдохновленный детективами, мистер Сойер признался в совершении насилия. Когда же были получены результаты медицинской экспертизы, доказательства сексуального насилия отсутствовали.

преступление, например кражу. Испытуемым из группы невиновных дается описание преступления, которое они не совершали. Все участники эксперимента должны отрицать кражу. Им может быть обещано вознаграждение, если получится убедить экзаменатора в невиновности, или наказание в случае неуспеха. Например, Бред-ли и Джаниссе (1981) в своем эксперименте угрожали виновным и невиновных испытуемым «болезненным, но не причиняющим вреда электрическим шоком», если они не смогут пройти тест. Затем подозреваемые проходят тест с экзаменатором, который не осведомлен о их виновности или невиновности. Задача экзаменатора — установить при помощи теста, кто виновен, а кто нет. Главным преимуществом лабораторного эксперимента является абсолютная уверенность в отношении основополагающей истины, то есть абсолютная уверенность в виновности или невинности испытуемых. Однако лабораторным исследованиям, совершенно очевидно, не хватает реализма. Например, в реальных ситуациях ставки гораздо выше, чем в лабораторных условиях. Невозможно вызвать эмоции такой же силы, что и у человека, обвиняемого в убийстве или виновность или невиновность которого может определяться посредством теста на полиграфе. По этой причине Ликкен (1988, 1998), Клейнмунтц и Сзуко (1982) считали, что лабораторные тесты на полиграфе непригодны для оценки точности тестов в полевых условиях. Раскин полагал, что лабораторные исследования могут быть полезными до тех пор, пока соблюдаются требования по определенным критериям, а именно по критерию репрезентативности выборки (должны участвовать не только студенты колледжа) и реалистичности процедуры тестирования (включая экзаменаторов-экспертов и мотивацию испытуемых обмануть экзаменатора) (Kircher, Horowitz & Raskin, 1988; Raskin, 1989). В своем недавнем экспериментальном исследовании Элаад и Бен-Шакхар (1997) представили ряд доказательств, что у хорошо мотивированных испытуемых было действительно легче выявить ложь, чем у слабо мотивированных.

Уникальная попытка провести исследование на полиграфе в реальных условиях и в то же время сохранить уверенность в отношении основополагающей истины была предпринята Гинтоном, Дэйи, Элаадом и Бен-Шакхаром (1982). Испытуемыми в этом исследовании стали израильские полицейские (21 человек). Они выполнили письменное тестирование в качестве обязательного требования к прохождению курсов обучения полицейских. Их попросили подсчи-

тать результаты своих тестов, то есть у них была возможность обмануть, исправив первоначальные ответы. Однако бланки с ответами были обработаны химическим веществом, с тем чтобы можно было выявить обман. Оказалось, что семеро испытуемых обманывали. Всем полицейским предложили тестирование на полиграфе, а также сообщили, что их будущая карьера в полиции будет зависеть от результатов тестирования (возможность отказаться от прохождения теста была реалистичной; как уже говорилось ранее, при расследовании преступлений тестирование на полиграфе проводится добровольно, а не является обязательным требованием). Хотя первоначально все испытуемые полицейские согласились на тестирование, один виновный не пришел к назначенному времени, а двое (один виновный и один невиновный) отказались. Трое других виновных испытуемых сознались непосредственно перед процедурой тестирования[1], поэтому окончательная выборка включала только двоих виновных и 13 невиновных испытуемых. В ходе исследования использовался тест контрольных вопросов, и результаты были довольно точными. Удалось правильно выявить как виновных, так и невиновных полицейских. Однако двое из 13 невиновных полицейских были ошибочно названы лжецами. Хотя эти данные служат хорошей поддержкой тесту контрольных вопросов, но на самом деле это не так. Экзаменатор (который выносит решение о виновности или невиновности испытуемых) имел доступ как к данным полиграфического тестирования, так и к информации о поведении испытуемых во время теста. Точность его данных в отношении невиновных подозреваемых (11 верных из 13) была равна точности показаний наблюдателя, который имел доступ только к информации о поведении испытуемых! (Наблюдатель, который присутствовал при тестировании на полиграфе, но не имел доступа к данным обследования, также правильно отобрал 11 невиновных испытуемых из 13.) Независимый экспериментатор, который имел доступ только к данным тестирования на полиграфе, правильно классифицировал лишь 7 случаев из 13 и признал 3 невиновных испытуемых виновными, а 3 результата счел неопределенными. Полученные данные ставят под угрозу эффективность полиграфического тестирования в этом конкретном случае (Carroll, 1991).

---

* Как указывал Экман (1992), эти данные выступают в поддержку той цели, которую преследуют экзаменаторы, а именно что угроза прохождения тестирования действительно вынуждает признаться виновных подозреваемых. Однако данные исследования также показывают, что отказ от прохождения теста не всегда означает виновность.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Показатели точности ТКВ и ТСВ:
лабораторные исследования

В принципе возможны шесть видов результата по тесту контрольных вопросов. Виновный подозреваемый может продемонстрировать более сильные физиологические реакции на значимые вопросы, чем на контрольные. В этом случае тест не пройден, что является точным результатом. Также возможно, что подозреваемый покажет аналогичные реакции на значимые и контрольные вопросы. В этом случае результат будет неопределенным. И наконец, подозреваемый может дать более сильные физиологические реакции на контрольные вопросы, чем на значимые вопросы. Следовательно, тест считается пройденным, и это будет неверным результатом.

Невиновный подозреваемый может показать более сильные реакции на контрольные вопросы, чем на значимые вопросы. В данном случае тест считается пройденным, и это будет точным результатом. Также возможно, что невиновный подозреваемый покажет аналогичные реакции на контрольные и значимые вопросы. Следовательно, результат будет неопределенным. И наконец, невиновный подозреваемый может дать более сильные реакции на значимые вопросы, чем на контрольные. Тогда подозреваемый тест не проходит, и это будет неверным результатом.

По тесту ТСВ также возможны шесть результатов. Виновный подозреваемый показывает более сильные физиологические реакции на верные альтернативы, чем на неверные. В этом случае тест не пройден, что является правильным решением. Также возможно, что виновный подозреваемый показывает аналогичные реакции на все альтернативы (правильные и неправильные). В этом случае тест пройден, что является неверным решением. И наконец, виновный подозреваемый может показать самые сильные реакции на неверные альтернативы. Следовательно, экзаменатор примет неверное решение и сочтет подозреваемого невиновным. Невиновный подозреваемый может продемонстрировать аналогичные реакции на все альтернативы (правильные и неправильные). В этом случае подозреваемый тест проходит, что является правильным решением. Невиновный подозреваемый может показать самую сильную реакцию на неверную альтернативу. В этом случае тест пройден. И наконец, подозреваемый может показать самые сильные реакции на верные альтернативы. Тогда подозреваемый тест не проходит, и это является неправильным решением.

Другими словами, существует два вида ошибок, а именно неверное решение о невиновности подозреваемого, так называемая лож-

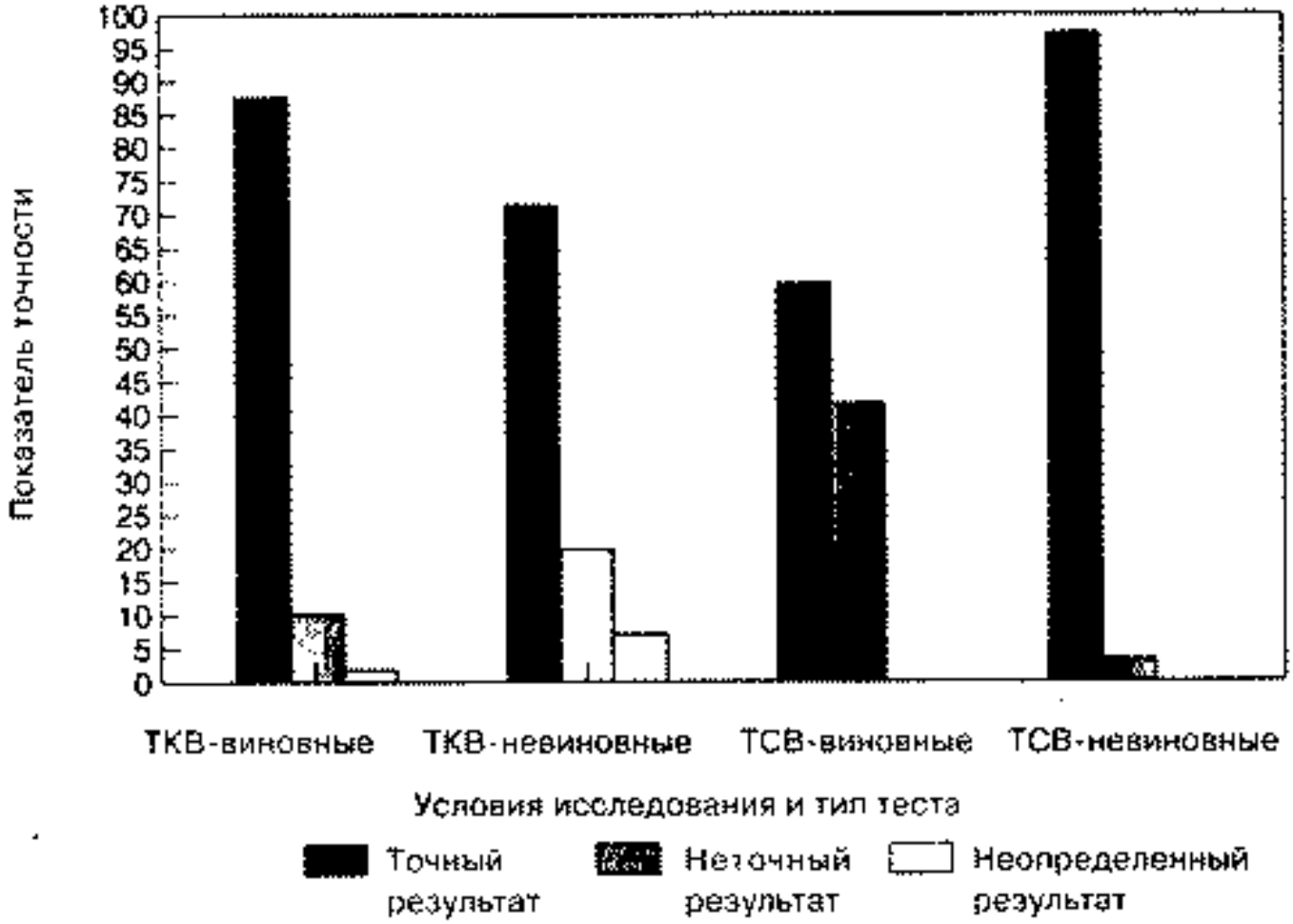


Рис. 7.4. Результаты лабораторных исследований, проверяющих точность ТКВ и ТСВ

но-негативная ошибка, и ошибочное обвинение невиновного подозреваемого, то есть ложно-позитивная ошибка. Хотя оба типа ошибок нежелательны, ложно-позитивная ошибка, возможно, является наиболее серьезной. В данном случае результат может быть таким, что невиновный подозреваемый будет осужден и/или потеряет работу. Ложно-негативная ошибка может привести к освобождению виновного человека.

Рисунок 7.4 отражает итоги проведения полиграфических тестов в лабораторных условиях. Данные составлены на основе ряда опубликованных обзоров, а также современных исследований (опубликованных после 1995 года), которые посвящены лабораторным тестам, проверяющим точность ТКВ и ТСВ. Приложения 7.1 и 7-2 дают общее представление об исследованиях, указанных на рис. 7.4, и приводят показатели точности по ряду других частных обзоров и исследований.

Результаты лабораторных исследований теста контрольных вопросов показывают, что эти тесты достаточно точно выявляют виновных подозреваемых. Большинство виновных подозреваемых (73%)

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

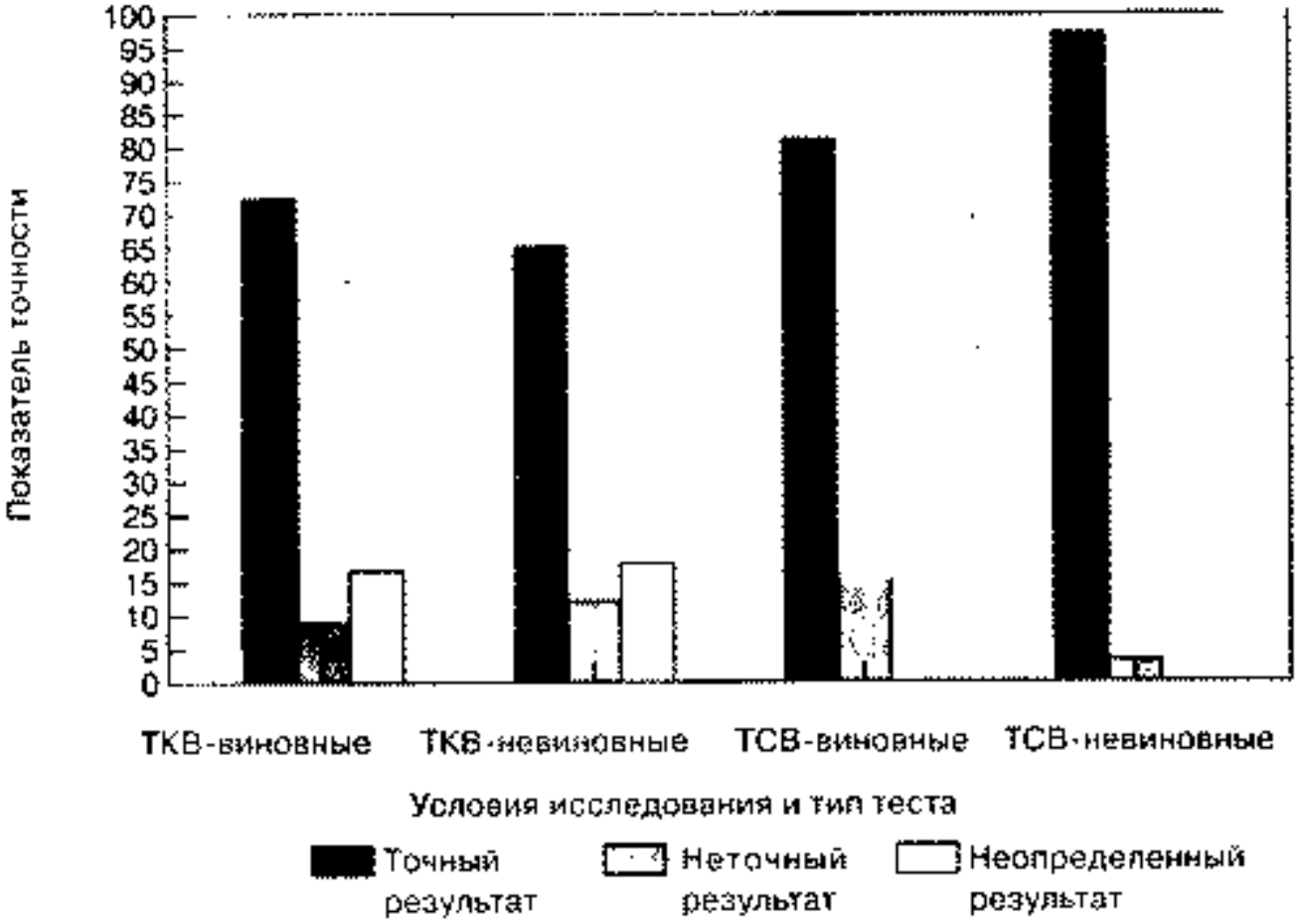


Рис. 7.5. Результаты полевых исследований, выявляющих точность ТКВ и ТСВ

были выявлены правильно, и относительно небольшое количество (9%) были ошибочно признаны невиновными. Менее благополучная картина складывается в отношении доказательства невиновности подозреваемых. В целом 66% из них были правильно классифицированы как невиновные, и довольно большой процент испытуемых (13%) были ошибочно названы виновными. Результаты теста для виновных и невиновных подозреваемых были неопределенными примерно в 20% случаев.

Результаты лабораторных исследований теста признания вины показывают, что тест очень точен по отношению к невиновным подозреваемым. Подавляющее большинство невиновных испытуемых (97%) были классифицированы правильно, и только небольшому проценту невиновных испытуемых (4%) было ошибочно предъявлено обвинение. Однако тест с меньшей точностью выявляет виновных подозреваемых. В целом 82% виновных подозреваемых были признаны виновными, но относительно большой процент виновных подозреваемых (18%) были названы невиновными. При этом ТСВ не имеет категории неопределенных результатов.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Сравнение двух типов тестов показывает, что ТСВ более точен как в отношении правдивых показаний, так и лживых. Более того, ТКВ имеет больше ложно-позитивных ошибок, чем ТСВ, но ТСВ допускает больше ложно-негативных ошибок, чем ТКВ.

Показатели точности ТКВ и ТСВ:
полевые исследования

Рисунок 7.5 отражает итоги применения ТКВ и ТСВ в реальных условиях. Показатели получены на основе нескольких обзоров, а также современных исследований, которые не были включены в обзоры литературы. Причем принимались во внимание только те современные исследования, которые соответствовали следующим четырем критериям: 1) испытуемые подозревались в совершении реальных уголовных преступлений; 2) оценки были основаны только на физиологических данных; 3) оценка осуществлялась подготовленными специалистами, имеющими опыт в проведении «слепого» анализа диаграмм; 4) критерий невиновности и виновности подозреваемых устанавливался независимо от тестирования на полиграфе. В большинстве исследований критерием виновности или невиновности является признание. Но, как я уже говорил ранее, признание никогда не служит доказательством реальной вины подозреваемых. Критерий, который использовал Хонтс (1996), недостаточно ясен (хотя соответствие критерию 4 было выполнено). Приложения 7.3 и 7.4 дают общее представление об исследованиях (обзорах), указанных на рис. 7.5, и приводят показатели точности тестов по ряду частных обзоров и исследований.

Результаты полевых исследований теста контрольных вопросов свидетельствуют о том, что показатели точности выявления виновных подозреваемых достаточно высокие.

Подавляющее большинство виновных подозреваемых (87%) были классифицированы правильно, тогда как относительно небольшое количество виновных подозреваемых (10%) были ошибочно сочтены невиновными. Как и в лабораторных исследованиях, в отношении невиновных подозреваемых складывается менее оптимистичная картина. Только 72% невиновных подозреваемых классифицированы верно, а 21% не прошли тест и ошибочно обвинены. Результаты теста были неопределенными примерно в 7% .случаев по отношению к виновным и невиновным подозреваемым.

Эти данные показывают, что ТКВ подвержен ложно-позитивной ошибке, то есть ошибочному обвинению невиновных подозревае

мых. Возможно, это не является удивительным. Ложно-позитивная ошибка допускается в том случае, если испытуемый демонстрирует большее эмоциональное возбуждение, отвечая на значимые вопросы, чем на контрольные. Очевидно, несмотря на усилия экзаменатора, невиновные подозреваемые не всегда проявляют больше беспокойства при ответе на контрольные вопросы, чем на значимые. Например, они могут осознать ключевую последовательность контрольных вопросов и поэтому реагировать на них эмоциональным возбуждением, даже если отвечают правдиво.

Неудивительно, что в полевых исследованиях количество ложно-позитивных ошибок больше, чем в лабораторных. В полевых исследованиях ставки выше, и подозреваемые, как правило, осознают ключевую последовательность значимых вопросов.

Результаты полевых исследований теста признания вины показывают, что, как и в случае лабораторных исследований, показатели точности выявления невиновных подозреваемых очень высокие. Правильные решения были сделаны в 96% случаев, и невиновные подозреваемые ошибочно обвинены только в 4% случаев. Однако показатели точности для виновных подозреваемых гораздо ниже. В целом 59% виновных подозреваемых были выявлены верно, и 41% названы невиновными.

Сравнение полевых исследований по ТКВ и ТСВ показывает, что ТСВ более точен при выявлении невиновных подозреваемых, тогда как ТКВ — при выявлении виновных. Фактически, данные полевых исследований по ТСВ свидетельствуют о том, что показатели точности выявления виновных подозреваемых низкие и совершается множество ложно-негативных ошибок (41%) (классификация виновных подозреваемых как невиновных). Частота ложно-негативных ошибок по ТСВ не вызывает удивления. Это означает, что виновные подозреваемые не всегда демонстрируют более сильные физиологические реакции на верные варианты, чем на неверные. Причина может заключаться в том, что, как я пояснял ранее, подозреваемый забывает о тех деталях, которыми интересуется экзаменатор, или никогда о них не знал. То есть вопросы теста сформулированы неудачно. Как я уже говорил, полицейские не получают хорошей подготовки по использованию ТСВ, кроме того, им, возможно, не хватает навыков поиска тех эпизодов преступления, которые бы подошли для тестирования на полиграфе. Обученные полицейские вполне способны обнаружить подходящие для полиграфа эпизоды преступления, то есть такие детали, которые бы узнали виновные подозреваемые в последующих тестах признания вины.

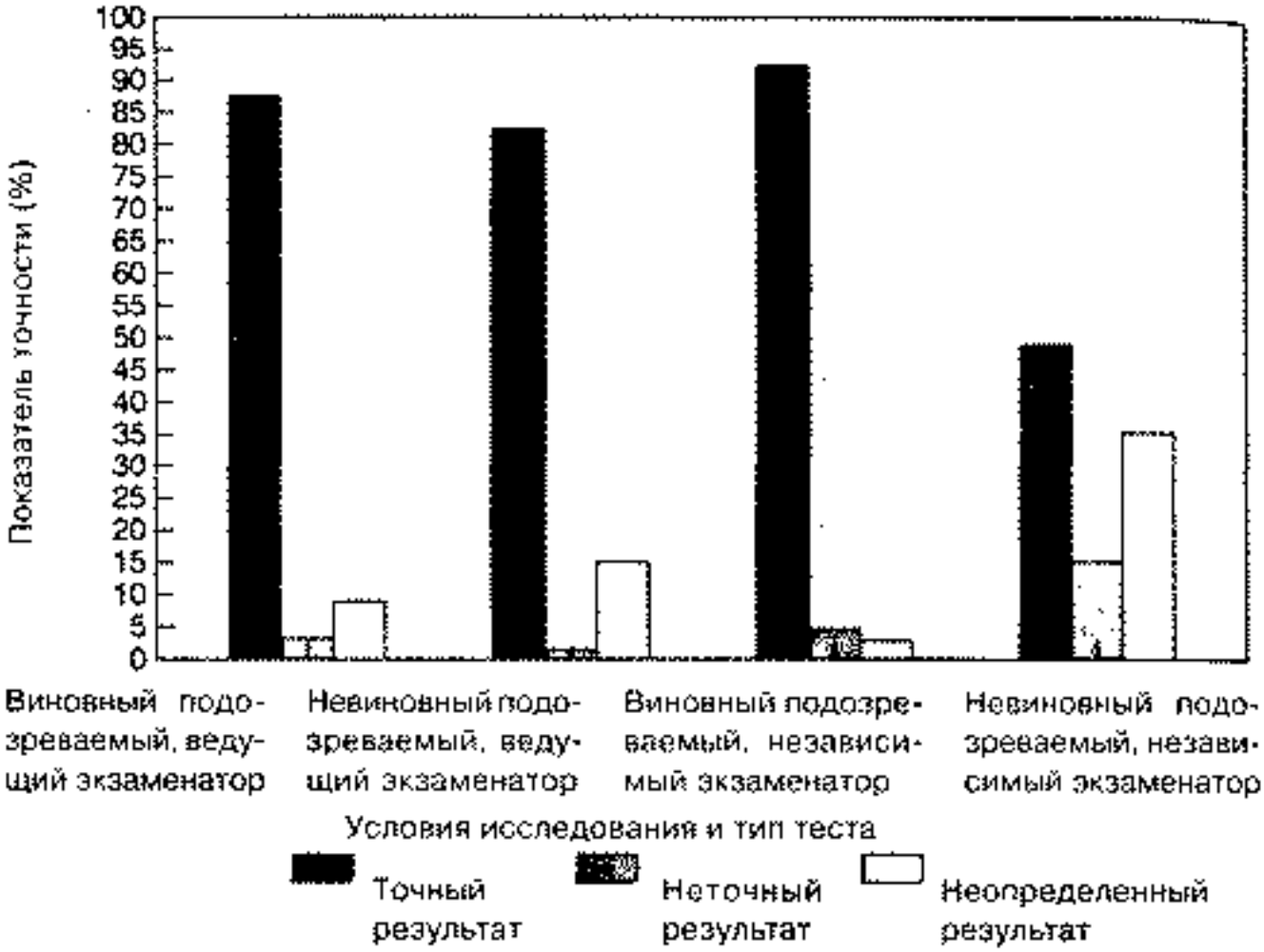


Рис. 7.6. Результаты полевых исследований по ТКВ: ведущие и независимые экзаменаторы

Возможность совершения ложно-негативных ошибок выше в полевых исследованиях, чем в лабораторных, что также не является удивительным. В лабораторных исследованиях все виновные испытуемые располагают необходимыми сведениями о преступлении (поскольку экзаменаторы специально этого добиваются), тогда как в полевых исследованиях это происходит не всегда по только что перечисленным причинам.

В полевых исследованиях по ТКВ диаграммы полиграфа обычно обрабатывают несколько экзаменаторов, а именно ведущий экзаменатор (который проводил тестирование) и независимый экзаменатор, который не присутствовал во время тестирования. Основное различие между двумя экзаменаторами заключается в том, что независимые экзаменаторы имеют доступ только к диаграммам полиграфа, тогда как ведущий экзаменатор располагает более полными данными, например информацией о криминальном прошлом испытуемого и его поведении во время тестирования. Представленные до сих пор процентные данные являются показателями точности, полученными независимыми экзаменаторами. В трех последних исследова

ниях были приведены показатели точности как для независимых, так и для ведущих экзаменаторов (см. Приложение 7.5) (Honts, 1996;
Honts, Raskin, Kircher & Hodes, 1988; Patrick & lacono, 1991). Таким образом, можно провести сравнение двух типов экзаменаторов. Рисунок 7.6 отражает результаты сравнения.
Рисунок 7.6 показывает, что по отношению к виновным подозреваемым различия незначительные. Независимые экзаменаторы провели несколько более «точную» оценку, но и допустили больше ошибок. Различия по классификации невиновных подозреваемых особенно существенны. Ведущие экзаменаторы правильно классифицировали 82% невиновных подозреваемых, тогда как независимые экзаменаторы — только 49%. В целом создается впечатление, что ведущие экзаменаторы более точны, чем независимые. Хонтс, Раскин, Кирхер и Ходес (1988) получили очень высокие показатели точности у ведущих экзаменаторов — одни из самых высоких показателей, которые были когда-либо получены в исследованиях по выявлению лжи. Показатели точности выявления виновных и невиновных подозреваемых были 92% и 91% соответственно!
Существует две возможные причины, почему ведущие экзаменаторы более точны, чем независимые. Во-первых, ведущие экзаменаторы могли иметь больше опыта в обработке диаграмм. Это объяснение малоубедительно, так как независимые экзаменаторы — обычно хорошо подготовленные, опытные эксперты. Во-вторых, принимая решение, ведущие экзаменаторы пользуются дополнительными, не связанными с тестированием на полиграфе данными, как, например, информацией о поведении испытуемого во время прохождения теста, материалами уголовного дела и т. п. Хонтс (1996) признавал, что иногда это действительно случается. В своем исследовании он обнаружил, что в четырех случаях, включающих двоих невиновных и двоих виновных подозреваемых, экзаменатор принимал решение на основе анализа диаграмм полиграфа. Однако решение не должно было быть принято, так как результаты теста для этих четырех случаев были неопределенными. Но во всех четырех случаях экзаменатор сделал правильные выводы (относительно виновности или невиновности подозреваемых). Таким образом, не связанная с полиграфическим тестированием информация помогла экзаменатору принять верное решение. Зная об этом, стоит задуматься о том, насколько точна информация полиграфических тестов. В какой степени экзаменаторы, имеющие доступ как к данным о физиологических реакциях испытуемого, так

и к информации о его поведении, более точны, чем наблюдатели, которые отслеживают только поведение испытуемого? Этот вопрос будет обсуждаться в главе 8.

Противодействия

До настоящего момента предполагалось, что во время тестирования на полиграфе испытуемые выполняют все требования экзаменатора. Но это не всегда так. Иногда испытуемые стараются повлиять на результаты теста и демонстрируют физиологические реакции, которые заставят экзаменатора прийти к выводу, что они говорят правду. Способы достижения подобного результата называются «противодействиями». ЕсЬи бы они оказались успешными, то могли иметь большое значение для полиграфических тестов, поскольку сделали бы тестирование менее эффективным.

Можно назвать различные виды противодействий, как, например, покусывание языка, напряжение в ногах (путем давления большими пальцами ног на пол), счет овец или счет в обратном порядке. Покусывание языка или напряжение в ногах приведет к физиологическим реакциям, которые зарегистрирует полиграф. Поступая таким образом, испытуемые могут искусственно увеличить физиологические реакции в ответ на контрольные вопросы и тем самым повысить вероятность прохождения теста. Результат счета овец или счета в обратном порядке (конечно, не вслух, а про себя) будет таким, что испытуемые не смогут осмыслить заданные экзаменатором вопросы (ТКВ) или перечисленные альтернативы (ТСВ). В итоге возможно появление аналогичных физиологических реакций на каждый вопрос или альтернативу, что приведет к неопределенному результату по ТКВ или прохождению ТСВ. Использование вопросов-наполнителей (в ТКВ) может помешать осуществлению этого приема, поскольку предполагается, что испытуемые ответят «да» на наполнители и «нет» на другие вопросы. Это заставляет испытуемого думать и осмысливать информацию, поскольку ответ «нет» на наполнитель может показать, что вопросы игнорируются.

Самый известный тест на противодействие был проведен Флой-дом Феем по прозвищу «Летун», который был ошибочно осужден за убийство после неудачного прохождения тестирования на полиграфе. За 2,5-летний период необоснованного пребывания в тюрьме он решил стать экспертом по тестированию на полиграфе. Флойд обу

чил 27 заключенных, которые добровольно признались ему в совершении преступления, как пройти тест контрольных вопросов. После 20-минутного занятия 23 заключенных из 27 успешно прошли тест (Ford, 1995; Kleinimmtz & Szucko, 1984).

Рейд и Инбау (1977), по-видимому, не проявляют беспокойства в связи с эффективностью противодействий. Они считают успех противодействий неправдоподобным, поскольку хорошо подготовленный экзаменатор заметил бы, что испытуемый пытается его обмануть. Однако несколько исследований показали, что обучение противодействию может быть очень эффективным (Ben-Shakhar & Dolev, 1996; Elaad, 1987, цит. по: Ben-Shakhar & Furedy, 1990; Honts, Devitt, Winbush & Kircher, 1996; Honts, Hodes & Raskin, 1985; Honts, Raskin & Kircher, 1994). В исследовании, проведенном Хонтсом, Рас-киным и Кирхером (1994), испытуемые в течение 30 минут обучались использовать либо физические противодействия (покусывание языка или давление пальцами ног на пол), либо умственные (счет в обратном порядке, начиная с семи). После этой обучающей сессии они проводили ТКВ. Умственные и физические противодействия были одинаково эффективными, позволяя примерно 50% испытуемым обмануть полиграф. Более того, экзаменатор (который был опытным специалистом в проведении теста контрольных вопросов) только в 12% случаев заметил применение физического противодействия, тогда как ни один из испытуемых, воспользовавшийся умственным противодействием, не вызвал подозрения экзаменатора ни своим поведением, ни физиологическими реакциями. Эти данные противоречат заявлению Рейда и Инбау, что опытные экзаменаторы обнаружат использование противодействий[1], следовательно, противодействия имеют серьезные последствия. Например, в США ТКВ все еще применяется в оборонной промышленности, вероятно, для того, чтобы изобличить и остановить шпионов. Вполне возможно, что шпионы обучены обманывать полиграф. Ликкен приводит пример с Олдричом Эймсом, агентом ЦРУ, который в течение многих лет продавал секреты Советскому Союзу и за эти годы прошел несколько полиграфических тестов. Он заявил, что Эймс «так долго преуспевал в своей шпионской карьере потому, что его способность обманывать полиграф рассеивала подозрения должностных лиц»

---

[1] Вероятно, противодействия возможно выявить при помощи ответных противодействий. Хонтс, Раскин и Кирхер (1987) прикладывали электроды на область эпигастрия и к височной мышце и могли верно выявить 90% испытуемых, использующих противодействия.

(Lykken, 1998, p. 3). Недавно связной Эймса из КГБ, Виктор Черка-шин, рассказал в интервью британской газете The Sunday Times (8 февраля 1998 г., с. 21), как он помогал Эймсу проходить полиграфические тесты. Черкашин устроил Эймсу ланч с русским дипломатом. К удивлению Эймса, на ланче присутствовал и сам Черкашин. Эймс начал беспокоиться, так как ФБР знала Черкашина и наблюдала за ним. Однако Черкашин пришел на ланч специально. Он знал, что ЦРУ часто проводит со своими сотрудниками рутинные полиграфические тесты, и ему было известно, что Эймсу будет задан такой вопрос: «Был ли у вас недавно неформальный контакт с сотрудниками КГБ?», поскольку это был стандартный вопрос. Так как контакты между Эймсом и сотрудниками КГБ были засекречены, Эймсу пришлось бы обманывать. Однако после ланча Эймсу не нужно было больше лгать и он мог спокойно сказать, что с ним вступили в контакт.

Как и тест контрольных вопросов, тест признания вины тоже имеет слабые места и может быть обойден. Тем не менее складывается иная ситуация. В ТКВ даже невиновные подозреваемые могут попытаться обмануть полиграф и показать сильные реакции на контрольные вопросы, чтобы их не сочли по ошибке виновными. В ТСВ невиновные подозреваемые не могут систематически пользоваться противодействиями, даже если бы они этого пожелали, поскольку не знают, какая альтернатива верная, а какая нет (Lykken, 1998).

Конечно, исследовать противодействия трудно, так как испытания можно провести только в лабораторных условиях. Поэтому невозможно установить, будет ли использование техник противодействий за пределами лаборатории таким же успешным, как и в лаборатории.

Личностные особенности испытуемых и полиграф

Разумно было бы предположить, что полиграфу трудно уличить во лжи испытуемых с психопатией. Полиграф выявляет ложь только в том случае, если у испытуемого повышается уровень возбуждения при сообщении неправды. Как я уже говорил ранее в этой книге, возбуждение может быть результатом вины, страха или чрезмерного волнения. В отличие от здоровых людей психопаты менее тревожны по отношению к опасности в целом и наказанию в частности (Lykken, 1998). Таким образом, вполне может быть, что уровень воз-

буждения у психопатов при сообщении лжи не повышается и поэтому выявить ложь у них невозможно. Однако исследование Раскина Ж и Харе (1978) показало, что психопаты и здоровые люди находятся [s] в равных условиях при тестировании на полиграфе. Тем не менее рано делать выводы на основании одного-единственного исследования, особенно учитывая критику в адрес этого исследования (Lykken, 1998). Так, с целью мотивации испытуемых было назначено вознаграждение в размере 20 долларов США в том случае, если получится обмануть полиграф. Хотя награда, вероятно, будет мотивировать испытуемых и приведет к возбуждению, скорее всего, она вызовет волнение, чем страх или вину! Этим можно объяснить, почему исследование не обнаружило различий между психопатами и здоровыми людьми. Несмотря на меньшую тревожность психопатов по отношению к наказанию, нет оснований ожидать, что они будут менее заинтересованы в награде. Для того чтобы исследовать различия между психопатами и здоровыми людьми, необходимо провести тесты, в которых испытуемые столкнутся с наказанием вместо поощрения. Но подобные испытания еще не проводились. Поэтому остается неясным, способны ли психопаты в ходе криминального расследования более эффективно обманывать полиграфические тесты, чем здоровые люди.
Насколько мне известно, помимо различий между психопатами и здоровыми людьми, различия в тестировании на полиграфе между интровертами и экстравертами являются единственными личностными факторами, которые исследованы (Steller, Haenert & Eiselt, 1987; Watson & Sinka, 1993). Эти исследования не показали каких-либо различий между интровертами и экстравертами.

Выводы

Полевые исследования, изучающие точность полиграфических тестов, показали, что эти тесты (как ТКВ, так и ТСВ) допускают значительное количество ошибок. Сторонники ТКВ-тестов, возможно, сочтут этот вывод неверным и сошлются на показатели точности, полученные ведущими экзаменаторами в полевых исследованиях. Проблема заключается в том, что независимые экзаменаторы были гораздо менее точными. Следовательно, не связанная с полиграфом, дополнительная информация, известная ведущему экзаменатору и недоступная независимому, играет существенную роль в принятии

верного решения. Точность теста как такового может быть установлена исключительно теми экзаменаторами, которые имеют доступ только к результатам теста, но их показатели точности оказались менее надежными.

Учитывая количество ошибок, сделанных полиграфическими тестами, я думаю, что результаты полиграфа не должны рассматриваться на судебных заседаниях в качестве надежных доказательств. Рас-кин отстаивает использование результатов ТКВ на судебных заседаниях, Ликкен выступает против этого. Также Ликкен не является сторонником использования результатов теста признания вины как доказательств на суде (lacono & Lykken, 1997). Однако полиграфические тесты могут оказать существенную помощь в выявлении лжи. Результаты полиграфа могут использоваться в качестве дополнительной информации на суде (до тех пор, пока не будут представлены более надежные доказательства) или как инструмент полицейского расследования для того, чтобы сократить число потенциальных подозреваемых, подтвердить правдивость информации или проверить противоречивые показания свидетелей и подозреваемых по одному и тому же делу (Boelhouwer, Merckelbach, Van Koppen & Verbaten, 1996; Van Koppen, Boelhouwer, Merckelbach & Verbaten, 1996).

С этой целью я предпочитаю тест признания вины и выступаю в защиту его использования, причем не по причине точности. Исследования показали, что тест контрольных вопросов может быть точным, и показатель точности (по крайней мере, в полевых исследованиях) действительно превосходит показатель точности по тесту признания вины. Я отвергаю тест контрольных вопросов, потому что в процедуру тестирования входит обман испытуемых. Во-первых, обман делает тест уязвимым, так как об этом становится известно из чтения литературы о ТКВ, что, вероятно, снизит эффективность теста. Во-вторых, во многих странах использование обмана в уголовном расследовании нелегально. Например, как в Великобритании (стране, где я работаю), так и в Нидерландах (моей родной стране) следователь не имеет права лгать подозреваемым в ходе уголовного расследования. Таким образом, в этих странах проведение теста контрольных вопросов становится незаконным, и поэтому невозможно использовать его результаты в качестве доказательства на судебных заседаниях. Принцип «обман противозаконен» типичен и для европейских стран. Например, Ликкен, книгу которого «A Tremor in the Blood» (первое издание вышло в 1981 году, второе — в 1998) можно считать бесконечным призывом против ТКВ, не пользуется техниками обмана подозреваемых.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Перед тем как тест признания вины может получить широкое распространение в практике полицейских расследований, следует прояснить несколько вопросов.

- Необходимо провести больше полевых исследований ТСВ с целью проверки его точности. Возможно, стоит проверить использование техники неоднократного повторения вопросов по одному предмету (несколько раз задавать вопросы, касающиеся одной детали) вместо техники вопросов по ряду предметов (когда вопросы касаются нескольких деталей). Это может расширить возможности применения теста, так как легче разработать тест для одной детали, чем для нескольких.
- Важно гарантировать высокую квалификацию экзаменаторов, так как они играют существенную роль в полиграфическом тестировании. Может быть полезным ввести в полиграфическое тестирование университетские стандарты, чтобы только экзаменаторы с «дипломом специалиста по работе с полиграфом» имели бы разрешение проводить полиграфические тесты.
- Полиграфические тесты должны проводиться только теми учреждениями, которые не зависят от полиции. Существует несколько оснований для поддержки данной точки зрения. Во-первых, полицейские служащие часто имеют необоснованное убеждение в виновности подозреваемых, которое может повлиять на результаты теста. Во-вторых, полицейские могут сфабриковать результаты полиграфического теста для того, чтобы оказать давление на подозреваемых. Вероятность всего этого не настолько велика, если тесты проводятся независимой организацией. В-третьих, подозреваемые могут не доверять полиции или не быть уверенными в ее действиях. Это может в особенности относиться к невиновным подозреваемым, которым полиция по ошибке предъявила обвинение в совершении преступления. Поэтому кажется справедливым и разумным, чтобы с подозреваемыми проводилось независимое тестирование.
- Необходимо тщательно проверить признание, сделанное испытуемыми после неудачного прохождения теста. Полиграфические тесты могут привести к ложному признанию, либо потому, что подозреваемые готовы поверить в то, что они совершили преступление (см. случаи Рейлли и Сойера; вставка 7.1), либо потому, что они больше не видят возможности убедить других в своей невиновности.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Приложение 7.1

Результаты обзоров лабораторных исследований и современных исследований, проверяющих точность теста контрольных вопросов

	Условие виновности испытуемых			Условие невиновности испытуемых		
	Виновны (%)	Невиновны (%)	Неопределенный результат (%)	Виновны (%)	Невиновны (%)	Неопределенный результат (%)
Ekman (1992) (n = 13)	68	10	22	15	55	30
Honts (1995) (n = 8)	77	10	13	8	84	8
Kircher et al. (1988) (n = 9)	74	8	18	12	66	22
Ben-Shakhar & Furedy (1990) (n = 9)	80	7	13	15	63	22
Исследования, опубликованные после 1995 года						
Bradley et al. (1996)	60	10	30	10	80	10
Horowitz et al. (1997)	53	20	27	13	80	7

n = количество исследований в обзоре.

Приложение 7.2

Результаты обзоров лабораторных исследований и современного исследования, проверяющих точность теста признания вины[1]

	Условие виновности испытуемых		Условие невиновности испытуемых	
	Виновны (%)	Невиновны (%)	Виновны (%)	Невиновны (%)
Ekman (1992) (n = 6)	78	22	5	95
Honts (1995) (n = 5)	86	14	1	99
Ben-Shakhar & Furedy (1990) (n = 10)	84	16	6	94
Исследования, опубликованные после 1995 года				
Elaad (1997)	76	24	0	100

n = количество исследований в обзоре.

[1] При ТСВ не выделялась категория «неопределенный результат»

Приложение 7.5

Результаты обзоров полевых исследований, проверяющих точность теста контрольных вопросов: обработка диаграмм проводилась ведущим экзаменатором

	Условие виновности испытуемых			Условие невиновности испытуемых		
	Виновны (%)	Невиновны (%)	Неопределенный результат (%)	Виновны (%)	Невиновны (%)	Неопределенный результат (%)
Honts (1996)	71	5	24	0	82	18
Honts et al. (1988)	92	8	0	0	91	9
Patrick & Iacono (1991)	98	0	2	8	73	19
Обзоры						
Ekman (1992) (n = 10)	88	10	2	20	78	2
Ben-Shakhar & Furedy (1990) (n = 9)	84	13	3	23	72	5
Отдельные недавние полевые исследования, которые не были включены в предыдущие обзоры						
Honts (1996)	91	5	4	9	55	36
Patrick & Iacono (1991)	92	2	6	24	30	46

n = количество исследований в обзоре.

Приложение 7.4

Результаты полевых исследований, проверяющих точность теста признания вины[1]

	Условие виновности испытуемых		Условие невиновности испытуемых	
	Виновны (%)	Невиновны (%)	Виновны (%)	Невиновны (%)
Elaad (1990)	42	58	2	98
Elaad et al. (1992)	76	24	6	94

[1] При ТСВ не выделялась категория «неопределенный результат»

Глава 8

Практические рекомендации по выявлению лжи

Наконец, я коснусь трех вопросов, которые пока еще не затрагивал явно. Во-первых, лжецы лгут с разным успехом. Некоторые люди говорят очевидную ложь, которую легко разоблачить, тогда как другие являются очень искусными лжецами. Образчики известны каждому. В качестве примера откровенного лжеца можно назвать Джонатана Эйткена, бывшего английского консервативного политика, служившего под началом Джона Мейджора сначала в качестве министра по снабжению, а после — первым секретарем казначейства. Занимая первый пост, Эйткен останавливался в парижском отеле «Риц», британская газета «Гардиан» и телевизионная передача «Сегодня в мире» сообщили, что счет был оплачен бизнесменом, Эйткен яростно отрицал этот факт. Он заявил, что счет оплачивала его жена, а никакой не бизнесмен, и подал на газету и телевидение в суд за клевету. Его обвинение рухнуло, когда обвиненные стороны представили доказательства того, что на момент его визита в Париж жены Эйткена там не было, а потому она никак не могла оплатить его счет. Эйткен предстал перед судом и был обвинен в лжесвидетельстве и попытке извратить дело правосудия, 8 июня 1999 года его приговорили к 18 месяцам тюрьмы (см. выпуск Independent от 9 июня 1999 года, первая полоса). Распространяя ложь о местопребывании своей жены, Эйткен солгал о вещах, которые, как ему было известно, могли раскрыться. Обвинив телепередачу и газету в клевете, он, разумеется,

повысил вероятность своего разоблачения, ибо подстегнул своим иском противные стороны к поиску доказательств обмана. Пожалуй, что Эйткен — неудачливый лжец. В этой главе я опишу качества, отличающие хорошего лжеца.

Во-вторых, я подведу итог трем способам разоблачения лжеца (анализу невербального поведения, содержания речи и физиологических реакций), которые обсуждались в этой книге. Не рассматривая эти три техники отдельно, как я поступал до сих пор, я займусь их сопоставлением.

В-третьих, в данном труде я поставил себе целью порекомендовать метод, позволяющий разоблачить ложь. Неизбежным результатом будет то, что пособие по разоблачению лжи окажется подспорьем как для разоблачающих, так и для самих лжецов. В нем описываются реакции лжецов и освещаются вещи, на которые следует обратить внимание, чтобы поймать человека на лжи. После прочтения этой книги лжецы, возможно, пересмотрят свою стратегию реагирования, что еще больше затруднит их разоблачение. От этого, увы, никуда не деться. Лжецы и способы их выявления пребывают в состоянии постоянной «гонки вооружений», где каждая сторона стремится к совершенству и всякое обновление в стратегии обнаружения лжи неизменно приводит к тому, что лжецы не остаются в долгу и проявляют еще большую изобретательность. Наглядные примеры тому были явлены в главе 7. Усовершенствование детекторов лжи повлекло за собой новые уловки, позволяющие их обмануть. В главе 7 я показал, как агенты русского КГБ сумели обмануть детекторы лжи ЦРУ. Люди часто предпочитают оставаться в неведении и не желают знать, что кто-то обманывает их. Однако те, кто действительно хочет разоблачить лжецов, могут значительно осложнить им жизнь. В этой главе я специально займусь этим вопросом.

Кто такие хорошие лжецы?

Особенности, отличающие успешного лжеца

Лжецы, по моему мнению, попадаются либо на том, что им трудно постоянно сознательно лгать, либо им не удается скрывать свои эмоции, позволяющие изобличить их во лжи. Хорошими лжецами являются люди, которым нетрудно лгать в своих рассуждениях и которые не испытывают никаких эмоций по поводу своей лживости. Удачливого лжеца отличают как минимум семь особенностей:

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

1) подготовленность; 2) оригинальность; 3) быстрота мышления;
4) красноречие; 5) хорошая память; 6) умение не чувствовать страха, вины или оглупляющего восторга в момент лжи; 7) хорошие актерские способности.

Лжецов часто подводит их недостаточная подготовленность. Старающиеся разоблачить ложь выискивают факты, противоречащие утверждениям лжеца, поэтому лжецам приходится внимательно следить за своими словами. В идеале они должны говорить только вещи, не поддающиеся проверке, поэтому сокрытие информации бывает лучше откровенной лжи. Сказать, что вы «честно не помните», чем занимались пару дней назад, предпочтительнее, чем сочинить целую историю, так как в последнем случае у слушателя есть возможность проверить ее подлинность. Однако сокрытие не всегда возможно, и бывает, что утверждение приходится подкрепить доказательствами. Чем труднее подтвердить утверждение, тем лучше оно с точки зрения лжеца. Джонатан Эйткен, когда лгал о местопребывании своей жены, сказал неправду, которую можно было обнаружить, — но его случай не единственный. Недавно мы описали пять ситуаций, когда людей обвинили в убийстве их родственников, и эти люди с самого начала отрицали свою вину (Vrij & Mann, 1999) (см. также главу 3). Некоторые из этих людей допустили серьезные промахи, сочиняя свои истории, и это позволило без труда выяснить, что они, по всей вероятности, утаивают правду. Так, один человек не мог объяснить значительного промежутка времени, начиная от момента поездки, которая привела к гибели жертвы, и вплоть до вызова полиции. Более того: следы крови заставляли предположить, что жертву убили в каком-то другом месте. Еще один человек заявил, будто находился без сознания 10 часов, но анестезиологи утверждают, что это невозможно. Кроме того, при воссоздании событий с «возвращением» в бар, где, по словам этого лица, он находился конкретным вечером, не нашлось никого, кто смог бы подтвердить его присутствие.

Что касается оригинальности, то лжец может попасть в положение, требующее немедленной реакции. Жена, например, может предъявить мужу адрес и номер телефона незнакомой женщины, которые нашла у него в кармане, или же возможна ситуация, когда следователь полиции говорит подозреваемому, что того видели на месте преступления непосредственно после совершения злодеяния. Чтобы успешно солгать в таких или похожих ситуациях, лжецу нужно дать убедительный ответ, что требует оригинальности мышления. Если вернуться к только что приведенному примеру, То обвиняемый,

чье присутствие в баре не было подтверждено ни одним свидетелем, мог усомниться в здравой памяти посетителей бара. Однако он этого не сделал. Взамен он признал свое поражение.

Лжецы должны не только оригинально мыслить, но и уметь быстро находить ответы. Важно, чтобы они не слишком медлили с ответом, так как проволочка может возбудить в наблюдателе подозрения. Поэтому им приходится соображать быстро.

Лжецу лучше быть красноречивым оратором, поскольку красноречие помогает ему выходить из неловких положений. В выигрышном положении оказываются люди, которым свойственна много-словность. Они могут впадать в пространные рассуждения, которые по сути не являются ответом на вопрос. По ходу дела им удается обдумать ответ, который окажется подходящим. В другом случае они прибегают к своему красноречию, чтобы одурачить наблюдателя, и дают ответы, которые звучат убедительно, однако никакого реального ответа на поставленный вопрос в себе не содержат. Некоторые политики — большие мастера в этом деле.

Лжецы постоянно рискуют тем, что искатели лжи попросят их повторить или прояснить только что сказанное, поэтому они должны суметь повторить тот же рассказ или предоставить дополнительную информацию, не противореча самим себе. Таким образом, они должны обладать хорошей памятью. Повторение своего рассказа или обогащение его дополнительными сведениями особенно трудно дается при наличии некоторой временной задержки между выражением лжи и требованием повторить или уточнить вымышленную историю. Часто бывает, например, что люди, когда они лгут о причинах, не позволяющих им посетить некое общественное собрание, неделей позже не в состоянии вспомнить свою отговорку.

Когда люди лгут, они выказывают неодинаковые эмоции. Если одного подозреваемого можно поставить в тупик, доказав несостоятельность его алиби, то другой останется совершенно хладнокровным. При устройстве на новое место работы один кандидат способен испытать чувство вины, завышая свой прежний оклад, тогда как другой сделает это абсолютно спокойно. Один ученик придет в восторг, видя, что преподаватель верит его объяснению причин, по которым тот опоздал на занятия, тогда как другой не впадет в такого рода «прекраснодушное заблуждение». Обмануть других легче, когда лжец не испытывает чувства страха, вины или восторга. До тех пор пока лжец не испытает какой-либо из этих эмоций (или, факти

чески, любой другой), он не выкажет никакого эмоционального поведения, требующего подавления в процессе лжи, а потому такие люди могут реагировать вполне естественным образом. Более того, ни один детектор лжи не сумеет выявить обман, если подозреваемый не испытывает никаких эмоций. Отсутствие эмоций в ходе обмана может быть связано с привычкой лгать. Чем чаще человек лжет, тем реже он испытывает удовольствие от введения других в заблуждение и тем меньше его посещает чувство вины. Наверное, постоянная лживость делает лжеца более искусным обманщиком, что уменьшает вероятность разоблачения, а потому снижает страх перед последним.

Хорошие актерские способности также помогают лжецам. Не исключено, что они помогают сдерживать эмоции в процессе обмана. Хорошие актеры прекрасно контролируют свое поведение и, вероятно, знают, каким образом произвести на окружающих впечатление честных людей. Это придает им уверенности в процессе лжи, и им часто удается остаться неразоблаченными. Сознание этого нередко уменьшает их страх быть пойманными за руку. Чем меньше боится лжец, тем легче ему врать убедительно.

Де Пауло и Де Пауло (DePaulo & DePaulo, 1989) провели исследование по обнаружению лжи в среде продавцов. Они не выявили никаких отличий поведения лживых торговцев от поведения говорящих правду, из чего можно заключить, что торговые работники являются очень хорошими лжецами. Де Пауло и Де Пауло дают несколько объяснений этим фактам, и эти объяснения совпадают с тем, что я говорил выше. Во-первых, продавцы часто утаивают правду о своей продукции; это означает, что они набираются опыта во лжи. Эти приобретения позволяют им сделаться более искусными обманщиками по мере того, как они знакомятся с реакцией потребителей и осознают, насколько успешен их обман. Если им не удается ввести потребителей в заблуждение, они меняют свой стиль поведения. Они могут продолжать так поступать до тех пор, пока не произведут на последних впечатление честных людей. Во-вторых, нельзя исключить, что работники торговли не испытывают чувства вины, когда лгут, по той причине, что считают утаивание правды неотъемлемой частью своей профессии. В-третьих, они, быть может, чувствуют себя удачливыми лжецами, потому что ложь часто сходит им с рук. Поэтому они, вероятно, убеждены в своей состоятельности в качестве лжецов и не тревожатся попусту, что их могут поймать на обмане.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Хорошие и совершенные лжецы

Между хорошими и совершенными лжецами можно провести различие. Совершенные лжецы не дают никакого повода уличить их в обмане ни словесно, ни какими-либо иными путями. Такие обманщики встречаются, но они скорее исключение. В ходе моих личных исследований (см. главу 2) участников обычно интервьюируют дважды. В процессе одного интервью они говорят правду, а в процессе другого — лгут. В дальнейшем мы сравниваем поведение, проявленное в ходе двух интервью. Изредка случается, что мы сталкиваемся с совершенными лжецами — судя по поведению некоторых участников обоих интервью. Однако большинство участников подают своим поведением знаки, позволяющие разоблачить обман. Многие из них — хорошие лжецы (по крайней мере, в моих экспериментах). Они удачливы потому, что слушателям часто не удается обнаружить их лживость, но их нельзя назвать совершенными, ибо в их поведении есть признаки, говорящие об обмане. Они не попадаются либо потому, что таких признаков мало, либо потому, что это не те признаки, которых ждут лица, пытающиеся выявить ложь. Эти признаки, таким образом, хотя и поддаются обнаружению, не приводят дознавателя к мысли о том, что человек лжет. Результаты моих исследований (рассмотренных в главе 3) показывают, что те лжецы, которые в процессе интервью держатся спокойно, обычно производят на дознавателей впечатление честных людей. Однако они не являются совершенными лжецами, так как, обманывая, находятся в состоянии неестественного напряжения.

Три способа выявления лжи

Существует три принципиальных способа обнаружения лжи. Первый состоит в наблюдении за невербальным поведением лжецов — за их жестами, за тем, улыбаются ли они или отводят взгляд, запинаются ли, и т. д. Вторым способом является анализ сказанного. Третий заключается в анализе физиологических реакций (артериального давления, частоты сердцебиения, потливости ладоней и т. п.). Некоторые аспекты этих трех техник обнаружения лжи представлены в табл. 8.1.

Невербальные признаки обмана

Невербальные признаки обмана чаще всего проявляются при затруднениях в измышлении лжи. Лжецы, предъявляя замысловатую ложь, обычно говорят медленнее, включают в свою речь больше пауз

Таблица 8.1

Схематический обзор трех методов обнаружения лжи

	Невербальный	Вербальный	Физиологический
Что должен переживать лжец?	Когнитивные затруднения/эмоции	Эмоции/когнитивные затруднения	Эмоции/сознание вины
Как проявляется ложь?	- Запинки в речи - Речевые паузы - Замедленный темп речи - Напряженность - Высокий тон голоса - Выражение эмоций на лице	- Неправдоподобные ответы - Негативные утверждения - Уклончивые ответы - Нехватка личного отношения - Структурированная продукция - Отсутствие подробностей	- Физиологические реакции
Есть ли индивидуальные отличия?	Да	Да	Неизвестно
Требует ли обнаружение лжи соответствующего оборудования?	Да	Нет	Нет
Насколько хорошо распознают ложь несведущие люди?	Плохо	Неизвестно	Нельзя ответить
Насколько хорошо распознают ложь специалисты?	68% правды – 92% лжи [a]	76% правды – 68% лжи [б]	72% правды – 87% лжи [в] 96% правды – 59% лжи [г]
Можно ли научить людей хорошо распознавать ложь?	Неизвестно	Да	Да
Трудно ли обмануть дознавателей?	Вероятно	Скорее всего, нет	Нет

[a] Средний процент выведен Франком и Экманом (Frank & Ekman, 1997), а также Фраем с коллегами (Vrij et al., 1999) – это единственные работы, в которых рассмотрение истинных и ложных высказываний производилось на основе детального анализа невербального поведения.

[б] Средний процент был выведен в ходе исследований КАУК, результаты которых были представлены в табл. 5.4, глава 5, за исключением данных, полученных Экманом и коллегами, что связано с тем, что их результаты были подвергнуты серьезной критике. Данные об ответах представителей белого и чернокожего населения были объединены (Ruby et al., 1998). То же самое касается данных, предъявленных экспертом по КАУК, и в ходе различительного анализа (Vrij, Kneller & Mann, готовится к печати).

[в] Усредненные данные полевых исследований, полученных независимыми экспертами с использованием техники контрольного опроса (см. также рис. 7.5, глава 7).

[г] Усредненные данные полевых исследований, проведенных с использованием теста на осознание вины (см. также рис. 7.5, глава 7).

и чаще запинаются. Подобный поведенческий паттерн продемонстрировал, например, человек, признанный виновным в убийстве, о котором рассказывалось в главе 2.
На действия человека могут повлиять и такие эмоции, как чувство вины, страха или волнения. Чем сильнее эти эмоции, тем более вероятно проявление невербальных признаков лжи. Лжецы, которые чересчур боятся быть уличенными в обмане, пытаются предстать перед окружающими честными людьми. В главе 2 говорилось, что в таких ситуациях их поведение зачастую лишено гибкости, спланировано и отрепетировано. Помимо этого, эмоциональные переживания нередко выражаются в повышении высоты голоса, которое является реакцией, неподконтрольной лжецу. Однако такое повышение весьма незначительно и очень плохо поддается обнаружению. Наконец, эмоции способны проявиться на лице. Страх, например, автоматически проявляется в поднятии и сведении бровей, в поднятии верхнего века и напряжении нижнего. Лжецы, не желающие выказать свой испуг, стараются подавить выражение этих эмоций, Им часто удается сделать это за $^{1}/^{\wedge}$ секунды после того, как у них появляется подобное выражение. Это означает, что хотя бы на долю секунды выражение лиц обманщиков позволяет опытным дознавате-**лям** изобличить их во лжи.

Вербальные признаки обмана

Иногда лжец высказывает вещи, ложность которых заранее известна вопрошающему. Подобную ложь легко изобличить, прислушавшись к словам лжеца. Однако не все лжецы лгут очевидным образом. Даже если ложь не явная, ее часто можно распознать при внимательном отношении к содержанию речи. Как описывалось в главах 4, 5, 6, лжецы иногда рассказывают неправдоподобные истории. Более того, их утверждения зачастую носят непрямой и уклончивый характер, не будучи отмечены личными переживаниями. Помимо этого, люди, говорящие правду, — особенно если они ведут себя эмоционально, — склонны к неструктурированному повествованию, тогда как лжецы описывают события в более хронологически выверенной манере. Наконец, лжецы уснащают свои рассказы меньшим числом подробностей, чем те, кто говорит правду. Эти факты объясняются рядом причин (см. также главы 4 и 5). Например, негативные эмоции (гнев, чувство вины) могут вылиться в негативные же утверждения, а удрученность — привести к тому, что лжец примется рассказывать свою историю в неструктурированной манере. Не говоря

о том, что умалчивание о многих подробностях может быть следствием недостатка воображения для их выдумывания, недостаточная осведомленность в тех или иных деталях или нежелание о них говорить повышают вероятность противоречий или того, что проверяющие разоблачат обман при проверке сказанного.

Физиологические реакции у лжецов

Боязнь быть уличенным, чувство вины, возникающее в процессе лжи; волнение и знание своей неправоты влекут за собой (умеренные) физиологические реакции: повышение кровяного давления, учащение сердцебиения и усиленную потливость ладоней. Детектор лжи способен зафиксировать эти физиологические реакции.

Сравнение трех способов обнаружения лжи

Индивидуальные различия

Анализ невербального поведения и содержания сказанного нередко тормозится тем фактом, что индивиды, занимаясь обманом, по-разному ведут себя в вербальном и невербальном отношении. Так, убедительные лжецы допускают в своей речи меньше несоответствий, чем менее искушенные ораторы, а дети включают в свои повествования меньше деталей, чем взрослые, независимо от правдивости своих рассказов. Неизвестно, влияют ли особенности личности на результаты, полученные в ходе применения детектора лжи. До сих пор не удалось выявить индивидуальные отличия, которые проявлялись бы при подобных проверках.

Оснащение, необходимое для обнаружения лжи

В отличие от анализа вербального поведения и физиологических реакций анализ невербального поведения не требует никакого оборудования. Все, что нужно делать дознавателю, — это внимательно наблюдать и тщательно вслушиваться. При анализе вербального поведения необходимо записывать утверждения, а физиологические реакции удается зафиксировать лишь с помощью технического оборудования. Из этого следует, что анализ физиологических реакций и вербального поведения невозможно произвести в условиях, где нужно производить непосредственные наблюдения, — как это бывает в большинстве таких ситуаций. Понятно, что родители не подвергнут сына тестированию на детекторе лжи, чтобы выяснить, **не**

покуривает ли он тайком, а таможенники не станут записывать содержание своих разговоров с владельцами багажа, чтобы позже, **на** основании анализа расшифровок, решать, стоит или не стоит досматривать багаж. Более того, при анализе вербального поведения и физиологических реакций необходимо, чтобы предполагаемый лжец вообще хоть что-то сказал, а анализ невербального поведения может состояться даже в случае, когда индивид сохраняет молчание. Короче говоря, во многих ситуациях наблюдатели зависят от анализа невербального поведения, чтобы выявить лживость подозреваемого.

Насколько хорошо определяют ложь малоискушенные люди, не получившие соответствующей подготовки?
Результаты экспериментов продемонстрировали, что неподготовленные люди плохо справляются с разоблачением лжи. В ходе типичного обманного эксперимента наблюдателям предъявили видеозапись и показали фильм с участием ряда людей (незнакомцев, друзей и партнеров), которые говорили либо ложь, либо правду. Наблюдателям предстояло определиться с ложностью или истинностью утверждения каждого человека, представавшего на экране. Степень точности (процент правильных ответов) обычно колебался между 45 и 60%, тогда как уровня точности в 50% можно было ожидать лишь по чистой случайности. Это означает, что при попытках разоблачить обман исходя из чьего-либо невербального поведения такие люди лишь незначительно (если вообще) превосходят ожидаемый случайный уровень. Неизвестно, насколько хорошо они справляются с подобной задачей при знакомстве с письменными расшифровками, хотя есть некоторые данные о том, что несведущие люди точнее указывают на ложь, кода читают письменные материалы, чем когда им приходится наблюдать за поведением индивида (DePaulo, Stone & Lassiter). Правильно выполнить тест на детекторе лжи под силу лишь опытным дознавателям с хорошей подготовкой.

Насколько хороши в определении лжи специально обученные профессионалы?
Экман и его коллеги — единственные исследователи, разработавшие невербальный метод детекции лжи и после применения его на деле опубликовавшие полученные результаты. Они изучали мельчайшие выражения человеческих лиц, зависящие от испытываемых эмоций, и так им удавалось выявить 70% правдивых и 90% ложных изречений. Однако непонятно, попали ли 20% неудач в число не

убедительных данных. Экман, 0'Салливан, Фризен и Шререр (Ekman, O'Sullivan, Friesen & Scherer, 1991) доложили о еще даже большем проценте попаданий (86%), но не учитывали при этом недостоверные данные. В этом случае они 19 раз попали в точку, 3 раза ошиблись и 9 раз не были уверены в заключениях. Поэтому если сбрасывать последние со счетов, то степень точности достигает 86%, но она оказывается гораздо ниже и пребывает примерно на уровне 61%, когда сомнительные данные тоже учитываются.

Большинство профессиональных экспертов по обнаружению лжи — наподобие таможенников и офицеров полиции — добиваются, наблюдая за невербальным поведением, не столь впечатляющих результатов, какие были получены Эйткеном. В среднем они выявляют 54% истинных высказываний и 49% — ложных (см. табл. 3.3 в главе 3). Такая частота совпадений недалека от случайного уровня, а также напоминает ту степень точности, которая достигается неподготовленными людьми. Помимо этого исследования показали и то, что профессиональные дознаватели увереннее в своем умении разоблачить ложь, из чего вытекает, что статус профессионального распознавателя лжи придает такому индивиду больше уверенности, но делает его менее точным при выявлении обмана.

Исследователи продемонстрировали, что люди, подготовленные по методу КАУК — вербальному разоблачению обманной техники, о чем шла речь в главе 5, — умеют улавливать ложь и правду на уровнях выше случайных. В среднем в ходе оценок методом КАУК было правильно классифицировано 76% правдивых высказываний и 68% ложных.

Полевые исследования по изучению точности детекторного тестирования выявили довольно высокие степени точности для Теста контрольных вопросов: было верно классифицировано 72% истинных изречений и 87% ложных. Полевые исследования с применением Теста сознания вины продемонстрировали крайне высокий процент попаданий там, где речь шла о правде (96%), но сравнительно низкий его уровень при изобличении лжи.

Короче говоря, эксперты в состоянии отличить правду от лжи на уровне выше того, какого можно было бы ожидать случайно при использовании невербальных, вербальных или физиологических техник обнаружения обмана. Степени точности, однако, явно несовершенны. Следовательно, в судах результаты применения этих техник не считаются весомыми доказательствами и в лучшем случае могут использоваться в качестве вспомогательных улик. Специалисты

должны не только предоставить такие свидетельства, но и поставить суды в известность о несовершенстве этих техник и о том, что их использование может быть сопряжено с рядом проблем. Эти проблемы обсуждались по ходу всей книги. Главные проблемы в связи с анализом невербального поведения заключены в том, что при обмане не существует никакого типичного невербального поведения, но поведение изменяется в зависимости от личности и ситуации. К проблемам ОВУ относятся уязвимость перед ложно-отрицательными ошибками, возможными при освидетельствовании по методу КАУК (тенденция верить лжецам); а также тот факт, что оценки выполняются субъективно, и то, что на сегодняшний день проведено слишком мало исследований, позволяющих проверить точность этой техники. К проблемам, возникающим при работе с детекторами, относится лживость экзаменуемых, использование ими контрмер и уязвимость в плане ложно-положительных ошибок — то есть недоверчивость к правдивым показаниям (в случае Теста контрольных вопросов), а также допущение ложно-негативных ошибок и тот факт, что на сегодняшний день вряд ли удастся найти хоть одно полевое исследование, в котором была бы проверена точность данной техники (в случае Теста сознания вины).

Можно ли подготовить людей и научить их мастерски отличать ложь от правды?

Исследования показали, что наблюдатели с подготовкой в применении КАУК определяют ложь лучше неподготовленных. Очевидно, что тестирование на детекторе лжи требует подготовленности в его выполнении, а также умения интерпретировать полиграфические графики. Неизвестно, можно ли научить людей анализировать невербальное поведение. Те программы подготовки, что получили оценку на сегодняшний день, оказались не очень успешными. Однако, как я уже упоминал в главе 3, эти программы тренинга страдают рядом ограничений. Они слишком сфокусированы на информировании наблюдателей по поводу реальных невербальных показателей обмана. Это не особенно помогает, ибо не каждый лжец продемонстрирует данные паттерны поведения. Невзирая на то что типичного для обманщиков поведения не существует, отдельные люди хорошо распознают ложь, наблюдая за поведением того или иного человека. Более плодотворным подходом было бы проконсультироваться с этими искусными изобличителями лжи и поучиться у них. К сожалению, пока неизвестно, каким

образом им удается преуспеть и на какие признаки они обращают внимание. Чтобы разобраться в этом, потребуются дальнейшие исследования.

Трудно ли одурачить наблюдателей?

Очевидно, что методы детекции окажутся менее точными, если лжецам удастся обмануть наблюдателей в силу своей осведомленности в техниках разоблачения, которые те применяют. Кого-то, возможно, удивит, какое это вообще имеет отношение к делу. Насколько вероятно, чтобы лжецы самостоятельно выискивали информацию о новейших техниках раскрытия лжи и упражнялись в их преодолении? По-видимому, это зависит от мотивации лжеца и его стремления избежать разоблачения, а также о вероятности применения против него техники. Высокомотивированные лжецы — преступники, например, шпионы и неверные супруги — скорее всего, выкажут больший интерес к способам обманывать детекторы лжи. Действительно ли они получат информацию о соответствующих техниках и подготовятся так, что сумеют свести их эффективность к минимуму, — все это, вероятно, будет зависеть от воспринятой вероятности применения техники против них. Поэтому маловероятно, чтобы неверные супруги взялись разыскивать сведения о подобных техниках, ибо они не могут представить, что их партнеры воспользуются последними по отношению к ним. С другой стороны, преступники и шпионы способны понять, что рискуют подвергнуться освидетельствованию при помощи этих техник, а потому готовы по-упражняться в способах их обойти. Как говорилось в главе 7, в ЦРУ применяются детекторы лжи для поимки шпионов, однако шпионов специально обучают искажать результаты таких проверок.

Исследования показали, что лица, подвергающиеся проверке на детекторе лжи, в состоянии ввести в заблуждение соответствующий персонал и обмануть детектор. Ряд примеров этого был приведен в главе 7. Вряд ли было проведено хотя бы одно исследование, которое позволило бы выявить умение лжецов ниспровергать вербальные и невербальные техники разоблачения лжи — наверное, потому, что эти техники отличаются сравнительной новизной и до сих пор не нашли широкого применения (КАУК), а то и вовсе не существуют (техники валидного невербального обнаружения лжи).

Насколько мне известно, наше собственное исследование было первым, где состоялся анализ способности лжецов искажать показатели КАУК (Vrij, Kneller & Мапп, готовится к печати). Как гово-

рилось в главе 5, лжецам удалось обмануть эксперта КАУК. Однако на основании отдельно взятого исследования трудно сделать выводы, а потому существует необходимость в дальнейших исследованиях. Я думаю, что будущие исследования продемонстрируют у многих лжецов способность обмануть специалистов по КАУК. Люди хорошо натаскиваются в контроле над содержанием своей речи, ибо речь зачастую играет решающее значение для выражения идей, мыслей, чувств и мнений. Это практика доказывает нашу состоятельность в контроле над содержанием собственной речи.

С учетом того обстоятельства, что наблюдатели зачастую **не** искушены в распознавании обмана, когда их внимание приковано к чему-либо поведению, лжецам, по-видимому, нет смысла упражняться в стиле своей невербальной самопрезентации. Я сомневаюсь в том, что лжецы, задайся они целью контролировать свое поведение, окажутся на высоте. Бывает, что лжецы выдают себя мимолетными выражениями лица. Однако полностью подавить эти выражения нередко бывает трудно, если вообще возможно, ибо те возникают автоматически, едва ощущаются соответствующие эмоции. Есть некоторые данные о том, что лжецам вдобавок трудно контролировать те паттерны поведения, которые поддаются контролю намного легче, чем выражения лица, — например, движения рук. В ходе нашего исследования мы сообщили половине участников о том, что на обман зачастую указывает уменьшение частоты тонких движений в кистях и пальцах (УП], §ешт & Ви11,1996). Другим участникам никакой информации подобного рода не давалось. Всем участникам было предписано лгать, после чего их попросили охарактеризовать свое поведение в процессе лжи. Информированные лжецы» в отличие от неинформированных, полагали, будто в процессе об^ мана выполняли более тонкие ручные и пальцевые движения. Однако при анализе фактического поведения участников выяснилось, что в обеих группах наблюдалось равное число тонких ручных и пальцевых манипуляций. Иначе говоря, хотя оповещенные лжецы полагали, будто сумели сократить число таких движений, в действительности они этого не достигли, из чего следует, что добиться этого не так-то легко.

Сочетание различных техник обнаружения лжи

До сих пор разнообразные способы обнаружения лжи — через анализ речевого содержания, невербального поведения или физиологических реакций — рассматривались порознь. Одним из очевидных

путей повышения точности разоблачения обмана является объединение нескольких методов. Однако не все такие комбинации возможны, так как невозможно сочетать вербальные техники обнаружения обмана с проверками на детекторе лжи. Как я объяснил в главе 7, при полиграфических исследованиях испытуемым позволяют говорить лишь «да» и «нет», ибо речь может вызывать нежелательные физиологические реакции. Понятно, что столь коротких ответов недостаточно для решения задач, стоящих перед вербальными техниками раскрытия лжи. Поэтому возможны лишь сочетания невербальной поведенческой техники разоблачения лжи и либо обследования на детекторе лжи, либо метода вербального обнаружения лжи. Однако нельзя гарантировать, что эти сочетания будут успешными. Те люди, например, которые работают на детекторах лжи и применяют технику контрольных вопросов, и те, кто наблюдает за выражением эмоций на лице, стараются выявить эмоции. В обоих случаях детекция лжи не сможет выявить обман, если лжец держится бесстрастно. Лжецов, которые не испытывают эмоций, нельзя изобличить при участии опознавателей лжи, которые высматривают эмоциональные лицевые выражения, ибо таких эмоций просто не будет. Таких лжецов не поймать с поличным и при помощи полиграфического теста с применением контрольных вопросов, так как они не выкажут никаких физиологических реакций, ожидаемых от лжецов по ходу тестирования.

Кроме того, похоже, что распознаватели лжи неохотно сочетают разнообразные техники. Например, как Дэвид Раскин (ведущий специалист по работе с детектором лжи), так и Гюнтер Кёнкен (ведущий специалист по КАУК) настроены против анализа невербального поведения, поскольку пессимистически взирают на возможность выявления обмана при помощи поведенческих сигналов (личное сообщение, 1996). В какой степени наблюдатели, анализирующие полиграфические данные и невербальное поведение, бывают точнее тех, кто занимается анализом сугубо невербального поведения? Эк-ман и 0'Салливан (Ектап & 0'§и1Иуап, 1991, см. также главу 3, табл. 3.3) показали, что работники детекторов лжи, анализирующие только невербальное поведение, достигают 56% точности, но если это сопровождается анализом полученных графиков, то степень точности повышается до 80% (табл. 8.1). Однако нам следует помнить, что это неправомочное сравнение, так как сотрудники детекторов лжи не проходят подготовку по обнаружению лжи через невербальные признаки. Как я упоминал в главе 3,. хорошие детекторы лжи

способны добиваться 80% степени точности при наблюдении за сугубо невербальным поведением. Таким образом, степень точности при выявлении лжи можно повысить, если подготовленные наблюдатели будут обращать внимание на поведенческие сигналы, проявляемые испытуемыми в процессе полиграфических исследований. Для проходящих проверку на детекторе лжи ставки, как правило, высоки, из чего вытекает возможность возникновения у них эмоциональной экспрессии. Их поведенческие признаки способны предоставить информацию об эмоциях, испытанных в процессе тестирования, — страхе, гневе, удивлении, унынии или волнении (Екшап, 1992). Более того, виновные испытуемые чаще всего бывают высоко мотивированы солгать поудачнее, что делает их подверженными вредоносному мотивационному эффекту (тенденции выказывать спланированное и сдержанное поведение). До сих пор не было проведено никаких исследований для проверки этих идей.
Насколько я знаю, до сих пор не было опубликовано никаких результатов исследований, касавшихся сочетания вербальных и невербальных методов детекции лжи. Результаты нашего нынешнего исследовательского проекта заставляют предположить, что подобный метод мог бы оказаться плодотворным (Vrij, Edward, Roberts & Bull, 1999). В одном опыте 36 учащимся среднего медицинского учебного заведения либо говорили правду, либо лгали о только что показанном им фильме. Интервью записывались на видео- и аудиоплен-ку, а невербальное поведение и содержание речи лжецов и говоривших правду были подвергнуты анализу при помощи как КАУК, так и мониторинга реальности. Результаты показали, что 81% истинных и ложных высказываний можно разоблачить на основе анализа только невербального поведения. Степени точности для КАУК и мониторинга реальности были 75 и 75% соответственно. Однако при сочетании трех техник обнаружения лжи (невербального поведения, КАУК и мониторинга реальности) степень точности оказалась 94%! Легко увидеть дополнительную ценность комбинированной техники обнаружения лжи. Метод невербального обнаружения лжи увязывает различные аспекты лжецов и правдивых лиц (то есть паттерны невербального поведения) с методом вербального обнаружения (то есть речевого содержания), и поэтому сочетание невербальных и вербальных техник приводит к более тщательному наблюдению за лжецами и говорящими правду, чем это бывает при использовании какого-то одного компонента.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Рекомендации по поимке лжеца

С одной стороны, при намерении выяснить, не лжет ли индивид, распознаватели обмана могли бы выполнить тестирование на детекторе лжи. С другой стороны, они могут предпочесть сфокусироваться на вербальном и невербальном поведении, чтобы разоблачить обман.

Будьте подозрительны

Ложь часто остается нераспознанной из-за чрезмерной доверчивости наблюдателей — они слишком часто допускают, что люди говорят правду. Тому, кто допытывается до истины, важно быть подозрительным и не верить никаким людским словам. Иногда это трудно. Правила ведения беседы в обыденной жизни не позволяют наблюдателю выказать подозрение. Разговор сделается неловким, если наблюдатель выразит свои сомнения, ибо оратор придет в раздражение, когда дознающий примется то и дело перебивать его и ставить под вопрос все, что бы он ни сказал («Я в это не верю», «Вы можете это доказать?», «Я хотел бы проверить ваши слова» и т. д.). Выражать сомнение особенно трудно, если говорящий является лицом, эмоционально близким дознающему, — другом или партнером. Этим можно объяснить то обстоятельство, что люди труднее, чем мы могли бы от них ожидать, распознают ложь, исходящую от их друзей и партнеров. Понятно, что недозволенность демонстрации подозрения относится только к обыденным жизненным разговорам. Профессиональным определителям лжи — например, детективам в ходе полицейских допросов и таможенным служащим в ходе их интервью с зарубежными путешественниками — подозрительность позволительна, и они вправе оспаривать любые слова индивида.

Ведите зондирование

Помимо сказанного, слушатели должны постоянно задавать все новые и новые вопросы по теме ~ едва у них возникает подозрение, что отвечающий лжет. Если дознаватель продолжает задавать вопросы, тому становится все труднее и труднее лгать. На то есть несколько причин. Лжецы должны стараться не противоречить себе; не говорить о том, недостоверность чего уже известна расспрашивающему, и должны помнить об уже сказанном на случай, если дознаватель вновь поинтересуется только что высказанной или уточненной информацией. Более того: лжецам приходится постоянно

контролировать свое поведение, чтобы не выдать себя очевидными поведенческими признаками нервозности и когнитивной перегрузки.
Однако задавать все новые вопросы нелегко. Во-первых, как только что упоминалось, многочисленные вопросы несовместимы с принятыми в обществе правилами ведения беседы. Во-вторых, исследования показали, что поначалу при дальнейшем расспрашивании лжецы производят впечатление честных людей. Имеется в виду, что если лжецы — будучи оспорены дознавателями — упорствуют во лжи, то последние склонны поверить им. Одним объяснением этого может быть то, что расспрашивающие, продолжая свои вопросы, рассчитывают поставить лжецов в неудобное положение, а потому ожидают от них нервозного поведения (запинок, ерзанья и т. д.). Лжецы, таким образом, производят впечатление честных людей ровно настолько, насколько им удается избегать проявлений подобного нервозного поведения.

Не выдавайте важной информации
Для экспертов, занятых изобличением лжи, важно не слишком показывать лжецу свою осведомленность в его обстоятельствах. Лжецы не скажут наблюдателям заведомой лжи. Это легко, когда лжец знает, что знает допрашивающий, но становится труднее, когда объем знаний последнего лжецу неизвестен. В подобных обстоятельствах лжецы не знают, что им можно сказать, и всегда рискуют попасться на произнесении веще?"!, противоречащих знанию наблюдателя. К тому же эта постоянная угроза быть пойманными может заставить их нервничать, что повышает вероятность проявления бихевиоральных признаков в процессе лжи.

Будьте информированы
Дознавателю легче уличить лжеца, если он, дознаватель, хорошо информирован на тему, выступающую предметом лжи. Чем больше деталей известно ему заранее, тем скорее он заметит неправду в словах лжеца.

Предлагайте лгущим повторять уже сказанное
Полезной техникой для разоблачителей лжи является обращение к лгущим с требованием повторить уже сказанное. В этом заключены два преимущества. Во-первых, лжецы иногда производят подозрительное впечатление или даже уличаются лишь потому, что не

могут вспомнить, о чем они говорили прежде, и начинают противоречить себе при попытке повторить свои рассказы. Во-вторых, когда лжецы сознают, что наблюдатели пользуются данной техникой, они могут принять решение не слишком отягощать свою ложь измышлениями, ибо чем больше они скажут, тем скорее подвергнутся риску забыть об уже сказанном ранее и вступить с собой в противоречие. Из-за этого бывает, что лживые утверждения качественно обедняются, а точность техник разоблачения, которые нацелены **на** богатство утверждений (например, КАУК), — повышается.

Следите и слушайте внимательно и избегайте стереотипов

В природе не существует никакого типичного невербального поведения, способного указать на обман, равно как нет и закона, по которому все лжецы говорили бы некие строго определенные вещи или избегали о них говорить. Поэтому не стоит выносить суждения об обмане исходя из стереотипных представлений (например: «лжецы отводят взгляд», «лжецы суетливы», «лжецы запинаются»). Вместо этого наблюдатели должны оценивать каждый случай индивидуально. Отсюда крайне важно внимательно наблюдать за поведением человека и тщательно выслушивать все, что он произносит. Мимолетное выражение эмоции на лице, заторможенность мелких движений, вербальные несоответствия — все эти признаки могут указывать на обман. Следовательно, распознавателям лжи приходится объяснять, почему данный индивид продемонстрировал перечисленные признаки, но помнить о том, что последние могли быть вызваны причинами, отличными от тех, по которым тот лжет. Пристальное наблюдение за чьим-либо поведением может создать проблему. В процессе изобличения лжи особенно полезно бывает следить за движением кистей, пальцев рук, голеней и стоп. Это означает, что наблюдатель должен подвергнуть потенциального лжеца тщательному осмотру в буквальном смысле с головы до ног. В ходе бесед подобное поведение весьма необычно и производит странное впечатление, ибо нам не свойственно слишком подолгу глядеть собеседнику в глаза. Однако движения глаз не в силах предоставить надежную информацию об обмане, поэтому, быть может, неплохой идеей было бы сделать так, чтобы во время полицейских допросов один или несколько сотрудников полиции находились в комнате по соседству и следили за подозреваемым по системе видеосвязи. Это позволило бы видеть подозреваемого с головы до ног, что исключено, когда эти сотрудники присутствуют в той же кол1нате, где ведется допрос.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Сравнивайте поведение лжеца с его обычным поведением

Выявить тонкие невербальные признаки обмана нередко бывает легче, если распознающий ложь знаком с естественным поведением потенциального лжеца. В подобном случае проще нащупать (тонкие) изменения в поведении. Таким образом, определители лжи должны постараться лучше познакомиться с последним, поискать отклонения от этого «базисного поведения» и попытаться объяснить эти отклонения (они могут вызываться не теми причинами, по которым человек лжет). Однако данный «метод базисного сравнения» сработает лишь в случае, если сравнивать поведение предполагаемого обманщика с его же естественным поведением в одних и тех же условиях. Например, бесполезно сравнивать поведение подозреваемого, когда он отрицает свою причастность к преступлению, с его же поведением в процессе легкой вводной беседы ни о чем при начале допроса, так как подозреваемые (виновные и невиновные) наверняка поведут себя по-разному в ходе праздного разговора и перед лицом настоящего допроса (когда они пребывают под подозрением и ставки высоки) (Vrij, 1995). Честное сравнение состоит в сопоставлении поведения подозреваемого во время данного конкретного отрицания с его поведением по ходу другого отрицания, касающегося другого преступления (насчет которого искренность отрицания заведомо установлена).

Последнее замечание

В этой книге я попытался дать обзор психологических исследований и теорий, касающихся связи между обманом и невербальным поведением, содержанием речи и физиологическими реакциями, а также коснуться действий лиц, специально занимающихся раскрытием обмана. Вам остается решить, в какой мере сей труд является достойным и честным освещением перечисленного.

Почему люди лгут? Как распознать ложь и обман в поведении и речи человека? Эти фундаментальные вопросы находят свое решение на страницах предлагаемого руководства. Без сомнения, эта книга — самый важный за последние годы вклад в теорию и практику психологии лжи и обмана. Впервые так полно и ясно представлены исследования психологических и физиологических показателей правдивого и лживого поведения и речи, а также — фактология использования метода детекции лжи и обмана с помощью полиграфа (“детектора лжи”). Эта книга принесет пользу всем, кто должен знать, говорят ли окружающие правду, и иметь практическое руководство, чтобы обеспечить себе это знание — для социальных и юридических психологов, криминалистов, политических консультантов и адвокатов.

Олдерт Фрай
ДЕТЕКЦИЯ ЛЖИ И ОБМАНА

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

ОГЛАВЛЕНИЕ	
Об авторе	9
Благодарности	11
Предисловие	13
ГЛАВА 1 Социальная психология лжи и распознавания обмана	17
Бедные детекторы лжи	18
Определение обмана	22
Почему люди лгут"?	25
Различные типы лжи	29
Индивидуальные различия связанные с ложью	31
Гендерные различия	31
Возрастные различия	33
Черты личности	34
1. НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЛОЖЬ	
ГЛАВА 2 Невербальное поведение во время лжи	41
Важность невербального поведения при оценке достоверности	41
Что может испытывать лжец когда говорит неправду	44
Эмоциональный подход	45
Подход основанный на сложности содержания	46
Подход сопровождающийся контролем над поведением	47
Разные подходы разные предпосылки	50
Поведение лжеца	52
Факторы влияющие на поведение лжеца	63
Логическая сложность лжи	63
Мотивированный лжец	65
Ложь при высоких ставках	66
Подозрение наблюдателя	75
Индивидуальные отличия	76
Заключение	77
ГЛАВА 3 Восприятие и невербальное поведение при обмане	79
Что думают люди о поведении лжецов	79
Действительно ли поведение лжецов соответствует ожиданиям Наблюдателей	87
Почему существуют различия между объективными	89
Способности людей к распознаванию лжи	92
Факторы оказывающие влияние на способность к распознаванию лжи	92
Недостаточная реалистичность лабораторных условий	95
Характеристики изобличителя лжи	100
Характеристики лжеца	110
Почему люди столь неумело распознают ложь	122
Обучение распознаванию лжи	125
Рекомендации	129

ГЛАВА 4. Предварительные исследования, касающиеся вербальных характеристик	137
Эмоции	139
Сложности при передаче содержания	140
Попытки контроля	140
Обзор объективных и субъективных верба льных критериев	

Обмана	141
Заключение	144
ГЛАВА 5. Оценка валидности утверждений	147
История оценки валидности утверждений	148
Оценка валидности утверждений (ОВУ)	150
Структурированное интервью	150
Контент анализ	152
Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации	157
Элементы характеризующие совершенное преступление	158
Проверочный лист для оценки валидности	160
Психологические характеристики	161
Особенности процесса интервьюирования	162
Мотивация	163
Исследовательские вопросы	164
Что говорят свидетели дающие правдивые показания7	165
Литературный обзор результатов исследований посвященных КАУК	165
Полевые исследования	167
Экспериментальные исследования	173
Как обнаружить правду с помощью процедуры КАУК	177
Критерии в КАУК	179
Стиль интервьюирования	180
Количество интервью	180
Когнитивное интервью	181
Стрессогенные события	182
Оценка валидности с помощью проверочного листа	183
Сложности в применении ОВУ	186
Количество критериев	186
Вес критериев	187
Влияние внешних факторов	189
Оценки, полученные с помощью ОВУ, носят субъективный характер	189
Непонятно в каких случаях можно использовать этот метод	191
Что, по мнению окружающих говорят правдивые свидетели	192
Критерии КАУК	192
Проверочный лист ОВУ	195
Оценка	196
Проблемы безошибочного узнавания сфабрикованных историй	196
Что такое “правда”	197
Субъективные оценки	200
Единственная улика	200
Что нам известно об эффективности применения ОВУ9	201
Направления дальнейшего изучения ОВУ	203
ГЛАВА 6. Мониторинг реальности.	208
Освещение людских воспоминаний	208
Мониторинг реальности и обман	210
Мониторинг реальности как инструмент для детекции	213
Ограничения при ведении мониторинга реальности	215
Заключение	216

3. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ	
ОБМАНА	
ГЛАВА 7. Полиграф	221
Что такое полиграф	222
Техника значимых/незначимых вопросов	226
Как работает полиграф	228
Методика	228
Тест контрольных вопросов	229
Критика теста контрольных вопросов	235
Невиновные подозреваемые и контрольные вопросы	235
Виновные подозреваемые и значимые вопросы	237
Решающая роль экзаменатора	237
Недостаток ясности при обработке результатов теста на полиграфе	239
Субъективность анализа диаграмм полиграфа	240
Этическая сторона теста контрольных вопросов	242
Тест признания вины	243
Критика теста признания вины	246
Действительно ли работает полиграф	249
Показатели точности ТКВ и ТСВ лабораторные исследования	255
Показатели точности ТКВ и ТСВ полевые исследования	258
Противодействия	262
Личностные особенности испытуемых и полиграф	264
Выводы	265
ГЛАВА 8. Практические рекомендации по выявлению лжи	271
Кто такие хорошие лжецы[7]	272
Особенности отличающие успешного лжеца	272
Хорошие и совершенные лжецы	276
Три способа выявления лжи	276
Невербальные признаки обмана	276
Вербальные признаки обмана	278
Физиологические реакции лжецов	279
Сравнение трех способов обнаружения лжи	279
Индиви дуальные различия	279
Оснащение необходимое для обнаружения лжи	279
Насколько хорошо определяют ложь малоискушенные люди,	280
Насколько хороши в определении лжи обученные профессионалы	280
Можно ли подготовить людей и научить их отличать ложь	282
Трудно ли одурачить наблюдателей	283
Сочетание различных техник обнаружения лжи	284
Будьте подозрительны	287
Ведите зондирование	287
Не выдавайте важной информации	288
Будьте информированы	288
Предлагайте лгущим повторять уже сказанное	288
Сравнивайте поведение лжеца с его обычным поведением	290
Последнее замечание	290
Литература	291

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Об авторе

Олдерт Фрай (р 1960) занимает должность преподавателя курса прикладной социальной психологии на отделении психологии Университета Портсмута Им опубликовано большое количество работ, посвященных теме обмана, и в особенности теме взаимосвязи между невербальным поведением и обманом В недавно проведенных им исследованнях также рассматриваются вопросы содержания речи и обмана За период своих исследований он получит несколько научных грантов Его текущая работа, посвященная изучению поведения подозреваемых во время полицейских допросов, финансируется Советом по экономическим и социальным исследованиям а его исследование взаимосвязи между содержанием речи и обманом также спонсируется Советом по экономическим и социальным исследованиям и Трестом Леверхульме Олдерт Фрай получил признание судебных органов в качестве Свидетеля судебной экспертизы

Предисловие

В 1997 году Джонатан Эйткен, представлявший в то время британскую Консервативную партию, был обвинен британской газетой “Гардиан”, а также телекомпанией “Гранада Телевижн” в том, что в 1993 году, находясь в должности министра обороны, он останавливался в парижском отеле “Риц” на средства бизнесмена из Саудовской Аравии. Эйткен отверг эти обвинения и подал в суд на “Гардиан” и “Гранада Телевижн” за клевету. Действительно ли обвинение было ложным, или же лгал сам Эйткен?

В принципе, существует три способа распознавания лжи. Первый из них состоит в наблюдении за невербальным поведением людей (их телодвижениями, наличием или отсутствием улыбки, отведением взгляда, высотой голоса, скоростью речи, заиканием и т. д.). Второй способ заключается в анализе содержания речи, иными словами, в анализе того, что было сказано. Третий способ представляет собой исследование физиологических реакций (кровяного давления, частоты пульса, потливости ладоней и т. д.).

В этой книге описаны все три аспекта распознавания лжи. В частности, особое внимание уделено в ней двум вопросам. Во-первых, наблюдаются ли систематические различия между индивидуумами, сообщающими достоверные и ложные сведения, в отношении их невербального поведения, содержания речи и психологических реакций? И во-вторых, в какой степени наблюдатели способны распознавать обман, когда они анализируют индивидуальные формы невербального поведения, содержание речи и психологические реакции?

Первая часть этой книги сосредоточена на взаимосвязи между невербальным поведением и обманом. В главе 2 будут рассмотрены типичные формы невербального поведения, демонстрируемые лжецами. Здесь также будет обсуждаться пример того, как подозреваемый, впоследствии обвиненный в убийстве на основании веществен-

ных доказательств, вел себя на полицейских допросах, во время которых он отрицал свою причастность к преступлению. Материалы данной главы продемонстрируют тот факт, что взаимосвязь между обманом и невербальным поведением носит сложный характер, поскольку различные типы людей демонстрируют различные формы поведения, когда они лгут. Более того, поведение лжеца зависит от ситуации, в которой ложь имеет место. В главе 3 обсуждается, насколько точны наблюдения неподготовленных непрофессионалов и профессиональных следователей (в частности, офицеров полиции и таможни) с точки зрения распознавания лжи при оценке поведения людей. Способности людей к распознаванию обмана при оценке индивидуального поведения в целом невысоки, кроме того, существует ряд заблуждений, распространенных как среди неподготовленных людей, так и профессионалов, касающихся того, как обычно ведут себя лжецы.

Вторая часть этой книги сосредоточена на том, что именно говорят лжецы. Ранние исследования этого вопроса не были достаточно систематическими, однако в ходе них удалось пролить свет на вербальные индикаторы обмана. Эти ранние исследования рассматриваются в главе 4. Систематические исследования взаимосвязи между обманом и вербальным поведением являются относительно новой областью, начало которой было положено около десяти лет назад. Немецкий судебный психолог Удо Ундойч (Udo Undeutsch) описал несколько содержательных критериев, позволяющих оценивать достоверность утверждений лиц, согласно их заявлениям, явившихся жертвами сексуального насилия. Метод оценки достоверности письменных утверждений — “Оценка валидности утверждений” (Statement Validity Assessment, ОВУ) — был разработан прежде всего на основе работ Ундойча. На сегодняшний день этот метод является наиболее широко используемым инструментом оценки устных высказываний. Результаты оценки методом ОВУ принимаются в качестве свидетельств в ряде судов США, а также судами таких западноевропейских стран, как Германия и Нидерланды. Метод ОВУ будет описан в главе 5. Исследования показывают, что оценки методом ОВУ представляют собой полезный инструмент, позволяющий проводить различение между лицами, сообщающими правду и ложь. Однако его результаты не настолько точны, как хотелось бы. Результатом попыток усовершенствования этого метода явился предложенный недавно альтернативный метод, названный “Мониторинг реальности”. Этот новый метод обсуждается в главе 6.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

В заключительной части этой книги рассматриваются физиологические реакции на обман. Исторически сложилось представление о том, что ложь сопровождается особой физиологической активностью организма лжеца, и было разработано несколько методов измерения физиологических реакций. Этот современный метод анализа физиологической деятельности организма лжецов с использованием полиграфа, известного также как детектор лжи (хотя это название вводит в заблуждение, о чем будет говориться в главе 7). Использование полиграфа широко распространено в ряде стран, включая США и Израиль. Результаты тестирования на полиграфе были приняты в качестве свидетельств в нескольких американских судебных процессах. В странах Западной Европы к тестированию на полиграфе относятся более скептически. Принципы работы полиграфа и точность тестирования этим методом при распознавании обмана будут обсуждаться в главе 7. Обзор научной литературы, представленный в этой главе, показывает, что ложь действительно можно выявить с помощью тестирования на полиграфе, однако его показания не настолько точны, как люди склонны полагать.

Результаты анализа вербального поведения и физиологических реакций иногда принимаются в качестве свидетельств в суде; анализ невербального поведения никогда не предъявляется на судебных процессах, поскольку интерпретация невербального поведения является сложным, а потому не всегда надежным методом. Несмотря на отсутствие официального признания результатов анализа невербального поведения, взаимосвязь между невербальным поведением и обманом будет подробно рассматриваться в этой книге. Одна из причин такого внимания состоит в том, что наблюдатели имеют больше возможностей для анализа невербального поведения, чем для анализа вербального поведения и физиологических реакций. Для анализа вербального поведения и физиологических реакций необходимо, чтобы индивидуум, подозреваемый во лжи, что-то сказал. Однако вербальные реакции не требуются для анализа невербального поведения индивидуума, и такой анализ может быть проведен, даже если индивидуум решает не произносить ни слова.

Во-вторых, в отличие от анализа вербального поведения и физиологических реакций, анализ невербального поведения может проводиться непосредственно на месте и не требует какого-либо оборудования. Исследования вербального поведения требуют письменных стенографических протоколов высказываний индивидуума, а физиологические реакции могут изучаться только с применением техни-

ческого оборудования. Из этого следует, что анализ вербального поведения и физиологических реакций невозможен в ситуациях, в которых требуется непосредственное наблюдение, что имеет место в большинстве случаев. Очевидно, что родители никогда не попросят своего ребенка пройти тест на полиграфе для того, чтобы выяснить, а не курит ли он тайно от них. Аналогично, таможенный офицер не будет записывать свои разговоры с клиентами и на основании этих разговоров решать, следует ли ему проводить осмотр их багажа. Таким образом, в большинстве ситуаций наблюдатели вынуждены полагаться на анализ невербального поведения, пытаясь определить, лжет человек или говорит правду. Поэтому понимание характера взаимосвязей между невербальным поведением и обманом представляется особенно полезным.

В заключительной главе этой книги, главе 8, приводится краткий обзор темы психологии лжи и распознавания обмана. Надеюсь, что эта глава послужит в качестве руководства для тех, кто хотел бы усовершенствовать свои навыки в распознавании лжи. Однако здесь следует сделать предупреждение. Распознавание лжи — это нелегкая задача. Поэтому прочтения книги может быть недостаточно для усовершенствования ваших навыков по разоблачению лжецов. Скорее эта книга преследует цель расширить ваши знания, касающиеся обмана, что поможет вам при его распознавании.

Прежде чем мы перейдем к обсуждению невербального и вербального поведения, а также физиологических аспектов обмана и его распознавания, читателю будет предложена общая информация, касающаяся психологии лжи.

Олдерт Фрай

Глава 1

Социальная психология лжи и распознавания обмана

Обман окружающих людей является неотъемлемой составляющей повседневных социальных взаимодействий. Человек может говорить, что ему нравятся преподнесенные на день рождения подарки, хотя в действительности они не представляют для него никакой ценности; хозяйку награждают комплиментами за ее умение готовить, хотя приготовленные ею блюда вовсе не так уж хороши; сидящий у телевизора школьник отвечает отцу, что он уже сделал уроки; неверный муж отрицает свою связь с другой женщиной; контрабандист заявляет на таможне, что не провозит товаров, подлежащих таможенной декларации; а убийца упорно отрицает факт, что совершил преступление. Это всего лишь несколько примеров из практически бесконечного числа ситуаций, являющихся источниками возможного обмана. Как показывают исследования, ложь — это обычное явление повседневной жизни. Ежедневно мы неоднократно пытаемся провести других людей, и зачастую нам самим приходится пытаться выяснить, не обманывают ли они нас. Иногда обман имеет весьма серьезные последствия. Мир был бы сегодня совершенно иным, если бы люди полностью представляли себе истинные намерения Гитлера перед Второй мировой войной.

Однако, несмотря на тот факт, что мы ежедневно сталкиваемся с обманом и что обман может порой приводить к трагическим последствиям, люди имеют массу ошибочных представлений о том, как лже-

цы преподносят свою ложь и как эту ложь можно распознать. Цель этой книги — помочь читателю выработать более глубокое понимание феномена обмана. В этой книге мы рассмотрим, как лжец преподносит себя и как работает детектор лжи. Но прежде чем рассматривать эти вопросы, читателю будет предложена общая информация, касающаяся обмана: почему люди далеко не всегда могут распознать обмана, определение обмана, а также как часто люди лгут, почему они лгут, о различных типах лжи и о категориях людей, наиболее часто прибегающих к обману. В этой главе мы поставим под сомнение стереотипное представление о том, что “лгать — это плохо”. Как мы продемонстрируем, ложь является важным аспектом социальных взаимоотношений, и мы часто предпочитаем общество людей, которые лгут регулярно.

Бедные детекторы лжи

Что вы бы ответили, если бы вам задали два вопроса: “Хорошо ли вы умеете лгать?” и “Хорошо ли вы умеете распознавать ложь?” Вероятно, вы бы ответили, что вы не такой уж хороший лжец, но что вы, как правило, замечаете, когда кто-то пытается обмануть вас. Данная книга покажет вам, что верно скорее обратное. В целом люди — довольно хорошие обманщики, но не слишком хорошие разоблачители обмана. Одна из причин, по которой людям не удается распознавать обман, заключается в том, что они не располагают достаточными знаниями о том, как застигнуть обманщика врасплох. Однако это не единственная причина. Ложь также часто остается нераскрытой, потому что наблюдатель не заинтересован в разоблачении лжеца. Третья причина состоит в том, что некоторые люди являются очень искусными лжецами, так что их ложь очень трудно разоблачить.

Что касается мотивации, то порой ложь остается нераскрытой, потому что наблюдатели не хотят разоблачать эту ложь и потому что отнюдь не в их интересах узнать правду. Людям, как правило, нравятся комплименты в их адрес, касающиеся их фигуры, прически, манеры одеваться, достижений и прочего. Так стоит ли утруждать себя выяснением того, думает ли на самом деле человек то, что он говорит, отпуская свои комплименты? Супруги далеко не всегда хотят выяснять, а не завели ли их партнеры связь на стороне, по этой самой причине. Заявив своей неверной жене, что знает о ее любовнике, муж может поставить ее в ситуацию, в которой она вынуждена будет выбирать между ним и другим мужчиной, что, вероятно, может привести к

разводу, которого он бы вовсе не хотел. Короче, сообщение о том, что он обнаружил, может иметь для него нежелательные последствия, и, осознавая это, он может решить не вдаваться в этот вопрос.

Иногда люди не хотят распознавать ложь, поскольку не знают, что бы они сделали, если бы узнали правду. Например, в большинстве случаев гости не хотят выяснять, действительно ли хозяину понравились их подарки, из-за дилеммы, что делать в том случае, если подарки оказались нежеланными. По той же причине остаются нераскрытыми и значительно более серьезные проявления лжи. Многие дети курят, несмотря на тот факт, что родители запрещают им курить. Их курение часто остается незамеченным, потому что родители не пытаются выяснить, курят ли они. Как только они обнаружат, что их ребенок курит, им придется принять какие-то меры. Но что они могут сделать? Многие родители не представляют себе, что делать в такой ситуации, а потому предпочитают оставаться в неведении. А предположим, что жена в приведенном выше примере решит не уходить от своего мужа. Что ему делать в этом случае? Адекватным шагом, было бы, пожалуй, самому уйти от нее, но по тем или иным причинам он может вовсе не хотеть этого.

Личный секретарь президента Клинтона Бэтти Карри пыталась избежать выяснения характера отношений между Клинтоном и Моникой Левински. Как-то раз Левински сказала (самой Карри) о себе и президенте: “До тех пор, пока нас никто не видел вместе, а нас никто вместе не видел, ничего не было”. На что миссис Карри ответила:
“Не хочу этого слышать. Ничего больше не говорите. Я ничего больше не хочу слышать”.
Действительно, трудно понять, в чем ей польза от подобного знания, и, вероятно, именно поэтому миссис Карри предпочла остаться в неведении.

Джордж Стефанопопулос, когда-то бывший политическим советником президента Клинтона, был заклеймен как лицемер журналистами, полагающими, что он должен был знать о связи Клинтона и Левински. Стефанопопулос на это сказал, что он не особенно влезал в эти дела, потому что не хотел знать правду.

После того как разразился скандал с Левински, президент Клинтон объявил своим ассистентам в Белом доме, что не имел сексуальных отношений с Моникой Левински. Эрскин Боулс, заведующий персоналом Белого дома, был готов поверить ему. Вот как он описывает этот момент верховному судье: “Я могу сказать лишь то, что этот парень, на которого я работал, посмотрел мне в глаза и сказал, что не имел с ней сексуальных отношений. И если бы я не поверил ему, мне пришлось бы покинуть свой пост. Поэтому я ему поверил”.

Экман (Ekman, 1992, 1993) предположил, что бывший британский премьер-министр Чемберлен не хотел знать правду, когда 15 сентября 1938 года он вел переговоры с Гитлером с целью предотвращения Второй мировой войны. Гитлер намеревался начать вторжение в Чехословакию, но его армия еще не была в состоянии полной боевой готовности. Если бы он мог помешать чехам мобилизовать свою армию, к весне его собственные войска могли бы быть подготовлены ко внезапному нападению в течение двух недель. Поэтому Гитлер скрыл свои истинные намерения при встрече с Чем-берленом и заверил того, что не будет нападать на Чехословакию при условии, что чехи не будут производить мобилизацию в армию. Чемберлен не обнаружил лжи Гитлера и попытался убедить чехов не проводить мобилизацию до тех пор, пока продолжаются переговоры с Гитлером. После встречи с Гитлером Чемберлен написал в письме к сестре: “Несмотря на всю решимость и безжалостность, которую я видел в его лице, у меня сложилось впечатление, что я имею дело с человеком, на которого можно положиться, если он дал слово” (Ekman, 1992, p. 15-16). В парламенте Чемберлен сказал, что убежден в том, что Гитлер не пытался обмануть его. Таким образом, по-видимому, Чемберлен действительно доверял Гитлеру. По мнению Экмана, Чемберлен доверял Гитлеру потому, что у него не было другого выхода. Если бы он признал, что Гитлер скрывает свои планы, ему также пришлось бы признать, что его политика примирения провалилась и что обстоятельства поставили Европу и Великобританию под реальную угрозу.Иногда ситуация бывает и иной. Потенциальный покупатель хочет знать, действительно ли подержанная машина настолько хороша, как ее расхваливает торговый представитель; работодатель хочет знать, действительно ли кандидат настолько профессионально подготовлен, как он заявляет; таможенный офицер хочет знать, действительно ли туристу нечего занести в декларацию; а полицейский хочет знать, действительно ли подозреваемый говорит правду, утверждая, что он невиновен. Исследования показывают, что даже профессиональные разоблачители лжи, такие как таможенные офицеры и полицейские, часто ошибаются при распознавании лжи, что и их способности к этому не превосходят способностей простых граждан. Однако литература, используемая полицейскими, свидетельствует о поразительной уверенности полиции в своем умении распознавать ложь, а иногда и содержит подробные описания того, как якобы преподносят себя лжецы. Эта литература нередко также сви

детельствует о недостатке исследований, посвященных феномену обмана.
Иллюстрацией тому послужат следующие три примера. Горячие дебаты по поводу использования полиграфа в качестве детектора лжи будут рассмотрены нами далее. Вера в надежность полиграфа среди профессионалов сильна. Так, например, Чарльз Хонтс, американский профессор психологии и ведущий специалист в области использования полиграфа, недавно заявил: “Я протестировал много психопатов и убийц, и когда они лгали, то всегда увиливали от прохождения теста” (Honts, цит. по: Sleek, 1998, p. 30). Однако твердая вера в надежность полиграфа может быть подвергнута сомнению на основе анализа литературы, посвященной исследованиям использования полиграфа.

Инбау, Рид и Бакли (Inbau, Reid & Buckley, 1986) написали широко используемое руководство, посвященное тактикам и техникам допроса. Они также утверждают, что их книга проливает свет на то, как обычно ведут себя подозреваемые, когда лгут. По мнению Инбау и его коллег, поведенческие сигналы обмана включают следующие формы поведения: человек меняет позу, отводит взгляд, занимается самоманипуляциями (поглаживает затылок, касается носа, поправляет или приглаживает волосы, дергает за нитки на одежде и т. д.), закрывает рукой рот или глаза во время говорения, прячет руки (садясь на них) или ноги (убирая их под стул). В частности, представление о том, что лжецы часто закрывают рукой рот или глаза, нередко упоминается в полицейской литературе (Brougham, 1992;
Kuhlamn, 1980; Walkley, 1985; Walters, 1996; Waltman, 1983). Однако этот поведенческий сигнал обмана, как и другие поведенческие сигналы, упоминаемые Инбау, не считается признаком лжи, по данным литературы, касающейся взаимосвязи между невербальным поведением и обманом.
С другой стороны, бывший начальник Управления голландской полиции Блаау выразил мнение, что валидных невербальных сигналов обмана практически не существует, а потому поведенческие сигналы не должны приниматься во внимание. Такой взгляд, вероятно, являлся уместным в 1971 году, когда Блаау опубликовал свою статью, но сегодня мы имеем значительно больше информации для обсуждения вопроса взаимосвязи невербального поведения и обмана благодаря исследованиям, проведенным за последние 25 лет.
Тем не менее мы не всегда должны винить себя за неточные суждения при попытке распознать ложь. Иногда ложь не распознается

потому что она нераспознаваема, — то есть в случаях, когда лжец не выдает никакой информации. Это особенно часто касается тех категорий лжецов, для которых с когнитивной точки зрения лгать не составляет труда и которые не испытывают никаких эмоций, когда лгут. Такие люди — очень хорошие лжецы, и их ложь крайне трудно, если вообще возможно, распознать, о чем мы будем говорить на протяжении всей книги.

Определение обмана

Обман может быть определен различными способами. Одним из самых замечательных является, вероятно, определение Митчелла (Mitchell, 1986). Он определяет обман как “ложную коммуникацию, предположительно приносящую пользу коммуникатору”. Определение Митчелла предполагает, что не только люди, но и животные, и даже растения, могут лгать. Некоторые психологии, в частности Бонд и Робинсон (Bond & Robinson, 1988), с этим согласны. Они описывают, как орхидеи (Ophrys speculum) завлекают самцов ос путем иллюзии сексуального контакта. Орхидея распространяет запах, имитирующий половые феромоны насекомых, который привлекает и возбуждает самцов ос. Самцы приближаются к центру цветка, потому что он напоминает самку осы. В центре цветка самец обнаруживает толстые длинные волоски, напоминающие пух, растущий на брюшке самки. Самцу кажется, что он нашел сексуального партнера, и происходит псевдосовокупление. Затем оса перелетает к другому цветку, производя таким образом перекрестное опыление.

Определение Митчелла спорно, но не в силу предположения о том, что другие существа, кроме человека, способны на ложь в той форме, в которой она нам известна. Де Вааль (DeWaal), согласно описанию в книге Бонда и Робинсона, приводит ряд примеров изощренного обмана в животном мире, включая случаи блефа со стороны шимпанзе. Самцы шимпанзе используют взаимный показной обман при определении того, кто из двух самцов сильнее. Некоторые шимпанзе во время таких демонстраций непроизвольно обнажают зубы, что является признаком страха. Очевидно, что обнажение зубов выдавало бы притворство шимпанзе, если бы эти сигналы были внешне наблюдаемыми. Поэтому шимпанзе стараются повернуться спиной к сопернику, перед тем как обнажить зубы, и продол

жают свой блеф, когда это проявление ослабевает. Однажды Де Вааль даже наблюдал, как шимпанзе быстро натянул пальцами губы обратно поверх зубов. Определение Митчелла спорно, 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, является лжецом. Многие люди не согласны с этим и считают, что обман представляет собой акт преднамеренного уклонения от сообщения истины. Поэтому вслед за Крауссом (Krauss, 1981) многие исследователи определяют обман как “акт, преследующий цель сформировать у другого лица убеждение или понимание, которое сам лжец считает ошибочным”.

Ложь является преднамеренным актом. Человек, не сообщающий истину по ошибке, не лжет. Женщина, ошибочно полагающая, что в детстве она подверглась сексуальному насилию, а потому заявившая об этом в полицию, сообщает ложные сведения, однако она не лжет. 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.

Согласно этому определению, саркастические замечания также не являются ложью. Действительно, человек, намеренно делающий саркастическое замечание, не сообщает истины, но такая форма ложного высказывания не преследует цель сформировать ложное убеждение у другого человека. Напротив, обманщик хочет, чтобы его обман был раскрыт, и пытается продемонстрировать другим факт обмана либо выражением лица, либо изменением тона голоса (Zu-ckerman, DeFrank, Hall, Larrance & Rosenthal, 1979).

Ложь не обязательно предполагает использование слов. Спортсмен, притворяющийся, что получил травму ноги после неудачного выступления, лжет без использования слов. Лгать также можно путем сокрытия информации, хотя повторяем, это должно быть сделано намеренно. Человек, забывающий сообщить некую информацию по ошибке, не лжет. Налогоплательщики, намеренно не сообщающие о той или иной статье дохода, лгут, тогда как тех, кто (по той или иной причине) просто забывает указать эту информацию, нельзя назвать лжецами. Мужчина, рассказывающий своей жене о том, кто присутствовал на званом вечере, но случайно забывший назвать свою секретаршу, не лжет. Однако это будет ложью, если он намеренно не упомянет ее имя.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

На мой взгляд, определение Краусса нельзя считать вполне удовлетворительным. Оно игнорирует один важный аспект обмана, на который обращает внимание Экман (1992). Экман утверждает, 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 Экмана, с моей точки зрения, также не является полным. 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. Поэтому я предпочитаю определять обман как "успешную или безуспешную намеренную попытку, совершаемую без предупреждения, сформировать у другого человека убеждение, которое коммуникатор считает неверным".

Люди иногда сами дурачат себя, и этот процесс носит название самообмана. Провалившись на экзамене, студенты часто заставляют самих себя поверить в то, что у них не было достаточной мотивации, чтобы заставить себя повторить материал перед экзаменом, вместо признания того факта, что они недостаточно хорошо понимают данный предмет. Самообман имеет как положительные, так и отрицательные стороны (Lewis, 1993). Люди могут игнорировать или отрицать серьезность определенных соматических симптомов, таких как опухоль груди или острая боль в грудной клетке во время физических нагрузок. Это может представлять угрозу их жизни. С другой стороны, самообман может служить во спасение собственной самооценки. Будучи отвергнутым на свидании, человек может убеждать себя, что он сам не слишком заинтересован в том, чтобы встречаться с этим партнером, вместо признания того, что показался партнеру неинтересным. Согласно моему определению, акт обмана предполагает участие как минимум двух людей. Это определение исключает самообман, который поэтому не будет далее обсуждаться в этой книге.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Почему люди лгут?

Наиболее исчерпывающим проведенным на сегодняшний день анализом данных, посвященных обману в естественной обстановке, является работа Беллы Де Пауло и ее коллег (DePaulo & Bell, 1996;
DePaulo & Kashy, 1998; DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996; Kashy & DePaulo, 1996). Они просили участников своих исследований (студентов американского колледжа и членов студенческой общины) вести дневник в течение семи дней и записывать все свои социальные взаимодействия и все случаи лжи, которую они сообщали в ходе этих взаимодействий. Социальное взаимодействие определялось как общение с другим человеком, длящееся 10 минут или более. Короткие сигналы, такие как пожелания доброго утра, игнорировались. Исследование показало, что ложь является заурядным повседневным событием. В среднем участники лгали по два раза в день, то есть в каждом четвертом взаимодействии с другими людьми. Из всех людей, с кем они взаимодействовали на протяжении всей недели, они солгали 34%. Некоторым людям, с которыми они взаимодействовали, они лгали особенно часто. Людям, с которыми участники чувствовали эмоциональную близость, они лгали реже. Кроме того, они лгали в каждом десятом социальном взаимодействии со своими супругами. Участники сообщали, что в целом они не чувствовали дискомфорта, когда лгали, и в большинстве случаев их ложь была успешной. Только в 18% случаев их ложь была обнаружена другими. Однако участники чувствовали себя относительно некомфортно, когда лгали людям, с которыми ощущали эмоциональную близость, кроме того, их ложь чаще разоблачалась теми, с кем они были эмоционально близки.

Хотя люди склонны реже лгать своим близким, существуют два исключения. Во-первых, люди относительно часто лгут своим интимным партнерам, не являющимся их супругами (в каждом третьем социальном взаимодействии). Одно из возможных объяснений состоит в том, что люди не уверены, что их “истинное я” достойно любви в такой степени, чтобы привлечь и удержать партнеров, а потому они преподносят им себя такими, какими они хотели бы являться, а не такими, какими они фактически являются (DePaulo & Kashy, 1998). Во-вторых, студенты часто лгут своим матерям (почти в половине разговоров с ними). Возможное объяснение этого факта состоит в том, что они все еще зависят от своих матерей (например,

в финансовом отношении), и **им** иногда приходится лгать, чтобы обеспечить себе средства к жизни. Так, например, одна студентка солгала по поводу суммы, которую заплатила за пишущую машинку, чтобы родители прислали ей больше денег (Kashy & DePaulo, 1996). Другое объяснение состоит в том, что для них все еще не безразлично, что мать подумает о них. Например, один студент сказал своей матери, что не пьет пиво в колледже (DePaulo, Kashy Kirendol, Wyer & Epstein, 1996).

То, как часто люди лгут, также зависит от ситуации. Робинсон, Шеферд и Хейвуд (Robinson, Shepherd & Heywood, 1998) провели интервью с выпускниками университетов, 83% из которых сообщили, что они готовы солгать для того, чтобы получить работу. Они говорили, что плохо лгать своим лучшим друзьям, но не потенциальным работодателям. Студенты считали, что нет ничего плохого во лжи, если это обеспечивает устройство на работу, и считали, что работодатели будут ожидать от них преувеличений своих положительных качеств при подаче заявлений на рабочие места. Участники исследования, проведенного Роваттом, Каннингхэмом и Друэном (Rowatt, Cunningham & Druen, 1998), признали свою готовность сказать по крайней мере одно лживое утверждение на первом свидании.

Люди лгут по различным причинам. Во-первых, они делают это для того, чтобы произвести на других положительное впечатление или защитить себя от чувства неловкости и неодобрения окружающих. Одна девушка, участвовавшая в исследовании Де Пауло, написала в своем дневнике, что сказала своей подруге, будто все еще увлечена одним юношей, хотя уже была уверена в том, что это не так. Ей было стыдно за то, что он утратил интерес к ней, и она не осмелилась сказать об этом своей подруге. Когда президент Клинтон в первый раз признался на телевидении американскому народу, что имел “неподобающие отношения” с Моникой Левински, первой причиной введения их в заблуждение, которую он назвал, было “желание защитить себя от стыда за свое поведение”.

Во-вторых, люди лгут для того, чтобы получить преимущество. Например, кандидат может преувеличить размеры своего заработка на предыдущей работе во время отборочного интервью, чтобы обеспечить себе более высокое жалованье на следующей работе.

В-третьих, люди лгут, чтобы избежать наказания. К примеру, ребенок может не рассказать своим родителям, что взял печенье, чтобы не подвергнуться наказанию. Все приведенные выше примеры

являются примерами самоориентированной лжи (ориентированной на себя), направленной на то, чтобы представить лжеца в более положительном свете или получить преимущество. Анализ дневников, проведенный Де Пауло, показал, что приблизительно в половине случаев ложь, к которой прибегают люди, является самоориентированной.

Кроме того, люди лгут, чтобы представить других в более выгодном свете, или сообщают ложь, стремясь помочь другим. Например, школьница говорит учителю, что ее подруга больна, хотя она знает, что та прогуливает школу. Девушка из исследования Де Пауло сказала подруге, что та (подруга) скоро встретит нового юношу. Она сказала это, чтобы укрепить ее самооценку после того, как ее бросил предыдущий партнер. Это примеры лжи, ориентированной на других. Около 25% всей сообщаемой людьми лжи подпадает под эту категорию (DePaulo, Kashy Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Достаточно большая доля лжи, ориентированной на других, говорится людям, с которым лжец чувствует свою близость. Этот факт также был выявлен в ходе эксперимента, проведенного Беллом и Де Пауло (Bell & DePaulo, 1996), участники которого обсуждали картины, написанные студентами с факультета искусств, одни из которых им нравились, а другие — нет. Результаты показали, что участники разговаривали более дружелюбно, но и более неискренне со студентами, которые им нравились, чем с остальными, делая особенно много лестных замечаний понравившимся им студентам.

В-пятых, люди прибегают к тому, что я называю “социальной ложью”. Они лгут ради сохранения социальных отношений. Общение между людьми стало бы дискомфортным и неоправданно жестоким, а фундамент социальных взаимодействий легко мог бы оказаться разрушен, если бы люди все время говорили друг другу правду. Для того чтобы поддерживать адекватные взаимоотношения с коллегами, лучше сказать, что вы заняты, когда они приглашают вас на обед, чем сказать, что они вам не нравятся, а потому вы не хотите обедать с ними. Аналогичным образом, муж поступит мудро, если воздержится от откровенной критики нового платья, купленного женой, особенно если знает, что она купила его на распродаже и не может вернуть его в магазин. Если люди будут время от времени делать друг другу комплименты, социальным взаимоотношениям это пойдет лишь на пользу. Большинство людей с благодарностью оценит положительные отзывы окружающих о своей новой прическе. Таким образом, неискренние, но лестные замечания могут способ-

ствовать развитию взаимоотношений. Социальная **ложь** служит как собственным интересам лжеца, так и интересам других. Например, лжец может быть доволен собой, если ему удалось угодить другим людям, или же он может солгать, чтобы избежать неприятной ситуации или обсуждения. Анализ дневников, проведенный Де Пауло, показал, что 25% сообщаемой людьми лжи служит как их собственным интересам, так и интересам других людей.

Другой метод исследования лжи, сообщаемой людьми в условиях повседневной жизни, содержит просьбу описать последний случай, когда они говорили ложь. Этот метод, недавно использованный Бэкбаером и Сисверда (Backbier & Sieswerda, 1997), привел к результатам, аналогичным полученным Де Пауло и ее коллегами. Большинство случаев лжи, о которой сообщили участники, относилось к самоориентированной лжи (69%), и большая часть лжи говорилась собственной матери (29%). В большинстве случаев (80%) ложь осталась нераскрытой.

Если спросить людей, как часто они лгут, осознают ли они тот факт, что лгут практически ежедневно? Мои собственные исследования (Vrij, 1997a, 0) показали, что это так. Участников просили указать в опроснике, сколько раз в неделю, с их точки зрения, они лгут на работе, какой процент этой лжи является самоориентированной и какой — ориентированной на других, насколько дискомфортно в целом они чувствуют себя, когда лгут, и как часто ложь остается нераскрытой. Большая часть результатов оказалась аналогичной полученным Де Пауло. Участники считали, что они лгут в среднем полтора раза в день, что при этом они не испытывают дискомфорта и что, по их оценкам, около 75% их собственной лжи остается нераскрытой. Единственное отличие от результатов исследования Де Пауло было связано с процентным соотношением самоориентированной и ориентированной на других лжи. Участники моего исследования считали свою ложь в большинстве случаев ориентированной на других, тогда как Де Пауло обнаружила, что большая часть лжи является самоориентированной. Существуют два возможных объяснения того, почему люди склонны недооценивать количество сообщаемой ими самоориентированной лжи. Возможно, что люди либо не хотят, либо не готовы признать, что они часто прибегают к самоориентированной лжи. С другой стороны, возможно, что люди не осознают того, как часто они используют самоориентированную ложь. Возможно, люди считают, что они не должны говорить самоориентированную ложь, а потому не хотят думать о ней и пытаются забыть инциденты, в которых они сообщали такую ложь.

Различные типы лжи

Помимо различий между самоориентированной ложью и ложью, ориентированной на других, обычно проводится различение между явной (откровенной, грубой, outright) ложью, преувеличением, и тонкой (subtle) ложью (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Явная ложь (также называемая фальсификацией; Ekman, 1997) — это полная ложь — ложь, при которой сообщаемая информация совершенно отлична или диаметрально противоположна истине. Виновный подозреваемый, отрицающий всякую причастность к совершению преступления, высказывает явную ложь. Кандидаты, утверждающие на отборочном интервью, что они полностью довольны своей теперешней работой, но хотели бы сменить ее, проработав на ней столько лет, говорят явную ложь, если настоящей причиной подачи заявления на другую работу явилось увольнение. Давая показания по делу Пола Джонса, президент Клинтон совершил явную ложь, когда сказал, что он не может вспомнить, был ли он один или вместе с Моникой Левински в Овальном кабинете. Исследование **Де** Пауло показало, что большинство случаев лжи (65%) относятся к явной лжи (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Аналогичное процентное отношение (67%) явной лжи было получено в исследовании Бэкбаера и Сисверда (1997).

Преувеличение — это ложь, при которой сообщаемые факты или информация превосходят истинные данные. Люди могут преувеличивать свое сожаление о том, что опоздали на встречу с другом, могут приукрашивать свое раскаяние в том, что совершили преступление, на полицейском допросе или представлять себя как более прилежного работника, чем на самом деле, в интервью при приеме на работу.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Тонкая ложь предполагает буквальное сообщение истины, но направленное на то, чтобы ввести кого-либо в заблуждение. Президент Клинтон совершил такую ложь, когда заявил американскому народу, что он “не имел сексуальных отношений с этой женщиной, мисс Левински”. Ложь была тонкой, поскольку предполагала, что между Клинтоном и Левински не было никакого секса, хотя Клинтон имел в виду, что не вступал с Левински в половой акт. Другой тип тонкой лжи включает сокрытие информации путем уклонения от ответа на вопросы или упущения имеющих отношение к делу деталей. Мужчина-гомосексуалист, рассказывающий коллеге о своих сексуальных экспериментах, но не упоминающий о том, что он имеет в виду секс
с другим мужчиной, скрывает информацию, если знает, что его коллега полагает, будто речь идет о сексе с женщиной. Человек, которому не нравится картина, написанная его другом, может скрыть свое мнение, сказав, что ему нравятся яркие цвета, использованные в картине.

Другое различение может быть проведено при обращении внимания на сложность и последствия лжи (Ekman, 1992; Ekman & Frank, 1993; Vrij, 1998b). Некоторые виды лжи сложнее совершить, чем другие. Например, ложь является более сложной, когда у другого человека есть некоторые свидетельства в пользу того, что данный человек, вполне возможно, лжет. Рассмотрим случай двенадцатилетнего мальчика, который курит несмотря на запрет родителей. Когда родители напрямую спрашивают его, курит ли он, ему будет сложнее отрицать это, если родители нашли в его комнате пустую пачку от сигарет, чем если бы они не располагали никакими свидетельствами, заставляющими предположить, что он курит. Ложь также труднее совершить, имея дело с подозрительным человеком. Неверной жене будет сложнее скрыть свою тайную связь в том случае, если ее муж подозрителен, чем если он не обладает этой чертой. Наконец, совершить ложь легче, когда у лжеца есть возможность подготовить свою ложь. Девушке легче солгать, почему она не хочет идти на свидание с конкретным молодым человеком, если она уже ожидает, что он пригласит ее на свидание, и заготовит отговорку, чем если приглашение застигнет ее врасплох и ей придется лгать экспромтом.

Кроме того, последствия изобличения во лжи далеко не всегда одинаковы. Они будут более серьезными для убийцы, который во время полицейского допроса отрицает, что совершил преступление, чем для девочки, которая преувеличивает количество компакт-дисков в своей коллекции в разговоре с друзьями. Последствия также будут более серьезными для контрабандистов, если таможенный офицер обнаружит, что те пытались провезти героин, чем если у них оказалось лишь превышающее допустимое количество алкоголя.

Классификация на основе сложности лжи и ее последствий полезна, потому что лжецы ведут себя по-разному в различных ситуациях, что будет рассмотрено в главе 2. Иными словами, лжецы демонстрируют различные формы поведения, когда совершаемая ими ложь является сложной и когда она является простой, кроме того, их поведение также различается в зависимости от того, насколько для них важно то, что они ставят на карту.

Индивидуальные различия, связанные с ложью

Гендерные различия

В ходе анализа дневников, проведенного Де Пауло и ее коллегами, были выявлены гендерные различия, связанные с сообщением лжи (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996).

Хотя не было обнаружено гендерных различий, касающихся частоты сообщения лжи, был отмечен факт, что мужчинам и женщинам более свойственны различные типы лжи. Мужчины чаще прибегают к самоориентированной лжи, тогда как женщины — ко лжи, ориентированной на других, особенно при общении с другими женщинами. В разговорах между двумя женщинам почти половина сообщаемой лжи относилась к категории ориентированной на других.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Во втором исследовании, проведенном Де Пауло и Беллом (DePaulo & Bell, 1996), также были выявлены гендерные различия. Участников просили выбрать две картины, которые им больше всего нравятся, и две, которые им меньше всего нравятся, из числа предъявленных им 19 картин. Сделав свой выбор, они должны были написать, что именно им нравится или не нравится в тех четырех картинах, которые они назвали. Затем участникам было сообщено, что они будут участвовать в дискуссии со студентом с факультета искусств, с которым обсудят свое мнение о выбранных ими картинах. Им сказали, что этот студент сам может оказаться автором некоторых картин и что в этом случае он сообщит об этом участнику. Им также было сказано, что эти студенты пока не знают, какие картины участники выбрали. На самом же деле студент с факультета искусств являлся ассистентом (помощником экспериментатора), который знал, какие картины участники выбрали в качестве лучших и худших. По поводу каждой из четырех картин студент факультета искусств должен был спросить участников, что они думают о картине в целом, что именно им нравится в ней и что именно им не нравится. Начиная обсуждение одной из картин, которая участникам понравилась, а также одной картины, которая им не понравилась, студент упоминал о том, что написал эту картину сам.

Таким образом, для каждого участника исследования создавались четыре различные ситуации. В одной дискуссии они должны были выразить свое мнение о картине, которая им нравилась и которая не была написана студентом. Во второй дискуссии участники обсуждали картину, которая им не нравилась и которая не была написана студентом. В третьей дискуссии они говорили о картине, которая им нравилась и которая была написана студентом, и в четвертой дискуссии — о картине, которая им не нравилась и которая была написана студентом. Порядок, в котором обсуждались картины, систематически изменялся. Очевидно, что наиболее неприятным было обсуждение, в котором участники были вынуждены говорить о картине, написанной студентом, которая им не нравилась. Результаты исследования выявили особенно значительные гендерные различия именно в этой ситуации. Женщины выражали больше позитивных чувств по поводу картины, чем мужчины, прежде всего преувеличивая достоинства тех аспектов картины, которые им действительно нравились. Гендерные различия также проявились в случаях, когда участники обсуждали картину, написанную студентом, которая им понравилась. Женщины преувеличивали впечатление, произведенное на них картиной художника, в большей степени, чем мужчины. Аналогично исследованию Де Пауло с анализом дневников, результаты данного исследования показали, что женщины чаще говорят ложь, ориентированную на других, чем мужчины.

Саарни (Saarni, 1984) продемонстрировал тот факт, что склонность женщин чаще использовать ложь, ориентированную на других, присутствует уже в раннем детском возрасте. Дети в возрасте от семи до одиннадцати лет получали подарки, которые им нравились (например, конфеты и деньги), в качестве вознаграждения за помощь взрослым. Вскоре после этого их снова просили помочь, но на этот раз их вознаграждали подарками, которые не представляли для них интереса и подходили скорее детям более младшего возраста. Девочки выражали свое разочарование в меньшей степени, чем мальчики, и реагировали с большим энтузиазмом, когда им вручался неинтересный подарок.

Был также продемонстрирован тот факт, что в процессе взаимодействия с другими людьми женщины, как правило, более открыты, доверительны и склонны выражать эмоциональную поддержку, чем мужчины. В результате как женщины, так и мужчины более положительно отзываются о разговорах с женщинами, чем с мужчинами (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993; Reis, Senchak & Solomon, 1985). Рейс, Сенчак и Соломон (Reis, Senchak & Solomon, 1985) предложили несколько объяснений этого феномена. Однако тот факт, что женщины используют больше лжи, ориентированной на других, чем мужчины, — то есть склонны к более частым и более лестным комплиментам, а также избегают говорить вещи, которые могут задеть

другого человека, — также может являться одной из причин вышеупомянутого феномена.

Наконец, существуют свидетельства того, что мужчины и женщины по-разному ведут себя, когда лгут. Говоря ложь, женщины чувствуют себя несколько более дискомфортно, чем мужчины (DePaulo, Epstein & Wyer, 1996; DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996; Vrij,

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

1997b). Де Пауло и Киркендол (цит. по: DePaulo, Epstein & Wyer, 1996) просили мужчин и женщин рассказать о наиболее серьезной лжи, которую они сами когда-либо сообщали, и о наиболее серьезной лжи, которую говорили им. Эти случаи производили более сильное впечатление на женщин, чем на мужчин. Говоря о ситуациях, в которых они сами сообщали серьезную ложь, женщины описывали себя как испытавших более сильные чувства вины, тревоги и страха, чем мужчины. Размышляя о ситуациях, в которых они сами были обмануты, женщины говорили, что они были более озлоблены, чем мужчины. Для женщин ложь оказала более негативное воздействие на взаимоотношения с лжецом, чем для мужчин, и женщины чаще, чем мужчины, вспоминали о таких случаях.

Возрастные различия

Дети начинают говорить ложь, ориентированную на других, в самом раннем возрасте. Льюис (Lewis, 1983) приводит пример трехлетней девочки, которая отреагировала с большим энтузиазмом, получив подарок от бабушки, хотя на самом деле она не была довольна подарком. К такого рода лжи детей подталкивают родители. Если девочка спонтанно не отреагирует в такой ситуации положительно, мать может побудить ее сделать это. Дети также замечают, что окружающие (например, их родители) говорят такую ложь, и начинают подражать их поведению.

Мы также в самом раннем возрасте приучаемся лгать, чтобы избежать наказания (Lewis, 1993). Детей, которым еще не исполнилось и трех лет, оставляли на время одних в комнате, и им говорили, что они не должны оборачиваться и смотреть на заводную игрушку, которую заводили позади них. Поведение детей снималось скрытой камерой. Когда экспериментатор через пять минут возвращался, он спрашивал каждого ребенка: “Ты подглядывал?” Хотя видеозапись показывает, что оборачивались 90% детей, только 38% сказали правду и признались, что они подсматривали. Аналогичный эксперимент, проведенный с детьми различного возраста, показал, что чем старше дети, тем меньше вероятность того, что они признаются в своем
проступке. Так, например, ни один из пятилетних детей, смотревших на игрушку, не признался в этом.

Льюис (1993) также описывает процесс, посредством которого дети приучаются лгать с целью избежать наказания. Например, двухлетней девочке приказывают не есть печенье. Затем, когда мать спрашивает девочку, ела ли она печенье, та признается, что ела. Тогда мать сердится и наказывает ее. Уже после нескольких подобных взаимодействий ребенок усваивает, что если он признается в непослушании, его накажут. Поэтому он начинает лгать, чтобы избежать наказания. Однако рано или поздно ребенок выясняет, что в некоторых случаях его ложь обнаруживается родителями. Родители говорят ему, что лгать нехорошо и если он солжет, его накажут. В результате ребенок оказывается поставленным перед сложной проблемой. Его накажут, если он скажет правду и признается, что ослушался, но если он солжет, его тоже накажут. Тем не менее вскоре он понимает, что родители не могут во всех случаях выяснить, что он ослушался их приказа. А значит, лучше скрыть свое непослушание и признаться в своем проступке, только когда он раскрыт.

Черты личности

Результаты исследований свидетельствуют о том, что различные типы людей по-разному ведут себя при совершении обмана. Я выделю четыре различных типа людей, которые назову манипуляторами, актерами, общительными людьми и адаптаторами.

Манипуляторы. Стереотипное представление о лжецах изображает их эгоистичными и хитрыми манипуляторами. Такое представление отчасти верно (Hunter, Gerbing & Boster, 1982; Kashy & DePaulo, 1996;Vrij & Holland, 1999; Wilson, Near & Miller, 1998). Манипуляторы -это люди, набирающие высокие оценки по шкале макиавеллизма или социальной приспособленности (social adroitness), — они часто используют самоориентированную ложь, склонны настаивать на своей лжи, когда их слова оспаривают, вынуждая сказать правду, не чувствуют себя дискомфортно, когда лгут, не находят лгать сложным с когнитивной точки

зрения, относятся к окружающим цинично, мало заботятся об общепринятых моральных нормах и открыто признают, что они готовы лгать, обманывать и манипулировать людьми, чтобы получить то, что хотят. Термин “макиавеллизм” происходит от имени итальянского мыслителя Макиавелли (1469-1527), в 1513 году опубликовавшего книгу “Государь” (II Principe), в которой он при
зывает к объединению Италии под властью сильного правителя, защищающего национальные интересы. Делать это следует, используя все необходимые средства, включая те, которые противоречат общественной морали. В своей книге “Искусство войны” (TArte Delia Guer-га), опубликованной в 1520 году, он описывает ряд предположительно эффективных средств к достижению этой цели.

В сфере межличностных отношений манипуляторы коварны, но отнюдь не глупы. Они не эксплуатируют других, если жертва может отомстить, и не обманывают, если им грозит разоблачение. В разговорах они склонны доминировать, однако при этом кажутся нена-пряженными, способными и уверенными в себе. Как правило, их любят больше, чем людей, не так хорошо владеющих навыками манипуляции, и предпочитают в качестве партнеров (Kashy & DePaulo, 1996). В противовес этим данным Уилсон, Ниар и Миллер (Wilson, Near & Miller, 1998) обнаружили негативные оценки людей, набирающих высокие Буллы по шкале макиавеллизма. Они просили людей, набирающих либо высокие, либо низкие Буллы по этой шкале, написать рассказ о том, что случилось бы, с их точки зрения, если бы они оказались после кораблекрушения на необитаемом острове с двумя другими пассажирами. Эти рассказы оценивались группой читателей. По сравнению с “низко-Маками” “высоко-Маки” оценивались как более эгоистичные, безжалостные, осуждающие, властные, ненадежные, агрессивные, независимые, подозрительные. Эти данные, вероятно, неудивительны, принимая во внимание рассказы, написанные “низко-Маками” и “высоко-Маками”. Так, например, один “низко-Мак” написал: “Два других пассажира и я, кажется, очень хорошо поладили друг с другом... интересно, как быстро мы начали доверять друг другу” (p. 210), тогда как “высоко-Мак” написал следующее: “Двое других — продрогшие суки, которые постоянно скулят... я подумал, как я зажарю их с помощью того скудного набора кухонных принадлежностей, который у нас остался, когда совсем проголодаюсь” (p. 210). Однако приведенные примеры с очевидностью свидетельствуют о том, что негативные отзывы о “высоко-Маках” никак не связаны с их склонностью чаще лгать.

Актеры. Некоторые люди более искусны в регулировании своих вербальных и невербальных форм поведения, чем другие. Эту способность описывают следующие четыре конструкта: эмоциональный контроль, социальный контроль, исполнительность и социальная экспрессивность. Эмоциональный контроль означает способность ре-

гулировать свои эмоциональные сигналы и невербальные проявления (то есть способность скрывать свои истинные чувства — например, умение сохранять невозмутимый вид, даже будучи расстроенными). Социальный контроль включает способности к ролевой игре, контроль над вербальным поведением и навыки самопрезентации. Если актерская игра описывает способности к ролевой игре, то социальная экспрессивность включает навыки вербального выражения своих чувств и владения речью. Очевидно, что обладание всеми этими навыками помогает обманывать других. Эту точку зрения подтверждают и результаты исследований (Vrij & Holland, 1999). По сравнению с не-актерами, актеры упорнее настаивают на своей лжи, когда она подвергается сомнению, чувствуют себя более комфортно, когда лгут, и делают это с большей легкостью.

Общительные люди. Учитывая факт, что ложь совершается в контексте повседневных социальных взаимодействий, разумно предположить, что те, кто находит большее удовольствие в социальных взаимодействиях, являются более искусными лжецами. Социальная жизнь особенно привлекает экстравертов и общительных индивидов. Экстраверты любят находиться в обществе других людей, не застенчивы и уверенно чувствуют себя в социальных взаимодействиях. Общительность означает стремление к принадлежности какому-либо сообществу и предпочтение компании уединению. С другой стороны, некоторые люди, как

правило, сдержанно ведут себя на людях. Это происходит либо потому, что они предпочитают оставаться в обществе самих себя и сосредоточиваться на собственных мыслях и переживаниях, касающихся только их лично, либо потому, что они склонны к социальной тревожности (то есть испытывают дискомфорт в присутствии других) или застенчивы (в частности, чувствуют неловкость и напряжение в обществе других). Различия в степени социальной вовлеченности оказывают влияние на уровень развития навыков обмана. Общительные люди лгут чаще, чем замкнутые (Kashy & DePaulo, 1996), чувствуют себя более комфортно, когда лгут (Vrij & Holland, 1999), и дольше настаивают на своей лжи. Последний из этих результатов был выявлен в ходе исследования, проведенного Фраем и Винкелем (Vrij & Winkel, 19920). Офицер полиции проводил расспрос участников по поводу их обладания наушниками. Хотя перед интервью всем участникам были выданы маленькие наушники (факт, не известный офицеру полиции), всех их просили отрицать факт обладания наушниками. Черты личности из

мерялись с помощью опросника. Почти половина (46%) социально тревожных индивидов признались во время интервью, что у них в кармане лежат наушники, тогда как лишь 19% участников, не отличающихся социальной тревожностью, признались в обладании ими.

Адаптеры (приспособленцы). Люди, испытывающие тревожность и неуверенность в социальных взаимодействиях, не обязательно избегают лжи. Некоторые индивиды с высоким общественным самосознанием и ориентированные на других справляются со своей неуверенностью особыми способами, а именно путем собственной адаптации к другим людям. Эти “адаптеры” испытывают сильную мотивацию производить положительное впечатление на других. Кэши и Де Пауло (1996) обнаружили, что одним из средств для достижения этой цели является ложь. Свидетельства того, что адапто-ры чувствуют себя достаточно непринужденно, когда лгут, были получены Фраем и Холландом (1999). В ходе этого эксперимента со студентами колледжа полицейский следователь проводил подробное интервью, касающееся их учебного курса. Хотя ни один из студентов не изучал психологию, всех попросили притворяться, что они ее изучали. Следователь задавал им следующие вопросы: “Расскажите, какие учебные темы вы недавно проходили?”, “Можете ли подробнее рассказать об этих темах?”, “Перечислите заглавия ваших курсовых работ”, “Какой материал проверяется на экзаменах?”, “Назовите трех известных психологов” и “Благодаря какому вкладу в психологию они известны?”. Черты личности измерялись с помощью опросника. Результаты показали, что по сравнению с другими участниками эксперимента адаптеры упорнее настаивали на своей лжи, когда ее оспаривали, чувствовали себя более комфортно, когда лгали, и лгали с меньшим трудом.

Материалы данной главы однозначно свидетельствуют о сложной роли лжи в повседневных взаимодействиях. Общепринятое представление о том, что лгать всегда плохо, с очевидностью не соответствует действительности. Общение между людьми стало бы дискомфортным и неоправданно жестоким, а фундамент социальных взаимодействий легко мог бы быть разрушен, если бы люди все время говорили друг другу правду. Мы лжем даже тем, с кем чувствуем близость. Мы часто лжем в начале романтических отношений и делаем много неискренних комплиментов людям, которые нам нравятся. Манипуляторы часто лгут, однако именно их предпочитают в качестве партнеров. Общительные люди считаются обладаю-

щими развитыми социальными навыками, хотя они нередко прибегают ко лжи. Считается, что социально замкнутые люди несколько неловко чувствуют себя в социальных ситуациях, возможно, благодаря тому факту, что они честны. Наверное, вам доводилось замечать, что такие индивиды, в отличие от других людей, редко льстят окружающим.

Однако мы не всегда высокого мнения о лжи. Зрители хотят знать, говорит ли политический деятель правду, когда отрицает свою причастность к скандалу со взяткой; генерал хочет знать, может ли он доверять своему противнику, прежде чем подпишет соглашение о перемирии; учитель хочет знать, кто над ним подшутил; мать хочет знать, действительно ли ее дочь сделала

уроки; а следователь полиции хочет убедиться в том, что подозреваемый действительно имеет чистое алиби. Способы обнаружения лжи будут одной из тем, рассматриваемых в этой книге.

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЛОЖЬ

Глава 2

Невербальное поведение во время лжи

Важность невербального поведения при оценке достоверности

Представьте себе, что вы — член отборочной комиссии, проводящий собеседование с кандидаткой на рабочее место. По чистой случайности вы хорошо знаете ее соседа. Сосед рассказывал вам, что эта женщина решила сменить работу, потому что поссорилась с начальником. В ходе собеседования вы спросили претендентку (которая не знает о вашем знакомстве с ее соседом) о ее отношениях с начальством. На что вы обратите наибольшее внимание, чтобы понять, правдив ли ее ответ? Вы будете сосредоточены на ее словах или на ее поведении? Наверное, вы уделите больше внимания ее словам и сопоставите их с тем, что она говорила своему соседу. Вероятно, вы поступите так потому, что в данной ситуации легче выявить ложь по содержанию ответа, чем по поведению собеседника. А теперь представьте, что вы не знаете ее соседа и не имеете никакой исходной информации на ее счет. В этом случае для выявления возможной лжи вы, скорее всего, обратите внимание больше на невербальное поведение,'чем на то, что она говорит (Stiff, Miller, Sleight, Mongeau, Garlick & Rogan, 1989). В таких случаях, когда нет возможности проверить правдивость информации, люди больше полагаются на невербальные сигналы. В начале расследования у полиции иногда име-

ется очень мало информации о преступлении и поэтому неизвестно, кто из подозреваемых виновен. Вот почему следователь может решить опросить большое количество людей, живущих в районе, где произошло преступление. Тогда появится возможность определить по стилю невербального поведения этих людей, кто из них может считаться подозреваемым, и пригласить их для повторного допроса (Greuel, 1992; Kraut & Poe, 1980: Rozelle & Baxter, 1975; Vrij, Foppes, Volger & Winkel, 1992; Walkley, 1985; Waltman, 1983). Когда невозможно проверить информацию, слушатели уделяют больше внимания невербальному поведению, потому что считают, что человеку его сложнее контролировать, чем вербальное (DePaulo, Rosenthal, Eisenstat, Rogers & Finkelstein, 1978; Hale & Stiff, 1990; Kalbfleisch, 1992; Maxwell, Cook & Burr, 1985; Stiff, Hale, Garlick & Rogan, 1990;Vrij, Dragt & Koppelaar, 1992). Они предполагают, что через невербальные сигналы с большой вероятностью может произойти "утечка" скрываемой информации. Это действительно так. Некоторые аспекты невербального поведения в меньшей степени подвластны контролю, чем вербальное общение (DePaulo & Kirkendol, 1989; Ek-man, 1992; Ekman & Friesen, 1969, 1974). Фрейд (1959, с. 94) писал:"У кого есть глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы слышать, тот может быть уверен, что ни один смертный ничего не скроет от него. Если молчат его губы — проболтаются кончики пальцев; предательские знаки поползут из каждой его поры". Однако выявление лжи на основании невербального поведения не столь просто, как предполагал Фрейд. Об этом мы поговорим подробнее в главе 3.

Предположим, офицер таможни аэропорта спрашивает о содержимом сумки у перевозящего героин. Для контрабандиста несложно не упоминать о героине, но, возможно, более трудно вести себя как ни в чем не бывало и не вызвать подозрений в диалоге с офицером таможни. Так и для студентки легко сказать проверяющему, что ей не принадлежит шпаргалка, которую он нашел во время экзамена под ее столом, но сложнее остаться спокойной.

Есть по меньшей мере четыре причины того, почему невербальное поведение сложнее контролировать, чем вербальное (DePaulo & Kirkendol, 1989; Vrij, 1996).

- Существуют определенные рефлекторные связи между эмоциями и невербальным поведением (Ekman, 1992), тогда как аналогичных связей между эмоциями и речью нет. В тот момент, когда человек пугается, он почти автоматически отклоняется назад и его лицо искажается определенным образом. Однако нет такой опре

деленной фразы, которую человек непроизвольно произносил бы в момент испуга. 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.

• Мы более натренированы в использовании слов, нежели в управлении поведением, так как речь, как правило, более важна в обмене информацией, чем поведение. Когда человека просят рассказать о том, что он сегодня делал, он скорее выберет для описания слова, а не жесты. Хотя есть и исключения. Например, форму и размеры объекта (в частности, форму лампы, размер лазерного диска) и расположение предметов (“мяч — там”) легче показать рукой, чем словами.

• 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. Учитель наверняка помнит, что он сказал во время лекции, но свое поведение во время нее осознает в меньшей степени. Возможно, он не поймет, что все время смотрит в одну точку на задней стене класса, пока кто-нибудь не скажет ему об этом. Подозреваемый на допросе в полиции и кандидат на отборочном собеседовании, вероятно, запомнят, что они говорили. Вместе с тем значительно труднее им будет точно воспроизвести свои действия — как двигались их кисти и стопы, как часто они отворачивались в ходе интервью, каким тоном говорили, какая мимика сопровождала их речь.

Внимание к поведению необходимо для эффективного его контроля. Человек не может управлять своим поведением, если не знает, как он ведет себя в обычной ситуации. Поэтому когда люди пытаются вести себя “как обычно”, они смогут добиться успеха только в том случае, если им известно их нормальное поведение. Это напоминает процесс фотографирования. Скольким людям понадобится сказать, чтобы они не делали глупого выражения лица? Это ставит их в неловкое положение: они пытаются смотреть естественно, но не знают — как это.

• Человек не может молчать на невербальном уровне. Предположим, что подозреваемая на допросе в полиции понимает, что полиция
знает о ее причастности к преступлению больше, чем она предполагала. Возможно, это вынуждает ее рассказать им не ту историю, которую она запланировала. Вербально она может сделать паузу, чтобы подумать, как ответить в такой неловкой ситуации. Однако невербальная пауза невозможна. Ее поведение будет проявляться в течение всего допроса, даже когда она молчит, а офицеры полиции смогут наблюдать и интерпретировать это поведение.

Невербальное поведение, с учетом трудностей его контролирования, может являться ценным источником информации при выявлении лжи. В то же время встают три важные проблемы. 1. Существуют ли закономерные отличия в невербальном поведении лжецов и говорящих правду? 2. Знают ли об этих различиях наблюдатели? 3. Способны ли наблюдатели выявить ложь, обращая внимание на язык тела другого человека? Первая проблема связана с объективными, или истинными, индикаторами лжи — с элементами невербального поведения, которые, как выяснилось, связаны с ложью. Вторая и третья проблемы имеют отношение к субъективным индикаторам лжи — с элементами невербального поведения, которые наблюдатель трактует как ложь, вне зависимости от того, являются ли они проявлением лжи в действительности или нет. Истинные признаки будут рассмотрены в этой главе, субъективные — в главе 3. Термин “истинный признак” иногда вводит в заблуждение, так как можно предположить, что ложь сопряжена с уникальным паттерном специфичного поведения. Это не так. В жизни нет ничего похожего на нос Пиноккио. Иными словами, типичного для лжецов поведения не существует. Например, неправда, что, начиная лгать, люди поднимают брови, шевелят пальцами, голос их начинает дрожать, стопы — шаркать, а взгляд отводится в сторону. Вместе с тем некоторые паттерны поведения во время лжи встречаются чаще, чем другие. Каких же паттернов нам ждать? Об этом — в следующем разделе.

Что может испытывать лжец, когда говорит неправду

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Когда человек лжет, он переживает три разных процесса, связанных с эмоциями, сложностью содержания и контролем (DePaulo, 1988, 1992; DePaulo, Stone & Lassiter, 1985; Edinger & Patterson, 1983;Ekman, 1992; Kohnken, 1989; Vrij, 1991; Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). Каждый процесс может повлиять на поведение

лжеца, с акцентом на разных аспектах лжи и сопряженного с ней поведения. Поэтому я назову **их** подходами. Перед их рассмотрением важно подчеркнуть, что граница между ними — искусственная. Лжецы могут прибегать ко всем трем подходам, и последние нельзя рассматривать в отрыве друг от друга.

Эмоциональный подход

Эмоциональный подход основывается на том факте, что ложь может привести к трем разным эмоциям. Три наиболее частых типа эмоций, связанных с ней, — это вина, страх и эмоциональный подъем (Ekman, 1989, 1992). Предположим, политик тайно принял крупную взятку от некой компании в обмен на лоббирование. Журналисты заподозрили это и задали политику вопрос о его связях с этой компанией. Отрицая любые нарушения закона со своей стороны, политик может испытывать чувство вины или потому, что он взял нелегальные деньги, или потому, что он понимает — журналистам врать нехорошо. **Он** может также быть напуган, так как беспокоится о том, что журналисты раскроют эту ложь, что может погубить его политическую карьеру. В других случаях он может почувствовать эмоциональный подъем, так как имеет возможность одурачить журналистов. Сила этих эмоций зависит от личности лжеца и от обстоятельств, в которых приходится лгать (Ekman, 1992; Ekman & Frank, 1993). Некоторые люди испытывают во время лжи меньше вины, чем другие. Как было замечено ранее, для людей-манипуляторов ложь — нормальный и приемлемый путь достижения своей цели, поэтому они, вероятно, не будут испытывать чувства вины, когда лгут. Сила вины зависит и от обстоятельств. Например, шпионка пытается защитить национальные интересы своей страны и считает ложь полностью приемлемой. Мало кому моральные принципы не позволяли обманывать немецких солдат во время оккупации их стран во Вторую мировую войну.

Лжец не будет испытывать вину и в том случае, если считает что лгать — законно. Продавец полагает, что часть его работы — преувеличивать достоинства товара, поэтому он не почувствует себя виноватым, делая это. Обманщик не будет чувствовать вину и в том случае, если считает, что негативные последствия для того, кого он надул, не слишком серьезны. Постоялец отеля, умышленно скрывший международный звонок из номера, скорее всего, будет испытывать больше вины — если разговор был длинным, и меньше — если он был коротким.

Сила страха, переживаемого лжецом, также зависит от ряда обстоятельств. Во-первых, это определяется тем, кому лгут. Если об-

манщику кажется, что собеседник опытен в распознании лжи, он будет испытывать больший страх, чем если он считает, что собеседника легко надуть. Во-вторых, важно мнение лжеца о своем умении врать. Некоторые люди врут умело и понимают это. Они по собственному опыту знают, что обмануть других легко. Это повышает их самоуверенность во время лжи и уменьшает чувство страха. Наконец, обманщик испытывает больший страх, если ставки высоки, то есть если раскрытие обмана будет иметь серьезные последствия. Негативные последствия для президента, говорящего неправду своему народу, куда выше, чем для ребенка, который отрицает, что взял пирожное.

Эмоциональный подъем, сопровождающий ложь, возрастает, если известно, что собеседника нелегко обмануть. Другим усиливающим фактором является наличие посторонних наблюдателей. Девочка, пытающаяся обмануть учителя, испытает больше радости, если в классе присутствуют и другие ученики, чем если она находится наедине с педагогом.

Чувство вины, страх и эмоциональный подъем могут влиять на поведение лжеца. Вина выражается в отведении взгляда, так как обманщик не решается глядеть прямо в глаза собеседнику, говоря откровенную ложь. Страх и возбуждение проявляются признаками стресса — жесты множатся, человек чаще запинается и ошибается (заикается, повторяет или пропускает слова), тон его голоса становится выше. Чем сильнее эмоция, тем выше вероятность, что один из этих сигналов выдаст ложь.

Подход, основанный на сложности содержания

Мыслительные процессы могут независимо от эмоций оказывать свое влияние во время обмана, что и является подходом, основанным на сложности содержания. Ложь может быть сложной когнитивной задачей. Человек вынужден выдумывать правдоподобные ответы, которые нельзя было бы обернуть против него; ложь должна согласовываться со всем, что знает или может узнать собеседник, — необходимо избегать ошибок. Более того, лжец должен помнить все, что говорил ранее, чтобы сказать то же самое, когда его попросят повторить. Поэтому подозреваемому намного легче предъявить алиби, если оно реальное, а не сфабрикованное.

Наблюдения показывают, что люди, решающие сложные когнитивные задачи, чаще запинаются и ошибаются при разговоре, говорят медленнее, чаще делают паузы и дольше медлят с ответом (Gold-

man-Eisler, 1968). Когнитивная сложность приводит также к замедлению движений кистей и рук, человек чаще отводит взгляд (Ekman, 1997; Ekman & Friesen, 1972). Замедление движений рук обусловлено тем, что большая умственная загруженность влечет за собой затихание языка тела и снижение двигательной активности. Отведение взора (обычно — в неподвижную точку) имеет место потому, что человек отвлекается, если смотрит на собеседника. Влияние сложности содержания на взгляд и движения легко проверить. Спросите кого-нибудь, что он ел три дня назад, и пронаблюдайте за его поведением, пока он будет вспоминать.

Очевидно, что ложь не всегда является сложной в когнитивном отношении задачей (McCornack, 1997). Иногда солгать легче, чем сказать правду. Представьте себе, что друг подарил вам на день рождения то, что вам не понравилось. Возможно, в этом случае легче притвориться, что это — приятный для вас подарок, чем сказать, что он вам не по вкусу. В последнем случае вам придется объяснять, почему он вам не понравился, начнутся споры, а возможно — возникнет угроза вашей дружбе.

Подход, сопровождающийся контролем над поведением

Рассмотренные выше причины поведения лжеца очевидны. Говорящий неправду может переживать разные эмоции или испытывать логические затруднения, что выразится в мимике и жестах — признаках эмоций и сложности содержания. В то же время на деле ситуация сложнее. Обманщики могут опасаться, что проявления эмоций или логической сложности разоблачат их, и поэтому подавляют такие проявления, чтобы избежать подобного исхода. Это и есть подход контроля поведения. Лжец может беспокоиться о том, что будет выглядеть неискренним, и будет прилагать усилие, чтобы произвести впечатление искреннего человека, даже в большей степени, чем когда говорит правду. Контрабандист может стараться выглядеть более “честным” перед офицером таможни, чем человек, не занимающийся контрабандой. Это обусловлено тем, что последствия раскрытия истины для контрабандиста выше, чем для неконтрабандиста. Для обычной пассажирки не страшно, если сотрудник таможни потребует открыть ее чемодан. Она может быть раздражена задержкой, но других негативных последствий в этом случае нет. А у контрабандиста будут проблемы, если таможенник захочет обыскать его багаж.

Короче говоря, лжецы прилагают больше усилий к тому, чтобы вести себя “нормально” или выглядеть честными, чем те, кто говорит правду. Однако это непросто. Приходится сдерживать свои нервы, скрывать признаки напряженного мышления, не забывать о нормах своего обычного поведения и уметь вести себя так, как хочется. Методика выявления лжи, основанная на стремлении к контролю поведения, предполагает, что многие лжецы не справляются, стараясь имитировать поведение, характерное для них, когда они говорят правду.

Такой подход предполагает, что некоторые элементы поведения выдадут лжеца, несмотря на все его усилия. Наиболее вероятно, это будут те элементы поведения, которые сложнее всего контролировать (Ekman & Friesen, 1969, 1974). Мимикой управлять легче, чем телом (сюда входит направление взгляда и улыбка и не входят значительно хуже контролируемые мельчайшие проявления эмоций, о которых будет сказано далее). Лицо важно в обмене информацией. При помощи мимики люди могут давать понять, что они заинтересованы в общении, что им хорошо или грустно, что они поняли сказанное или хотят что-то сказать (Ekman, 1992). Высокий коммуникативный потенциал лица подразумевает, что люди натренированы в его использовании, а следовательно — и в контроле над ним. С другой стороны, тело — это менее значимый в общении канал, на который реже обращают внимание и реагируют. Поэтому мы менее тренированы в управлении своими движениями. Показателен случай, когда, пытаясь контролировать свое поведение, лжец демонстрирует паттерны запланированности, отрепетированности и низкой спонтанности. Например, обманщик может предполагать, что движения выдадут его, и пытается ограничить жесты до минимума, отбросив не являющиеся необходимыми. Это приведет к необычной ригидности и подавленности, поскольку обычно люди совершают и ненужные движения (движения рук, кистей и пальцев, ног и стоп и т. д.). Голос, так же как и лицо, наделен большими коммуникативными возможностями и важен как канал, который анализируют другие люди. В частности, повышая голос, мы подчеркиваем сказанное или даем понять, что наше дело — серьезное и мы желаем услышать ответ на свой вопрос. Поэтому он должен был бы являться управляемым каналом. Однако контролировать тон голоса куда сложнее, чем мимику (Ekman, 1981), так как им в минуты сильного стресса управляет вегетативная нервная система (Hocking & Leatheres, 1980).

Подобно жестам, такие характеристики речи, как запинки и оговорки, паузы между словами и между предложениями, обычно не

произвольны и несущественны в обмене информацией. Поэтому мы можем предположить, что люди редко практикуются в управлении такими элементами поведения и не очень хорошо управляют ими. Скорее всего, лжецы предполагают, что запинки, оговорки и паузы. сделают их речь подозрительной. Поэтому они попытаются избежать подобных ошибок. Однако это может привести к необычной “безупречности” речи, так как для большинства людей естественно иногда совершать ошибки при монологе.

Итак, метод, основанный на стремлении к контролю поведения, предполагает, что обманщик будет демонстрировать поведение, которое, с одной стороны, будет выглядеть запланированным или ри-гидным (подобным поведению перед объективом), а с другой стороны, “слишком гладким”. Это в особенности касается их движений и речи. Лжецы стараются по возможности избегать жестикуляции и говорят “гладко” с относительно малым количеством запинок, ошибок и пауз.

Старания людей произвести убедительное впечатление называются менеджментом впечатления. Типичный пример менеджмента впечатления продемонстрировал президент Клинтон, когда комиссия расспрашивала его о тайной сексуальной связи с Моникой Ле-ински (Vrij, 1998c). Бетти Карри (личный секретарь Клинтона) отправилась в дом к Монике, чтобы забрать подарки, которые Левин-ски получила от президента Клинтона. Неизвестно, просил ее об этом Клинтон или нет. Это — важный вопрос, так как может являться несомненным признаком “препятствия следствию”, если Клинтон действительно давал такие указания. Комиссия во главе с прокурором Кеннет Старр дважды спрашивала Клинтона, давал ли он своей секретарше подобные инструкции. Оба раза Клинтон отрицал это, однако в каждом случае поведение его было показательным. В обоих случаях он выпрямлялся, сидел неподвижно и смотрел прямо в камеру. Особенно поразительным было его поведение при первом опросе. Он быстро давал отрицательный ответ, прежде чем спрашивающий закончит вопрос; ригидное поведение и взгляд в камеру продолжались и во время паузы после отрицания. Это выглядело так, будто он был готов к следующим вопросам по этой теме. Однако вопросы не были заданы. Я не говорю, что Клинтон лгал во время этой части интервью. Я не могу так сказать, поскольку не знаю, лгал ли он. Все, что я утверждаю, — это то, что во время этой части интервью он очень старался произвести на команду Кеннет Старр и комиссию впечатление честного человека.

Разные подходы, разные предпосылки

Рассмотренные выше три подхода предопределяют различные, а иногда даже противоположные паттерны поведения во время лжи. К примеру, эмоциональный подход ведет к увеличению подвижности (признаки “нервного” поведения), в то время как и подход, основанный на сложности содержания, и подход, сопровождающийся контролем над поведением, влекут за собой снижение подвижности во время лжи. Однако это происходит по разным причинам. Подход, сопровождающийся контролем, снижает двигательную активность вследствие чрезмерного контроля, а подход, основанный на сложности содержания, вызывает снижение подвижности как следствие “выключения” языка тела. Под воздействием эмоционального фактора и фактора сложности содержания человек чаще запинается и ошибается в монологе, что обусловлено, соответственно, нервным и когнитивным напряжением, а подход, основанный на стремлении к контролю, предполагает, что лжец попытается избежать подобных речевых огрехов.

Эмоциональный фактор и фактор сложности содержания выражаются и в более частом отведении взгляда — следствие нервной и когнитивной перегрузки. Фактор стремления к контролю заставляет лжеца хорошо контролировать направление взгляда, поэтому данный признак не всегда указывает на разницу между лжецами и говорящими правду.

Как же ведут себя обманщики на самом деле? Я отвечу позже. Прежде чем приступить к описанию этих объективных признаков лжи, следует сделать два замечания. Во-первых, эти подходы предполагают, что признаки эмоций, сложности содержания и чрезмерного контроля могут быть симптомами лжи. Ни в одном из случаев нельзя утверждать, что эти признаки безусловно означают ложь. Объясним это на нескольких примерах. Полицейский увидел, как человек пытается взломать замок мотоцикла отверткой. Такому поступку есть два возможных объяснения. Либо человек потерял ключ, либо он пытается угнать мотоцикл. Полисмен задает человеку вопрос, его ли это мотоцикл. Человек начинает быстро кивать и говорить “да” тонким и тихим голосом. Врет ли он? Нельзя сказать. Он демонстрирует нервное поведение, но непонятно, почему он нервничает. Он может нервничать, потому что пытается украсть мотоцикл. Однако он может выглядеть раздраженным, даже если говорит правду, — например, потому, что его нервирует присутствие полицейского, или из опасения, что полицейский не поверит ему, если сказать, что потерял ключ.

Представьте себе, что подозреваемая перестает ерзать на стуле, когда начинает говорить об алиби. Возможно, она замирает, потому что лжет и опасается разоблачения. Вместе с тем она может прекратить двигаться из страха, что полицейские расценят ерзанье как показатель лжи.

Представьте себе, что женщина в аэропорту избегает встречи взглядом с офицером таможни. Согласно наблюдениям, люди избегают зрительного контакта, если не хотят, чтобы к ним приближались. Если люди не хотят подать милостыню уличному попрошайке, лучшим вариантом будет не встречаться с ним глазами, так как есть риск, что когда их взгляды встретятся, попрошайка подойдет к ним. Поэтому вероятно, что отчаянно избегающая взгляда таможенника женщина не хочет, чтобы он подошел. Это может вызвать у него подозрения, но вовсе не обязательно, что она везет контрабанду. Альтернативной причиной может быть то, что она спешит и не хочет быть остановлена, поскольку в аэропорту ее ждет муж.

Представьте себе девочку, которая молчит и выглядит подавленной, когда отец заходит в ее комнату и замечает, что она смотрит телевизор, вместо того чтобы делать уроки. Одна из причин ее молчания и грусти — это понимание того, что отец заметил, чем она занимается, и можно ожидать наказания. Однако такое же поведение может иметь место, если она уже закончила делать домашнее задание. Альтернативное объяснение такому поведению — опечален-ность тем, что отец проверяет ее и, по-видимому, не доверяет.

Резюмируя вышесказанное, поведение этил-людей выглядит подозрительным (и может быть индикатором лжи), но не однозначно указывает на то, что они лгут. Я уверен, что работники

полиции недостаточно хорошо понимают это. При общении детективы из полиции часто делают утверждения, подобные этому: “Я уверен, что он врет, так как он не осмеливается смотреть мне прямо в глаза, когда мы говорим о преступлении”. Делать такие заключения на основании поведения подозреваемого весьма преждевременно. Может быть, подозреваемый все время отводил взгляд потому, что в момент разговора происходило что-то еще. Невозможно сказать, говорил ли он неправду. Даже невиновный подозреваемый может отводить взгляд, когда его спрашивают о преступлении, — например, потому, что он с трудом верит в то, что он на подозрении у полиции. Необходимо задать дополнительные вопросы или проверить информацию, предоставленную опрошенным, чтобы выяснить, лжет он или нет. Категоричные заключения о лжи, сделанные лишь на основании поведения другого человека, зачастую недостоверны.

Во-вторых, признаки эмоций, сложности содержания и попыток контроля поведения могут стать видимыми только в том случае, если лжец испытывает эмоции или трудности с содержанием. То есть если обманщик не чувствует вины, страха или возбуждения (или других эмоций), а сфабриковать ложь несложно, поведенческие симптомы лжи, как правило, не проявляются. Наблюдение Де Пауло, рассмотренное в главе 1, показывает, что большая часть лжи в повседневной жизни попадает под эту категорию (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Участники отмечали, что их ложь, как правило, незначима, они прилагают минимум усилий по ее планированию и не сильно боятся разоблачения, не сильно переживают ее и сказали бы ее снова, будь у них второй шанс. Также было выявлено, что их ложь в основном осталась нераскрытой. Это неудивительно. Маловероятно, что у лжецов имели место четкие поведенческие признаки лжи, когда они говорили неправду.

По этой же причине при наблюдении за поведением говорящего нельзя выявить ложные убеждения (когда он не знает о том, что не прав). У женщины, ошибочно полагающей, что подвергалась в детстве насилию, и пришедшей в полицию, чтобы сообщить о насилии, во время опроса не будет отмечено никаких признаков лжи, так как она не испытывает ни одного процесса, лежащего в основе лжи. В частности, у нее нет оснований чувствовать себя виноватой или бояться разоблачения, потому что она считает, что говорит правду. Не будет и возбуждения, “радости обмана”.

Вместе с тем во многих случаях, когда люди лгут, они испытывают эмоции или вынуждены обдумывать свои ответы. Какое поведение будет наиболее характерно для таких ситуаций?

Поведение лжеца

При изучении истинных признаков лжи испытуемых обычно просят давать развернутые, правдивые или ложные ответы на определенные темы. Затем при помощи особой системы кодов анализируется их невербальное поведение и сравнивается средняя частота встречаемости определенных типов поведения при правдивых и лживых ответах. В частности, Белла Де Пауло, выдающийся и ведущий специалист в этой области, просила участников честно описав любимых и нелюбимых людей, а также дать нечестное описание — рассказать о любимых людях как о нелюбимых и о нелюбимых —

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

как о любимых (DePaulo & Rosenthal, 1979; DePaulo, Lassiter & Stone, 1982). Пол Экман, другой признанный по данной теме специалист, показывал участникам (студенткам-медсестрам) приятный фильм с красочными съемками океана и просил честно рассказать о своих чувствах человеку, который не знает, какой фильм они смотрели. Затем он показывал им мрачный учебный медицинский фильм (про тяжелые ожоги и ампутации) и просил так притвориться, чтобы собеседник подумал, что они смотрели другой приятный фильм — например, про цветы (Ekman & Friesen, 1974; Ekman, Friesen & Scherer, 1976).

Так как признаки лжи обычно проявляются, если вовлечены эмоции или ложь требует умственного напряжения, исследователи приложили усилия, чтобы повысить в экспериментах значимость темы или сложность содержания. Как правило, они требовали спонтанно лгать на определенную тему, когда ложь требует больших усилий, чем правда. Чтобы повысить значимость, испытуемым обещали некоторое количество денег, если их ложь не будет раскрыта. Иногда экспериментаторы говорили участникам, что умение качественно врать — важный фактор успешности дальнейшей карьеры. Кстати, это — правда. Например, хорошие медсестры умело лгут. Их способность скрыть негативные эмоции (когда они общаются со смертельно больными пациентами, с пострадавшими, получившими серьезные ожоги, и т. д.) весьма полезна в их работе (Ekinan, 1992). Однако как бы ни старались исследователи, ситуация, с которой лжец сталкивается в эксперименте, отличается от тех, с которыми он встречается в реальной жизни (то есть подозреваемый на допросе в полиции, контрабандист в аэропорту или коррумпированный политик перед недоверчивыми журналистами). К этой проблеме я вернусь позднее.

К настоящему времени проведено множество экспериментов. Их результаты сведены в табл. 2.1, а во вставке 2.1 приведен обзор и описание обсуждаемых элементов поведения.

Следует различать вокальное и невокальное невербальное поведение. К вокальному поведению относятся параметры голоса и речи, все остальное поведение считается невокальным. Первая часть табл. 2.1 (вокальные характеристики) указывает на два очевидных признака лжи. Во-первых, у обманщиков есть тенденция к повышению тона голоса по сравнению с говорящими правду. Как уже упоминалось, это может быть связано со стрессом (Ekman, Friesen & Scherer, 1976). Вместе с тем разница в частоте голоса между лжецами

Таблица 2.1

Истинные невербальные признаки лжи

	Вокальные характеристики						
	Запинки	Ошибки	Высокий голос	Скорость речи	Латентный период	Длительность пауз	Частота пауз
Anolli & Cicery (1997)		>	>	–			>
Bond et al. (1985)	–	–					
Bond et al. (1990)	>	–	–				–
Buller & Aune (1987)			–	–			
Buller et al. (1989)		<			–		<
Buller et al. (1994a)	>	–			<		
Cody & O'Hair (1983)					<		
Cody et al. (непосредственная реакция) (1984)	–	–		–	>	>	–
Cody et al. (отсроченная реакция) (1984)	–	>		–	–	>	–
Cody et al. (1989)	–	>		–	–		–
DePaulo, Rosenthal et al. (1982)	–	>		–			
P. J. DePaulo & DePaulo (1989)	–	–					
DeTurck & Miller (1985)		>			>	>	
Ebesu & Miller (1994)	–			<			–
Ekman (1988)			>		<		
Ekman et al. (1976)			>				
Ekman et al. (1991)			>				
Feeley & deTurck (1998)	>	>		–	–		–

Fiedler & Walka (1993)
Greene et al. (1985)
Hocking & Leathers (1980)
Hiker et al. (1993)
Kalma et al. (1996)
Knapp et al. (1974)
Kohnken (1985)
Kraut (эксперимент 1) (1978)
Kraut (эксперимент 2) (1978)
Kraut & Poe (1980)
Mann et al. (1998)
Mehrabian (1972)
Miller et al. (1983)
O'Hair et al. (1981)
Riggio & Friedman (1983)
Rockwell et al. (1997)
Stiff & Miller (1986)
Stiff et al. (1994)
Streeter et al. (1977)
Vrij (1995)
Vrij & Winkel (1991)
Vrij & Heaven (затрудненный ответ) (1999)
Vrij & Heaven (легкий ответ) (1999)
Vrij et al. (1999)
Vrij & Mann (в печати)
Young & deTurck (1996)

Окончание табл. 2.1

	Невокальные характеристики									
	Взгляд	Улыбка	Само-манипу-ляции	Иллю-стра-торы	Кисти/ пальцы	Ноги/ Стопы	Туловище	Голова	Смена позы	Моргание
Akehurst & Vrij (1999)			–	–	<	=	=			
Bond et al. (1985)	>	=	–	>				–	–	
Bond et al. (1990)	–	=	–	–				–		=
Buller & Aune (1987)	<	–	<	=		–	–	<	=	
Buller et al. (1989)	<	–	=	=				=		
Buller et al. (1994a)		–						–		
Buller et al. (1994b)								<		
Cody & O'Hair (1983)	=	–	–	<		<			>	
Cody et al. (1989)	=	–	=	=	–			=		–
Davis & Hadiks (1995)				<						
P. J. DePaulo & DePaulo (1989)	–		=					=		
deTurck & Miller (1985)	–		>	>		–				–
Ebesu & Miller (1994)			=	=					>	–
Ekman (1988)		=	<	<		<				
Ekman & Friesen (1972)			>	<						
Ekman et al. (1976)				<						
Ekman et al. (1988)		=								
Ekman et al. (1990)		=								
Ekman et al. (1991)		=		<						
Feeley & deTurck (1998)	–	–	=	=		–			–	
Fielder & Walka (1993)		>	=					<		
Greene et al. (1985)	–	–	=	<	<	<		<	–	

Hocking & Leathers (1980)	<	–	–	–		<		–	–	–	
Hofer et al. (1993)	–	–	–	<		<	–	–			
Kalma et al. (1996)	<	–		<		>					
Knapp et al. (1974)	<	–	>	–		–		–			
Kraut (эксперимент a) (1978)		–	–				–		–		
Kraut & Poe (1980)	–	–	–	–			–		–		
Mann et al. (1998)	–	–	<	<	–		<	>			
McClintock & Hunt (1975)	–	–	>	–			>		>		
Mehrabian (1972)				–		<		–			
Miller et al. (1983)	<		–	–	–	–					
O'Hair et al. (1981)	–	<	>	–		–		>	–		
Riggio & Friedman (1983)	>	–	–	–		–		–	–		
Schneider & Kintz (1977)						–					
Stiff & Miller (1986)		–	–	–		–			–	–	
Vrij (1995)	–	–	–	–	<	<	–	–	–		
Vrij & Winkel (1991)	–	–	<	<			–	–	–		
Vrij, Semin et al. (1996)			–	–	<	<		–	–		
Vrij, Akehurst et al. (1997)				–	<						
Vrij et al. (1999)	–	–	–	<	<	–					
Vrij & Mann (в печати)	–	–	–	<	<		–	–			
Young & deTurck (1996)			>	–		<					
Zuckerman et al. (1979)		<									

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом: > – усиление во время лжи; < – уменьшение (признака) во время лжи; прочерк – нет взаимосвязи с ложью; пустое место – исследование взаимосвязи не производилось.

[1] Воспринимаемая высота голоса. При измерении высоты голоса с помощью акустической аппаратуры не было выявлено различий в высоте голоса между лжецами и говорящими правду.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 2.1 Краткий обзор и описание невербального поведения

Вокальные характеристики

1. Запинки при разговоре: использование междометий “э-э”, “хм” и т. п.
2. Речевые ошибки: повторение слов и/или предложений, измененные и неполные предложения, оговорки и т. д.
3. Высота голоса: изменение (повышение или понижение) тона голоса.
4. Скорость речи: число слов в единицу времени.
5. Латентный период: продолжительность молчания между вопросом и ответом.
6. Частота пауз: частота встречаемости периодов молчания в речи.
7. Продолжительность пауз: длительность периодов молчания.

Лицевые характеристики

8. Взгляд: направленность взгляда на лицо собеседника.
9. Улыбка: улыбчивость и смешливость.
10. Моргание.

Движения

11. Самоманипуляции: почесывание головы, запястий и т. д.
12. Иллюстраторы: функциональные движения кистей и рук, предназначенные для изменения и/или подтверждения сказанного устно.
13. Кисти и пальцы: нефункциональные движения кистей или пальцев при относительной неподвижности рук в целом.
14. Ноги и стопы.
15. Голова: кивание и мотание головой.
16. Туловище: движения туловища (как правило, сопровождающие движения головы).
17. Смена позы: движения, направленные на смену положения на стуле (обычно — в сочетании с движениями туловища и ног).

и говорящими правду обычно очень мала (всего несколько герц) и вследствие этого может быть выявлена лишь с помощью сложной аппаратуры.

Во-вторых, лжецы, по-видимому, делают более длинные паузы в речи. Это, скорее всего, связано с необходимостью больше думать.

Что касается ошибок, запинок и скорости речи, то данные противоречивы. В большинстве исследований имело место повышение ко

личества запинок и ошибок и снижение скорости речи во время лжи, но в ряде наблюдений были выявлены противоположные паттерны. Не исключено, что это обусловлено различной сложностью лжи, **как** будет показано ниже.

Странная картина проявляется и в отношении периода молчания и частоты пауз. В отличие от предыдущих трех параметров, здесь противоречия не могут быть объяснены сложностью лжи. Поэтому мы можем заключить, что четкая связь между периодами молчания, частотой пауз и ложью отсутствует.

Вторая часть табл. 2.1 (невокальные характеристики) демонстрирует весьма противоречивые паттерны. При подробном изучении можно выделить три истинных индикатора лжи: у обманщика движения рук, кистей, пальцев, стоп и ног беднее, чем у говорящего правду. Снижение активности этих движений, вероятно, обусловлено сложностью лжи. По-видимому, лжец вынужден больше думать, и это “заглушает” язык тела. Другое возможное объяснение — лжец, пытаясь выглядеть искренним, движется очень ограниченно и пытается избежать тех движений, которые не являются обязательными. Это приводит к необычному уровню ригидности и подавленности.

Как я уже говорил, эти результаты не означают, что все люди **во** время обмана повышают тон голоса или двигаются меньше, чем когда говорят правду. Они указывают на то, что большинство лжецов ведут себя именно так. В частности, в ходе моего собственного эксперимента было установлено, что 64% из 181 участника во время лжи меньше двигали кистями, пальцами и руками в целом; в то же время у 35% отмечалось повышение интенсивности таких движений (Vrij & Akehurst, 1996a; Vrij, Winkel & Akehurst, 1997).

Все остальные параметры (отведение взгляда, самоманипуляции, изменение положения и моргание) оказались недостоверными признаками лжи. Это неожиданные результаты, так как они противоречат стереотипным среди людей убеждениям о невербальных индикаторах лжи, о чем будет сказано в главе 3. Как правило, наблюдающий за собеседником будет ожидать, что лжец станет демонстрировать нервное поведение и признаки напряженного мышления. Однако зачастую обманщики не ведут себя подобным образом. Например, люди ожидают, что лгущий отводит взгляд. Возможно, этого следовало бы ожидать, так как лжец может нервничать или усиленно думать, а отведение взгляда — это признак нервного или когнитивного напряжения. Поэтому возможно, что обманщики, по меньшей мере, склонны смотреть в сторону. И все же отведение

взгляда — недостоверный индикатор лжи. Причина в том, что его слишком легко контролировать. Если лжец захочет смотреть прямо в глаза собеседнику, это не потребует от него больших усилий. Очевидно, что паттерны поведения, которые легко контролируются, никогда не могут быть надежными признаками лжи. Неверным оказалось и убеждение, что лжецы часто держат руки у рта, о чем часто пишется в литературе для полиции (см. главу 1).

В полицейских справочниках иногда упоминается, что движения глаз показывают, говорит ли человек неправду. Особенно популярна установка, что лжец смотрит влево. Эта идея проистекает из модели нейролингвистического программирования, хотя те, кто разрабатывал эту модель, никогда не упоминали о связи между движениями глаз и ложью. На практике нет убедительных доказательств того, что движения глаз выдают ложь. Даже упоминавшие об этой связи авторы никогда не приводили подтверждающих эту точку зрения данных. Поэтому данная проблема не подлежит дальнейшему обсуждению (критику литературы для полиции см.: Vrij & Lochun, 1997).

Одна из возможных причин отсутствия паттернов нервного поведения лжецов в экспериментах — это то, что они просто недостаточно нервничали в ходе этих экспериментов. Не исключено, что поведенческие признаки лжи различны в зависимости от того, высока ли ставка. То есть у обманщика может проявляться нервное поведение, если ставки высоки, но если нет серьезной проблемы — оно не проявится. Я вернусь к этому вопросу позднее.

Помимо этого, может оказаться, что некоторые из индикаторов лжи не были распознаны исследователями, потому что используемая ими система подсчета недостаточно детализирована или потому что они не знали, на что надо было обратить внимание. Например, ряд экспериментаторов не замеряли частоту проявления паттернов поведения при лжи и при правдивых ответах, а замеряли продолжительность таких паттернов. На мой взгляд, измерение продолжительности недостаточно конкретно. Это может объяснять, почему некоторые авторы не выявили различий между говорящими правду и обманщиками, а другие — нашли такие различия. В частности, Фили и де Терк (Feeley & deTurck, 1998), Напп, Харт и Деннис (Knapp, Hart & Dennis, 1974), Краут и Поу (Kraut & Poe, 1980), Миллер, де Терк и Калбфлейш (Miller, deTurck & Kalbfleisch, 1983), Риггио и Фридман (Riggio & Friedinan, 1983), Стифф и Миллер (Stiff & Miller, 1986) измеряли длительность элементов поведения и не обнаружили значимых расхождений между лжецами и нелжецами. Кстати, ни один из исследовате

лей не предложил альтернативного метода, выявляющего дополнительные, не перечисленные выше признаки. Исключением является Экман с его наблюдениями касательно улыбок. Таблица 2.1 указывает на то, что улыбчивость не связана с ложью. Однако Экман и его коллеги обнаружили корреляцию между улыбкой и ложью в тех случаях, когда делалось различие между эмоциональной и фальшивой улыбками (Ekinan, 1988; Ekman, Davidson &. Friesen, 1990; Ekman & Friesen, 1982; Ekman, Friesen & O'Sullivan, 1988). К эмоциональным улыбкам относятся все те, при которых человек действительно испытывает положительные эмоции. Эти улыбки предположительно сигнализируют о таких эмоциях. Эмоциональная улыбка осуществляется посредством действия двух мышц: zygomatic major (большая скуловая мышца), которая поднимает уголки рта к скулам, и orbicularis oculi (круговая мышца глаза), которая поднимает щеки и стягивает кожу внутрь глазницы, что приводит к возникновению морщинок под глазами и морщинам в форме вороньей лапки в области уголков глаз. Фальшивая улыбка вызывается произвольно с целью убедить собеседника в том, что положительная эмоция имеет место, хотя на самом деле это не так. При фальшивой улыбке не работает круговая мышца глаза. Таким образом, улыбка без напряжения этой мышцы является лживой. Вместе с тем улыбка, при которой задействуется эта мышца, не всегда является эмоциональной. Во время фальшивой улыбки эти мышцы могут сокращаться, так как они используются и при других эмоциях, таких как дистресс, печаль или боль. Когда кто-либо пытается скрыть эти эмоции за фальшивой улыбкой, круговые мышцы глаза могут сокращаться. Кроме того, хорошо владеющие мимикой люди способны изображать улыбку, которая выглядит натуральной. Экман и его коллеги установили, что у говорящих правду чаще (чем у лжецов) отмечается эмоциональная улыбка, а у лжецов более часто встречается фальшивая улыбка. Если не делать различий между эмоциональной и фальшивой улыбкой, правдивые люди улыбаются примерно столь же часто, как и обманщики (Ekrnan, Friesen & O'Sullivan, 1988). Есть и другие отличия ложной улыбки от искренней. Фальшивая улыбка более асимметрична, возникает преждевременно или запоздало, она чаще более длительна (Ekman, Davidson & Friesen, 1990; Ekman & Friesen, 1982).

В работах Пола Экмана также установлено, что наблюдения за мельчайшими проявлениями эмоций на лице дают значимую информацию о лжи (Ekman, 1992). Эмоции почти автоматически активируют мускулатуру лица. Например, гнев выражается в истончении

губ и нахмуривании бровей. Поднятые и сближенные брови, поднятые верхние веки и напряженные нижние веки обычно означают страх. Радость, как только что было сказано, активирует мышцы, поднимающие уголки губ, наморщивающие кожу под глазами и образующие складки “воронья лапка” в уголках глаз. Если человек скрывает свое эмоциональное состояние, он должен подавить эти мимические реакции. Таким образом, если испугавшийся человек утверждает, что он не боится, ему необходимо избежать мельчайших проявлений страха на лице. Это трудно, в особенности потому, что такие эмоции, как правило, возникают неожиданно. В частности, люди обычно не выбирают, испугаться им или нет, это происходит автоматически, как результат конкретного события или конкретной мысли. Может оказаться, что подозреваемая на допросе в полиции испугается в тот момент, когда поймет, что полиция знает о ее причастности к преступлению больше, чем она думала. В первый момент испуга могут проявиться мимические проявления страха, которые могут разоблачить ложь. Поэтому подозреваемая, скорее всего, попытается воспрепятствовать такому проявлению эмоций, как только они возникнут. Обычно человек способен подавить мимическую реакцию через 1/25 секунды от момента ее начала (Ekman, 1992). Это очень быстро, наблюдатель может ничего не заметить (фактически, если наблюдатель моргнул в момент проявления эмоции, он **не** увидит ее). Выявление таких мельчайших проявлений для нетренированных наблюдателей — нелегкое дело, но Экман (1992) полагает, что это — навык, которому можно научиться.

Может сложиться и противоположная ситуация. Некто может изобразить переживание определенной эмоции, не испытывая ее **на** самом деле. Мать может изображать перед ребенком гнев, хотя по-настоящему она совсем не злится. Для убедительности матери необходимо импровизировать мимические проявления гнева — она должна поджать губы. Однако эти мышцы плохо поддаются произвольному контролю (Ekman, 1992).

Также сложно скрыть одну эмоцию за маской другой. Например, муж-изменник во время разговора с женой может испугаться, если поймет, как много она знает о его похождениях, но решит спрятать это эмоциональное состояние, изобразив гнев по поводу того, что она не доверяет ему. Чтобы выглядеть убедительно, ему необходимо подавить проявления страха на лице и заменить их мимикой гнева. Это трудно, поскольку он должен нахмурить брови (знак гнева), а они имеют тенденцию подняться (знак страха) (Ekman, 1992). Внимание

к мельчайшим мимическим реакциям может оказать значительную помощь в распознавании лжи. Работы Экмана показали, что тренированный наблюдатель может на основе мимических микропроявлений определить истинность или ложность 80% утверждений (Frank & Ekman, 1997). Если одновременно принимать в расчет другие элементы поведения (иллюстраторы и тон голоса), результаты будут еще лучше — до 86% (Ekman, O'Sullivan, Friesen & Scherer, 1991).

Факторы, влияющие на поведение лжеца

Возможно, результаты изучения объективных невербальных признаков лжи разочаровывают. Можно было надеяться, что исследования выявят больше индикаторов и более выраженные признаки. Однако проблема в том, что типичных паттернов лживого поведения не существует. Разные люди ведут себя по-разному. Некоторых из них выдает голос, других — речь, третьих — жесты и т. д. Поэтому эксперименты показывают лишь то, что ложь относительно большого количества людей можно распознать по высоте голоса или по движениям кистей. Кроме того, поведение варьирует в зависимости от ситуации, в которой приходится лгать. В этом разделе обсуждается влияние пяти факторов на поведение лжеца: сложность лжи, моти" вация лжеца, сопутствующие лжи эмоции, подозрительность слушателя и индивидуальные особенности.

Логическая сложность лжи

Иногда соврать трудно. Предположим, кандидат на рабочее место совершила на своей предыдущей работе какую-то откровенную глупость, и вдруг, неожиданно для нее, член отборочной комиссии упоминает об этой глупости на собеседовании. Желая устроиться на работу, претендентка не хочет признавать свою оплошность и должна тут же придумать сфабрикованное, но правдоподобное объяснение. Это непросто. Вероятно, ей придется напряженно думать, что может увеличить число речевых ошибок и замедлит темп речи.

Однако лжецов не всегда застают врасплох. Зачастую они знают, каких вопросов следует ожидать, и поэтому могут подготовиться и придумать убедительные и правдоподобные ответы. В частности, многие виновные подозреваемые осознают возможность вопроса в полиции по поводу того, что они делали в тот день, когда произошло преступление. Очевидно, что в этой ситуации ложь не является

сложной. Когда сотрудник полиции спросит его о занятии на момент преступления, хорошо подготовленный подозреваемый просто выдаст заранее заготовленный ответ. Как ведут себя лжецы, когда у них была возможность спланировать свою ложь? На практике установлено, что по сравнению со спонтанной ложью запланированная ложь характеризуется меньшим периодом молчания и более высоким темпом речи (Zuckerman & Driver, 1985). Сказать заранее продуманную ложь легче, чем сочинять на ходу, поэтому в данном случае будет меньше поведенческих признаков напряженного мышления. Хёфер и соавторы пишут, что при запланированной лжи меньше ошибок речи — даже меньше, чем у говорящих правду (Hcfer, Kchnken, Hanewinkel & Bmhn, 1993). В проведенном ими эксперименте участники должны были пересказать только что просмотренный фильм. В случае лжи от них требовалось добавить в пересказ детали, которых не было в фильме. Но Хёфер и другие экспериментаторы заранее сказали, что нужно говорить. Было установлено, что по сравнению с правдивыми ответами лжецы допускали меньше ошибок в речи. Есть два вероятных объяснения этим результатам. Во-первых, в данном исследовании перед лжецами, возможно, стояла более легкая задача, чем перед говорящими правду Лжецы могли просто повторить то, что им сказали, а при правдивом ответе нужно было думать о фильме и формулировать ответ. Как уже было сказано, чем легче задача — тем меньше речевых ошибок. Во-вторых, уменьшение числа ошибок в речи может быть связано с наличием у лжецов тенденции к чрезмерному контролю своего поведения. Они могут предполагать, что речевые ошибки будут способствовать разоблачению лжи и, стараясь выглядеть честными, попытаются избежать ошибок. Это приведет к необычно “гладкой” речи.

Иногда лжецу нет необходимости придумывать ответ, а нужно лишь скрыть кое-какую информацию. Когда офицер таможни спрашивает контрабандистов о содержимом их сумок, им нужно лишь утаить кое-какую информацию, то есть не упоминать о контрабанде. В некоторых моих работах изучено, как ведут себя лжецы в таких ситуациях (Akehurst & Vrij, 1999; Vrij, 1995; Vrij, Akehurst & Morris, 1997; Vrij, Semin & Bull, 1996; Vrij & Wmkel, 1991). В этих исследованиях участники-“лжецы” должны были отрицать, что у них есть наушники, которые на самом деле у них были. Другими словами, их целью было скрыть некоторую информацию. Их ответы сравнивались с теми, у кого действительно не было наушников. Лжецы делали меньше речевых ошибок и говорили быстрее, чем

“правдивые”. Рациональное объяснение таким различиям — влияние фактора стремления к контролю. Как было сказано выше, лжецы пытаются произвести впечатление искренности и поэтому избегают запинок и медленного темпа речи. В результате речь становится быстрой и необычно “гладкой”.

Резюмируя вышесказанное, результаты исследований показали, что логически более сложная ложь ведет к увеличению речевых ошибок и к замедлению темпа речи. “Легкая” ложь (хорошо подготовленная или простое умалчивание) не сопровождается такими паттернами, а может даже дать противоположную картину — снижение количества речевых ошибок и ускорение речи. Недавно мы более подробно изучили опосредованное влияние логической сложности лжи на возникновение запинок в речи (Vrij & Heaven, 1999). Мы выдвинули гипотезу, что, с точки зрения стремления к контролю, лжецы попытаются избежать запинок, когда будут говорить неправду. Ожидалось, что у них это будет получаться лишь в тех случаях, когда ложь легкая. Участникам показали краткий видеофильм о семейном споре. Сначала появился мужчина и заявил, что хочет купить спутниковую антенну, и тогда он сможет смотреть футбол дома, а не ходить для этого в бар. Затем на экране возникла женщина и ответила, что единственная причина покупки спутниковой антенны заключается в том, что он сможет приводить своих дружков из бара и смотреть порноканалы. После просмотра этого видеофрагмента участники должны были рассказать правду об одних аспектах этого фильма и солгать о других. Один тип лжи был достаточно легким для придумывания — неверное описание последовательности появления людей на экране. Второй тип лжи был более сложным — причины покупки спутниковой антенны. Как и ожидалось, лжецы чаще запинались (по сравнению с говорящими правду) в случае когнитивно трудной лжи и допускали меньше запинок в речи (по сравнению с правдивыми ответами), когда ложь была легкой.

Мотивированный лжец

Мотивация у разных лжецов не одинакова. Убийца на допросе в полиции, вероятно, имеет больше мотивов для того, чтобы скрыть правду, чем мальчик, убеждающий маму, что не хочет есть кашу, потому что час назад съел бутерброд. Люди, имеющие веские причины для лжи, ведут себя иначе, чем те, которых мало заботит исход дела. Цукерман и Драйвер (Zuckennan^& Driver, 1985) сравнили опубликованные различными авторами наблюдения за лжецами с высокой

и низкой мотивацией. Мотивация считалась высокой, если участникам за удачный обман обещалось денежное вознаграждение или если ложь преподносилась как проверка определенных навыков. В результате этого анализа было установлено, что лжецы с высокой мотивацией делают меньше движений головой, реже меняют позу, говорят медленнее и более высоким голосом, а также допускают больше ошибок, чем менее заинтересованные лжецы. Короче говоря, чем больше лжец опасается разоблачения, тем больше вероятность, что его поведение выдаст обман. Это может показаться неожиданным, но легко объясняется. Лжецы с высокой мотивацией испытывают более сильные эмоции (в частности, больший страх разоблачения), которые вызывают частые речевые ошибки и повышение тона голоса. Помимо этого, такому обманщику приходится думать более напряженно, чем менее мотивированным лжецам (опять-таки, чтобы избежать раскрытия правды), и это приводит к замедлению темпа речи, более частым речевым ошибкам, уменьшению объема движений. Наконец, они, вероятно, в большей степени пытаются контролировать свое поведение, что уменьшает подвижность, и поведение делается ригидным. Высокая ригидность лжеца с высокой мотивацией получила название вредоносный мотивационный эффект (DePaulo & Kirkendol, 1989).

Ложь при высоких ставках

Различны и последствия для разных лжецов. Как уже упоминалось, для повышения “ставок” в лабораторных условиях ложь часто объявлялась важным умением, в случае успешного обмана обещались денежные или иные вознаграждения. Хотя это в некоторой степени и повышало ставку, приближая ее к жизненной ситуации, но возможные последствия для лжеца в эксперименте не так серьезны, как для контрабандиста, виновного подозреваемого, супруга-изменника, мошенника-бизнесмена или коррумпированного политика. К сожалению, эксперименты никогда не скажут нам, как ведет себя лжец при реально высоких ставках, так как повышать их до такой степени невозможно по этическим соображениям. Для того чтобы понять эту проблему, необходимо изучать ложь в реальных ситуациях. Однако наблюдение за поведением другого человека в реальной жизни связано с другой проблемой. В этих случаях сложно определить так называемую подлежащую истину, то есть обрести уверенность в том, лжет человек или нет.

Насколько я знаю, на данный момент изучено два случая лжи с высокими ставками. Один из случаев касается Саддама Хусейна,

иракского президента, другой — записанного на видео допроса человека, впоследствии признанного виновным в совершении убийства.

Саддам Хусейн

Журналист Петер Арнетт (канал CNN) брал интервью у президента Ирака Саддама Хусейна во время войны в Персидском заливе (1991). Интервью длилось 94 минуты и транслировалось по CNN. Дэвис и Хадикс (Davis & Hadiks, 1995) проанализировали и оценили поведение Хусейна во время интервью. Они использовали весьма детализированную систему оценок, учитывающую каждое движение его кистей, рук и туловища. Метод оценки был намного сложнее, чем используемый в обычных экспериментах. В ходе интервью разбирался ряд вопросов — лояльность между мусульманскими государствами, тема Израиля, отношение к президенту Бушу, использование заложников из стран Запада в качестве живого щита и планы Ирака по высадке десанта в Иран. Наблюдения Дэвиса и Хадикса показали, что Хусейн использовал разнообразные движения кистей и рук, применял специфичные иллюстраторы во время обсуждения некоторых проблем. Во время разговора об Израиле Хусейн делал серию коротких вертикальных резких взмахов левым предплечьем, при этом рука его иногда была сжата в кулак, а иногда — нет. Такой поведенческий паттерн имел место лишь в тех случаях, когда иракский президент касался Израиля и сионизма. Хусейн демонстрировал более разнообразное поведение при разговоре о Буше. На словах он дал понять, что Буш его не сильно волнует, когда сказал: “Я говорю с людьми... честный диалог с людьми, а не с мистером Бушем”. Однако слова о президенте Буше сопровождались выраженными движениями туловища и всплеском активной жестикуляции. Дэвис и Хадикс интерпретировали это как явный невербальный признак личного враждебного отношения Хусейна к Бушу. Арнетт спрашивал и о планах Ирака по высадке в Иране. Хусейн сказал журналисту: “Нет такой исламской страны, которая не была бы на нашей стороне”. Дальше он стал пояснять, в каких случаях Ираку может понадобиться высадка в соседнем государстве. На вопрос, будут ли использоваться данные планы, он ответил: “Мы уважаем решения и законы Ирана”. В этой части интервью поведение Хусейна было сдержанным и подконтрольным. Он медленно выпрямился, заметно напрягся и прекратил жестикуляцию. Дэвис и Хадикс пришли к выводу, что в этот момент Хусейн или сфабриковал ответ, или (с их слов): “Когда мы узнали, что он сказал, это выглядело так наивно,

что мы не могли отделаться от ощущения, что выпрямленная поза и ограничение жестов — явный признак лживого ответа" (Davis & Hadiks, 1995, p. 37-38). Однако, как говорилось выше, в реальной жизни сложно определить, какова же истина. В этом случае нельзя сказать с уверенностью, лгал ли Хусейн. Однако в случае, описанном ниже и проанализированном нами (Vrij & Mann, в печати), у нас есть стопроцентная уверенность.

Убийца[1]

Один человек пропал и был найден через пару дней мертвым. Было очевидно, что жертва убита. Несколько свидетелей независимо друг от друга рассказали полиции о том, что видели человека, разговаривавшего с жертвой за пару дней до обнаружения тела. На основании их описаний полиция смогла составить рисунок того человека. Спустя несколько месяцев его арестовали и доставили в полицейский участок для дачи показаний. Это был белый мужчина чуть старше сорока лет. Он был малообразован и на тот момент был рабочим низкой квалификации. Встречался с подругой, но жил один. Помимо явного сходства с лицом на рисунке были и другие причины, заставлявшие полицию поверить в его причастность к преступлению. Например, тот факт, что этот человек уже привлекался к уголовной ответственности и ранее давал показания полиции по нескольким другим случаям.

Полиция тщательно допрашивала этого человека. Во время первого допроса его попросили описать, что он делал в течение того дня, когда жертва исчезла. Хотя беседа происходила через несколько месяцев после убийства, этот человек оказался способен очень подробно описать свои занятия в течение того дня. Он сказал полиции, что размышлял о предстоящем допросе и поэтому проверил свой ежедневник для того, чтобы выяснить, чем он занимался в тот день (даже не замешанный в преступлении подозреваемый мог знать, в какой день пропала жертва, поскольку средства массовой информации активно сообщали об исчезнувшем как в течение того дня, так и на протяжении последующих). Полиция проверила каждую деталь, о которой сообщил этот субъект. Несколько человек (включая его работодателя) смогли подтвердить рассказ о том, что он делал утром, но не удалось получить никаких подтверждений того, чем, по его сло-

---

[1] Чтобы обеспечить право человека на анонимность, случай намеренно описан расплывчато.

вам, он занимался в оставшуюся часть дня. Это заставило еще больше усомниться в невиновности подозреваемого и дало старт интенсивному расследованию. Тем временем этот человек стойко отрицал, что он — убийца, и даже утверждал, что никогда не встречал жертву. Несколько недель спустя была найдена вещественная улика, которая с очевидностью доказывала виновность подозреваемого. Было установлено, что найденный в машине этого человека волос принадлежал жертве. Вдобавок в его машине обнаружили волокна одежды, в которой было обнаружено мертвое тело. На основании этих вещественных улик подозреваемый признался в совершении убийства и дал подробное описание происшедшего. Позже уголовный суд признал его виновным в убийстве и приговорил к пожизненному заключению.

Тем не менее во время признания убийца не сказал всей правды. Он рассказал правду о том, как ехал от своего дома до места, где повстречался с жертвой, и независимые свидетели могли подтвердить эту часть его истории. Однако он, несомненно, лгал о том, как он встретил жертву. Несколько независимых свидетелей утверждали, что видели его в определенном месте. Кроме того, в этом месте был обнаружен некий предмет, принадлежавший убийце (что он сам подтверждал). Несмотря на эту вещественную улику, человек продолжал отрицать, что когда-либо посещал это место. Он соглашался, что был неподалеку от того места, но отрицал, что когда-либо действительно был именно в том месте.

Были проанализированы все части допроса, относительно которых мы были уверены, лгал или говорил правду убийца. Из допросов, предшествовавших признанию, был выделен один фрагмент, содержавший ложь, и один фрагмент, где была только правда. Последний состоял из данного подозреваемым описания того, как он провел утро в тот день, когда исчезла жертва. Как было изложено ранее, свидетели подтвердили эту часть рассказа. Описание длилось 61 секунду. Другой фрагмент длился 67 секунд и включал в себя описание его занятий в послеобеденное и вечернее время того же дня. Он рассказал полиции о нескольких делах, которыми занимался в своем родном городе. В действительности он взял машину и поехал в другой город, где встретил жертву. Позже, в тот же день, он совершил убийство.

Из его признания было выделено четыре остальных фрагмента: два содержали ложь, два — правду. В первом правдивом фрагменте,

длившемся 26 секунд, мужчина подробно описывал, как он вел машину от съезда с автострады до места, где он встретил жертву. Свидетели могли удостоверить эту часть истории. Второй правдивый фрагмент длительностью 27 секунд был пересказом первого. Первый содержавший ложь фрагмент его признания касался времени, которое он провел в доме друга в родном городе в день, когда убил жертву. На самом деле он ушел из этого дома на пару часов раньше, чем утверждал. В э-то же время свидетели видели его с жертвой, когда, по его словам, он находился в доме друга. Это существенная ложь, так как он должен был отчитаться о двух часах (а именно о тех часах, когда он был в месте, факт посещения которого отрицал). Данный фрагмент длился 16 секунд. Второй содержавший ложь фрагмент признания касался места встречи с жертвой и длился 32 секунды. Как было написано ранее, существуют убедительные доказательства того, что он встретился с жертвой в том месте, в котором, согласно его показаниям, он никогда не был. Хотя в нашем распоряжении было несколько часов видеозаписей, в данном исследовании мы смогли использовать всего несколько минут. Правдивость остальных показаний не могла быть однозначно установлена. Например, убийца подробно описал свои переговоры с жертвой и то, как он убивал. Однако не было никакой возможности установить правдивость этой части рассказа.

Очевидно, что предсказать характер поведения этого человека во время допроса в полиции крайне непросто. Но несмотря на то, что ставки были высоки, мы все же не ждали от него “нервного поведения” (под этим я подразумеваю избегание прямого взгляда, улыбки, беспокойные движения и т. д., но не микропроявления эмоций). Тому было три причины. Во-первых, из-за своей искушенности в допросах (как было изложено ранее, он уже давал показания полиции по нескольким другим случаям) он, вероятно, осознавал, что демонстрация сопутствующего лжи поведения, например беспокойных движений и избегания прямого взгляда, могла бы вызвать у полиции подозрения, и поэтому он, видимо, старался контролировать свое поведение, чтобы произвести впечатление правдивости. Прежний опыт дачи показаний полиции также мог выразиться в спокойном поведении на допросах, однако мы нашли это маловероятным, поскольку в случае обнаружения лжи последствия в данном конкретном деле были бы очень серьезными. Во-вторых, мы можем предположить, что этот человек был сильно заинтересован в утаивании лжи, и, как упоминалось ранее, сильно мотивированные лжецы часто склонны к негибкому, отрепетированному и спланированному по

Таблица 2.2

Поведение убийцы во время допроса в полиции

	До признания	Во время признания
Вокальные характеристики		
Высокий голос	*	*
Запинки	–	–
Ошибки	>	>
Медленная речь	>	>
Латентный период	*	*
Длительность пауз	>	>
Частота пауз	–	>
Невокальные характеристики		
Отведение взгляда	>	<
Улыбка	–	–
Моргание	*	*
Иллюстраторы	–	<
Самоманипуляции	–	–
Кисти/пальцы	–	<
Ноги/ступни	*	*
Голова	–	–
Туловище	–	–
Смена позы	–	*

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом:

> – усиление во время лжи;

< – уменьшение во время лжи;

– – никакой связи с ложью;

* – не изучалось.

ведению. Я считаю это проявлением вредоносного мотивационного эффекта. В-третьих, этот человек должен был лгать в затрудненных обстоятельствах. Перед допросами полиция сообщила ему, что он является основным подозреваемым в деле об убийстве. Следовательно, мы могли предположить, что полиция уделяла огромное внимание тому, что им говорилось, и проверяла всю предоставляемую им информацию, с тем чтобы раскрыть возможный обман. Поэтому для него было очень важно тщательно обдумывать то, что он мог сказать, поскольку каждая маленькая ошибка могла быть чревата для него суровыми последствиями. В таких сложных обстоятельствах ложь, вероятно, требовала огромных когнитивных усилий. В итоге вместо сознательных попыток удержаться от демонстрации нервозных паттернов поведения (например, суетливости), возможно их

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

автоматическое устранение как результат пренебрежения языков тела в условиях когнитивной нагрузки. В табл. 2.2 схематично приведена картина поведения убийцы до признания и по ходу признания.

Между количественными характеристиками поведения, когда до признания убийца говорил правду и неправду, обнаружилось несколько различий. Когда убийца лгал, он чаще избегал прямого взгляда, делал более длительные паузы, говорил медленнее и с большим числом ошибок, чем когда говорил правду. Такой поведенческий паттерн типичен для человека, вынужденного напряженно думать. Очевидно, человеку труднее лгать, чем говорить правду. Может показаться странным, что человеку приходилось напряженно думать, когда он лгал. Он знал, что находится под подозрением, и располагал достаточным временем, чтобы подготовить ложь. Также есть свидетельства того, что он готовился, поскольку сделал фальшивые записи в своем ежедневнике, с тем чтобы ввести в заблуждение полицию. Возможной причиной того, почему поведение этого человека, несмотря на все приготовления, продолжало указывать на напряженную работу мысли, является не слишком высокий интеллект преступника (это мнение допрашивавших его детективов). Есть данные, указывающие на то, что приготовления могут не помочь лжецам, которые не слишком умны (Ekman & Frank, 1993).

Несколько отличий между фрагментами, содержавшими и не содержавшими ложь, выявились и во время признания. Когда преступник лгал, то он реже избегал прямого взгляда, совершал меньше иллюстраторов и движений рук и пальцев, в речи делал паузы чаще, и они были длительнее, говорил медленнее и совершал чуть больше ошибок в речи. Медленная речь, более продолжительные паузы и возрастание их числа снова могут быть расценены как признак напряженной мыслительной деятельности, сопровождавшей ложь. Возросшее число движений могло быть вызвано тем же. Тот факт, что он смотрел на полицейского, когда врал, может быть истолкован как попытка убедить полицейского в правдивости сказанного. В главе 3 будет обсуждаться то, что офицеры полиции (и люди в целом) часто думают, что избегание прямого взгляда является признаком обмана. Допрашиваемый мог это понимать и смотрел детективу прямо в глаза, чтобы не произвести впечатления лжеца. Сложно объяснить, почему его зрительное поведение столь сильно различалось до и после признания. Если он пытался убедить офицеров полиции во время своего признания, то почему не делал этого на допросах до признания? Я могу только предполагать правильный ответ на этот

вопрос. Существовало различие между двумя допросами, которое, возможно, повлияло на его поведение. Во время второго допроса офицер полиции проверял подозреваемого. Ранее офицер сказал, что не верит его рассказу о том, как он повстречал жертву В допросе, предшествовавшем признанию, такой проверки не было. Офицер задавал ему открытый вопрос (“Что вы делали в тот самый день?”), и допрашиваемый отвечал на этот вопрос. Могло быть, что после проверки он еще больше старался произвести впечатление говорящего правду человека. Приводит ли обычно проверка к демонстрации “честного поведения” или нет, является открытым для полемики вопросом, который будет обсуждаться в следующем параграфе.

В целом продемонстрированные убийцей поведенческие паттерны свидетельствуют о том, что ему приходилось напряженно думать и он пытался контролировать собственное поведение. Нашу интерпретацию поведения убийцы поддержали офицеры полиции, просмотревшие видеозапись. Мы показали офицерам полиции, которые не знали этого человека и ничего не слышали о соответствующем деле, проанализированные нами фрагменты допроса и попросили их поделиться своими впечатлениями о том, насколько напряжен этот человек, в какой мере он контролирует свое поведение и вынужден напряженно думать. Мы не сказали им, где он лжет, а где говорит правду. Результаты показали, что когда допрашиваемый говорил неправду, то производил особенно сильное впечатление напряженно думающего человека (Vrij & Mann, в печати).

В табл. 2.3 схематично приведены данные литературного обзора, касающиеся невербальных индикаторов обмана (столбец 1) и поведения осужденного убийцы (столбец 2). Как видно из таблицы, столбцы в целом соответствуют друг другу. Очевидно, что поведение убийцы во время лжи “при больших ставках” согласуется с поведением лжецов в лабораторных экспериментах. С другой стороны, это, пожалуй, неожиданно, поскольку существуют явные отличия между дачей показаний полиции и лабораторными экспериментами, хотя между ними есть также и общее. Как убийца, так и лжецы в лабораторных экспериментах, вероятно, боялись быть пойманными (убийца, несомненно, в большей степени, чем участники эксперимента) и должны были больше думать, когда врали, чем когда говорили правду, и могли пытаться произвести “честное впечатление”. Соответствие, показанное в табл. 2.3, наводит на мысль о том, что эти сходства могут быть важнее в объяснении поведения, сопровождающего ложь, чем видимые различия.

Таблица 2.3

Истинные невербальные индикаторы лжи и поведение убийцы во время допроса в полиции

	Истинные индикаторы	Поведение убийцы
Вокальные характеристики		
Высокий голос	>	•
Запинки	>[1]	–
Ошибки	>[1]	>
Медленная речь	>[1]	>
Латентный период	~	•
Длительность пауз	>	>
Частота пауз	–	>
Невербальные характеристики		
Отведение взгляда	~	–
Улыбка	–	–
Моргание	–	•
Иллюстраторы	<	<
Самоманипуляции	~	~
Кисти/ступни	<	<
Ноги/ступни	<	•
Голова	–	~
Туловище	–	–
Смена позы	~	•

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом:

> – усиление во время лжи;

< – уменьшение во время лжи;

– – никакой связи с ложью;

• – не изучалось.

[1] При необходимости напряженно думать во время лжи.

При необходимости напряженно думать во время лжи.

Несмотря на тот факт что ставки были высоки и для Саддама Хусейна, и для убийцы, ни один из них не демонстрировал нервного поведения, когда лгал. Это очень важный результат, поскольку он противоречит взгляду офицеров полиции и многих других, согласно которому лжецы заметно нервничают (см. главу 3). Видимо, это не означает, что лжецы никогда не ведут себя нервозно. Возможно, есть лжецы, которые так поступают, что будет обсуждаться ниже в параграфе “Индивидуальные отличия”. Однако приведенные здесь данные говорят о том, что опытные преступники (такие, как этот убийца) или люди, для которых важно производить хорошее впечатление на общественность (такие, как Саддам Хусейн), едва ли будут демонстрировать нервозное поведение, когда лгут.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Важно снова отметить, что, говоря о нервозном поведении, я имею в виду такие поведенческие проявления, как избегание прямого взгляда, улыбки, беспокойные движения и т. д., а не микроэкспрессию эмоций, обсуждавшуюся мною ранее. Экман обнаружил, что микроэкспрессия эмоций часто имеет место в ситуациях “высоких ставок” (Ekman, 1992; Frank & Ekman, 1997).

Подозрение наблюдателя

Некоторые заявления лжецов воспринимаются скептически. Например, журналист не верит начальнику полиции, когда она говорит о том, что ей ничего не известно о какой-либо противозаконной деятельности в ее подразделении. Судья с недоверием относится к словам хулигана, утверждающего, что он использовал свой нож лишь для того, чтобы припугнуть приятеля, а не зарезать того. Буллер с коллегами, а также Стифф и Миллер приводили доводы того, что лжецы начинают демонстрировать “честное поведение” (глядя прямо в глаза, остерегаясь совершать беспокойные движения и т. д.), как только понимают, что им не верят те люди, которых они пытаются обмануть (Buller, Comstock, Aune & Strzyzewsky, 1989; Buller, Strzyzewsky & Comstock, 1991; Stiff & Miller, 1986). Исследователи утверждают, что полученные ими данные поддерживают эту идею, но более детальное рассмотрение их работ показывает, что вопрос остается открытым. В одном исследовании подозрение привело к увеличению сбоев в речи и более длительным паузам (Buller, Comstock, Aune & Strzyzewsky, 1989). Однако, как будет показано в главе 3, эти поведенческие проявления свойственны нечестной манере поведения. В другом исследовании (Buller, Strzyzewsky & Comstock, 1991) следствием подозрения было учащение самоманипуляций, что также не производит впечатления правдивого человека. Представляется разумным, что лжецы пытаются демонстрировать честное поведение, когда их “прощупывают”, но, видимо, иногда им это не удается. Действительно возможно, что после проверки лжецы становятся нервозными (например, из-за страха быть пойманными) и должны думать интенсивнее (чтобы выбраться из затруднительного положения). Нервозность может привести к учащению самоманипуляций и сбоев в речи, поскольку последние могут быть также вызваны напряженным мыслительным процессом. Итак, хотя некоторые исследователи хотят нас убедить в том, что следствием подозрения является “честное поведение”, эмпирические данные позволяют обнаружить, что влияние подозрения на поведение оста-

ется неясным. Буллер, Стифф и Бургун (1996), а также Ливайн и Маккорнак (1996a,b) хорошо описали влияние подозрения на поведение.

Индивидуальные отличия

Личностные черты

Как упоминалось в главе 1, манипуляторы (макиавеллисты) рассматривают ложь как приемлемый способ достижения их целей. Поэтому можно ожидать, что, обманывая, они будут в меньшей степени испытывать чувство вины, и это может сказываться в их поведении. Однако почти нет никаких подтверждений той идее, что люди с выраженным макиавеллизмом демонстрируют поведение, отличное от поведения людей с противоположной выраженностью этой черты. Экслайн с коллегами (Exiine, Thibaut, Hickey & Gumbert, 1970) действительно обнаружили, что люди, набравшие высокие Буллы по макиавеллизму, поддерживали более тесный контакт глаз, чем те, кто набрал мало Буллов по этому показателю (что может вполне быть обусловлено меньшим чувством вины). Тем не менее другие исследования не выявили никаких поведенческих различий между людьми с высокой и низкой выраженностью макиавеллизма (Кпарр, Hart & Dennis, 1974; O'Hair, Cody & McLaughlin, 1981).

Предположение о том, что, говоря ложь, экстраверты ведут себя иначе, чем интроверты, имеет более сильную эмпирическую поддержку (Riggio & Friedman, 1983; Siegman & Reynolds, 1983). Во время обмана экстравертированные люди двигаются меньше, чем когда говорят правду, тогда как интроверты совершают больше движений, когда лгут, чем когда они честны. Обманывая, интроверты по сравнению с экстравертами также чаще сбиваются в своей речи. Интровертивные люди обычно чувствуют себя более неуютно в социальных взаимодействиях, чем экстраверты. Тот факт, что им приходится врать, возможно, заставляет их нервничать еще больше, что приводит к усилению движений и “неровностей” речи. Имеющиеся данные также могут быть объяснены необходимыми когнитивными усилиями. Как правило, экстраверты более красноречивы, и потому им несколько проще присочинить. Интроверты в целом более молчаливы и негибки в социальных взаимодействиях, и это им может даваться труднее. Поэтому задача говорить неправду является более сложной для интровертов^чем для экстравертов, что отражается в увеличении сбоев в речи.

Способность притворяться также влияет на поведение людей, когда они лгут (Riggio & Friedman, 1983; Vrij, Akehurst & Morris, 1997). Одни люди являются лучшими актерами, чем другие. Напри

мер, некоторым людям лучше удается делать вид, что они получают удовольствие, в то время как им скучно. По сравнению с плохими актерами у хороших актеров чаще наблюдается снижение числа движений, когда они лгут, по той причине, что они, возможно, лучше подавляют признаки нервозности.

Люди различаются по тому, насколько они мотивированы произвести на других хорошее впечатление. Люди с высоким публичным самосознанием (“адаптеры”, см. также главу 1) особенно заинтересованы в том, чтобы производить на других положительное впечатление. Они пытаются добиться этого за счет приспособления к окружающей их обстановке. Как правило, такие люди демонстрируют меньше движений, когда лгут, чем когда говорят правду (Vrij, Akehurst & Morris, 1997). Существует два способа объяснить это поведение. Возможно, что они понимают, что наблюдатели будут обращать внимание на их движения, чтобы выявить ложь. Ограничивая двигательную активность, они стараются усложнить для наблюдателей задачу обнаружения лжи. Альтернативным объяснением является то, что они испытывают большую когнитивную нагрузку во время обмана, поскольку им приходится не только вводить в заблуждение окружающих, но также и думать, как произвести положительное впечатление. Возрастающая когнитивная нагрузка обычно приводит к меньшему числу движений.

Интеллект

Говорить неправду, которая звучит убедительно и правдоподобно и не противоречит фактам, уже известным наблюдателю, может быть сложной задачей, особенно если у лжеца не было возможности подготовиться. Экман и Франк (1993) предположили, что люди с более высоким интеллектом лучше справляются со столь сложной задачей, чем менее умные люди. Как отмечалось ранее, нехватка интеллекта также могла быть причиной, по которой убийца не мог говорить одинаково гладко, когда лгал и когда говорил правду, хотя у него была возможность тщательно подготовить свою ложь.

Заключение

Как ведут себя люди, когда лгут? К сожалению, на этот вопрос нельзя дать простой ответ. Основной проблемой является то, что нет типичного невербального поведения, которое бы сопровождало обман. То есть не все лжецы демонстрируют одинаковое поведение в одной и той же ситуации, и поведенческие проявления будут отличаться в разных ситуациях обмана. В этом отношении представленные в главе результаты могут разочаровывать. Было бы весьма полезно для выявления обмана, если бы лжецы демонстрировали характерные поведенческие проявления, — например, отводили взгляд или помещали одну из рук перед губами, но дело обстоит иначе.

Однако некоторые поведенческие проявления случаются с большей вероятностью, когда люди лгут. Например, очень маловероятно, что контрабандист пройдет мимо таможенника, не взглянув на него, равно как лжецы, как правило, не избегают прямого взгляда. Также вероятно, что подозреваемые начнут беспокойно двигаться, как только представят свои алиби, а лжецы обычно не демонстрируют такого поведения. Скорее всего, у лжецов будет наблюдаться снижение иллюстраторов, движений ног и стоп, едва заметные движения рук и пальцев (как это делали Саддам Хусейн и убийца), изменение в плавности и скорости речи или микропроявления эмоции на лице. Чаще всего эти намеки на обман встречаются, когда лжец переживает чувство страха, вины или удовлетворения и когда ложь требует значительных ментальных усилий.

Из-за сложной зависимости между невербальным поведением и обманом очень трудно или даже невозможно сделать четкий вывод о наличии обмана исключительно на основании чьего-то поведения. Поэтому нежелательно использовать результаты анализа невербального поведения в качестве улики в суде. Тем не менее систематическое и подробное наблюдение за поведением может быть полезным для того, чтобы установить, не происходит ли чего-то, и если да, то продолжить расследование. Вспомним пример с убийцей. Почему он неожиданно изменил свое поведение, как только начал описывать то, чем занимался в послеобеденное время? Изменение в поведении не подтверждает того, что он лжет, но указывает — что-то случилось. Следствием этого могут стать дополнительные усилия со стороны наблюдателя в установлении правды именно в этой части рассказа (например, поиск подтверждения

сказанному на допросе, более тщательные допросы). Эта стратегия сработала. Интенсивное расследование привело к обнаружению волоса жертвы в машине убийцы и кусочка одежды, в которой было найдено мертвое тело, что впоследствии сломало решимость убийцы продолжать отрицать свою причастность к преступлению.

Глава 3

Восприятие и невербальное поведение при обмане

Что думают люди о поведении лжецов

В предыдущей главе рассматривались объективные или действительные невербальные индикаторы обмана — иными словами, фактическое поведение лжецов. Материалы этой главы показали, что типичных форм лживого невербального поведения не существует, хотя было продемонстрировано, что некоторые формы поведения чаще встречаются при обмане, чем другие. В данной главе мы обратимся к субъективным индикаторам обмана - к представлениям людей о том, как ведут себя лжецы и какие поведенческие сигналы используют наблюдатели при распознавании обмана. Я собираюсь продемонстрировать, что люди (не только обычные люди, но и профессиональные изобличители лжи) часто придерживаются неверных представлений о том, как фактически ведут себя лжецы. Как правило, людям плохо удается распознать ложь, когда они уделяют основное внимание поведению индивида.

При изучении субъективных невербальных индикаторов обмана используется две парадигмы. В соответствии с первой парадигмой людей просят указать (как правило, в анкете), как, с их точки зрения, ведут себя лжецы. Это информирует нас относительно представлений людей о поведенческих сигналах, ассоциирующихся с обма-

ном, однако это не обязательно означает, что люди фактически используют эти сигналы, когда пытаются распознать обман. Например, люди могут указывать, что они считают, будто лжецы отводят взгляд, но, несмотря на это, впоследствии они могут оценить человека, который отводит взгляд, как говорящего правду. Вторая парадигма была разработана с целью выяснить, какие поведенческие сигналы люди фактически используют при распознавании обмана. Наблюдателям показывают видео- или аудиозаписи и просят оценить, говорит каждый из группы людей правду или лжет. Затем проводится корреляция этих оценок с фактическими поведенческими сигналами, присутствующими или не присутствующими в каждом фрагменте видеозаписи. Полученные результаты информируют нас о субъективно воспринимаемых поведенческих сигналах обмана и говорят нам о том, какие сигналы люди фактически используют, когда указывают на то, что некто лжет. Например, если среди изобличителей обмана существует тенденция оценивать людей, совершающих большое количество телодвижений, как чаще прибегающих к обману, чем людей, совершающих небольшое количество телодвижений, мы можем заключить, что эти наблюдатели используют совершение телодвижений в качестве поведенческого сигнала, свидетельствующего об обмане. Однако неясно, знают ли изобличители обмана о том, какие сигналы они факти-. чески используют, — иными словами, осознают ли они тот факт, что используют совершение телодвижений в качестве поведенческого сигнала при распознавании обмана.

Исследования субъективных индикаторов обмана проводились в различных западных странах, включая Германию (Fiedler & Walka, 1993), Великобританию (Akehurst, Khnken, Vrij & Bull, 1996; West, 1992), Нидерланды (Vrij & Semin, 1996) и США (DePaulo & DePaulo, 1989; Ekman, 1988; Riggio & Friedman, 1983). В качестве наблюдателей, как правило, использовались студенты колледжей, однако в некоторых исследованиях наблюдателями являлись офицеры полиции (Vrij, 1993a; Vrij, Akehurst, Van Dalen, Van Wijngaarden & Foppes, 1996;Vrij, Foppes, Volger & Winkel, 1992; Vrij & Semin, 1996) либо таможенные офицеры (Kraut & Poe, 1980). Несмотря на такое разнообразие исследовательских парадигм, мест проведения исследований и категорий наблюдателей, результаты этих исследований в высшей степени схожи. Создается впечатление, что представители различных культур (как обычные люди, так и профессионалы) однозначно и единодушно разделяют представления, касающиеся характера взаимосвязей между невербальным поведением и обманом. Общие данные, касающиеся этих представлений, приведены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Истинные невербальные признаки лжи

	Вокальные характеристики						
	Запинки	Ошибки	Высокий голос	Скорость речи	Латентный период	Длительность пауз	Частота пауз
Akehurst et al. (1996)	>	>	>	<	>		>
Apple et al. (1979)			>	<			
Baskett & Freedle (1974)		>			>, <		
Bond et al. (1985)	–	–					
Bond et al. (1990)	–						>
DePaulo, Rosenthal et al. (1982)	>	>		<			
DePaulo & DePaulo (1989)	>	–		<			
Ekman (1988)			–				
Fiedler & Walka (1993)	–		>	–			
Gordon et al. (1987)	>	>		>			
Kraut (experiment 1) (1978)	–	–			>		
Kraut & Poe (1980)		–			>		
McCroskey et al. (1969)		>					
Nigro et al. (1989)	>	>					
Riggio & Friedman (1983)	–	–		<			
Ruva & Bryant (1998)	>						
Stiff & Miller (1986)	>				–	>	
Streeter et al. (1977)			>				
Taylor & Vrij (1999)	>	>	>	>	>		
Vrij & Bull (1992)	>	>	–	>	>	>	>

Окончание табл. 3.1

	Вокальные характеристики						
	Запинки	Ошибки	Высокий голос	Скорость речи	Латентный период	Длительность пауз	Частота пауз
Vrij, Foppes et al. (1992)	>	>					
Vrij & Winkel (1994)	>	>					
Vrij & Semin (1996)	>	>	–	>	–		
West (1992)					>		
Westcott et al. (1991)	>	>			>		
Woodall & Burgoon (1983)				<			
Zuckerman, Koestner et al. (1981)	>	>	>	>	>		
Всего	>	>	>	–	>	>	>

	Невокальные характеристики									
	Взгляд	Улыбка	Само-манипу-ляции	Иллю-стра-торы	Кисти/ пальцы	Ноги/ Стопы	Туловище	Голова	Смена позы	Моргание
Akehurst & Vrij (1999)	<	>	>	>		>	>	>	>	>
Bond et al. (1985)	<	>	–	–				–	–	–
Bond et al. (1990)	<	–	>	<				<		–
Bond et al. (1992)	<, >									
Brooks et al. (1986)	–									
Burgoon et al. (1985)	<									
P. J. DePaulo & DePaulo (1989)	–		–					–	>	

Desforges & Lee	<, >									
Ekman & Friesen (1972)			>							
Ekman (1988)		–	–	–		–				
Fielder & Walka (1993)		–	–					–		
Gordon et al. (1985)	<	>	>	>		–	>			
Hemsley & Doob (1978)	<									
Koppelaar et al. (1986)				>			>			
Kraut (эксперимент 1) (1978)		>	<				>		>	
Kraut & Poe (1980)	<	–	–	–			>		>	
O'Sullivan et al. (1981)				>		>				
Riggio & Friedman (1983)	–	<	>	–		–		<	–	
Rozelle & Baxter (1978)	<			>			>			
Stiff & Miller (1986)		>	–	–		–			>	–
Taylor & Vrij (1999)	<	–	>	>	>	>	>	>	>	
Vrij, Winkel et al. (1991)	<									
Vrij & Bull (1992)	<	–	>	>	>	>	–	>	>	>
Vrij, Foppes et al. (1992)	<	>	–		–			–	–	
Vrij & Winkel (1992a)		>	>	>						
Vrij, Akehurst et al. (1996)			>		>	>				
Vrij & Semin (1996)	<	>	>	>	>	>	–	–	>	
West (1992)	<		>			>			>	
Westcott et al. (1991)	>	>								
Zuckerman, Koestner et al. (1981)	<	>	>	–		>		>	>	
Всего	<	>	>	>	>	>	>	–	>	>

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом: > – усиление во время лжи; < – уменьшение (признака) во время лжи; прочерк – нет взаимосвязи с ложью; пустое место – исследование взаимосвязи не проводилось.

Наблюдатели ассоциируют с обманом высокий тон голоса, многочисленные нарушения речи (запинки и ошибки речи), медленный темп речи, длительный латентный период, длительные паузы, большое количество пауз, отведение взгляда, улыбки, моргание и многочисленные телодвижения (самоманипуляции, движения кистей и пальцев, ног и корпуса и частую смену позы). Применительно к повседневным ситуациям общения эти результаты означают, что таможенные офицеры полагают, будто контрабандисты склонны отводить взгляд, полицейские считают, что виновные подозреваемые постоянно ерзают, родители думают, что их дети лгут, когда перед их ответом следует длительная пауза, а журналисты становятся подозрительными, когда политик начинает заикаться. Многие из этих форм поведения являются признаками нервозности или сложности содержания, и, вероятно, именно по этой причине люди ассоциируют данные формы поведения с обманом. Они, вероятно, полагают, что лжецы должны нервничать и напряженно думать, а потому обращают внимание на сигналы, свидетельствующие о нервозности и сложности содержания речи. Тенденция к поиску таких признаков нервозности и сложностей при передаче содержания получила название эвристики репрезентативности (Stiff, Miller, Sleight, Mon-geau, Garlick & Rogan, 1989).

Исследования, проведенные мною лично (Vrij & Semin, 1996), свидетельствуют о том, что из всех этих индикаторов, вероятно, лишь отведение взгляда является тем признаком, на который люди больше всего склонны полагаться (за ним следуют самоманипуляции и движения ног и стоп). Почему же люди ожидают, что лжецы будут смотреть в сторону? Во-первых, потому, что вполне разумно ожидать отведения взгляда при обмане. Наблюдатели полагают, что лжецы испытывают нервозность и напряженно думают, а отведение взгляда является индикатором как нервозности, так и когнитивной нагрузки. Однако люди, которые полагаются на отведение взгляда как на признак обмана, не осознают, насколько легко контролировать данную форму поведения. Во-вторых, проводимые нами в настоящее время исследования с участием подозреваемых, допрашиваемых полицейскими (Mann, Vrij & Bull, 1998), показывают значительную разницу в том, как подозреваемые отводят взгляд, когда говорят правду и когда лгут. Этот факт делает отведение взгляда важным индикатором обмана. К сожалению, данный паттерн не отличается регулярностью. Некоторые подозреваемые чаще смотрят в сторону,

когда они лгут, тогда как другие чаще отводят взгляд, когда говорят правду. Между различными индивидами также замечены различия в паттернах отведения взгляда в момент сообщения правды и лжи. Ярким примером последнего утверждения является паттерн отведения взгляда, продемонстрированный лицом, осужденным за убийство (см. главу 2). Этот человек смотрел в сторону, когда лгал до своего признания, однако он также отводил взгляд, когда, признаваясь, говорил правду. Такая нерегулярность паттернов отведения взгляда является вполне предсказуемой, учитывая, что эта форма поведения легко поддается контролю.

Бонд и его коллеги предлагают другое объяснение субъективных индикаторов обмана (Bond, Omar, Pitre, Lashley, Skaggs & Kirk, 1992). Они утверждают, что подозрение вызывает не нервозное поведение или поведенческие индикаторы повышенной когнитивной нагрузки, а «странное поведение» — то есть формы невербального поведения, не соответствующие нормативным ожиданиям (так называемая эвристика исключительности (Fiedler & Walka, 1993)). Эти странные формы поведения могут представлять собой и нервозное поведение, но не обязательно. Люди обычно смотрят друг на друга во время разговора. Как часто и как долго они смотрят друг на друга, зависит от ситуации. Например, влюбленные смотрят друг другу в глаза чаще и дольше, чем незнакомые люди (Kleinke, 1986). Исследования показывают, что при нормальных обстоятельствах как чрезмерное отведение взгляда, так и чрезмерное сосредоточение взгляда на собеседнике производит подозрительное впечатление (Bond, Omar, Pitre, Lashley, Skaggs & Kirk, 1992; Desforges & Lee, 1995). Как постоянное отведение взгляда, так и разглядывание являются отклонением от нормы и считаются странными, а потому вызывают подозрение. Следовательно, как подозреваемые, поддерживающие постоянный контакт глаз, так и подозреваемые, демонстрирующие постоянное отведение взгляда, вероятно, производят более подозрительное впечатление на офицеров полиции, чем подозреваемые, поведение которых соответствует промежуточным уровням отведения взгляда.

Баскетт и Фридл (Baskett & Freedle, 1974) проводили эксперименты с изменением продолжительности латентной реакции. Они обнаружили, что ответные реакции оценивались как неискренние, если они следовали слишком быстро или слишком медленно. И только реакции, следовавшие со средней задержкой, оценивались как правдивые. Так, муж становился подозрительным, если жена отве-

чала на его вопрос о том, не вступила ли она во внебрачную связь, і слишком быстро или после длительной паузы. Люди ожидают, что^ формулирование ответа занимает вполне определенный период вре-1 мени. Если латентный период реакции короче или длиннее, чем ожидалось, это будет расцениваться как странность, а потому вызовет подозрение.

Хотя люди иногда ассоциируют разглядывание и короткие латентные периоды с обманом, эти формы поведения не относятся к числу тех, которые люди ожидают увидеть в поведении лжецов, отвечая на вопрос о том, как, с их точки зрения, ведут себя лжецы. Фрай и Семин (Vrij & Semin, 1996) просили участников своего исследования указать в вопроснике, будут ли лжецы, по сравнению с лицами, говорящими правду, демонстрировать «увеличение продолжительности взгляда в сторону собеседника», «уменьшение продолжительности взгляда в сторону собеседника» или «нормальный уровень продолжительности взгляда в сторону собеседника». Большинство участников указало вариант «уменьшение продолжительности взгляда в сторону собеседника». Возможная причина того, почему люди ожидают, что лжецы будут отводить взгляд (а не поддерживать зрительный контакт), состоит в том, что им легче объяснить факт отведения взгляда лжецами, чем факт зрительного контакта. Отведение взгляда может являться результатом нервозности или сложности при передаче содержания, тогда как зрительный контакт может объясняться только чрезмерным контролем поведения (см. главу 2). Думая о поведенческих признаках обмана, наблюдатели, вероятно, прежде всего представляют себе нервозность или сложности при передаче содержания, а не чрезмерный контроль.

Различия в результатах, полученных Бондом и Фраем, вероятно, связаны с различными исследовательскими парадигмами, используемыми этими авторами. Мы анализировали представления о том, какие поведенческие сигналы ассоциируются с обманом, тогда как Бонд анализировал субъективно воспринимаемые признаки обмана. Как отмечалось выше, порой люди не осознают, какие поведенческие сигналы они фактически используют при распознавании обмана. В целом, однако, обнаружен высокий уровень корреляции между представлениями о поведенческих сигналах, ассоциирующихся с обманом, и воспринимаемыми признаками обмана — иными словами, люди фактически используют именно те сигналы, которые, как им кажется, они используют (Zuckerman, Koestner & Driver, 1981). Значение исследования Бонда состоит в том, что оно продемонстрировало ограниче

ния, налагаемые на результаты, представленные в табл. 3.1, в которой дается общий обзор представлений наблюдателей о том, как ведут себя лжецы и на какие поведенческие cm налы они, как правило, обращают внимание при попытках распознать обман. Однако это не означает, что индивиды, чье поведение отличается от этого паттерна, обязательно производят впечатление правдивых.

Чтобы сделать картину восприятия обмана еще более запутанной, отметим, что, согласно результатам, которые получили Ауне, Ливайн, Чин и Йошимото (Aune, Levine, Ching & Yoshimoto, 1993), одни и те же формы поведения оцениваются по-разному, в зависимости от того, при каких обстоятельствах данные формы поведения имеют место. Наблюдатели оценивали одну из двух видеозаписей, имитирующих интервью, проводимые в агентстве брачных знакомств с женщиной. С внешностью женщины проводились манипуляции, направленные на то, чтобы представить ее либо как более, либо как менее привлекательную в качестве партнерши. На одних видеозаписях ее внешность была типичной для молодой, следящей за модой женщины, приглашенной на ужин, тогда как на других ее внешность выглядела нетипичной для ситуации знакомства. В обеих видеозаписях женщина демонстрировала поведенческие сигналы, согласно общепринятым представлениям ассоциирующиеся с обманом, такие как взгляд в сторону от интервьюера и частая смена позы (на обеих видеозаписях демонстрировались одни и те же формы поведения). В обоих интервью женщина, помимо прочего, сказала, что она склонна к риску и ей нравится знакомиться «вслепую». Наблюдатели оценивали ее поведение как более правдивое в тех случаях, когда ее внешность была типичной для ситуации знакомства.

Действительно ли поведение лжецов соответствует ожиданиям наблюдателей?

Поскольку люди придерживаются определенных представлений о том, какие формы поведения указывают на обман, имеет смысл выяснить, насколько эти представления соответствуют реальности. В табл. 3.2 приводится систематическое сравнение результатов исследований, касающихся субъективных индикаторов обмана (колонка 1) и объективных индикаторов обмана (колонка 2).

Что касается вокальных характеристик, табл. 3.2 свидетельствует о значительном перекрывании между обеими колонками, указы-

Таблица 3.2

Объективные и субъективные невербальные индикаторы обмана

	Субъективные индикаторы обмана[1]	Объективные индикаторы обмана[2]
Вокальные характеристики:		
Высокий тон голоса	>	>
Запинки	>	>[3]
Ошибки речи	>	>[3]
Медленная речь	>	>[3]
Латентный период	>	–
Продолжительность пауз	>	>
Частота пауз	>	–
Невокальные характеристики:		
Отведение взгляда	>	–
Улыбка	>	~
Моргание	>	–
Микростраторы	>	<
Самоманипуляции	>	–
Кисти и пальцы	>	<
Ноги и стопы	>	<
Голова	–	~
Туловище	>	–
Смена позы	>	~

[1] > — Наблюдатели ассоциируют усиление данных сигналов с обманом.
< — Наблюдатели ассоциируют ослабление данных сигналов с обманом.
~ — Наблюдатели не ассоциируют данную форму поведения с обманом.

[2] > — Сигналы усиливаются при обмане.
< — Сигналы ослабевают при обмане.
– — Взаимосвязи с обманом отсутствуют.

[3] Когда ложь трудно сфабриковать.

вающем на то, что наблюдатели вполне обоснованно обращают внимание на вокальные характеристики обмана. Однако некоторые из субъективных индикаторов, перечисленных в табл. 3.2 (учащение запинок, учащение ошибок речи и более медленный темп речи, по-видимому, характерны только для случаев, когда ложь трудно сфабриковать, см. главу 2). Не вызывающие затруднений виды лжи (утаивание или хорошо спланированная ложь) не ассоциируются с данным поведенческим паттерном и даже могут ассоциироваться с противоположным паттерном. Однако не существует каких-либо свидетельств того, что наблюдатели это осознают.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Кроме того, табл. 3.2 показывает, что большая часть представлений, касающихся невербальных индикаторов обмана, не соответствует действительности. Наблюдатели указывают больше форм невербального поведения, связанных с ложью, чем есть на самом деле. Так, например, такие субъективные индикаторы, как отведение взгляда, движения туловища, самоманипуляции и смена позы, не являются фактическими индикаторами обмана. Наконец, наблюдатели полагают, что обман ассоциируется с усилением движений кистей рук, стоп и ног, тогда как фактически обман ассоциируется с ослаблением движений кистей и рук (в особенности — нефункциональных мелких движений кистей и пальцев), а также движений стон и ног. Как отмечалось выше, наблюдатели, по-видимому, ожидают нервозного поведения, а также поведения, указывающего на напряженную работу мысли, тогда как на самом деле подобные формы поведения не являются характерными для лжецов.

Почему существуют различия между объективными и субъективными индикаторами обмана

Существует по меньшей мере три возможные причины, по которым люди придерживаются неверных предположений относительно поведения лжецов.

1. Возможно, это связано с жизненным опытом людей (Kdhnkenm 1990, 1996). Почти каждый человек может вспомнить случаи, когда некто лгал и при этом выглядел нервозным и был разоблачен вследствие этой нервозности. На этом основании изобличители лжи могут ошибочно предположить, что все лжецы ведут себя таким образом. Мне встретился яркий пример этого феномена пару лет назад, когда я разговаривал с сотрудником Голландской военной полиции. Голландская военная полиция, наряду с другими службами, несет ответственность за проверку паспортов в аэропортах. Офицер военной полиции сказал мне, что считает свою организацию успешной в разоблачении лжи. В подтверждение своей точки зрения он показал мне видеозапись, на которой были видны пассажиры, показывающие свои паспорта офицеру военной полиции. У одной женщины наблюдались явные признаки нервозности, что вызвало v офицера подозрения. Он тщательно проверил ее паспорт и обнаружил, что документ поддельный. Я спросил, не оказалось ли, что паспорта одного или более других снятых на видео пассажиров также оказались поддельными. Офицер не смог ответить на этот вопрос, поскольку паспорта других пассажиров тщательно не проверялись. Этот факт

вызывает сожаление, так как возможно, что кто-то из других пассажиров, не проявлявших нервозности, также мог иметь поддельный паспорт, поскольку не все пассажиры с поддельными паспортами проявляют нервозность.

2. Тот факт, что существуют различия между объективными и субъективными индикаторами обмана, вызывает удивление, ибо создается впечатление, что поведение, которое мы сами демонстрирую ем, когда лжем, отличается от поведения, которое демонстрирую другие люди, когда лгут! К примеру, когда мы лжем, мы совершав] меньше телодвижений, однако думаем, что другие люди совершают больше телодвижений, когда они лгут. Почему мы считаем себя исключением? Исследования показывают, что мы вовсе не считаем себя исключением, а просто не знаем, как мы ведем себя, когда лжем. Фрай, Семин и Булл (Vrij, Semin, & Bull, 1996) интервьюировали участников своих исследований дважды. В одном интервью участники лгали, а в другом говорили правду. После второго интервью исследователи просили участников указать в вопроснике, как, по **из** мнению, они вели себя во время обоих интервью. Эти ответы срав нивались с фактическим поведением участников во время обоиз интервью. Результаты показали, что участники не осознавали свое го поведения во время интервью. Хотя фактически они совершал! меньше телодвижений, когда лгали, чем когда говорили правду, они" полагали, что совершают больше телодвижений при обмане! Таким образом, при распознавании обмана других людей люди ищут поведенческие сигналы, которые, с их (ошибочной) точки зрения, указывают на их собственную ложь.

3. Высказывая свои представления о том, как ведут себя лжецы, люди, вероятно, склонны думать о тех ситуациях, в которых вполне может проявляться нервозное поведение, например о случаях, когда ставка представляется весьма высокой или когда лжецы оказываются неподготовленными ко лжи. Представления людей могут оказаться иными, если спросить их о других, менее исключительных ситуациях. Недавно мы проверили это предположение в серии экспериментов (Taylor & Vrij, 1999; Vrij, 19980; Vrij & Taylor, 1999), в ходе которых просили наблюдателей указать свои представления, касающиеся неискреннего поведения в ряде конкретных ситуаций. Так, например, в одном из этих исследований (Vrij, 19980) я предложил четыре различных сценария, в которых ставки и сложность передачи содержания подвергались систематическим манипуляциям. Сценарии описывали интервьюирование водителя офицером полиции

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 3 1

Как опрашиваемые становятся подозреваемыми на полицейских допросах

Возможно, что взаимодействие с подозреваемыми во время полицейских допросов приводит к едва заметным изменениям в поведении, демонстрируемом полицейскими во время этих допросов. Так, например, офицера полиции может раздражать информация, которую подозреваемый сообщает или отказывается сообщать, что может выражаться в едва заметных телодвижениях, совершаемых офицером. Одно недавно проведенное исследование показало, что в конечном итоге это ведет к тому, что подозреваемый начинает производить более подозрительное впечатление (Akehurst & Vrij, 1999). Офицер полиции провел ряд интервью (со студентами колледжа), имитирующих полицейские допросы. Телодвижениями офицера во время этих интервью манипулировали таким образом, что в экспериментальной группе офицер совершал больше едва заметных движений кистями и пальцами, чем в контрольной группе.

Результаты показали, что эти манипуляции оказали влияние на телодвижения, совершаемые опрашиваемыми. Они «имитировали» поведение, демонстрируемое офицером полиции, — иными словами, опрашиваемые из экспериментальной группы совершали больше едва заметных движений кистями и пальцами, чем опрашиваемые из контрольной группы, — феномен, известный как интеракционная синхрония. В последующем эксперименте фрагменты этих интервью (пять интервью из экспериментальной группы и пять интервью из контрольной группы) были показаны следователям полиции, которых попросили оценить степень подозрительности опрашиваемых. Результаты показали, что опрашиваемые из экспериментальной группы производили более подозрительное впечатление, чем опрашиваемые из контрольной группы, вследствие того факта, что опрашиваемые из экспериментальной группы совершали больше движений кистями и пальцами. При этом ни один из экспертов не заметил, что полицейский в ходе этих интервью также совершал больше движений кистями и пальцами.

по поводу дорожного происшествия, случившегося по вине водителя. Однако водитель не хотел признавать свою вину и говорил полицейскому, что он невиновен. В половине сценариев последствия происшествия описывались как серьезные и повлекшие за собой

смертельный исход (высокие ставки), а в другой половине происшествие описывалось как незначительное (низкие ставки). В половине сценариев присутствовал свидетель, указывавший на вину водителя (высокие когнитивные требования), а в другой половине сценариев не имелось никаких свидетельств, помогающих офицеру полиции установить факты (низкие когнитивные требования). Участники осознавали, что последствия были более серьезными в случае тяжелого дорожного происшествия, чем в случае незначительного происшествия, однако они ожидали в равной степени нервозного поведения во всех сценариях. Очевидно, наблюдатели не вполне осознавали тот факт, что демонстрируемое лжецами поведение зависит от ситуации.

Способности людей к распознаванию лжи

Очевидно, способность людей к распознаванию лжи зависит от обстоятельств. В случаях, когда негативные последствия разоблачения незначительны и ложь не требует серьезных умственных усилий, часто невозможно распознать обман, наблюдая за поведением человека. Девушка, которая говорит своей подруге, что ей нравится ее платье, но которой оно на самом деле не нравится, вероятно, не проявит каких-либо форм поведения, выдающих ее ложь. Сложнее лгать, когда ставки высоки, а ложь становится когнитивно более сложной. Поэтому в таких случаях ложь уже возможно распознать. В ходе научных исследований, посвященных распознаванию обмана, наблюдателям (преимущественно студентам колледжей), как правило, показываются видео- или аудиозаписи, и их просят оценить, лжет ли каждый из показанных им индивидов или говорит правду. Выбор альтернатив, используемый в этих исследованиях: «индивид лжет» либо «индивид говорит правду» — предполагает, что правильный ответ можно дать в 50% случаев за счет простого угадывания. В большинстве исследований лжецы вынуждены мгновенно фабриковать свои ответы, поэтому ложь представляет для них достаточную сложность с когнитивной точки зрения. Более того, как правило, индивидов, не добившихся успеха во лжи, ожидают те или иные негативные последствия, поэтому ставки относительно высоки (хотя, конечно, не так высоки, как в некоторых реальных жизненных ситуациях). В большинстве исследований, посвященных распознаванию обмана, видеозаписи этих исследований, описанные в

главе 2, использовались в качестве материала, демонстрируемого профессиональным изобличителям лжи.

Краут (Kraut, 1980) опубликовал обзор исследований, посвященных распознаванию обмана. Процент успешного распознавания лжи в этих исследованиях (или уровень точности) варьировал от 45 до 60%, при том что 50%-ная точность ответов ожидалась лишь при случайном угадывании. Средний уровень точности (медиана) равнялся 57%. Очевидно, что людей нельзя назвать слишком хорошими изобличителями лжи (хотя точность распознавания, пусть и на небольшую, но статистически значимую величину превышает ожидаемую от случайного угадывания в большинстве исследований).

Теоретически, точность распознавания обмана должна варьировать параллельно с возможностью контроля каналов коммуникации. Лжецы должны добиваться наибольшего успеха при обмане других, когда используется канал выражения лица (поскольку это самый легкий с точки зрения контроля канал; см. главу 2), и наименьшего успеха, когда используются поведенческие сигналы телодвижений и тона голоса (поскольку эти каналы менее контролируемы). Совокупные результаты более чем 30 исследований подтверждают эту гипотезу (DePaulo, Stone & Lassiter, 1985). Наблюдатели способны распознавать обман на уровне, несколько превышающем ожидаемый при случайном угадывании, когда они только слышат голос или видят только корпус и руки говорящих, однако их оценки не превышают ожидаемых при случайном угадывании, когда они имеют возможность наблюдать лишь лицевые сигналы (под которыми я имею в виду дословное слышание речи индивида; в такого рода исследованиях обычно используется фильтрованная речь, так что изобличители обмана не понимают слов, которые произносит говорящий).

Кроме того, наблюдатели показывают более низкие результаты, когда лицевые сигналы предъявляются в сочетании с другими каналами, чем когда им предъявляются только эти другие каналы. Иными словами, изобличители лжи, которые видят только телодвижения, более успешны в распознавании лжи, чем те, кто наблюдает как телодвижения, так и лицевые сигналы. Объяснение очевидно. Люди преимущественно полагаются на лицевую информацию при распознавании обмана, однако большинство лицевых источников информации не являются надежными индикаторами обмана. Эти данные позволяют предположить, что при попытке распознать обман лучшей стратегией, возможно, является вообще не обращать внимания

на лицо и сконцентрироваться исключительно на телодвижениях и вокальных характеристиках! Однако такая стратегия может являться слишком негибкой, поскольку, как отмечалось в главе 2, лицевые микровыражения эмоций также могут выдавать ложь (Ekman, 1992).,

Краут опубликовал свой обзор в 1980 году, и с тех пор было про-' ведено много новых исследований. В приложении 3.1 приводится» обзор исследований, проведенных после 1980 года. В их число включены исследования, где в качестве наблюдателей участвовали обычные люди (а не профессиональные изобличители обмана), которых просили распознавать ложь, сообщаемую незнакомыми им людьми (не друзьями или интимными партнерами). Исследования с участием профессионалов, друзей или интимных партнеров будут рассмат" риваться отдельно.

В Приложении 3.1 дается обзор 39 исследований. Большинство оценок точности, полученных в этих исследованиях, находится в диапазоне 45-60%, а средний уровень точности составляет 56,6%. Эт^ цифра практически идентична 57%-ному уровню точности, получена ному Краутом.

Если точность распознавания лжи вычисляется отдельно от точности распознавания правды, результаты обычно показывают погрешность правдивости, truth bias (Kchnken, 1989; Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). Иными словами, наблюдатели более склонны полагать, что сообщение является правдивым, чем лживым, и оценки правдивости сообщений отличаются более высоким уровнем точности, чем оценки лживости сообщений. Более того, обзор, проведенный мной лично (см. Приложение 3.1), показывает, что наблюдатели достаточно хорошо распознают правдивые сообщения (67%-ный уровень точности.), но достаточно плохо распознают ложь (44%-ный уровень точности).

Погрешность правдивости может иметь четыре различных объяснения. Во-первых, в повседневной жизни люди чаще имеют дело с правдивыми высказываниями, чем с лживыми, поэтому они более склонны предполагать, что наблюдаемое ими поведение является искренним (так называемая эвристика доступности', O'Sullivan, Ekman & Friesen, 1988). Во-вторых, правила социального общения препятствуют проявлению подозрительности. Человек очень быстро придет в раздражение, если его собеседник начнет подвергать сомнению все, что он говорит. Представьте себе разговор, в котором некто постоянно перебивает вас репликами типа: «Я вам не верю», «Этого не может быть» или «А вы можете это доказать?». Такой раз

говор вряд ли будет продолжительным. К сожалению, нередко приходится оспаривать то, что говорит другой человек, и запрашивать дополнительную информацию, для того чтобы выяснить, почему люди в определенных случаях ведут себя тем или иным образом и не лжет ли ваш собеседник (см. главу 2). В-третьих, люди придерживаются стереотипных представлений относительно того, как ведут себя лжецы и правдивые индивиды. Например, большинство людей ожидают, что лжец будет проявлять нервозность, а правдивый человек будет вести себя обычным образом, и люди руководствуются этими представлениями при попытках распознать ложь. Это приводит к тому, что правда распознается людьми более точно, чем ложь, поскольку представления людей о поведении правдивых индивидов точнее, чем о поведении лжецов. В-четвертых, люди могут быть не уверены в том, что обман на самом деле имеет место. Учитывая эту неопределенность, наиболее безопасной и учтивой стратегией, возможно, является доверять той информации, которая сообщается явным образом (DePaulo, Jordan, Irvine & Laser, 1982).

Факторы, оказывающие влияние на способность к распознаванию лжи

Существует множество факторов, оказывающих влияние на способность людей к распознаванию обмана. Некоторые из этих факторов связаны с личностью изобличителя лжи, тогда как другие связаны с личностью лжеца или с характером взаимоотношений между лжецом и изобличителем лжи. Третья группа факторов связана с задачей по распознаванию лжи, и в частности с возможными сложностями, которые испытывают изобличители лжи в лабораторных условиях по сравнению с ситуациями повседневной жизни. Мы начнем с рассмотрения первой из этих ситуаций.

Недостаточная реалистичность лабораторных условий

Разоблачение лжеца в условиях лабораторного эксперимента отличается от распознавания обмана в ситуациях повседневной жизни. Однако это не означает, что задача по распознаванию лжи является более легкой за пределами лаборатории, чем в ее стенах. Некоторые из различий облегчают эту задачу, тогда как другие осложняют ее (см. также Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). По сравнению

с ситуациями реальной жизни изобличители лжи испытывают в ла-ч| боратории следующие ограничения.

- Они должны быстро принять решение, касающееся того, лжет другой индивид или нет (как правило, в течение 10 секунд), и не имеют времени на обдумывание своего решения.
- Они могут наблюдать предполагаемого лжеца лишь в течение короткого времени (как правило, менее одной минуты) и, вероятно, хотели бы иметь больше времени для наблюдения за наблюдаемыми ими индивидами. Вопрос, однако, состоит в том, насколько реалистичной была бы такая ситуация. В настоящее время мы проводим анализ видеозаписей полицейских допросов подозреваемых (Mann, Vrij & Bull, что составляет часть исследовательского проекта, финансируемого Советом социальных исследований, Social Research Council). Один из предварительных результатов этого анализа показывает, что сообщаемая подозреваемыми ложь, как правило, высказывается в течение короткого времени. Одной из причин этого является то, что ложь часто вплетается в правдивые истории. Подозреваемые рассказывают истории, которые в основном являются правдивыми, а лгут лишь в отношении определенных (ключевых^ деталей, таких как время, когда произошло событие, или их собственная роль в данном событии (например, «Я был там, но денег я не крал»). Другая причина состоит в том, что ложь часто выражается в кратких абсолютных отрицаниях («Я не имею к этому никакого отношения, я был дома, я устал и рано лег спать»). Иными словами, длинные формы лжи достаточно редки, что делает лабораторные исследования более реалистичными, чем может показаться.
- Они являются пассивными наблюдателями. Наблюдатели просматривают видеозапись, а потому не имеют возможности фактически проинтервьюировать потенциальных лжецов. Однако тот факт, что это условие является ограничением, вызывает сомнения В исследовании, проведенном Стиффом, Кимом и Рамешем (Stiff, Kino & Rainesh, 1992), наблюдатели фактически интервьюировали потенциального обманщика. Уровень распознавания лжи при этом оказался не выше, чем в исследованиях с участием пассивных наблюдателей. В своем исследовании Буллер и его коллеги сравнили точность оценок наблюдателей, которые фактически интервьюировали потенциальных лжецов, и тех, кто наблюдал за ходом интервью, но сам не проводил интервью с потенциальны

ми лжецами (Buller, Strzyzewsli & Hunsaker, 1991). Результаты показали, что наблюдатели были точнее в распознавании обмана (49% уровень точности), чем интервьюеры (29% уровень точности). Позднее Фили и де Терк (Feeley & deTurck, 1997) также обнаружили, что наблюдатели были точнее в распознавании лжи (50%), чем интервьюеры (43%).

Эти данные позволяют предположить, что позиция фактического интервьюера является недостатком, а не преимуществом при распознавании обмана. Пожалуй, это и неудивительно. Во-первых, интервьюер вынужден сосредоточивать свое внимание на самом интервью. В частности, он должен решать, какие вопросы ему задать, как сформулировать свои вопросы и в какой момент интервью их задать. Кроме того, они должны вкладывать определенные усилия в собственную самопрезентацию, должны слушать, что говорит опрашиваемый, и отвечать на его реплики. Это требует когнитивных ресурсов, которые не могут быть направлены на задачу по распознаванию лжи. С другой стороны, наблюдатели не заботятся о поддержании разговора и могут полностью сосредоточиться, если они того желают, на задаче по распознаванию обмана. Во-вторых, более низкий уровень точности интервьюеров может являться результатом погрешности правдивости, свойственной интервьюерам. Интервьюеры склонны верить потенциальным лжецам чаще, чем наблюдатели (Feeley & deTurck, 1997; Granhag & Stromwall, 1998). Причины этой свойственной интервьюерами погрешности правдивости до сих пор не ясны (см. Burgoon & Newton, 1991; Feeley & deTurck, 1997, где предлагаются возможные объяснения).

Другое преимущество позиции наблюдателей состоит в том, что они могут тщательно исследовать потенциального лжеца — в буквальном смысле с головы до ног. Активные интервьюеры не имеют возможности делать это, поскольку это производило бы странное впечатление. Правила общения предполагают, что собеседники должны смотреть друг другу в глаза. Однако движения взгляда не дают надежной информации об обмане. Наблюдатель не обязан концентрироваться на лице индивида, а потому может уделять внимание другим, более важным источникам информации. Поэтому хорошей идеей может являться участие наблюдателей в полицейских допросах, которые будут сидеть в другой комнате и наблюдать за интервью через систему видеослежения. У них будет больше возможности наблюдать за подозреваемыми, не отвлекаясь на посторонние факторы.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Высказывания или действия лжеца могут оказывать влияние на интервьюера — например, заставляя его запрашивать дополнительные объяснения. Существуют различные способы делать это, а именно нейтральный (например, «Мне это непонятно, не могли бы вы объяснить это мне?»), позитивный (например: «Я вам верю, но мне это непонятно. Как это возможно?») или негативный (например: «Я вам не верю, вы пытаетесь обмануть меня»). На первый взгляд может показаться, что дальнейшее расспрашивание облегчает задачу но распознаванию обмана. Лжец вынужден продолжать говорить и сообщать больше информации. Очевидно, что чем больше лжец говорит и чем больше информации он сообщает, тем выше вероятность того, что он совершит ошибку и выдаст себя либо посредством вербальных сигналов (противореча самому себе или говоря нечто, что не соответствует действительности и о чем знает наблюдатель), либо посредством невербальных сигналов. Такие рассуждения, по-видимому, являются верными для случаев, когда далее следует подробное расспрашивание, но не для начальной стадии дальнейшего выяснения обстоятельств (Buller, Comstock, Aune & Strzyzemski, 1989; Buller, Strzyzemski & Comstock, 1991; Levine, McCornack & Aleman, 1997; Stiff & Miller, 1986). Стиль расспрашивания (нейтральный, негативный или позитивный) не оказывает на это влияния. \ Таким образом, первоначально лжецы производят впечатление более честных людей, даже когда их обвиняют во лжи. Иными словами, на начальных этапах интервью расспрашивание идет на пользу лжецу.

Остается не до конца понятным, почему это так. Стифф и его коллеги утверждают, что как только лжецы осознают, что наблюдатель становится подозрительным, они реагируют на это тем, что демонстрируют более «честное» поведение (Buller, Stiff & Burgoon, 1996; Stiff & Miller, 1986). Ливайн и его коллеги (Levine & McCornack, 1996a; Levine, McCornack & Aleman, 1997) оспаривают эту точку зрения, и я согласен с ними. Как отмечалось в главе 2, расспрашивание не приводит к более искреннему поведению. Оно приводит, помимо прочего, к более частым запинкам и самоманипуляциям. Недавно Ливайн, Маккорнак и Алеман (Levine, McCornack & Aleman, 1997) предложили альтернативное объяснение. Они предположили, что многие наблюдатели будут склонны полагать, будто лжецу будет трудно продолжать лгать, когда его слова оспариваются, и что люди, скорее всего, говорят правду, если они не вносят изменений в первоначальный вариант своей истории или когда они продолжают да

вать отрицательные ответы. Однако есть и другое возможное объяснение. Возможно, изобличители лжи думают, что лжецу будет трудно настаивать на своей лжи, когда его слова оспариваются, а потому ожидают от лжецов нервозного поведения или признаков поведения, свидетельствующего о напряженной работе мысли. Таким образом, лжец продолжает производить впечатление честного человека, пока он не начинает демонстрировать такое поведение.

• В лабораторных условиях ставки для лжеца, как правило, невысоки. Поэтому возможно, что их ложь ассоциируется с относительно небольшим количеством невербальных сигналов (см. главу 2). Очевидно, чем меньше сигналов обмана наблюдается в невербальном поведении лжеца, тем труднее для изобличителя лжи распознать обман.

• Наблюдателей просят распознавать ложь, сообщаемую людьми, которых они не знают, а потому не имеют представления об их естественном поведении. Знакомство с потенциальным лжецом действительно способствует распознаванию лжи, о чем будет говориться далее в этой главе.Однако для изобличителя лжи лабораторные условия содержат также ряд преимуществ.

• В лабораторных экспериментах используется случайная выборка людей, которых экспериментаторы «заставляют» лгать. В эти выборки обычно попадают люди, которые считают себя «плохими» лжецами, а потому практически не лгут в повседневной жизни. Таких неопытных лжецов, по-видимому, легко распознать.

• Лжецам в лабораторных экспериментах навязываются темы, на которые они должны лгать. Вполне возможно, это темы, с которыми они мало знакомы. В повседневной жизни люди ограничивают себя ложью по тем вопросам, которые им известны.

• Изобличители лжи в лабораторных экспериментах осознают, что некто будет пытаться обмануть их. Поэтому они будут бдительны и внимательно наблюдать за предполагаемым лжецом. В повседневной жизни люди, как правило, не знают, что их собираются обмануть, а потому большую часть времени они менее внимательны. Более того, люди часто невнимательны потому, что в целом они слишком доверчивы — то есть они слишком часто полагают, что другие говорят правду. Очевидно, что человек никогда не станет хорошим изобличителем лжи, если принимает большую часть информации, которую ему сообщают, за чистую монету. Одним
из способов снизить доверчивость людей является указание изобличителям лжи на то, что другие пытаются обмануть их чаще, чем они склонны полагать. Исследования показывают, что такое вмешательство действительно снижает доверчивость наблюдателей, однако не увеличивает их точности в распознавании обмана (Stiff, Kim & Ramesh, 1992; Tons & DePaulo, 1985). Иными словами, под влиянием такой информации изобличители лжи начинают доверять меньшему числу высказываний, включая правдивые. Эти результаты легко поддаются объяснению. Людям говорят, что они слишком доверчивы, однако они не знают, на что обращать внимание, чтобы распознать ложь. Поэтому Фили и Янг (Feeley & Young, 1997) вполне корректно указывают на то, что одного снижения доверчивости людей недостаточно для того, чтобы сделать из них более эффективных изобличителей лжи. Им также следует объяснить, на что следует обращать внимание.

• Изобличители лжи имеют в лабораторных условиях возможность тщательно наблюдать за предполагаемым лжецом, нередко — буквально с головы до ног. Это может быть очень полезно при распознавании обмана, поскольку отсутствие едва заметных телодвижений может выдать лжеца. Как уже отмечалось выше, в реальной жизни кажется странным, если некто разглядывает человека с головы до ног.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что лабораторные условия содержат для изобличителей лжи как преимущества, так и ограничения. Поэтому трудно сказать, легче пли труднее распознать ложь в условиях лаборатории, чем в условиях окружающей действительности. Однако в любом случае вследствие различий между реальной жизнью и лабораторными условиями, вероятно, лучше проявлять некоторую осторожность, выводя заключения относительно способности люден к распознаванию лжи в реальной жизни на основании результатов, полученных в лаборатории.

Характеристики изобличителя лжи

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Профессиональные изобличители лжи

В большинстве исследований, связанных с распознаванием обмана, в качестве изобличителей лжи привлекаются студенты колледжей. Вероятно, они менее опытны в распознавании лжи, чем профессионалы, такие как следователи полиции или-таможенные офицеры. Вполне возможно, что эти профессионалы являются более эффективными изобличителями лжи, чем студенты, благодаря сво

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таблица 3.3

Оценки точности профессиональных изобличителей лжи

	Точность оценки		
	Правда	Ложь	Всего
DePaulo & Pfeifer (1986) (опытные сотрудники правоохранительных органов)	64[1]	42[1]	52
DePaulo & Pfeifer (1986) (молодые сотрудники правоохранительных органов)			53
Ekman & O'Sullivan (1991) (Секретная служба)			64
Ekman & O'Sullivan (1991) (федеральные специалисты по работе на полиграфе)			56
Ekman & O'Sullivan (1991) (офицеры полиции)			56
Garrido, Masip, Herrero, Tabernero & Vega (1998) (офицеры полиции)	26	69	49
Kanken (1987) (офицеры полиции)	58	31	45
Vrij (1993a) (следователи полиции)	51	46	49
Vrij & Graham (1997) (офицеры полиции)			54
Vrij & Mann (в печати) (офицеры полиции)	70	57	64
Vrij & Mann (1999) (офицеры полиции)		50	

[1] Оценки точности для опытных и молодых специалистов в совокупности.

ему опыту в данной области. Мне известны восемь проведенных на сегодняшний день исследований, в которых в качестве наблюдателей использовались профессиональные изобличители лжи. Список этих исследований приводится в табл. 3.3.

Де Пауло и Пфейфер (DePaulo & Pfeifer, 1986) просили участников своих исследований — 258 федеральных офицеров правоохранительных органов, — как опытных (n = 114), так и молодых (n = 144), — распознавать обман при прослушивании аудиозаписей индивидов, отвечавших на вопросы, касающиеся их установок и мнений, перед жюри. Задача исследования Экмана и О'Салливана (Ekman & O'Sullivan) состояла в том, что наблюдателей (включавших 34 члена Секретной службы, 60 федеральных специалистов по работе на полиграфе и 126 офицеров полиции) просили распознавать обман на основе видеозаписей женщин, которые рассказывали о том, какие чувства у них вызывает увиденный фильм. В исследовании Гарридо и его коллег (Garrido, Masip, Herrero, Tabernero & Vega, 1998) 121 студент из Полицейской академии Испании наблюдал за женщиной, которая сообщала правдивые и ложные сведения о просмотренном ею фильме. Кёнкен (KAnken, 1987) показывал

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

80 офицерам полиции видеозаписи людей, которые вспоминали показанный им фильм (об ограблении и драке). Фрай (Vrij, 1993a) показывал 91 следователю полиции видеозаписи людей, отрицавших свое обладание комплектом наушников. Аналогичная процедура была использована Фраем и Грэхемом (Vrij & Graham, 1997). В этом исследовании участвовало 29 офицеров полиции. Фрай и Манн (Vrij & Mann, в печати) показывали 65 офицерам полиции фрагменты видеозаписей полицейских допросов лица, осужденного за убийство (этот случай был описан в главе 2). В другом исследовании Фрай и Манн (Vrij & Mann, 1999) показывали 52 строевым (uniformed) офицерам полиции видеозапись реальной пресс-конференции, участники которой просили общественность помочь найти их родственников или убийц своих родственников, хотя впоследствии они сами были признаны убийцами. В табл. 3.3 указаны оценки точности, полученные в этих исследованиях.

Таблица 3.3 показывает, что уровень точности профессиональных изобличителей лжи составляет 45-60%, при том что 50%-ный уровень точности ожидается даже при случайном угадывании. Средний уровень точности составляет 54%, что близко к уровню точности (56,6%), полученному в исследованиях, в которых в качестве наблюдателей использовались студенты колледжей. На этом основании мы можем заключить, что профессиональные изобличители лжи распознают обман не лучше, чем студенты колледжей. Три исследования, проведенные Де Пауло и Пфейфером (1986), Экманом и 0'Салливаном (1991), а также Гарридо и его коллегами, фактически подтверждают этот вывод. В этих исследованиях в качестве наблюдателей выступали также и студенты колледжей. Де Пауло и Пфей-фер (1986) обнаружили, что сотрудники правоохранительных органов (как молодые, так и опытные офицеры) столь же хорошо (или, наверное, точнее будет сказать, столь же плохо) распознавали обман, что и студенты колледжей. Я вернусь к этому вопросу далее в этой главе. Результаты, полученные Гарридо, показывают, что студенты университета распознавали обман лучше, чем студенты полицейской академии. Интересно отметить, что даже в исследовании Экмана и 0'Салливана уровень точности оказался достаточно низким. Наблюдателям предъявлялись видеозаписи индивидов, перед которыми стояла сложная задача. Во-первых, они должны были сказать, что они изумлены, когда им показывали ожоги и ампутации, а во-вторых, ставки для них были высоки, поскольку их убедили в том, что их успех в выполнении задачи, включающей обман, ассоци

ируется с успехом в их карьере. Результаты показали, что даже в столь сложной ситуации многим людям удается избежать разоблачения своей лжи.

Исследования, проведенные Фраем и Манном, интересны тем, что это единственные на сегодняшний день исследования, в которых наблюдателям предъявлялись образцы реальной лжи, предполагавшей высокую ставку, а именно видеозапись лица, осужденного за убийство (Vrij & Mann, в печати) или видеозапись пресс-конференции с людьми, признанными убийцами своих родственников (Vrij & Mann, 1999). (Ни один из наблюдателей в обоих исследованиях не был знаком с использованными в них судебными процессами.) Тот факт, что уровень точности, полученный при наблюдении за индивидом, осужденным за убийство, был несколько выше, чем уровни точности, полученные в ходе большинства других исследований, подтверждает точку зрения, согласно которой распознавание лжи в реальной жизни проще, чем в условиях лаборатории. Однако более подробный анализ результатов этого исследования показывает, что это не совсем так, поскольку высокий уровень точности (64%) объясняется тем, что наблюдатели оказались намного более успешными в распознавании правдивых показаний убийцы (70%), чем его ложных показаний (57%). В исследованиях с просмотром пресс-конференции также был получен низкий уровень точности распознавания лжи (50%). Таким образом, даже в этих реалистичных ситуациях навыки офицеров полиции в распознавании лжи выглядели весьма скромными. Средний уровень точности распознавания лжи для исследований, перечисленных в табл. 3.3, оказался несколько ниже (49%), чем уровень точности распознавания истины (54%).Интересным результатом, полученным в исследованиях Де Пауло и Пфейфера, а также Гарридо и его коллег, оказался тот факт, что офицеры полиции были более уверены в своих решениях, чем студенты колледжей. Это свидетельствует о том, что профессиональные изобличители лжи лишь более уверены в себе, но не более точны при распознавании обмана, чем непрофессионалы.

Уверенность в себе. Высокая уверенность профессиональных изобличителей лжи в своих способностях к разоблачению обмана может негативно отразиться на выполнении их профессиональных обязанностей, поскольку вероятно, что чем более уверен индивид в своих способностях к распознаванию обмана, тем менее активные действия он будет предпринимать по гщательному анализу поведения людей (Levine & McCornack, 1992; Lord, Ross & Lepper, 1979).

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Высокий уровень уверенности часто приводит к поспешному принятию решений на основании ограниченного объема информации. Представьте себе следующую ситуацию. Некто собирается совершить в выходные автомобильную прогулку. К несчастью, в тот момент, когда он собирается отправиться в поездку, погода окончательно портится. В такой ситуации неуверенный в себе водитель, вероятно, соберет больше информации об обстановке на дорогах, чем опытный водитель, а потому примет более обдуманное решение, касающееся того, ехать ему или не ехать. В частности, неуверенный в себе водитель будет слушать прогноз погоды, чтобы выяснить, как развивается ситуация. Опытный же водитель, вероятно, будет полагаться на такие неадекватные эвристики, как «Не может быть, чтобы такая плохая погода продержалась долго» или «Наша местность известна своей плохой погодой, но, наверное, погода будет лучше там, куда я отправляюсь отдыхать» и т. д. Аналогично, высокая уверенность в распознавании обмана также может привести к использованию таких неадекватных эвристик, как «лжецы отводят взгляд», «лжецы запинаются» и т. д. Использование эвристик при распознавании обмана является принципиальной ошибкой. Как отмечалось в главе 2, характер взаимосвязей между обманом и невербальным поведением слишком сложен для того, чтобы быть переведенным в простые эвристики.

Отсутствие обратной связи. Тот факт, что профессиональные | изобличители лжи оказываются столь же неточными, как и непрофессионалы, при распознавании обмана, говорит о том, что профессиональные изобличители лжи, по-видимому, не могут научиться на своем ежедневном профессиональном опыте правильно интерпретировать невербальное поведение людей. Одно из объяснений этого факта касается обратной связи, которую они получают относительно точности принимаемых ими решений. Возможно, что реальный опыт в распознавании обмана приводит к лучшему пониманию поведения лжецов только в том случае, когда наблюдатели получают адекватную обратную связь о результатах — то есть адекватную информацию о том, были ли их оценки правдивости/лживости высказываний людей точными или ошибочными. В реальной жизни такая обратная связь о результатах, как правило, отсутствует (DePualo & Pfeifer, 1986). Рассмотрим, к примеру, работу таможенного офицера. Хорошая обратная связь по отношению к этой профессии означает, что офицеры получают представление о том, сколько туристов, которых они остановили и обыскали, действительно пытались

провезти контрабандные товары, но также и о том, сколько туристов, которых они не обыскали, пытались провезти контрабандные товары. Последняя форма обратной связи, как правило, отсутствует. Таможенные офицеры практически никогда не узнают о том, сколько туристов, которых они не обыскивали, оказались контрабандистами, а потому не могут обучаться на своем опыте[1].

Вполне возможно, что таможенный офицер, задержавший на протяжении своей карьеры многих контрабандистов, а потому считающий себя хорошим специалистом по распознаванию обмана, окажется не столь уж хорошим сотрудником, если принять во внимание количество контрабандистов, которым удалось его обмануть.

Исследование, проведенное Фраем и Семином (Vrij & Semin, 1996), подтверждает аргумент относительно роли обратной связи. Они изучили с помощью вопросника представления, касающиеся невербальных индикаторов обмана, характерные для различных групп людей, а именно студентов колледжей, таможенных офицеров, тюремных охранников, строевых офицеров полиции, полицейских следователей и заключенных. Между этими группами было обнаружено несколько различий, включая следующие различия в представлениях, касающихся отведения взгляда и движений кистей и пальцев.

Отведение взгляда (рис. 3.1) не является надежным индикатором обмана — иными словами, как лжецы, так и лица, сообщающие правду, как правило, демонстрируют сходные паттерны отведения взгляда. Однако многие студенты, таможенные офицеры, строевые офицеры полиции и следователи указали, что, по их мнению, отведение взгляда ассоциируется с обманом. На фактическую взаимосвязь между этими явлениями (таковая отсутствует) чаще всего указывали заключенные.

Многие люди совершают меньше движений кистями и пальцами, когда лгут. Относительно большое число заключенных отметило эту связь (рис. 3.2). И напротив, студенты, таможенные офицеры, строевые офицеры полиции и следователи в целом ассоциировали увеличение количества таких телодвижений с обманом.

[1] Существует очень простой способ проверки того, насколько успешны таможенные офицеры в задержании контрабандистов. Попросите их произвольно выбрать и остановить 100 человек и указать по отношению к каждому туристу, пытается ли он, по их мнению, провезти контрабанду. Затем обыщите эти 100 человек, и вы узнаете, в какой степени интуиция офицера оказалась верной.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

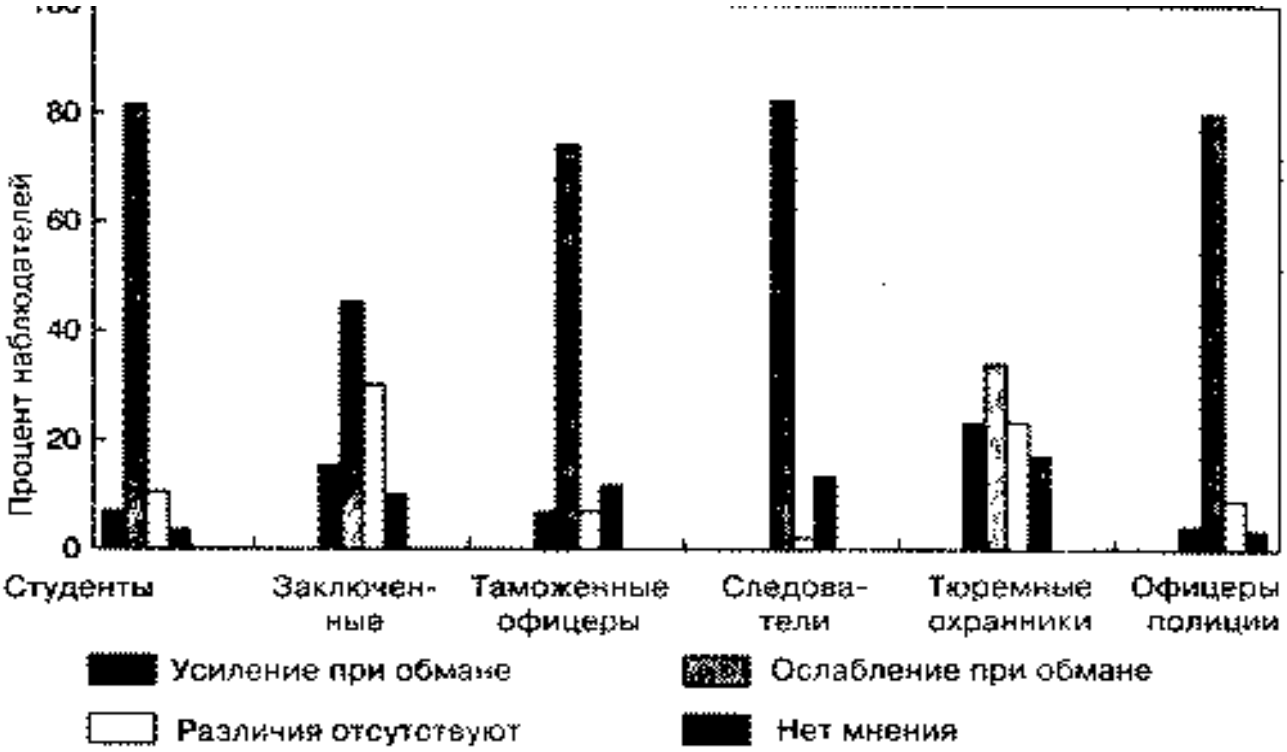


Рис. 3.1. Отведение взгляда

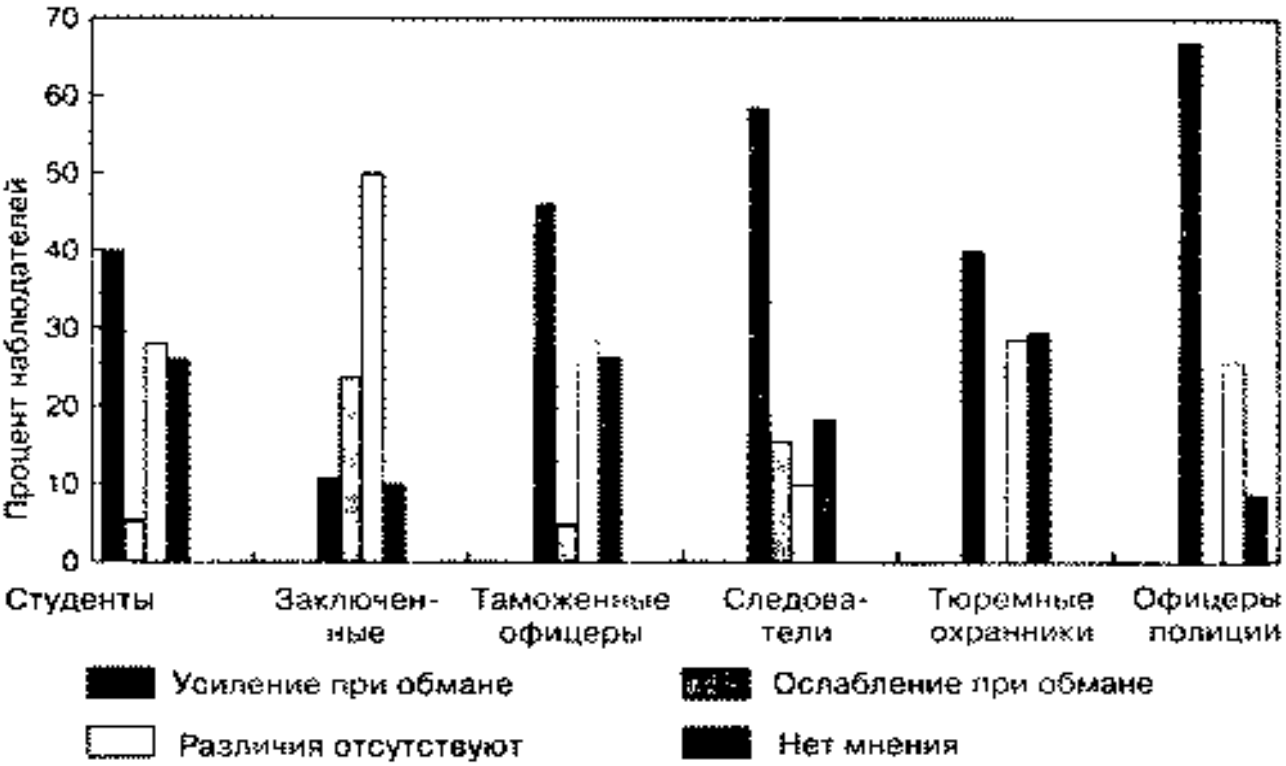


Рис. 3.2. Движения кистей и пальцев

Эти два примера показывают, что заключенные имеют более точные представления о фактической взаимосвязи между невербальным поведением и обманом, чем профессиональные изобличители лжи и обычные люди. Это предположение впоследствии было подтверждено другими результатами данного исследования. Заключенные придерживались более точных

представлений, касающихся взаимосвязи между невербальным поведением и обманом, чем все остальные группы участников. Представления остальных групп мало чем отличались друг от друга. Мы объяснили эти результаты, предположив, что заключенные, вероятно, имеют более адекватную обратную связь. Мы утверждали, что:
Преступники живут в среде, в которой обман значительно более распространен, чем в мире, в котором живут «нормальные» люди. Общение с другими преступниками, а также с остальными, как правило, непорядочными представителями подпольного мира приводит к тому, что любая выборка заключенных имеет богатый опыт столкновения с позерством, блефом, угрозами, обещаниями, «подставами» и т. д., многие из которых являются лживыми и бесчестными. Достижение успеха в этом мире и адаптация к нему отчасти зиждется на способности определить, когда тебе лгут (Vrij & Semin, 1996, p. 67).

Второе проведенное мною исследование представило дополнительные свидетельства того, что профессиональные изобличители лжи не вполне осознают, какие невербальные поведенческие сигналы являются индикаторами обмана (Vrij, 1993a). В этом исследовании 91 следователю полиции предъявлялись видеозаписи коротких интервью с 20 студентами, которые говорили правду или лгали по поводу своего обладания наушниками. Следователей просили указать, лгал каждый из студентов или нет. Об этих 20 индивидах я располагал некоторой информацией — в частности, об оценках их типичного поведения во время интервью; об отведении взгляда, улыбке, запинках и ошибках речи, тоне голоса, а также о характере движений корпуса, головы, кистей, пальцев, рук, стоп и ног.

Кроме того, были известны их физические характеристики (пол и стиль одежды), а также измерены черты личности (социальная тревожность и застенчивость на людях (public self-consciousness); эти черты исследовались с помощью вопросника, заполнявшегося до начала интервью). Прежде всего результаты показали, что офицеры полиции не были успешны в распознавании лжи, сообщаемой студентами. Уровень точности их оценок составил 49%, что практически соответствует уровню, ожидаемому при случайном угадывании

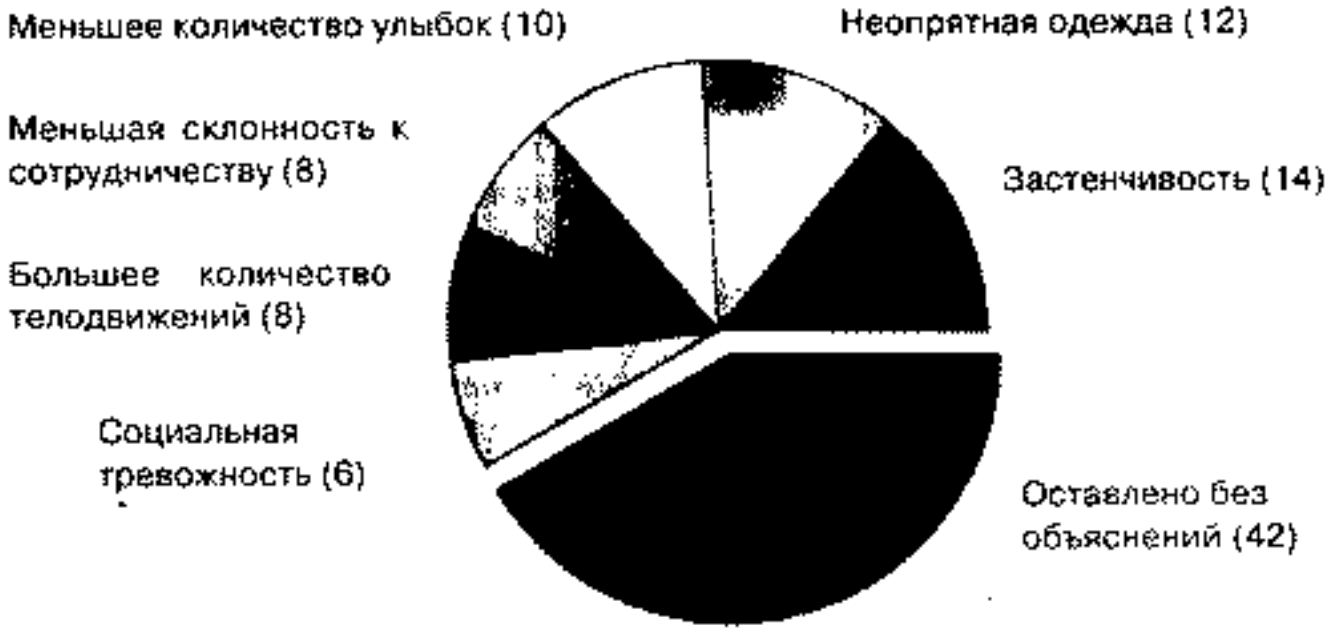


Рис. 3.3. Поведенческие сигналы, используемые следователями

(50%). Во-вторых, интересно отметить, что, хотя следователям и не удалось успешно идентифицировать лжецов, уровень согласия между ними по поводу того, кто лгал, а кто говорил правду, оказался высоким. Поскольку многие следователи приняли сходные решения, их оценки, должно быть, базировались на одних и тех же поведенческих сигналах, либо они обрабатывали эти сигналы аналогичным образом. Поэтому представлялось разумным проанализировать способ, посредством которого следователи обрабатывали эти сигналы. Для определения этого способа я провел статистический тест, называемый регрессивным анализом, который позволяет получить представление о том, какие сигналы следователи фактически использовали при принятии решения (так называемые субъективно воспринимаемые признаки обмана; см. начало этой главы). Эти результаты показаны на рис. 3.3.

Анализ поведения, продемонстрированного 20 студентами на видеозаписи, показал, что существует одно достойное упоминания различие между студентами, сообщавшими правду и ложь. Лжецы фактически совершали меньше движений кистями и пальцами, чем говорившие правду. Это означает, что следователи могли разоблачить многих лжецов, если бы обращали внимание на их кисти и пальцы. На рис. 3.3 показано, что следователи действительно изучали движения кистей и пальцев, но приходили к ошибочным решениям, поскольку полагали, что лгали те, кто совершал больше движений кистями и пальцами. Еще большее влияние на их решение оказывали улыбки студентов, хотя улыбка не является надежным показателем обмана.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Черты личности студентов также оказывали влияние на решения, принимаемые следователями. Социально тревожные студенты производили впечатление менее честных людей, чем те, кто не отличался социальной тревожностью, а индивидам, получившим высокие оценки по шкале застенчивости, доверяли больше, чем тем, кто получил низкие оценки по этой шкале. Очевидно, следователи интерпретировали поведение, демонстрируемое индивидами, отличавшимися низкой застенчивостью и высокой тревожностью, не как форму естественного поведения, а как поведенческие признаки обмана. Хорошо одетые студенты производили впечатление более честных, чем менее опрятно одетые. Очевидно, что индивидуальная манера одеваться является сомнительным основанием для решения о том, лжет индивид или говорит правду. Наконец, следователи принимали во внимание также содержание речи. Студенты, демонстрировавшие большую готовность к сотрудничеству во время интервью, производили впечатление более честных, чем те, кто был не склонен к сотрудничеству. Ни один из использованных следователями признаков не являлся надежным индикатором обмана. Учитывая это, неудивительно, что студентам удавалось их обмануть.

Пол наблюдателя

Женщины выражают себя невербально более ясно и динамично, чем мужчины. Они улыбаются и смотрят в глаза окружающим чаще, чем мужчины, ближе подходят к собеседнику и больше ориентируются на тактильные ощущения (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993). Благодаря этому женщины источают больше тепла, чем мужчины. Женщины также лучше, чем мужчины, выражают свои мысли и чувства посредством выражения лица. Кроме того, им лучше удается прочитывать невербальное поведение других людей, — иными словами, они лучше, чем мужчины, понимают сообщения, которые хотят передать им другие люди (Hall, 1979,1984; Rosenthal & DePaulo, 1979). Наиболее значимым преимуществом женщин перед мужчинами является способность к чтению выражений лиц, которые являются наиболее легко контролируемыми поведенческими сигналами (см. также главу 2) (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993). Женщины уделяют больше времени наблюдению и интерпретации невербальных сигналов и используют больше сигналов в процессе принятия решений (Hurd & Noller, 1988). Холл (Hall, цит. по: DePaulo, Epstein & Wyer, 1993) изучала превосходство женщин над мужчинами в понимании невербальных

сообщений в 11 различных странах. Она обнаружила, что женщины особенно искусны в этом в тех странах, где они производят впечатление наиболее притесняемых (то есть в странах, где пропорционально невелико число женщин с высшим образованием). Объяснением этого факта может являться тенденция к приспособлению. Гендер-ная роль женщин во многих обществах предполагает, что они вынуждены приспосабливаться к окружающим в большей степени, чем мужчины. Знание о том, как интерпретировать невербальное поведение людей, может быть очень ценным подспорьем в достижении этой цели.

Хотя женщины превосходят мужчин в интерпретации невербальных сообщений, они не более успешны, чем мужчины, в распознавании лжи (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993; Hurd & Noller, 1988; Man-stead, Wagner & MacDonald, 1986). Тем не менее Маккорнак и Парке (McCornack & Parks, 1990) обнаружили, что женщины лучше, чем мужчины, распознают ложь, сообщаемую их партнерами. Женщины менее подозрительны, чем мужчины, и чаще полагают, что человек говорит правду (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993). Следующее объяснение представляется обоснованным. Женщины более успешны, чем мужчины, в декодировании информации, которую индивид хочет передать. Однако при обмане лжецы пытаются скрыть свои истинные мысли и чувства. При распознавании лжи наблюдатели должны обращать внимание не на то, что люди хотят сообщить, а на то, что они пытаются скрыть. Но женщины подготовлены к этой задаче не лучше, чем мужчины. Когда они пытаются распознать ложь, они, вероятно, слишком подвержены влиянию той информации, которую индивид хочет сообщить, что делает их более доверчивыми, чем мужчины.

Характеристики лжеца

Степень знакомства с лжецом

В большинстве исследований, посвященных распознаванию обмана, наблюдателей просят распознавать ложь, сообщаемую людьми, которых они не знают. Хотя такое часто имеет место и в реальных жизненных ситуациях (например, при оценке высказываний продавцов или политиков), многие ситуации предполагают распознавание лжи, сообщаемой людьми, с которыми мы знакомы. Представляется разумным предположить, что нам легче распознать ложь знакомых нам людей, чем незнакомцев. Так, например, мы лучше представляем себе естественное поведение людей, которых мы зна

ем, а потому способны заметить даже незначительные изменения в их поведении. Исследования регулярно свидетельствуют о том, что люди начинают лучше распознавать правду и ложь, после того как они получают представление об искреннем поведении человека, которого им предстоит оценить (Brandt, Miller, Hocking, 1980a, b, 1982;
Feeley, deTurck & Young, 1995). В частности, Фили и его коллеги ознакомили часть наблюдателей с материалами предварительных интервью, проводимых с людьми, которых им предстояло оценить в ходе выполнения задачи по распознаванию обмана. Уровень точности этих наблюдателей был значительно выше (72%), чем уровень точности наблюдателей (56%), которым не показывались предварительные интервью перед выполнением экспериментальной задачи.
Однако 0'Салливан и его коллеги (O'Sallivan, Ekman & Friesen, 1988) обнаружили, что сообщения, фигурирующие в ходе предварительных интервью, помогали наблюдателям только в том случае, если они были правдивыми. Исследователи утверждают, что поскольку наблюдатели склонны полагать, что наблюдаемое ими поведение является искренним (эвристика доступности), они более склонны считать первоначально продемонстрированное поведение (то есть поведение на предварительных интервью) искренним, а не лживым. Если первоначально наблюдаемое поведение фактически было искренним, то впоследствии поведение, отличающееся от первоначально наблюдаемого, легче идентифицировать как лживое. Но если первоначально наблюдаемое поведение фактически являлось лживым, но было расценено как искреннее, то увеличивается вероятность того, что впоследствии при оценке поведения, отличающегося от первоначально наблюдаемого, будут допущены ошибки.
Предположение о том, что ложь друзей или интимных партнеров легче распознать, чем ложь незнакомых людей, не подтверждается (табл. 3.4). Средний уровень точности в исследованиях, перечисленных в табл. 3.4, составил 58%, что лишь незначительно превышает средний уровень точности, полученный при оценке незнакомых людей (56,6%; см. Приложение 3.1). Миллер, Монго и Слейт (Miller, Mongeau & Sleight, 1986) упоминают об исследовании, проведенном Баухнером (Bauchner) и свидетельствующем о том, что друзья распознавали ложь друг друга в 74% случаев. Столь высокий уровень точности, насколько мне известно, никогда не фиксировался в исследованиях с участием незнакомых людей. Однако эти результаты не удалось повторить в ходе других исследований.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таблица 3.4

Оценки точности непрофессиональных наблюдателей при оценке друзей и интимных партнеров

	Оценки точности		
	Правда	**Ложь**	**Всего**
Bauchner (друзья) (цитируется по Miller, Mongeau & Sieghl, 1986)			74
Levine, McCornack & Park (1998) (неженатые пары)	82	34	58
McCornack & Levine (1990) (неженатые пары)			58[1]
McCornack & Parks (1986) (неженатые пары)			59
Millar & Millar (1995) (исследование 1: друзья и родственники)			46[2]
Millar & Millar (1995) (исследование 2: друзья и родственники)			51[2]

[1] Все исследуемые группы в совокупности.

[2] Группы с условием предъявления голосовой и видеоинформации.

Буллер и его коллеги (Buller, Strzyzewski & Comstock, 199 la) не обнаружили различий в уровне точности, когда наблюдатели оценивали правду и ложь, сообщаемую друзьями и незнакомыми людьми. Миллар и Миллар (Millar & Millar, 1995) обнаружили, что наблюдатели были менее точны при оценке своих друзей (46% попадания, hit rate), чем при оценке незнакомцев (54% попадания). Комадена (Comadena, 1982) не обнаружил различии в уровнях точности при оценке друзей или интимных партнеров.

В серии исследований Маккорнак и Лнвайн показали, что даже ложь, сообщаемую интимными партнерами, трудно распознать (см. также табл. 3.4). Они объясняют этот факт тем, что, по мере того как отношения становятся все более близкими, у партнеров формируется ярко выраженная тенденция оценивать друг друга как правдивых людей, так называемая эвристика реляционной погрешности в пользу истины (Levine, McCornack & Park, 1999). Маккорнак и Парке разработали и протестировали модель, объясняющую это явление (описана в книге: Levine & McCornack, 1992). Как только отношения между двумя людьми начинают быстро развиваться, также начинает расти их уверенность в том, что они способны распознать ложь друг друга («Я очень хорошо знаю этого человека, поэтому я могу сказать, когда он/она лжет»). Высокий уровень уверенности приводит к представлению о том, что другой человек, возможно, не осмелится

солгать («Ему/ей лучше поостеречься; я почувствую любую его/ее ложь»). Это приводит к тому, что человек вкладывает все меньше и меньше усилий в попытки выяснить, лжет ли другой человек («Я могу особенно не беспокоиться, мой партнер мне все равно не солжет») (Stiff, Kirn & Ramesh, 1992).

Очевидно, что чем меньше усилий индивид вкладывает в попытки распознать ложь, тем легче обмануть этого человека. Однако результаты этих исследований кажутся противоречащими результатам, полученным Де Пауло и Кэши (De Paulo & Kashy, 1998) в исследовании по анализу дневников. В ходе этого исследования (уже описанного в главе 1) они обнаружили, что ложь, сообщаемая близким людям, раскрывается значительно чаще, чем ложь, сообщаемая людям, к которым лжец не испытывает близких чувств. Возможное объяснение этого противоречия состоит в том, что в экспериментальном исследовании Маккорнака и Ливайна наблюдателям приходилось сосредоточивать свое внимание на невербальном поведении своих партнеров, чтобы распознать ложь, и полученные ими результаты показывают, что наблюдатели не слишком хорошо справляются с этой задачей. В реальной жизни, однако, люди не ограничены наблюдением за поведением других, и они часто имеют возможность проверить, действительно ли им говорят правду. Вполне возможно, что участники исследования Де Пауло обнаруживали ложь, сообщаемую своими близкими, путем проверки этой информации.

Чехел и Кэссиди (Chahal & Cassidy, 1995) показывали социальным работникам, школьным учителям и студентам видеозаписи детей (восьмилетнего возраста), которые либо лгали, либо говорили правду. По отношению к каждому ребенку наблюдатели должны были решить, лгал он или нет. Согласно гипотезе исследователей, социальные работники и учителя должны были лучше справиться с задачей по распознаванию лжи, чем студенты, потому что они имели больший опыт общения с детьми. Гипотеза исследователей не подтвердилась, но при этом они обнаружили, что наблюдатели, у которых есть собственные дети, лучше распознавали ложь (они распознали 82% лжи), чем наблюдатели, не имеющие собственных детей (они распознали 52% лжи). Это свидетельствует о том, что наличие собственных детей облегчает задачу по распознаванию детской лжи.

Знакомство с темой

Лжеца легче разоблачить, когда изобличитель лжи знаком с темой, которая обсуждается лжецом (Levine, McCornack & Aleman, 1997). Хотя изобличитель лжи не имеет никаких преимуществ при

интерпретации невербального поведения лжеца, когда тот говорит на знакомую ему тему, по сравнению с ситуацией, когда тот говорит на незнакомую тему, однако в случае знакомства с темой он имеет дополнительное преимущество, состоящее в способности проверить содержание речи и выяснить, лжет человек или нет. Для матери не составляет никаких трудностей распознать ложь своего сына, который говорит, что библиотека была закрыта, если она знает, что библиотека была открыта.

Лжецы осознают этот факт. Они также склонны лгать своим партнерам иначе, чем менее знакомым людям (Metts, 1989). Большая часть сообщаемой людьми лжи является полной ложью (см. главу 1). Однако люди значительно реже сообщают полнейшую ложь своим партнерам, поскольку считают, что риск слишком велик и что партнер в конце концов выяснит, что они лгали. Более того, они ожидают появления проблем, как только ложь будет раскрыта, ибо как вы объясните своему партнеру, что вы ему солгали? Поэтому ложь, сообщаемая супругам, обычно принимает более тонкие формы утаивания. Этот тип лжи, как правило, трудно распознать, потому что лжец не сообщает информации, которая может быть проверена. Такую ложь также легче объяснить в случае, если она обнаружится. Лжец всегда может сказать, что он просто забыл сказать об этом другому человеку, или может сказать, что он не упомянул об этом раньше, потому что не думал, что другого интересует эта информация, и т. д.

Знакомство со стилем коммуникации

Задача по распознаванию обмана облегчается, если изобличитель лжи знаком со стилем коммуникации лжеца. Так, например, людям свойственно проявлять более открытый стиль коммуникации, когда они разговаривают с привлекательными людьми, чем когда они говорят с непривлекательными людьми. Это означает, что привлекательные и непривлекательные люди привыкают к различным стилям коммуникации (DePaulo, 1994). Де Пауло, Танг и Стоун (DePau-lo, Tang & Stone, 1987) исследовали вопрос, оказывает ли этот факт влияние на распознавание лжи. Участников просили сообщать правду и ложь привлекательным и непривлекательным собеседникам. Эти высказывания были записаны на видео и предъявлены привлекательным и непривлекательным наблюдателям. На видеозаписи были видны только потенциальные лжецы, но не те привлекательные или непривлекательные люди, с которыми они разговаривали.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Результаты показали, что привлекательным наблюдателям лучше удавалось распознавать правду или ложь, которая сообщалась привлекательным людям, тогда как непривлекательным наблюдателям лучше удавалось распознавать правду или ложь, которая сообщалась непривлекательным людям. Отсюда следует, что привлекательные и непривлекательные люди лучше распознают ложь, когда по отношению к ним используется стиль коммуникации, с которым они более знакомы.

Аналогичный паттерн имеет место, когда изобличители лжи пытаются распознать ложь, сообщаемую людьми, принадлежащими их культуре, либо людьми, принадлежащими к другой культуре (Bond, Ошаг, Mahinoud & Bonser, 1990). Наблюдатели оказались до некоторой степени способными отделить правду от лжи, когда к ним обращались представители их собственной культуры, но не смогли сделать этого, когда их собеседники имели иное культурное происхождение. Например, американским наблюдателям удавалось распознать ложь и правду на уровне выше ожидаемого при случайном угадывании, когда с ними разговаривали их соотечественники, но они не могли сделать этого, когда им предлагалось оценить иорданцев. Иорданские наблюдатели демонстрировали противоположный паттерн. Они могли распознать ложь и правду на уровне выше ожидаемого при случайном угадывании, сообщаемую другими иорданцами, но они не могли распознать правду и ложь, сообщаемую американцами. (Наблюдатели должны были оценивать видеозаписи правдивых и лживых высказываний, предъявляемых без звука.)

Возраст лжеца

Ложь — это навык, требующий обучения. Например, легче распознать ложь маленьких детей, чем детей более старшего возраста (DePaulo, 1991; Feldinan,Jenkins & Pooola, 1979). Процесс совершенствования навыков лжи не прекращается с наступлением зрелости. Изобличители лжи испытывают больше трудностей при распознавании лжи, сообщаемой 79-летними людьми, чем 19-летними людьми (Parham, Feldman, Oster & Popoola, 1981). Однако это не означает, что маленькие дети — плохие лжецы. Напротив, некоторые из них обладают поразительными способностями ко лжи. Так, например, в нашем исследовании (Vrij & Van Wijngaarden, 1994) пятилетние и шестилетние дети пробовали два напитка, а именно грейпфрутовый и апельсиновый соки. После каждой пробы они должны были убедить наблюдателей, что напиток вкусный, независимо от того,

насколько вкусным он был на самом деле. Дети записывались на видео. После того как оба интервью были завершены, выяснялось истинное мнение каждого ребенка об обоих напитках. Почти всем из них понравился апельсиновый сок и не понравился грейпфрутовый. Произвольная выборка видеозаписей детей, которые лгали в одном интервью и говорили правду в другом, была показана взрослым. После каждого фрагмента видеозаписи их просили указать, действительно ли, по их мнению, ребенку нравился напиток, или нет (мы несколько изменили цветовую гамму видеозаписей, так что напитки невозможно было определить по цвету пустого стакана). Наблюдатели смогли распознать только 56% правды и лжи.

В другом исследовании (Westcott, Davies & Clifford, 1991) детей в возрасте от 7 до 11 лет просили описать посещение музея. Некоторые дети действительно были в музее и могли правдиво описать экскурсию. Другие же дети никогда не были в этом музее, но видели фильм о нем. Их просили притвориться, что они действительно были в музее. Наблюдатели должны были оценить каждого ребенка и определить, говорит он правду или лжет. Они смогли распознать 59% правды и лжи.

Исследование, проведенное Джексоном (Jackson, 1996), красноречиво свидетельствует о том, насколько искусно дети могут лгать. Одной группе детей в возрасте 11-12 лет показали фильм о шимпанзе, а затем провели с ними интервью, посвященное этому фильму. Другая группа детей того же возраста не видела фильма, но должна была притвориться, что видела его. Видеозаписи интервью с детьми были показаны адвокатам и студентам. Результаты показали, что детям, не видевшим фильма, очень успешно удавалось обмануть адвокатов и студентов. Только 31% адвокатов и 25% студентов осознали, что высказывания этих детей были лживыми. Эти цифры просто поразительны, поскольку перед детьми была поставлена непростая задача. Однако большинство детей, относившихся к группе лжецов, ранее смотрели фильм о шимпанзе и рассказывали об этом опыте.

Некоторые из лгавших детей использовали весьма изобретательную стратегию (хотя, возможно, они делали это неосознанно). Всех детей спрашивали, понравился ли им показанный фильм о шимпанзе. Те, кто действительно смотрел фильм, говорили, что фильм им понравился, в отличие от детей, которые не видели фильма. Те, кто сказал, что фильм не понравился, использовали это в последующем интервью. Когда их просили описать некоторые подробности фильма, они ответили, что не могут их вспомнить, потому что фильм им

не нравился, и поэтому они невнимательно его смотрели. В целом дети привели правдоподобные причины того, почему они не помнят подробностей фильма.

Личность лжеца

Один из факторов, препятствующих распознаванию лжи, состоит в том, что невербальное поведение некоторых индивидов производит впечатление, что они говорят правду (погрешность честного поведения), тогда как естественное поведение других оставляет впечатление, что они лгут (погрешность нечестного поведения) (Riggio, Tucker & Throckmorton, 1988; Vrij, 1993a; Vrij & Van Wijngaarden, 1994; Vrij & Winkel, 1992b; Zuckerman, DeFrank, Hall, Larrance & Rosenthal, 1979). Это явление связано с чертами личности.

К примеру, экспрессивные индивиды излучают доверие, независимо от правдивости их утверждений. Дело не в том, что они особенно искусны во лжи, а в том, что их спонтанность рассеивает сомнения, что облегчает для них задачу остаться неразоблаченными (Riggio, 1986). Индивиды, испытывающие сильное чувство застенчивости, также производят правдивое впечатление на других, независимо от того, говорят ли они правду. Кажется, будто они знают, как вести себя, чтобы вызвать у людей доверие. В частности, как показано в главе 2, этим людям свойственно ограничивать свои телодвижения, когда они лгут, а этот паттерн поведения наблюдатели склонны ассоциировать с правдивостью. Эти люди также часто прибегают ко лжи (см. главу 1).

С другой стороны, интраверты и социально тревожные индивиды производят на окружающих более подозрительное впечатление. Социальная неловкость интровертов и впечатление напряженности, нервозности или страха, свойственных социально тревожным индивидам, интерпретируются наблюдателями как индикаторы обмана. Если эти данные распространяются и на профессиональных изобличителей лжи, таких как таможенные офицеры, а нам не известны причины, которые бы говорили об обратном, это означает, что инт-роверты и социально тревожные индивиды в большей степени подвергаются риску, что над их багажом будет произведен обыск, чем остальные туристы. Однако сомнительно, чтобы эти категории людей занималась контрабандой. Интроверты не часто лгут (см. главу 1) и совершают меньше преступлений, чем экстраверты (Eysenck, 1984). Кроме того, социально тревожные индивиды относятся к типу

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 3.2 Тест, позволяющий определить, какое впечатление вы производите на других

Возможно, с помощью этого теста вы легко сможете выяснить, вызываете ли вы доверие у других. Риггио и Фридман (Rig-gio & Friedman, 1983) обнаружили, что люди, которым хорошо удается выражать базовые человеческие эмоции посредством выражений лица (счастье, гнев, страх, удивление, грусть и отвращение), производят более доверительное впечатление на окружающих, чем те, кому это не слишком хорошо удается. Поэтому попытайтесь выразить эти базовые эмоции посредством выражений лица и попросите других определить, какие эмоции вы пытаетесь выразить. Процент правильных ответов, данных наблюдателями, может служить показателем того, насколько доверительное впечатление вы производите на окружающих.

людей, которые вряд ли будут настаивать на своей лжи, если их утверждения начнут оспаривать (см. главу 1).

В главе 1 также было показано, что часто лгут люди, показывающие высокие Буллы по шкале макиавеллизма. Можно решить, что эти люди являются хорошими лжецами, потому что они не испытывают особой вины, когда лгут. Однако распознать ложь этих людей не сложнее и не проще, чем тех, кто характеризуется низкими оценками по шкале макиавеллизма (Manstead, Wagner & MacDonald, 1986).

Этническое происхождение лжеца

Я уже упоминал о том, что ложь труднее распознать в случаях, когда лжец и изобличитель лжи не принадлежат к одной и той же культурной среде. Исследования показывают, что чернокожие подозреваемые производят более подозрительное впечатление на белых офицеров полиции, чем белые подозреваемые, независимо от того, говорят они правду или нет. Это объясняется тем фактом, что поведение, демонстрируемое чернокожими подозреваемыми, отличается от поведения, демонстрируемого белыми подозреваемыми (Vrij, 1991; Vrij & Winkel, 1990, 1991). Ряд исследователей указывали на то, что невербальное поведение является культурно опосредованным, а потому должно интерпретироваться с точки зрения общих знаний о данной культуре (Ruby & Brigham, 1997; Vrij, 1991). Например, смотреть в глаза собеседнику считается вежливым в западных странах, но расценивается как гру

бость во многих других культурах, особенно по отношению к таким авторитарным фигурам, как офицеры полиции (Ickes, 1984; Vrij, 1991). Вполне возможно, именно по этой причине афро-американ-цы чаще отводят взгляд, чем белые американцы (Fugita, Wexley & hillery, 1974; Ickes, 1984), а выходцы из Турции и Марокко, живущие в Нидерландах, чаще отводят взгляд, чем коренные голландцы (Van Rossum, 1998; Vrij, Dragt & Koppealar, 1992). Другие исследователи обнаружили, что афро-американцы совершают больше телодвижений, чем белые (Garratt, Baxter & Roselle, 1981; Smith, 1983).

Совместно со своими коллегами я исследовал паттерны невербального поведения белых коренных голландцев и чернокожих суринамских граждан (граждан, являющихся выходцами из Суринама, но в настоящее время проживающих в Нидерландах) во время имитации полицейских допросов, проводимых в Нидерландах (Vrij, 1991; Vrij & Winkel, 1990,1991; Vrij, Winkel & Koppelaar, 1988). К голландским и суринамским покупателям обращались в торговом центре и просили их принять участие в исследовании, преследующем цель определить, насколько хорошо полицейские интервьюируют людей. С покупателями, согласившимися участвовать в исследовании, впоследствии проводили интервью строевые офицеры в передвижной лаборатории. Они интересовались, имеют ли опрашиваемые наушники. (Мы использовали двух интервьюеров: суринам-ского офицера полиции и коренного белого голландского офицера.

Мы выдали половине покупателей наушники и попросили спрятать их и отрицать факт своего обладания наушниками во время интервью.) Все интервью были записаны на видео скрытой камерой, и была произведена оценка поведения покупателей (после окончания интервью мы проинформировали опрашиваемых о видеозаписи и получили их согласие использовать записи в нашем исследовании). Результаты свидетельствуют о многочисленных различиях в поведении голландских и суринамских «подозреваемых». Эти различия схематически представлены в третьей колонке табл. 3.5.

Граждане суринамского происхождения совершали больше речевых ошибок, говорили медленнее и более высоким голосом, чаще отводили взгляд, чаще улыбались и совершали больше самоманипуляций, иллюстраторов и движений корпуса, независимо от того, лгали они или нет.

Данные, приведенные в третьей колонке табл. 3.5, в значительной степени пересекаются с данными, касающимися субъективных индикаторов обмана (колонка 1); это свидетельствует о том, что ти

Таблица 3.5

Объективные и субъективные невербальные индикаторы обмана, а также различия в невербальном поведении белых и чернокожих индивидов

	Субъективные индикаторы[1]	Объективные (фактические) индикаторы[2]	Различия между белыми и чернокожими индивидами[3]
Вокальные характеристики			
Высокий голос	>	>	*
Запинки	>	>	–
Ошибки речи	>	>	>
Медленная речь	>	>	>
Латентный период	>	–	*
Продолжительность пауз	>	>	*
Частота пауз	>	–	*
Невербальные характеристики			
Отведение взгляда	>	–	>
Улыбка	>	–	>
Моргание	>	–	
Иллюстраторы	>	<	>
Самоманипуляции	>	–	>
Кисти и пальцы	>	<	*
Ноги и стопы	>	<	*
Голова	–	–	–
Туловище	>	–	>
Смена позы	>	–	–

[1] > — Наблюдатели ассоциируют усиление данных сигналов с обманом.
< — Наблюдатели ассоциируют ослабление данных сигналов с обманом.
– · — Наблюдатели не ассоциируют данную форму поведения с обманом.

[2] > — Сигналы усиливаются при обмане.
< — Сигналы ослабляются при обмане.
– · — Взаимосвязи с обманом отсутствуют.

[3] > — Паттерны поведения, чаще встречающиеся у чернокожих, чем у белых.
– · — Отсутствие различий между паттернами поведения белых и чернокожих.
* — Взаимосвязи не исследовались.

пичное поведение чернокожих людей соответствует поведению, про-изводящему подозрительное впечатление на белых наблюдателей. Это приводит к возникновению кросс-культурных невербальных коммуникативных ошибок во время кросс-культурных полицейских допросов.. Иными словами, паттерны невербального поведения, типичные для чернокожих людей, могут быть интерпретированы белыми наблюдателями как разоблаченные ими попытки скрыть ис-

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Рис. 3.4. Кросс-культурная невербальная коммуникативная ошибка

Высокие оценки соответствуют подозрительному впечатлению тину. Данное предположение было проверено в серии экспериментов (Vrij & Winkel, 1992a, 1994; Vrij, Winkel & Koppelaar, 1991).

Были сделаны видеозаписи имитаций полицейских допросов, в ходе которых белые (коренные голландцы) и чернокожие (сурннамские) актеры демонстрировали невербальное поведение, типичное либо для белых, либо для чернокожих индивидов. В частности, актеры демонстрировали отведение взгляда, типичное для чернокожих, в одной версии (они смотрели в сторону по 35 секунд за минуту интервью), и направление взгляда, типичное для белых, в другой версии. В одной версии они демонстрировали телодвижения, типичные для чернокожих (они совершали 7,5 самоманнпуляций и движений кистей и пальцев за минуту интервью), а в другой версии — типичные для белых (они совершали 4 самоманипуляции и движения кистей и пальцев за минуту интервью), и т. д. Данные, касающиеся типичного «белого» и «черного» поведения, были получены из исследования, описанного выше. Видеозапись начиналась с кадров улицы и жилой' комнаты. Сцены комментировал голос, сообщавший, что молодая женщина подверглась нападению п изнасилованию и что, согласно предположению полиции, преступник живет на данной улице. Соответственно показывалось, как полицейские обходили дома и проводили короткие интервью со всеми мужчинами. В кадре появлялся мужчина, очевидно, разговаривавший с полицейским (который оставался за кадром). Голландским полицейским показывали по одному интервью и спрашивали, насколько подозрительное впечатление производит мужчина. Результаты представлены на рис. 3.4.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Рисунок 3.4 свидетельствует о наличии согласованного паттерна. **Во** всех исследованиях актеры производили более подозрительное впечатление, когда демонстрировали невербальное поведение, типичное для чернокожих, чем когда демонстрировали поведение, типичное для белых. В частности, эксперимент, включавший телодвижения, показал, что 72% наблюдателей оценили поведение показанных им мужчин как подозрительное, когда те демонстрировали невербальное поведение, типичное для чернокожих (относительное много телодвижений), тогда как лишь 41% наблюдателей нашел подозрительным невербальное поведение мужчин, характерное для белых (меньшее количество телодвижении). Интересно, что этническое происхождение не оказывало влияния на впечатления полицейских — иными словами, они находили белых подозреваемых столь же подозрительными, что и чернокожих. Однако как белые, так и чернокожие подозреваемые производили более подозрительное впечатление, когда они демонстрировали невербальное поведение, типичное для чернокожих, чем когда они демонстрировали поведение, типичное для белых. Эти данные подтверждают предположение о том, что кросс-культурные невербальные коммуникативные ошибки действительно имеют место во время полицейских допросов и что паттерны невербального поведения, типичные для чернокожих людей, интерпретируются белыми наблюдателями как признаки обмана.

Почему люди столь неумело распознают ложь

В данной и предыдущей главах приводилось несколько объяснений того, почему люди столь неумело распознают ложь. В этом разделе я кратко резюмирую эти объяснения. Некоторые из них предполагают, что наблюдатели совершают ошибки, которых вполне можно избежать. Поэтому навыки распознавания лжи могут быть усовершенствованы, если объяснить людям, в чем состоят их типичные ошибки. Вопрос о том, помогает ли людям тренировка стать более эффективными изобличителями лжи, будет рассмотрен в следующем разделе.

Люди плохо распознают ложь, потому что они не хотят знать правду (Ekman, 1993). Например, как утверждалось в главе 1, люди часто не хотят знать, действительно ли хозяевам понравились их подарки; для них нет никакой выгоды знать это. Поэтому они охот

но верят хозяевам, когда те говорят, что подарки им очень понравились. Более того, людям обычно нравится, когда им делают комплименты, касающиеся того, что они делают или как они выглядят. Поэтому они не будут предпринимать усилий к тому, чтобы выяснить, действительно ли человек, делающий им комплимент, говорит искренне. Однако во многих обстоятельствах люди все же хотят узнать, лжет другой человек или нет, но даже тех изобличителей лжи, у которых присутствует сильная мотивация узнать, лжет ли им другой человек, оказывается л^гко обмануть. Следующие ниже пункты поясняют, почему это так.

Не существует такого феномена, как поведение, типичное для лжи, — иными словами, не существует такой формы или совокупности форм поведения, которые демонстрируют все лжецы. Поведение лжеца определяется его личностью и обстоятельствами, при которых совершается ложь. Очевидно, тот факт, что формы поведения, типичные для лжеца, отсутствуют, осложняет для изобличителей лжи задачу по определению того, на что им следует обращать внимание.

Различия между лжецами и людьми, говорящими правду, как правило, незначительны. Мнение Фрейда о том, что «сквозь каждую пору лжеца просачивается нечто, что выдает его», часто оказывается неверным (см. главу 2). Очевидно, что чем меньше различия, тем труднее распознать ложь.

Правила разговорного общения не позволяют изобличителю лжи должным образом проанализировать поведение человека, заподозренного в обмане. Для лжеца было бы очень трудно продолжать лгать, если бы наблюдатель мог настаивать на своих расспросах. Как уже отмечалось в главе 2, лжец должен избегать противоречий самому себе, не должен говорить вещей, о несоответствии действительности которых известно наблюдателю, и помнить о том, что он сказал, если другой человек попросит его повторить или разъяснить его слова. Более того, лжецы должны все время контролировать свое поведение, чтобы избежать разоблачения вследствие явных признаков нервозности или сложностей в передаче содержания. Эти трудности еще более возрастают, когда наблюдатель продолжает задавать вопросы, тем самым заставляя лжеца продолжать лгать. Однако, как уже отмечалось ранее в этой главе, человек очень быстро придет в раздражение, если собеседник будет подвергать сомнению все, что он говорит. Задача изобличителя лжи также намного облегчается, если он имеет возможность рассматривать потенциального лжеца

буквально с головы до ног, поскольку телодвижения лжеца (точнее, отсутствие таковых) могут выдать его ложь. Такое разглядывание с головы до ног крайне редко встречается в разговорном общении и производит странное впечатление. Как правило, мы ограничиваемся взглядом в глаза собеседнику. Однако движения глаз собеседника не обеспечивают наблюдателя надежной информацией, позволяющей распознать ложь.

На оценки наблюдателей оказывает влияние целый ряд систематических ошибок и погрешностей. Вместо активного изучения поведения других наблюдатель может полагаться на относительно необоснованные правила принятия решений, называемые когнитивными эвристиками (Levine, McCornack & Park, 1999). Примером таковых является эвристика доступности. В реальной жизни люди значительно чаще сталкиваются с правдивыми высказываниями, чем с лживыми, а потому они, как правило, склонны полагать, что имеют дело с искренним поведением (такое поведение наблюдателей приводит к погрешности правдивости).

Эвристика частоты имеет место вследствие того, что люди склонны оценивать странное или необычное поведение как лживое, независимо от того, насколько лживым оно является в действительности. Эвристика реляционной погрешности истины имеет место вследствие того, что по мере развития близких отношений у партнеров формируется ярко выраженная тенденция оценивать друг друга как говорящих правду. И наконец, в соответствии с эвристикой репрезентативности люди полагают, что нервозное поведение, а также поведение, свидетельствующее о сложностях в передаче содержания, являются признаками обмана. В результате наблюдатели часто используют ошибочные сигналы при распознавании лжи, поскольку настоящие лжецы нечасто демонстрируют подобные формы поведения.

Даже в тех случаях, когда люди проявляют нервозность и испытывают сложности в передаче содержания, это вовсе не обязательно означает, что они лгут (Bond & Fahey, 1987). Искренний и невиновный подозреваемый, опасающийся, что полицейские ему не поверят, может вследствие своего страха проявлять те же признаки нервозности, что и виновный лжец, боящийся разоблачения.

Наблюдатели часто не принимают во внимание индивидуальные различия в поведении людей. Так, например, интроверты и социально тревожные индивиды производят на наблюдателей впечатление лжецов, как и чернокожие индивиды (по крайней мере, на белых на

блюдателей). Естественное поведение этих категорий лиц часто ошибочно интерпретируется наблюдателями как свидетельствующее об обмане.

Обучение распознаванию лжи

Булл (Bull, 1989) придерживается пессимистических взглядов на перспективы обучения людей распознаванию лжи. Он отмечает, что значительное число объявлений о наборе в органы полиции и книг по подготовке полицейских внушает мысль о том, что распознавание обмана на основании поведенческих сигналов является простой задачей и что обучение наблюдению за этими сигналами позволяет развить навыки по распознаванию лжи. Булл провел обзор опубликованной литературы, посвященной результатам такого тренинга, и не обнаружил свидетельств его эффективности. Он пришел к выводу, что «до тех пор, пока ряд публикаций в научных журналах не продемонстрирует тот факт, что тренинг действительно развивает навыки распознавания обмана, будет создаваться впечатление, что некоторые объявления о наборе в полицию и книги по подготовке полицейских сами служат для обмана читателя» (Bull, 1989, p. 83).

Оспаривая вывод Булла, я могу указать на, что мне известно 11 исследований, опубликованных в научных журналах, в которых анализируется влияние тренинга на распознавание лжи. Большинство из них рассматривается в Приложении 3.2.

Во всех этих исследованиях наблюдателям предъявлялись видео-илн аудиозаписи коротких интервью с рядом лиц, говорящих либо правду, либо ложь. В целом в этих тренинговых сессиях использовались три различные процедуры. Некоторые тренинги включали «процедуру фокусинга», в которой наблюдателей просили обращать внимание на специфические поведенческие сигналы и игнорировать другие (а именно те, которые не являются индикаторами обмана). В частности, Де Пауло, Ласситер и Стоун (DePaulo, Lassiter & Stone, 1892) просили участников групп уделять внимание тому, как говорящий произносил свои слова, а не содержанию его речи или тому, как он выглядел во время произнесения этих слов. (Это исследование не упоминается в Приложении 3.2, поскольку авторы не приводят сведений о полученных ими оценках точности.) Аналогичную процедуру использовали де Терк и его коллеги. Другие исследователи использовали «информационную процедуру» и сообщали сво-

им наблюдателям информацию о фактических взаимосвязях между конкретными формами поведения и обманом. В частности, Фидлер и Валка (Fiedler & Walka, 1993) сообщали наблюдателям, что ложь часто сопровождается высоким тоном голоса. Аналогичную процедуру использовали Фрай и Грэхем (Vrij, 1994; Vrij & Graham, 1997). Наконец, в некоторых исследованиях (Fiedler & Walka, 1993; Vrij, 1994; 1994; Zuckerman, Koestner & Colella, 1984, 1985) наблюдатели обеспечивались обратной связью о результатах — иными словами, наблюдателям во время учебных сессий после каждого видеоклипа сообщалось о том, было ли их решение относительно правдивости предъявленных им высказываний верным или ошибочным.

В некоторых исследованиях обеспечивался более чем один тип информации. В частности, Фидлер и Валка (1993) сообщали информацию о фактической взаимосвязи между обманом и некоторыми формами поведения одной группе наблюдателей и помимо этого давали обратную связь о результатах другой группе. В ряде исследований различным наблюдателям предъявлялись различные видеозаписи. В частности, Цуккерман, Кёстнер и Колелла (1985) показывали одной группе наблюдателей только лицо человека, обвиняемого во лжи, тогда как другие слышали его голос, а третьи видели его лицо и слышали его голос. Во всех исследованиях наблюдателями были студенты колледжей, за исключением исследований, проведенных Кёнкеном (1987), Фраем (1994), Фраем и Грэхемом (1997), в которых в качестве наблюдателей выступали полицейские.

Как можно видеть из приложения 3.2, результаты большинства исследований свидетельствуют о совершенствовании навыков распознавания лжи, независимо от использованного метода тренинга. Таким образом, можно развивать навыки людей по распознаванию лжи. В трех исследованиях (Kchnken, 1987; Vrij, 1994; Vrij & Graham, 1997) информация снижала способность наблюдателей к распознаванию лжи. Интересно, что именно в этих трех исследованиях наблюдателями были полицейские, а не студенты; это позволяет предположить, что студенты получают больше пользы от таких информационных сессий, чем офицеры полиции. Это предположение подтверждается тем фактом, что в исследовании Фрая и Грэхема (1997) студенты стали более эффективными изобличителями лжи в результате полученной ими информации, тогда как офицеры полиции показали прежние результаты после получения информации. Я могу высказать лишь свои предположения о том, почему офицерам, судя по всему, не помогла полученная информация. Одно из воз

можных объяснений состоит в том, что предоставленная информация была слишком сложной и вызвала замешательство. Возможно, это имело место в исследовании Фрая и Грэхема (1997), поскольку информация о взаимосвязи между чертами личности и лживым поведением могла быть слишком сложна для людей, не знакомых с теориями личности. Студенты, являвшиеся наблюдателями в этом эксперименте (которым информация помогла), обучались на факультете психологии и уже были знакомы с теориями личности (однако не с данными о взаимосвязи между чертами личности и обманом). Более того, Кёнкен (1987) указывает на сложность информации в качестве объяснения того факта, что в его исследовании тренинг не привел к желаемым результатам.

Возможная причина, по которой получение информации привело к низким уровням точности в исследовании Фрая (Vrij, 1994), состояла в том, что офицеры полиции отказывались использовать эту информацию, поскольку не доверяли ей. Согласно этой информации, лжецы совершают меньше движений кистями и пальцами. Это противоречило представлениям полицейских о том, что увеличение количества движений кистями и пальцами служит признаком обмана (Vrij & Semin, 1996).

Во всех исследованиях наблюдаемый эффект обучения был весьма ограничен. Средний уровень точности для тренированных наблюдателей составил 57%, тогда как для неподготовленных наблюдателей он достигал 54%. В большинстве исследований уровень точности обученных наблюдателей не превышал 65%. Однако при интерпретации этих результатов следует принять во внимание тот факт, что все тренинговые сессии в этих экспериментах были короткими, непродолжительными, а потому, вероятно, недостаточными для обучения, учитывая сложный характер распознавания лжи. Более продолжительная и совершенная тренинговая программа, вероятно, могла бы принести более позитивные результаты. В такой программе должна использоваться другая схема обучения, а не ранее применявшиеся. В частности, не приносит особой пользы информирование наблюдателей о фактических индикаторах обмана, поскольку не каждый лжец демонстрирует эти формы поведения. На мой взгляд, для того чтобы разработать более эффективную программу, нужно проконсультироваться у хороших изобличителей лжи.

Исследования показывают, что такие программы существуют. Как уже говорилось, агенты Секретной службы распознают ложь лучше других (см. табл. 3.3). В частности, 53% этих агентов достига-

ли уровня точности, как минимум, в 70%, а уровень точности 29% агентов составил 80% и более (Ekman & (VSullivan, 1991). В исследовании Фрая и Манна (в печати) с участием лица, осужденного за убийство, был достигнут уровень точности, как минимум, в 80%, а 9% наблюдателей достигли 100%-ного уровня точности. Таким образом, некоторые люди способны достаточно точно распознавать ложь.

Очевидно, обучаться можно только у хороших изобличителей лжи и в случаях, когда ясно, какие поведенческие сигналы они используют при распознавании обмана. К сожалению, эта информация до сих пор неизвестна, поскольку практически не проводилось исследований, посвященных выяснению того, что делает человека хорошим изобличителем лжи. Способность распознавать ложь не коррелирует ни с полом, ни с возрастом, ни с опытом интервьюирования подозреваемых (Ekman & O'Sullivan, 1991; Vrij & Mann, в печати). Способности мужчин не отличаются от способностей женщин, более пожилые наблюдатели не превосходят молодых, а лица, имеющие богатый опыт интервьюирования подозреваемых, справляются с этой задачей не лучше тех, кто не имеет подобного опыта. Способность к распознаванию обмана также не коррелирует с уверенностью в себе (см. DePaulo, Charlton, Cooper, Linsay & Mulhenbruck, 1997, где проводится метаанализ взаимосвязей между уровнем точности и уверенностью в себе). Неточные изобличители лжи столь же уверены в себе, что и достигающие высокой точности. Разумно предположить, что хорошие изобличители лжи также смогли бы быть хорошими лжецами, однако так ли это, пока неясно, поскольку результаты исследований противоречивы. Де Пауло и Розенталь (DePaulo & Rosenthal, 1979) полагают, что не существует взаимосвязи между способностью быть хорошим лжецом и хорошим изобличителем лжи, тогда как Манстед, Вагнер и Макдональд (Manstead, Wagner & Me Donald, 1986) оспаривают эту точку зрения.

Предварительные результаты исследования Экмана и 0'Салли-вана (1991) показали, что хорошие изобличители лжи используют различные поведенческие сигналы при наблюдении за различными людьми (например, они упоминают об ошибках речи, указывая на ложь одного индивида, о голосовых признаках обмана, говоря о другом лжеце, и об особенностях телодвижений, рассуждая о третьем), тогда как неточные изобличители лжи, вероятно, применяют «стандартную» стратегию, используя одни и те же поведенческие сигналы при распознавании лжи, сообщаемой различными людьми. Фрай и Манн (в печати) также обнаружили, что хорошие изобличители лжи

в меньшей степени полагаются на такие стереотипные представления, как «лжецы отводят взгляд» или «лжецы ерзают», чем плохие изобличители лжи. Как упоминалось ранее, стандартные стереотипные стратегии обречены на неудачу, поскольку различные индивиды демонстрируют различные формы поведения, когда лгут.

Экман и его коллеги обнаружили, что способность наблюдателей к распознаванию лицевых микровыражений эмоций (измеряемых с помощью специального теста микровыражений эмоций) положительно коррелирует с их способностью распознавать обман в ходе выполнения соответствующих заданий (Ekman & O'Sullivan, 1991;
Frank & Ekman, 1997). Иными словами, хорошие изобличители лжи обладают развитыми навыками различения лицевых микровыражений эмоций.

С другой стороны, возможно, является хорошей мыслью добиться дальнейшего развития навыков, которыми уже обладают изобличители лжи. Имеются свидетельства того, что люди обладают имплицитными знаниями, касающимися обмана, которыми они, однако, не умеют воспользоваться (DePaulo, 1994). Например, когда люди размышляют вслух, принимая решение о том, лжет человек или нет, их речь звучит менее убедительно в случаях, когда рассматриваемое ими высказывание является лживым, чем когда оно является правдивым, и они чаще упоминают о возможности того, что сообщение является сфабрикованным, чем это имеет место на самом деле (DePaulo, 1994; Hurd & Noller, 1988).

Рекомендации

Наблюдатели — не только обычные люди, но и профессиональные изобличители лжи — очень часто придерживаются неверных представлений, касающихся поведенческих признаков обмана, и не слишком успешны в распознавании обмана на основе невербального поведения лжецов. Факт отсутствия способностей к распознаванию обмана, возможно, неудивителен, учитывая, что невербальное поведение, демонстрируемое при обмане, зависит от личностных характеристик индивида, от типа лжи и от обстоятельств, при которых ложь имеет место, и что различия между индивидами, сообщающими правду и ложь, незначительны.

Несмотря на эти очевидные трудности, было бы неверно заключить, что невозможно распознать обман, обращая внимание лишь на

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

невербальное поведение индивида. Как отмечалось в главе 2, Франк и Экман (Frank & Ekamn, 1997) смогли распознать 80% правды и лжи, наблюдая за выражениями эмоций. В одном из недавних исследований (Vrij, Edwards, Roberts & Bull, 1999) был верно классифицирован 81% правды и лжи при обращении внимания на формы поведения, на которые оказывает влияние сложность содержания речи (латентный период, ошибки речи, запинки, движения рук, кистей, стоп и ног).

Многие люди могли бы усовершенствовать свои навыки разоблачения лжецов, поскольку многие изобличители лжи совершают ошибки, которых легко можно избежать. Более того, некоторые люди достаточно точно распознают ложь, наблюдая за невербальным поведением. Это говорит о том, что распознавание лжи по невербальным признакам является искусством — иными словами, навыком, которому можно научиться. Требуются дополнительные исследования, чтобы выяснить, какие поведенческие сигналы используют эти индивиды и насколько трудно научить других индивидов использовать эти сигналы. На настоящий момент было бы полезно проинструктировать профессиональных изобличителей лжи так, чтобы они избавились от своих ошибочных стереотипных представлений, касающихся поведенческих сигналов обмана, поскольку такие представления ведут к нежелательным эффектам, таким как кросс-культурные невербальные коммуникативные ошибки.

Некоторые выводы, которые могли бы сделать на основании проведенных исследований люди, желающие научиться распознавать ложь по невербальным сигналам, перечислены во вставке 3.3.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 3.3 Рекомендации по распознаванию лжи на основании поведенческих сигналов

1. Ложь можно распознать на основании невербальных сигналов лишь в тех случаях, когда лжец испытывает страх, вину или возбуждение (либо любую другую эмоцию) или если ложь трудно сфабриковать.
2. Важно обращать внимание на несоответствия между содержанием речи и невербальным поведением и пытаться объяснить эти несоответствия. Учитывайте возможность того, что индивид может лгать, но рассматривайте ложь лишь как одну из возможных причин обнаруженных несоответствий.
3. Внимание должно быть направлено на отклонение от «естественных» или типичных паттернов поведения индивида, если вам о них известно. Вы должны найти объяснение этих отклонений. Любое отклонение может означать, что индивид лжет, однако не следует отбрасывать другие возможные объяснения этих отклонений.
4. Решение о нечестности индивида должно приниматься только в том случае, когда все другие возможные объяснения признаны неудовлетворительными.
5. Индивида, подозреваемого в обмане, следует побуждать к разговору. Это необходимо, чтобы отбросить альтернативные варианты, касающиеся объяснений поведения индивида. Более того, чем больше лжец говорит, тем более вероятно, что он в конце концов выдаст свою ложь посредством вербальных и/или невербальных сигналов (поскольку ему придется постоянно следить как за содержанием речи, так и за своим невербальным поведением). Учитывайте тот факт, что расспрашивание само по себе может вызвать поведенческие изменения.
6. Существуют стереотипные представления, касающиеся поведенческих сигналов обмана (таких, как отведение взгляда, ерзание и т. д.), которые, как показали исследования, не являются надежными индикаторами обмана. Фактические индикаторы перечислены в главе 2. Вы можете руководствоваться этими данными, но помните, что не все люди демонстрируют перечисленные формы поведения при обмане и присутствие этих сигналов может указывать на обман, но не обязательно указывает на него во всех случаях.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Приложение 3.1

Уровни точности непрофессиональных наблюдателей, оценивающих незнакомых людей[1]

	Оценки точности		
	Правда	Ложь	Всего
Bond, Kahler & Paolicelli (1985)			63
Bond, Omar, Mahmoud & Bonser (1990)			56[2]
Bond et al. (1992) (эксперимент 1)			50
Bond et al. (1992) (эксперимент 2)			55
Bond et al. (1992) (эксперимент 3)			52
Brandt, Miller & Hocking (1980a)			38
Brandt, Miller & Hocking (1980b)			42
Brandt, Miller & Hocking (1982)			31
DePaulo & Pfeifer (1986)			54
deTurck (1991)			54
deTurck, Feeley & Roman (1997)			57
deTurck, Harszlak, Bodhorn & Texter (1990)			64
deTurck & Miller (1990)			53
Ekman & O'Sullivan (1991)			53
Feeley & deTurck (1995)	72	54	63
Feeley & deTurck (1997)			49
Feeley, deTurck & Young (1995)			56
Fiedler & Walka (1993)	55	51	53
Frank & Ekman (1997) (эксперимент 1)			58[3]
Frank & Ekman (1997) (эксперимент 2)			60
Garrido, Masip, Herrero, Tabernero & Vega (1998)	51	66	59
Granhyag & Stromwall (1998)	69	44	57
Lane & DePaulo (1999)			59
Levine, McCornack & Park (1999) (исследование 2)	70	38	54
Levine, McCornack & Park (1999) (исследование 3)	69	27	48
Littlepage & Pineault (1985)	82	30	56[4]
Mei-tai Fan, Wagner & Manstead (1995)			58
Millar & Millar (1995) (исследование 1)			54[5]
Millar & Millar (1995) (исследование 2)			61[5]
Millar & Millar (1997)			49
Miller et al. (1981) (исследование 1)			55[6]
Miller et al. (1981) (исследование 2)			56[7]
Miller, deTurck & Kalbfleisch (1983)			51[8]
O'Sullivan, Ekman & Friesen (1988)	69	48	54
Smith, Archer & Costanzo (1991)			60
Stiff & Miller (1986)	67	41	54
Vrij & Graham (1997)			42
Zuckerman, Koestner & Alton (1984)			62
Zuckerman, Koestner & Colella (1985)			58[9]

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

1.Использовались только контрольные группы.
2.Иорданские и американские наблюдатели в совокупности
3.Оценки видеозаписей преступлений и видеозаписей мнений в совокупности
4.Спонтанные и запланированные беседы в совокупности.
5.Группы с условиями тона голоса и видеоинформации
6. Группы аудио- и видеоинформации, фактические и эмоциональные высказывания в совокупности
7.Группа с условием непосредственного наблюдения.
8.Все группы в совокупности
9.Группы с условиями наблюдения только за лицом, только за речью и за лицом и речью в совокупности.

Приложение 3.2

Эффект тренировки наблюдателей, оказываемый на уровни точности распознавания лжи

	Тренинг			
	Нет (%)	1 (%)	2 (%)	3 (%)
deTurck (1991) (183 студента)	54	69[1]		
deTurck, Feeley & Roman (1997) (165 студентов)	57	55[2]	62[3]	64[4]
deTurck, Harszlak, Bodhorn & Texter (1990) (188 студентов)	55	64[1]		
deTurck & Miller (1990) (390 студентов)	53	61[3]		
Fiedler & Walka (1993) (72 студента)	53	65[5]	65[6]	
Kohnken (1987) (80 полицейских)	47	42[7]	48[8]	40[9]
Vrij (1994) (360 полицейских)				
запланированная беседа	49	52[10]	54[11]	
две спонтанные беседы; полный обзор	51	47[10]	47[12]	
две спонтанные беседы; наблюдение за руками	44	56[10]	60[11]	
Vrij & Graham (1997) (40 студентов)	42	55[13]		
Vrij & Graham (1997) (29 офицеров полиции)	54	48[13]		
Zuckerman, Koestner & Alton (1984) (132 студента)	62	70[14]		
Zuckerman, Koestner & Colella (1985) (117 студентов)				
наблюдение только за лицом	53	59[15]		
наблюдение только за речью	61	63[15]		
наблюдение за лицом и за речью	59	65[15]		

[1] Наблюдателей просили уделять внимание длительности сообщений, латентному периоду реакции, паузам, небеглости речи, самоманипуляциям и жестикуляции кистями.

[2] Наблюдателей просили уделять внимание ошибкам речи, паузам, латентному периоду реакции и длительности сообщений.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

[1] Наблюдателей просили уделять внимание длительности сообщений, латентному периоду реакции, паузам, небеглости речи, самоманипуляциям и жестикуляции кисгями.
[32] Наблюдателей просили уделять внимание ошибкам речи, паузам, латентному периоду реакции и длительности сообщений.
[3] Наблюдателей просили уделять внимание самоманипуляциям, жестикуляции кистями, движениям головы и подергиванию кистей.
[4] Наблюдателей просили уделять внимание ошибкам речи, **паузам,** самоманипуляциям и жестикуляцией кистями.
[5] Информация, касающаяся взаимосвязи между обманом и улыбками, движениями головы, самоманипуляциями, жестикуляции кистями.
[6] Информация, описанная в сноске (5), плюс обратная связь о результатах.
[7] Наблюдателей просили уделять внимание изменениям, связанным с движениями головы, морганием, взглядом, иллюстраторами, самоманипуляциями, движениями корпуса и ног.
[8] Наблюдателей просили уделять внимание изменениям, **связанным с темпом** речи, паузами, ошибками речи и запинками.
[9] Наблюдателей обучали контент-анализу, основанному на критериях (см. главу 5), кроме того, особый акцент был сделан на логической согласованности, количестве подробностей, необычных подробностях и спонтанных исправлениях.
[10] Была предоставлена информация, касающаяся взаимосвязи между обманом и движениями кистей и пальцев. [и] Информация, описанная в сноске (10), плюс обратная связь о результатах.
[12] Наблюдателям предъявлялись правдивые и лживые отчеты одновременно (то есть они одновременно видели два клипа). В группе с условием целостного образа индивид был виден в полный рост, в группе с условием наблюдения рук были видны только руки.
[13] Была предоставлена информация, касающаяся взаимосвязи между обманом и движениями кистей и пальцев, для людей, отличающихся высоким и низким уровнем застенчивости, и для хороших и плохих актеров.
[14] Была предоставлена обратная связь о результатах. Указаны оценки **только** для группы «обратная связь после восьми отправителей информации».
[15] Наблюдатели видели лишь лицо обвиняемого во лжи (только лицо), могли слышать его голос (только речь) или видели лицо и слышали голос (лицо плюс речь).
[16] Была предоставлена обратная связь о результатах.

Глава 4

Предварительные исследования, касающиеся вербальных характеристик обмана

Иногда лжец говорит нечто, что, как известно наблюдателю, не соответствует действительности. Например, мальчик говорит своей матери, что он весь день провел дома, хотя она знает, что это не так, потому что она не обнаружила его дома, когда ей неожиданно пришлось зайти домой в течение дня. Мальчик сказал явную ложь, которая была раскрыта, поскольку противоречила фактам. Этот при-,мер показывает, что содержание речи может являться полезным инструментом распознавания обмана. Слушатель сравнивает историю предполагаемого лжеца с фактами, которые ему известны, и проверяет, не противоречит ли его история этим фактам.

Во многих случаях слушателю 4)акты неизвестны либо лжец рассказывает историю, которая соответствует фактам, известным слушателю. В этих случаях ложь не может быть раскрыта описанным выше способом. Возникает вопрос, могут ли другие аспекты содержания речи лжеца выдавать обман. Например, имеют ли лжецы склонность упоминать определенные вещи или избегать упоминания определенных вещей и способны ли изобличители лжи разоблачить лжеца, уделяя внимание содержанию его речи? Эти вопросы будут рассматриваться в этой и двух следующих главах. Как и в случае взаимосвязи между невербальным поведением и обманом,

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 4.1

Общий обзор и описания семи вербальных характеристик

Вербальная характеристика	**Описание**
1.Негативные высказывания	Высказывания, указывающие на нерасположенность к объекту, индивиду или мнению, такие как отрицания, уничижительные высказывания, а также высказывания, свидетельствующие о негативном настроении
2. Правдоподобные ответы	Высказывания, имеющие смысл и звучащие вероятно и разумно
3. Нерелевантная информация	Информация, не имеющая отношения к контексту и не запрашиваемая
4. Чрезмерно обобщенные высказывания	Использование таких слов, как «всегда»,«никогда»,«никто»,«все» и т. д.
5. Самореференции	Использование слов, относящихся к самому говорящему, таких как «я», «меня» или «мое»
6. Прямые ответы	Описывающие суть дела и откровенные высказывания (например, «Мне нравится Джон» является более прямым высказыванием, чем «Мне нравится находиться в обществе Джона»)
7. Длительность реакции	Продолжительность ответа или количество произнесенных слов

не существует типичного лживого вербального поведения. Иными словами, не все лжецы говорят определенные вещи или избегают упоминания определенных вещей. Однако некоторые вербальные критерии, по-видимому, позволяют проводить различение между лживыми и правдивыми высказываниями.

Разработка эмпирических вербальных техник, позволяющих измерять правдивость высказываний, началась в конце 80-х годов. На сегодняшний день наиболее популярной техникой является «Оценка валидности утверждений» (Statement Validity Assessment, ОВУ), которая будет обсуждаться в главе 5. В последнее время все боль

шее число ученых исследуют технику мониторинга реальности как альтернативную вербальную технику распознавания лжи. Результаты этих исследований будут рассмотрены в главе 6. Исследования, посвященные вербальным характеристикам обмана, начались еще до разработки ОВУ. В частности, исследовались взаимосвязи между обманом п негативными высказываниями, правдоподобными ответами, нерелевантной информацией, чрезмерно обобщенными высказываниями, самореференциями, прямыми реакциями и длительностью реакций. (Правдоподобные ответы являются одним из критериев техники ОВУ, а потому также будут обсуждаться в главе 5.) Некоторые из этих характеристик информируют наблюдателей о том, имеет ли место обман, — возможно, в большей степени, чем сами наблюдатели склонны полагать. Описания семи характеристик приводятся во вставке 4.1.

Предполагается, что три тех же самых аспекта, которые могут оказывать влияние на невербальное поведение при обмане (а именно эмоции, сложность содержания и попытки контроля), также будут оказывать влияние и на эти семь вербальных критериев.

Эмоции

Иногда лжецы испытывают вину либо потому что они лгут, либо в связи с темой, которая является предметом их лжи. Например, дети могут испытывать вину, когда они лгут своим родителям, поскольку могут считать, что поступать так нехорошо. Неверный муж может испытывать вину, когда отрицает свою внебрачную связь, потому что чувствует себя виновным в измене. Лжецы могут также бояться разоблачения. Результатом этого чувства вины или страха может явиться нежелание лжеца ассоциировать себя со своей ложью, а потому лжецы склонны давать непрямые ответы, либо чрезмерно обобщенные ответы, либо ответы, не содержащие явных ссылок на себя [самореференций]. Возможным ответом на вопрос: «Вы курите?» — может быть: «В этом доме никто не курит». Когда президента Клинтона в ходе расследования, проводимого Паулой Джонс, спросили, лгала ли Моника Левински, когда сказала кому-то, что вступила в сексуальные отношения с Клинтоном в ноябре 1995 года, Клинтон ответил: «Это определенно неправда. Это не будет правдой» (The Independent, 30 July, 1998, p. 14).

Вина и тревожность являются негативными эмоциями, которые могут вызывать раздражение лжеца или его нежелание сотрудни-

чать. Одним из показателей раздражения может являться использование негативных высказываний. Так, например, президент Никсон во время Уотергейтского скандала сказал: «Я не мошенник», вместо того чтобы сказать: «Я честный человек» (DePaulo, 199, цитата из газеты Sunday Times, 24 мая, 1998, с. 14). Неверная жена может испытать гнев, когда муж начнет расспрашивать о ее внебрачной связи, и ее раздражение может проявиться в ее поведении (например, она может накричать на мужа за то, что он посмел усомниться в ее порядочности). Мальчик, укравший несколько конфет, может проявить свое раздражение, лживо заявляя, что ему вообще не нравятся эти конфеты. Нежелание сотрудничать может выражаться в использовании коротких ответов. Существуют и другие причины, по которым можно ожидать от лжеца более коротких ответов, чем от человека, говорящего правду. Эти причины будут обсуждаться в главах 5 и 6.

Сложности при передаче содержания

Иногда лгать сложнее, чем говорить правду (например, когда лжецу приходится мгновенно сочинять ответ). Не всем людям это хорошо удается. В результате лживые высказывания могут быть короткими и звучать неубедительно и неправдоподобно. Возможно также, что лжец не будет ссылаться на себя вследствие отсутствия личного опыта. Предположим, что мальчик не пошел в зоопарк (хотя родителям сказал, что был в зоопарке), а вместо этого пошел в кино. Когда родители спросят его о том, что он видел в зоопарке, мальчик может дать очень краткий и нейтральный ответ о своем посещении зоопарка, тогда как рассказ ребенка, который действительно ходил в зоопарк, будет насыщен личными переживаниями, такими как: «Я испугался тигра» и т. д.

Попытки контроля

Лжецы нередко усиленно стараются произвести **на** наблюдателей впечатление честных людей. Они могут полагать, что будут выглядеть подозрительно, если не предоставят другим достаточного количества информации. Поэтому они стремятся сообщить хотя бы некоторую информацию, что трудно сделать, если необходимой **для** ответа информацией они не владеют. Одним из возможных вариан

тов является сообщение нерелевантной информации в качестве замены той информации, которую лжец не может предоставить. Мальчик, который хочет скрыть, что он ходил с другом в кино, может сказать родителям, о чем он говорил с другом, когда родители попросят его описать посещение зоопарка.

Обзор объективных и субъективных вербальных критериев обмана

Результаты исследований, посвященных содержанию речи, в значительной степени согласуются между собой и подтверждают большинство из ожидаемых различий между правдивыми индивидами и лжецами. Как можно видеть из табл. 4.1, лжецы склонны использовать больше негативных высказываний и меньше самореференций, кроме того, они склонны давать более короткие, менее прямые и менее правдоподобные ответы. Однако не обнаружено явных свидетельств того, что лжецы сообщают более нерелевантную информацию или используют чрезмерно обобщенные высказывания.

Некоторые из ответов президента Клинтона, сообщенные им при даче показаний в ходе расследования Кеннета Старра 17 августа 1998 года, были неправдоподобными, а другие не были прямыми. Так, например, в связи с расследованием Паулы Джонс Клинтона спросили, говорил ли ему кто-нибудь, кроме его адвокатов, о том, что Моника Левински была вызвана для дачи показаний по этому делу. Его ответом, данным под присягой, было: «Я так не думаю». Этот ответ противоречит показаниям Вернона Джордана (друга Клинтона), сообщенным в ходе расследования Старра, поскольку Джордан сказал, что он обсуждал с президентом вызов Левински в суд. Когда Клинтону было указано на это противоречие, он дал, на мой взгляд, неправдоподобный ответ, сказав, что пытался вспомнить, кто был первым человеком, сообщившим ему о вызове Левински в суд. Этот ответ неубедителен, поскольку в ходе судебного разбирательства от него ожидалось, что он сообщит имя человека, а не ответит: «Я так не думаю».

В ходе дачи показаний Клинтон зачитал высказывание, в котором признавал, что участвовал во встречах с Моникой Левински, включавших неуместные контакты, однако отрицал свое участие в нескольких конкретных половых актах, описанных Левински в ее показаниях. Коллеги Старра процитировали несколько высказыва-

Таблица 4.1

Объективные вербальные индикаторы обмана

	Негативные высказывания	Правдолодоб-ные ответы	Нерелевантная информация	Чрезмерно обобщенные высказывания	Само-референции	Прямые ответы	Длительность реакции
Anolli & Ciceri (1997)							>
Bond et al. (1985)	–				–		
Burgoon et al. (1996, исследование 1)					<	<	
Burgoon et al. (1996, исследование 2)					<	<	
Cody & O'Hair (1983)							<
Cody et al. (1989)				>			
DePaulo, Rosenthal et al. (1982)	>			–	<		
DePaulo et al. (1984)[a]						<	
DePaulo & DePaulo (1989)	–		–	–			
deTurck & Miller (1985)							<
Dulaney (1982)					<		
Ebesu & Miller (1985)				–	<	<	<
Feeley & deTurck (1998)					–		<
Greene et al. (1985)							<
Knapp et al. (1974)	>			>	<		

	Негативные высказывания	Правдоподобные ответы	Нерелевантная информация	Чрезмерно обобщенные высказывания	Самореференции	Прямые ответы	Длительность реакции
Kraut (1978)		<					<
Kraut & Roe (1980)			–			–	
Miller et al. (1983)							–
O'Hair et al. (1981)							<
Riggio & Friedman (1983)		<					
Roberts et al. (1998)					<		
Rockwell et al. (1997)							<
Sporer (1997)							–
Stiff & Miller (1986)		<			–		–
Vrij et al. (1999)							<
Young & deTurck (1996)							–
Zuckerman et al. (1979)					<		
Zuckerman, DePaulo et al. (1981)[б]			>				<

> — Вербальные характеристики, чаще имеющие место при обмане, чем при сообщении правды.
< — Вербальные характеристики, реже имеющие место при обмане, чем при сообщении правды.
– — Взаимосвязь между вербальными характеристиками и обманом отсутствует.

[в] Описано в книге DePaulo, Stone & Lassiter, 1985.

[б] Обзор неопубликованных исследований.

ний Моники Левински, касавшихся конкретных половых актов, и спросили президента Клинтона, лгала ли Левински, когда заявила, что эти акты имели место. Ответы Клинтона не были прямыми. Он не ответил ни «да» ни «нет», а вместо этого заявил: «Я ссылаюсь на ранее сделанное мною заявление».

Эти ответы, возможно, делают показания Клинтона подозрительными, однако будет неверно заключить, что он лгал. Как я уже говорил ранее, не существует типичного для обмана вербального поведения, и присутствие определенных вербальных критериев не является показателем того, что индивид лжет. Возможны и другие причины, по которым Клинтон давал такие ответы. Допустим, к примеру, что он говорил правду о своей связи и что Левински лгала. Даже в этой ситуации Клинтону могло быть трудно дать ответ «да» на вопрос о том, лгала ли Левински, поскольку это означало бы, что он открыто обвиняет ее во лжи под присягой, чего он, вероятно, делать не хотел.

На сегодняшний день было проведено лишь небольшое количество исследований, посвященных субъективным вербальным индикаторам обмана. Поэтому мы должны быть осторожны, делая какие-либо заключения по этому вопросу. Данные, приведенные в табл. 4.2, свидетельствуют о том, что подозрения вызывают прежде всего короткие" высказывания, непрямые реакции и неправдоподобно звучащие ответы. Я спрашивал студентов, заключенных, а также профессиональных изобличителей лжи, включая офицеров полиции, следователей, тюремных охранников и таможенных офицеров, об их убеждениях, касающихся вербальных характеристик обмана. Как можно видеть из табл. 4.2, заключенные и профессиональные изобличители лжи не ассоциируют какие-либо из исследованных вербальных критериев с обманом, тогда как студенты полагают, что лжецы используют чрезмерно обобщенные высказывания и дают менее прямые ответы. Как отмечалось выше, лжецы действительно имеют склонность давать непрямые ответы.

Заключение

Некоторые вербальные критерии чаще встречаются в лживых, чем в правдивых высказываниях. Лжецы используют больше негативных высказываний, дают менее правдоподобные ответы, более короткие ответы, используют меньше самореференций и склонны давать менее прямые ответы. Хотя на сегодняшний день число исследований,

посвященных этой теме, достаточно ограниченно, обращает на себя внимание тот факт, что их результаты в значительной степени согласуются между собой. Это заметно отличает их от исследований невербальных индикаторов обмана, результаты которых значительно более противоречивы. Этот факт позволяет предположить, что взаимосвязь между обманом и исследованными вербальными критериями несколько более однозначна, чем между обманом и большинством невербальных форм поведения. Поэтому для изобличителей лжи было бы полезно принимать во внимание эти вербальные критерии при распознавании обмана. Хотя наблюдатели не ассоциируют с обманом некоторые из этих вербальных критериев (такие, как негативные утверждения и самореференции), эти критерии, вероятно, фактически связаны с обманом. Данный паттерн противоположен тому, который мы рассматривали в главах 2 и 3, — наблюдатели ассоциируют с обманом больше форм невербального поведения, чем это фактически следует делать. Иными словами, среди наблюдателей, судя по всему, существует тенденция переоценивать свою способность распознавать обман, обращая внимание на поведение индивида, и недооценивать вероятность разоблачения лжецов благодаря обращению внимания на содержание их речи.

Наблюдатели могли бы улучшить свои навыки распознавания лжи, если бы обращали больше внимания на то, что говорит индивид. Однако существует одна проблема. Возможно, что как только лжецы получат представление о вербальных критериях обмана, они попытаются изменить содержание своей речи таким образом, чтобы эти вербальные индикаторы были менее очевидными. Не исключена возможность того, что лжецам фактически удастся достичь этой цели, поскольку людям, как правило, успешно удается контролировать содержание своей речи, о чем говорилось в главе 2. Я вернусь к обсуждению этого вопроса в главе 5.

Возможно также, что на вербальные индикаторы обмана оказывают влияние личностные характеристики; этот вопрос будет обсуждаться в главе 5. К примеру, обладающие даром красноречия и интеллигентные люди, вероятно, могут демонстрировать меньше вербальных индикаторов обмана, чем менее способные на красноречие и менее интеллигентные индивиды. Существуют некоторые свидетельства того, что данный феномен действительно имеет место. Де Пауло и Де Пауло (DePaulo & DePaulo, 1989) сравнивали правдивые и лживые высказывания продавцов. При этом не было обнаружено никаких вербальных различий между их правдивыми и лжи-
выми высказываниями (см. также табл. **4.1).** Можно предположить, что продавцы обладают даром красноречия. Следовательно, полученные результаты предполагают, что индивиды, обладающие даром красноречия, демонстрируют меньше вербальных индикаторов обмана, чем индивиды, менее способные на красноречие.

В большинстве проведенных на сегодняшний день исследований участвовали студенты колледжей, чей интеллект, согласно нашему предположению, превышает средний уровень. Как можно видеть из табл. 4.1, были обнаружены некоторые вербальные различия между студентами, сообщавшими правду и ложь. Очевидно, высокий IQ (коэффициент интеллекта) не гарантирует того, что вербальные индикаторы обмана будут отсутствовать.
В главе 1 говорилось о том, что люди, характеризующиеся высокими оценками по шкале макиавеллизма, для достижения своих целей часто прибегают ко лжи. На основании этого факта можно предположить, что такие люди обладают более развитыми навыками вербального обмана. Однако такая точка зрения не подтверждается результатами исследований. В частности, Кнапп и его коллеги, а также 0'Хайр и его коллеги не обнаружили различий в вербальном поведении между индивидами, отличающимися высокими и низкими оценками по шкале макиавеллизма (Knapp, Hart & Dennis, 1974;
O'Hair, Cody & McLaughlin, 1981). Риггио и Фридман (Riggio & Friedman, 1983) не обнаружили различий, касающихся предоставления правдоподобных ответов, между интровертами и экстравертами, а также между людьми, являющимися и не являющимися хорошими актерами.

Наконец, возможно также, что на вербальное лживое поведение оказывают влияние обстоятельства, при которых сообщается ложь. Возможно, например, что спонтанная ложь содержит больше вербальных индикаторов обмана, чем запланированная. О проведенных на сегодняшний день исследованиях, посвященных изучению этого вопроса, мне неизвестно.

Глава 5
Оценка валидности утверждений

Оценка валидности утверждений (иногда обозначаемая аббревиатурой ОВУ) на сегодняшний день является наиболее популярной методикой для оценки правдоподобности утверждений, представленных в устной форме. Эта методика была разработана в Германии для определения достоверности детских свидетельских показаний, полученных в ходе судебных разбирательств по вопросам сексуального насилия[1]. Нет ничего удивительного в том, что такая методика создавалась специально для работы по уголовным делам, связанным с сексуальным насилием, и взаимодействия с детьми. Процесс установления фактов, связанных с совершением сексуального насилия, Зачастую сопряжен с немалыми трудностями. Порой следствие не располагает ни медицинскими данными, ни вещественными доказательствами. Сплошь и рядом предполагаемая жертва и обвиняемый дают показания, в которых опровергают свидетельства друг друга, а на месте преступления, как назло, не было ни одного свидетеля, который мог бы рассказать, что на самом деле произошло. Отсюда

---

* Мы до сих пор не располагаем сведениями о **том,** какая часть детских свидетельских показаний о совершенном над ними сексуальном насилии не соответствует действительности. По оценкам американских исследователей, процент недостоверных свидетельств по вопросам сексуального насилия варьирует от 6 до 60% (Craig, 1995). Известные нам примеры дачи ложных показаний о совершенном сексуальном насилии связаны с давлением со стороны взрослых и/или ровесников, побуждающих к сообщению ложных сведений, с ошибочным опознанием предполагаемого преступника и с полной фабрикацией сообщаемой информации.

следует, что достоверность показаний обвиняемого и предполагаемой жертвы в глазах следствия и суда имеет огромное значение. Если предполагаемой жертвой является ребенок, то он оказывается в невыгодной позиции из-за присущей взрослым тенденции с недоверием относиться к показаниям детей (Ceci & Bruck, 1995). Целью одного из недавно проведенных исследований было выяснить, подходит ли методика ОВУ для оценки свидетельских показаний взрослых свидетелей и обвиняемых, предоставленных ими в ходе судебных разбирательств по поводу преступлений, не имеющих сексуальной подоплеки. В настоящей главе мы тщательно проанализируем процедуру ОВУ и представим подробный обзор данных исследований, направленных на оценку точности этой методики. Результаты этих исследований показывают, что возможности распознавания лжи с помощью ОВУ значительно превышают уровень случайного попадания. Тем не менее методика ОВУ имеет ряд ограничений, из чего следует, что она отнюдь не так безупречна, как нас пытаются убедить наши немецкие коллеги. Для начала мы предпримем краткий экскурс в историю разработки ОВУ.

История оценки валидности утверждений

В 1954 году Верховный суд ФРГ провел слушания в узком кругу признанных специалистов. Целью этого мероприятия было выяснить, чем могут помочь психологи в деле определения достоверности детских свидетельских показаний (в частности, во время судебных процессов по преступлениям, связанным с сексуальным насилием). Судебный психолог У до Ундойч'(иао Undeutsch) выступил с докладом о результатах исследования, посвященного показаниям четырнадцатилетней девочки, предположительно пережившей сексуальное насилие. Пятеро судей, заседавших в Сенате,
были поражены проведенной демонстрацией и убедились в том, что при оценке истинности свидетельских показаний детей или подростков психолог, проводящий внесудебную оценку, располагает иными, значительно более эффективными средствами, чем лица, занимающиеся расследованием в официальной атмосфере судебного разбирательства (Undeutsch, 1989, p. 104). Впоследствии в 1955 году Верховный суд ФРГ ввел предписание применять психологическое интервьюирование и методы оценки достоверности показаний во время разбирательств по всем делам,

связанным с сексуальным насилием над детьми. Это привело к тому, что психологов стали приглашать в качестве экспертов для работы по самым разным уголовным делам. По оценкам Арнтзена (Arntzen, 1982), к 1982 году эксперты участвовали в оценке надежности свидетельских показаний при рассмотрении более чем 40 000 случаев. В Западной Германии и Швеции исследователи пошли еще дальше и разработали различные содержательные критерии для оценки достоверности заявлений, сделанных предполагаемыми жертвами сексуального насилия (Arntzen, 1982; Trankell, 1972; Undeutsch, 1967, 1982). Основываясь на результатах работы шведских и немецких специалистов, Стеллер и Кёнкен (Steller & Kdmeken, 1989) составили перечень таких содержательных критериев и описали процедуру оценки достоверности утверждений. Эта процедура получила название «оценки валидности утверждений», или ОВУ.

На сегодняшний день процедура ОВУ уже хорошо зарекомендовала себя в судах Германии. Как правило, ни обвинители, ни представители защиты не оспаривают надежности или достоверности результатов теста, хотя официально они имеют на это право (Kdmeken, 1997, личное общение). Кроме того, и обвинение, и защита получили право выражать недоверие или ставить под сомнение доказательства, полученные с помощью ОВУ, — например, находить слабые места в обосновании экспертов, подвергать их в суде перекрестному допросу или приглашать другого эксперта, который мог бы дать консультацию по поводу корректности проведенной экспертизы (Kdineken, 1997, личное общение). В Германии до сих пор нет официально установленного стандарта требований, соответствие которым позволяло бы человеку выступать в качестве эксперта. На сегодняшний день «вы можете стать экспертом в том случае, если на эту должность вас назначил суд» (Kdineken, 1997, личное общение). Вероятно, в будущем ситуация изменится, так как на сегодняшний день Германское общество психологии и юриспруденции занимается разработкой официальной образовательной программы, которая позволила бы психологам выступать в судах в качестве экспертов ОВУ (Kthneken, 1997, личное общение).

Сегодня данные ОВУ принимаются в качестве доказательств в судах и других стран Европы, скажем, в Нидерландах (Vrij & Ake-hurst, 1998). В Северной Америке (США и Канаде) мнения по поводу использования в суде результатов ОВУ разделились. Например, Хонтс (Honts, 1994), Раскин и Эсплин (Raskin & Esplin, 1991b) и Юилл (Yuille, 1988b) высказываются в пользу представления в суде

результатов О ВУ, тогда как другие (Boychuk, 1991; Lamb, 1998; Ruby & Brigham, 1997; Wells & Loftus, 1991) более скептично относятся к доказательствам, полученным с помощью этой методики. Результаты ОВУ принимаются в качестве доказательств в некоторых северо-роамериканских судах (Ruby & Brigham, 1997,1998), но там подобная практика распространена значительно меньше, чем в Германии. Основное преимущество применения методики ОВУ в Северной Америке, по-видимому, заключается в том, что по усмотрению судебных властей ее можно использовать в ходе полицейского расследования (Raskin & Esplin, 1991b). Итак, мнения по поводу использования ОВУ в суде разделились, при этом в одних странах данная техника получила более широкое распространение, нежели в других.

Оценка валидности утверждений (ОВУ)

ОВУ включает три основных элемента:

1) структурированное интервью;
2) контент-анализ на основании установленных критериев (КАУК), позволяющий, придерживаясь определенной схемы, оценить содержательные и качественные характеристики рассматриваемого утверждения;
3) оценка результатов КАУК с помощью ряда вопросов (Проверочный лист для оценки надежности).

Структурированное интервью

Первая фаза заключается в том, что ребенок отвечает на вопросы интервьюера. Просто провести интервью по всем «законам жанра» — задача не из легких, а когда специалисту предстоит получить достоверную информацию от ребенка, перед ним неминуемо возникает немало дополнительных сложностей. Как правило, дети сообщают далеко не все сведения о событиях, происшедших с ними в прошлом (Bull, 1998). Поэтому интервьюер вынужден задавать дополнительные вопросы, рассчитывая, что из ответов на них ему удастся почерпнуть недостающую информацию, которая зачастую имеет для следствия ключевое значение. Логика интервьюирования предписывает ему задавать вопросы, которые соответствовали бы его собственному пониманию происшедшего, при этом такие вопросы нередко носят характер наводящих. Если наводящие вопросы будут определять

характер интервью, то не исключено, что интервьюер упомянет о событиях, которые никогда не происходили в реальности. По сравнению со взрослыми дети легче поддаются на наводящие вопросы интервьюера. Возможно, приведенный ниже пример «беседы» взрослого с ребенком покажется вам знакомым:
Взрослый: «Где ты сегодня был?» Ребенок не отвечает. «Может быть, ты навещал бабушку, заходил к ней в гости?» Ребенок кивает головой. «Прекрасно, тебе понравилось у бабушки?» Ребенок снова кивает. «Да, тебе там понравилось?» Ребенок еще раз кивает головой. На самом же деле ребенок вообще не был в гостях у бабушки.
Такой наводящий стиль интервью, когда взрослый сам отвечает на заданные им же вопросы, в большинстве случаев не наносит существенного вреда. Однако если речь идет о расследовании уголовного преступления, последствия такой тенденциозности могут оказаться поистине чудовищными. На основании общих психологических принципов были разработаны специальные методы проведения % интервью, позволяющие получить от интервьюируемого как можно l|? больше информации, побуждая его к свободному описательному рас-^{fe} сказу о происшедших событиях (Bull, 1992, 1995, 1998; Lamers-Winkelman, 1995; Soppe, 1995a, 1997). •

Чаще всего интервью, входящее в структуру ОВУ, записывается на аудионосители. Затем эту запись расшифровывают, с тем чтобы впоследствии провести контент-анализ результатов интервью. Кроме того, в некоторых случаях видеозапись тоже может оказаться нелишней, так как она позволяет более эффективно отслеживать возможные погрешности в работе интервьюера (Honts, 1994; Lamb, Strenberg & Esplin, 1994; Yuille, 1988b). Тем не менее желательно, чтобы контент-анализ осуществлялся на основании стенограммы интервью, а не при просмотре видеозаписи. Выполняющие оценку эксперты должны иметь возможность констатировать наличие или отсутствие каждого из 19 критериев, что гораздо проще сделать, если они будут располагать письменным текстом, чем если для этого им придется просматривать видеозапись интервью. Что же касается использования стенограммы, то она исключает возможность учитывать невербальные поведенческие проявления интервьюируемого при оценке достоверности его утверждений. Некоторые считают, что в этом ее недостаток (Landry & Brigham, 1992). С другой стороны, невербальная информация, доступ к которой эксперт получает во время просмотра видеозаписи ОВУ, может отвлекать его от содержа-

тельных аспектов процедуры. Как мы уже отмечали в главе 3, многие наблюдатели разделяют ошибочные стереотипные представления о том, как именно ведут себя люди, когда говорят неправду, и часто выносят неверные суждения, когда перед ними стоит задача определить степень искренности человека, наблюдая за его поведением. В свете этих фактов использование видеозаписей представляется скорее нежелательным.

Контент-анализ

Вторая фаза ОВУ представляет собой системную оценку достоверности утверждений, сделанных в ходе интервью, так называемый критериальный контент-анализ (КАУК). В табл. 5.1 представлен общий перечень из 19 критериев, используемых для оценки утверждений. (Как вы увидите далее, некоторые исследователи ограничиваются использованием неполного набора критериев, а именно, с 1 по 14.) Прошедшие специальную подготовку эксперты анализируют весь ход интервью и выносят заключение о наличии или отсутствии в нем каждого из 19 критериев, как правило, пользуясь трехБулльной шкалой, где «О» присваивается в случае отсутствия этого критерия, «I» — если утверждение отвечает этому критерию, и «2» — если критерий имеет значительную выраженность. При проведении процедуры КАУК мы руководствуемся гипотезой, первоначально сформулированной Ундойчем (Undeutsch, 1967), о том, что утверждение, в основе которого лежат воспоминания о реально происшедшем событии, содержательно и качественно отличается от утверждения, за которым стоит не что иное, как вымысел или фантазирование. Это предположение получило известность как гипотеза Ундойча (Steller, 1989). Подтвержденное соответствие утверждения каждому из этих критериев повышает качество этого утверждения и доказывает гипотезу о том, что испытуемый основывается на своем подлинном жизненном опыте. КАУК — это не «устный детектор лжи», иными словами, при проведении этой методики эксперты не ставят перед собой задачу обнаружить «симптомы лжи». Отсутствие того или иного критерия отнюдь не всегда означает, что утверждение сфабриковано (Yuille, 1988b). В следующей части мы охарактеризуем каждый из 19 критериев, фигурирующих в протоколе КАУК, и обоснуем, почему тот или иной критерий реже присутствует в рассказах тех, кто, вместо того чтобы вспоминать события, фантазирует или просто лжет.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таблица 5.1 Содержательные критерии, используемые для анализа утверждений[7]

Общие характеристики
1. Логическая структура
2. Неструктурированное изложение информации
3. Количество подробностей
Особые содержательные элементы
4. Контекстуальные вставки
5. Описание взаимодействия
6. Воспроизведение разговоров
7. Неожиданные затруднения во время происшествия
8. Необычные подробности
9. Избыточные подробности
10. Точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности
11. Внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу
12. Сообщения о психическом состоянии свидетеля
13. Объяснение психического состояния нападавшего
Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации
14. Внесение коррективов по собственной инициативе
15. Признание обрывочности собственных воспоминаний
16. Выражение сомнений в собственных показаниях
17. Самоосуждение
18. Извинение преступника
Элементы, характеризующие совершенное преступление
19. Подробности, характеризующие совершенное преступление

Адаптирована по версии Стеллера и Кёнкена (Steller & Kdinken, 1989).

Общие характеристики

Общие характеристики включают в себя критерии, касающиеся утверждения в целом.

1. Логическая структура. О наличии логической структуры свидетельствует тот факт, что утверждение является смыслосодержащим, — иными словами, если утверждение отличается связностью и логичностью, а различные его сегменты не противоречат одно другому и не расходятся между собой.

2. Неструктурированное изложение информации. Неструктурированное изложение информации присутствует в том случае, если способ предоставлении информации, содержащейся в утвержде-

нии, не отвечает требованиям структурированности, последовательности и хронологической упорядоченности. Однако в целом утверждение не должно содержать в себе противоречий (критерий 1). Неструктурированное воспроизведение чаще всего встречается в тех случаях, когда человек находится в тяжелом эмоциональном состоянии. Например, порой человек начинает объяснять суть происшедшего с ним события («У меня украли деньги, меня ограбили»), потом возвращается к тому, с чего все началось («Я зашла в магазин и, оплатив все покупки, снова положила кошелек в сумку»), а затем переходит к описанию событий, случившихся позднее («Этот парень побежал так быстро, что я не смогла за ним угнаться»), снова возвращается к началу («Должно быть, я оставила сумку открытой») и т. д. Уинкел, Фрай, Коппелаар и Ван дер Стин (Winkel, Vrij, Koppelaar & Van der Steen, 1991) обнаружили, что рассказы жертв изнасилования, перенесших огромное эмоциональное потрясение, как правило, отличаются абсолютной неструктурированностью информации и противоречивостью сообщаемых сведений. Критерий утрачивает львиную долю своей информативности, если человеку уже неоднократно приходилось рассказывать свою историю или если он много размышлял о происшедшем событии, благодаря чему ему удается составить хронологически более последовательный рассказ.

3. Количество подробностей. Этот критерий предполагает, что утверждение должно быть насыщено подробностями — то есть в нем должны присутствовать упоминания о месте, времени, людях, объектах и событии. Например, этому критерию удовлетворяет следующий рассказ: «Я сняла деньги в банкомате на Альберт-роуд, , неподалеку от светофора. Темнело, на улице моросил дождь, становилось прохладно. У банкомата собралась толпа, в очереди стояло не меньше восьми-девяти человек. Когда я забрала деньги, ко мне подошел этот парень, приставил к моему горлу нож, забрал мои деньги и быстро скрылся за углом. Я закричала: "Держите его, он унес мои деньги", но никто не двинулся с места, невероятно». Более того, Сопп и его коллеги доказывают, что просьба конкретизировать некоторые моменты поможет получить дополнительную информацию как раз в тех случаях, когда человек повествует о реально происшедших событиях, в отличие от тех ситуаций, когда речь идет о сфабрикованном утверждении (Soppe, 1995b; Soppe & Hees-Stauthamer, 1993).

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Особые содержательные элементы

Под особыми содержательными элементами утверждения мы подразумеваем определенные эпизоды, по которым судят о конкретности и яркости этого утверждения.

4. Контекстуальные вставки. О наличии контекстуальных вставок говорит тот факт, что событие определено во времени и месте действия и что происходившие события вплетаются в канву повседневных забот и привычек. Например, жертва сообщает, что преступление было совершено в обеденное время в парке, где он как раз гулял с собакой.
5. Описание взаимодействия. Можно констатировать, что утверждение удовлетворяет этому критерию, если в нем содержится информация о взаимодействии, в которое были вовлечены по крайней мере двое — преступник и жертва. Например, утверждение «Я сказала ему, чтобы он уходил, но он только улыбался, и тогда я заплакала» вполне соответствует этому критерию.
6. Воспроизведение разговоров. О воспроизведении разговоров можно говорить в тех случаях, когда человек пересказывает речь или отрывок разговора в оригинальной форме и когда он узнает говорящих при предъявлении ему воспроизведенных диалогов. Если свидетель просто пересказывает содержание диалога, то можно делать вывод о том, что его показания не отвечают этому критерию; для того чтобы соответствовать предъявляемым требованиям, испытуемый должен воспроизвести отрывок речи по крайней мере одного из собеседников. Таким образом, фраза «Я сказала ему: "Пожалуйста, не надо"», удовлетворяет этому критерию, а «Потом мы заговорили о спорте» — нет.
7. Неожиданные затруднения во время происшествия. О том, что утверждение отвечает этому критерию, свидетельствует тот факт, что в это событие «вклинивались» те или иные неожиданные элементы. Например, испытуемый упоминает, что во время совершения преступления в машине предполагаемого преступника внезапно включилась сигнализация, предполагаемому преступнику никак не удавалось завести машину и т. д.
8. Необычные подробности. Под необычными подробностями мы подразумеваем упоминания об особенностях людей, объектов или событий, необычных и/или уникальных, но имеющих значение в данном контексте. Пример тому — ситуации, когда свидетель описывает татуировку на руке у предполагаемого преступника, когда свидетель утверждает, что преступник заикался, и т. д.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

9. Избыточные подробности. Наличие избыточных подробностей можно констатировать в том случае, если свидетель останавливается на вопросах, в сущности, не имеющих отношения к выдвинутому обвинению, скажем, когда ребенок рассказывает, что взрослый, который, предположительно, совершил преступление, пытался избавиться от кошки, которая залезла к нему в спальню, потому что у него (взрослого) аллергия на кошек.
10. Точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности. Утверждение удовлетворяет этому критерию, если свидетель сообщает о подробностях происшедшего, постичь которые он не в силах, — например, если ребенок описывает сексуальное поведение взрослого, но объясняет его чиханием или болью. Результаты исследований показали, что большинство детей, не достигших восьмилетнего возраста, не обладают достаточными знаниями о сексуальном поведении (Gordon, Schroeder & Abrams, 1990; Vol-bert & Van der Zaden, 1996).
11. Внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу. Внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу/можно засвидетельствовать, когда в рассказе интервьюируемого речь заходит о событиях, не являвшихся непосредственной частью преступления, но связанных с ним, — например, если предполагаемая жертва говорит, что насильник рассказывал ей о своих сексуальных отношениях с другими женщинами.
12. Сообщения о психическом состоянии свидетеля. Рассказ свидетеля соответствует этому критерию в том случае, если он сообщает, какие чувства и переживания ему довелось испытать в момент преступления, например насколько сильно он испугался, какое облегчение он испытал, когда все закончилось, и т. д. Этот критерий охватывает также и упоминания о когнитивных процессах, скажем, когда свидетельница рассказывает, что во время случившегося она ни на минуту не переставала обдумывать возможность побега.
13. Объяснение психического состояния нападавшего. Считается, что утверждение отвечает этому критерию, если свидетель описывает чувства, мысли и мотивы нападавшего во время совершения преступления («Он тоже нервничал, у него тряслись руки», «Ему это и вправду нравилось! Он все время улыбался» или «Он предполагал, что я могу закричать, поэтому, прежде чем прикоснуться ко мне, он закрыл все окна и включил громкую музыку», и т. д.).

Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации

Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации, характеризуют манеру изложения свидетелями своих показаний. Как и «особые содержательные элементы», они касаются отдельных фрагментов утверждений.

14. Внесение коррективов по собственной инициативе. О соответствии этому критерию можно говорить в тех ситуациях, когда свидетель по собственной инициативе вносит коррективы в изложенную им ранее информацию или вносит новые детали в уже представленный им материал («по собственной инициативе» означает, что коррективы были сделаны без вмешательства интервьюера). «Это было примерно в два часа, или, нет, подождите, должно быть, это было позже, потому что уже начинало темнеть» — вот вам пример внесения подобных коррективов, а фраза «Мы сидели в машине, и он гнал очень быстро, между прочим, машина была "вольво", так вот, он гнал так быстро, что едва успел затормозить на светофоре» может служить примером внесения дополнительной информации.
15. Признание обрывочности собственных воспоминаний. Можно судить о том, что утверждение удовлетворяет этому критерию, если свидетель по собственной инициативе признает, что не помнит определенных аспектов происшедшего» либо говоря «Я не знаю» или «Я не помню», либо отвечая на вопрос словами вроде: «Я не помню ничего, кроме того, что произошло, пока мы были в машине». Если свидетель отвечает на прямой вопрос интервьюера фразами «Я не знаю» или «Я не помню», то мы не можем говорить о том, что его показания отвечают данному критерию.
16. Выражение сомнений в собственных показаниях. О наличии этого критерия свидетельствует тот факт, что свидетель выражает сомнения в собственных словах и допускает, что некоторые его показания могут оказаться ошибочными («Я думаю», «Может быть», «Я не уверен» и т. д.) или неправдоподобными («Вы знаете, это все было настолько непостижимо, он казался таким славным человеком, ему симпатизировали все соседи, что никто и никогда не поверил бы мне»).
17. Самоосуждение. Критерию самоосуждения отвечают такие проявления свидетеля, как самоуничижительные, нелицеприятные заявления в собственный адрес, — например: «Очевидно, было ужасной глупостью с моей стороны оставить дверь широко от-

крытой, так, что лежавший на столе кошелек был прекрасно виден с улицы».
18. Извинение преступника. Извинение преступника имеет место в тех случаях, когда свидетель благоволит предполагаемому преступнику, извиняясь за него или не осуждая, — например, когда девушка говорит, что ей жалко преступника, который, возможно, окажется за решеткой, потому что, по ее мнению, он не хотел причинить ей вред.

Элементы, характеризующие совершенное преступление

Элементы, характеризующие совершенное преступление, отражают то, какое отношение высказанное утверждение имеет к данному конкретному преступлению. Они отличаются от элементов, входящих в категорию «особых содержательных элементов», так как не связаны с общей яркостью утверждения по сути, а приобретают смысл лишь в контексте совершенного преступления.
19. Подробности, характеризующие совершенное преступление. О наличии этого критерия можно говорить в тех случаях, когда свидетель описывает события в полном соответствии с тем, как, согласно имеющимся у специалистов данным, было совершено преступление. Например, можно предположить, что развитие событий при возникновении инцестуальных взаимоотношений отличается от того, что происходит во время нападения незнакомца, тем, что, в отличие от преступления второго типа, в первом случае преступник обычно не применяет насилия, а жертва чаще всего не оказывает сопротивления (Soppe & Hees-Stauthainer, 1993). Раскин и Эсплин (Raskin & Esplin, 1991b) перенесли критерий 19 из списка КАУК в Проверочный лист оценки надежности (разговор о котором еще впереди), аргументируя это тем, что данный критерий не связан с общей яркостью утверждения по сути, а приобретет смысл лишь в контексте совершенного преступления.
Можно привести по крайней мере семь причин того, почему эти критерии значительно реже встречаются в сфабрикованных утверждениях, нежели чем в рассказах о реально происшедших событиях. • Людям, которые выдумывают свои истории, зачастую не хватает воображения домыслить соответствующие подробности. Например, скудность их «творческого потенциала» не позволяет им обогатить свое повествование достаточно сложными элементами, или воспроизвести отрывки разговора, или упомянуть о фрагментах

взаимодействия, или описать собственное психическое состояние или состояние другого человека.

В некоторых случаях выдумщики обладают достаточно изощренным умом, чтобы «украсить» свои истории подобными характеристиками, но не подозревая о том, что судьи обращаются к этим характеристикам с тем, чтобы оценить достоверность утверждения, они не принимают их во внимание.

Зачастую выдумщикам просто не хватает знаний для того, чтобы «подогнать» свой рассказ под соответствующие критерии. Особенно это касается критерия 10, поскольку человек, недостаточно сведущий в вопросах сексуального поведения, не может включить в свой рассказ необходимые детали.

Добиться того, чтобы сфабрикованное утверждение удовлетворяло сразу нескольким критериям, весьма непросто. Возьмем, к примеру, неструктурированное изложение информации. Гораздо проще изложить вымышленный рассказ в хронологическом порядке (сначала произошло это, затем это, потом он сказал это и т. д.), чем намеренно представить события в хаотичном порядке.

Выдумщики стараются не включать в свой рассказ слишком много подробностей, так как боятся забыть свою версию происшедшего. Забыв, что они рассказывали в прошлый раз, они рискуют столкнуться с серьезными проблемами, так как всегда есть вероятность, что их попросят повторить рассказ, и тогда лжецам придется воспроизвести его слово в слово, не запутавшись в деталях и не допуская противоречий по важным вопросам. Очевидно, что чем меньше информации лжец сообщит в самом начале, тем легче ему будет вспомнить подробности собственного рассказа и тем меньше риск, что впоследствии он запутается в показаниях или допустит в них какие-либо несоответствия.

Выдумщики стараются избегать излишней детализации из опасения, что наблюдатель проверит эти детали и обнаружит, что они сфабрикованы. Каждая подробность, о которой упоминает свидетель, дает интервьюеру дополнительный шанс выяснить, правдивую ли историю он рассказывает. В главе 2 вы познакомились с историей убийцы. Убийца подробно рассказал о том, что он делал днем и вечером, и его рассказ изобиловал подробностями, которые полиции ничего не стоило проверить. Но когда полиция не обнаружила никаких доказательств, подтверждающих его слова, его личность стала внушать им еще большие подозрения. Чем подробнее свидетель отвечает на вопросы интервью, тем более сложная задача стоит перед интервьюером.

• Выдумщики стараются не включать в свой рассказ определенные характеристики (например, признания в том, что чего-то не помнят, сомнения в точности своих воспоминаний), так как считают, что это сделает их рассказ менее убедительным или он покажется интервьюеру менее правдоподобным. Кроме того, крайне маловероятно, что человек, намеревающийся оклеветать другого, сам признается в каком-либо проступке или будет оправдывать другого человека, поскольку ему будет казаться, что в этом случае шансы, что оклеветанного им человека признают виновным, заметно снизятся.
Впрочем, не следует сбрасывать со счетов, что иногда лжец намеренно включает в свой рассказ некоторые из этих критериев для того, чтобы произвести впечатление искреннего и честного человека, если ему известно, что для оценки достоверности утверждений наблюдатели применяют критерии КАУК. Впоследствии я еще вернусь к этому вопросу.

Проверочный лист для оценки валидности

Чтобы вынести заключение о правдивости утверждения, одних только критериев КАУК недостаточно. Даже вымышленные истории зачастую изобилуют красочными подробностями и мельчайшими нюансами происшедшего — например, если интервьюер взял на себя слишком активную роль и заполнил своими репликами слишком много «белых пятен», или если интервьюируемый тщательно подготовился к этой процедуре, или если кто-то проинструктировал его, что нужно говорить, и т. д. Но бывает и наоборот. Порой качество правдивого утверждения оставляет желать лучшего, в нем явно не хватает существенных деталей — например, в связи с тем, что интервьюируемый еще слишком мал, или он еще недостаточно свободно владеет речью, или он слишком расстроен, чтобы подробно рассказывать о случившемся, или потому что интервьюер не дал ему возможности рассказать всю историю от начала до конца, и т. д.
Это означает, что методика КАУК не является стандартизированным тестом. Стандартизированный тест имеет строгие нормы, которые наполняют его психологическим смыслом и обеспечивают возможность интерпретации (Kline, 1993). Любой интеллектуальный тест является стандартизированным. Если испытуемый, обследуемый с помощью интеллектуального теста, набирает 130 баллов, то мы можем сделать вывод о том, что он обладает высоким уровнем интеллекта и что его интеллект выше, чем у испытуемого, получив-

Таблица 5.2 **Проверочный лист для оценки валидности**

Психологические характеристики
1. Неадекватность языка и знаний
2. Неадекватность аффекта
3. Внушаемость
Особенности процесса интервьюирования
4. Убеждающая, наводящая или принуждающая манера задавать вопросы
5. Несоответствие интервью общим установленным требованиям
Мотивация
6. Ненадежная мотивация к предоставлению информации
7. Ненадежный контекст первоначального признания или рассказа
8. Давление, побуждающее к даче ложных показаний
Исследовательские вопросы
9. Несопоставимость с законами природы
10. Несовместимость с другими утверждениями
11. Несовместимость с другими доказательствами

[1] Адаптировано по версии Стеллера (Steller, 1989).

шего по этому же тесту 70 баллов. В отсутствие норм мы лишаемся всякой возможности проинтерпретировать количество баллов, набранное тем или иным испытуемым. Таким образом, стандартизация теста представляет собой исключительно важный, неотъемлемый этап разработки методики. В связи с необходимостью организовать и стандартизировать процедуру оценки с помощью КАУК был разработан Проверочный лист для оценки валидности (Steller, 1989;
Steller & Boychuk, 1992). Проверочный лист для оценки надежности представлен в табл. 5.2. Последовательно переходя от одного пункта к другому, проводящий оценку эксперт может формулировать и рассматривать альтернативные интерпретации результатов КАУК. Отрицательный ответ эксперта по каждому из пунктов подтверждает результат, полученный при проведении процедуры КАУК. Каждый положительный ответ дает основания поставить под сомнение надежность результатов КАУК. В Проверочный лист для оценки надежности входят следующие 11 пунктов.

Психологические характеристики

Первая категория вопросов касается личностных характеристик интервьюируемого:

1. Неадекватность языка и знаний. Этот пункт касается того, не пользуется ли свидетель языком и не демонстрирует ли он знания, которые бы выходили за рамки обычных способностей человека его возраста и превышали бы объем информации, которую свидетель мог почерпнуть из увиденного им происшествия. Если это именно так, то это может указывать на то, что свидетель подготовился к даче показаний не без помощи других людей. Например, для того, чтобы получить право опеки над ребенком, мать может обвинить своего мужа в том, что в прошлом он принуждал ребенка к инцестуальным взаимоотношениям.
2. Неадекватность аффекта. Этот пункт касается того, соизмеримы ли чувства, которые демонстрирует свидетель во время интервью (обычно о них судят по невербальным проявлениям), с его предполагаемыми переживаниями. Например, сексуальные преступления связаны с колоссальным эмоциональным стрессом, и их жертвы чаще всего пребывают в тяжелейшем психическом состоянии. Поэтому мы вправе ожидать, что жертва, действительно пережившая сексуальное насилие, во время интервью будет ярко проявлять свои эмоции.
3. Внушаемость. Этот пункт касается того, демонстрирует ли свидетель во время интервью подверженность внушающим воздействиям. У некоторых людей такое качество, как внушаемость, выражено больше, чем у других. Если вернуться к приведенному выше примеру, где интервьюер расспрашивал ребенка о визите к бабушке, у которой он на самом деле не был, то некоторые дети отвечали правду, что в тот день они не заходили к бабушке. Юилл (Yuille, 19880), Лондри и Бригем (Laundry & Brigham, 1992) рекомендовали в конце интервью задать свидетелю несколько наводящих вопросов, с тем чтобы оценить степень его внушаемости. Очевидно, что эти наводящие вопросы должны затрагивать второстепенные, а отнюдь не центральные аспекты обсуждаемой проблемы. Например, интервьюер намекает ребенку, что в комнате у нападавшего стоял аквариум (точно зная, что никакого аквариума в комнате нет), а затем наблюдает, как поведет себя ребенок. Если ребенок идет на поводу у этих специально заготовленных наводящих вопросов, это может свидетельствовать о его высокой внушаемости.

Особенности процесса интервьюирования

Особенности процесса интервьюирования (пункты 4 и 5) касаются стиля или манеры, в которой интервьюер проводит интервью.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

4. Убеждающая, наводящая или принуждающая манера задавать во -просы. Следует выяснить, каким образом интервьюер проводил интервью: не делал ли он каких-либо намеков, не оказывал ли давления на свидетеля и т. д. Даже если ребенок поддается на наводящие вопросы, намеренно задаваемые ему в конце интервью (см. пункт 3), это отнюдь не означает, что он не способен предоставить полную и достоверную информацию в ходе интервью, при условии, что интервьюер не будет применять никаких внушающих воздействий. Если в интервью прослеживались элементы внушения, наводящие вопросы или интервьюер создал вокруг происходящего гнетущую атмосферу, то в этом случае утверждение не следует анализировать с помощью ОВУ.
5. Несоответствие интервью общим установленным требованиям. Качество проведения интервью определяется не только наличием или отсутствием внушающих воздействий, но и целым рядом других показателей. Например, ребенок, выступающий в роли интервьюируемого, не всегда отчетливо понимает, что если он не знает ответа на вопрос, то имеет полное право сказать «Я не знаю». Вместо того чтобы честно признаться, что у них не сохранилось никаких воспоминаний на сей счет или что они не располагают соответствующей информацией, дети (впрочем, как и взрослые) предпочитают отвечать на вопросы, даже если не слишком уверены в своем ответе. В результате вместо правдивого рассказа интервьюер получает искаженную картину событий. Вот почему очень важно, чтобы уже в начале интервью интервьюер поставил свидетеля в известность о том, что ему следует говорить «Я не знаю» в тех случаях, когда так оно и есть (Milne & Bull, 1999;
Mulder & Vrij, 1996) (более подробную информацию о психологических аспектах интервью **см.** в Memon & Bull, 1999).

Мотивация

Эта часть посвящена выявлению мотивов, которыми руководствуются свидетели, рассказывая о происшествии.

6. Ненадежная мотивация к предоставлению информации. Этот пункт касается того, насколько убедительной представляется мотивация свидетеля сообщать интервьюеру о том, что он видел. Не следует забывать о том, что, возможно, к этому его подтолкнул кто-либо другой. Поэтому очень важно знать, какие отношения связывают свидетеля и обвиняемого, и отдавать себе отчет в том, какие последствия повлекут эти обвинения для всех, кто был при-

частей к происшедшему. В связи с этим уместно упомянуть о ситуациях, когда родители оспаривают друг у друга право на опеку над ребенком, или тех, что возникают во время бракоразводных процессов. Например, не исключено, что одна из сторон конфликта или спора за право опеки может «научить» ребенка оклеветать в своих показаниях другую сторону, рассчитывая, что таким образом инициатору клеветничества будет легче выиграть процесс.

7. Ненадежный контекст первоначального признания или рассказа. Этот пункт касается первопричины и истории сообщения свидетеля, и в частности того, в каком контексте оно впервые прозвучало. В фокусе внимания оказываются те составляющие контекста первоначального обвинения, которые могут внушать сомнения, — например, по собственной ли инициативе свидетель впервые сообщил о происшедшем, и если нет, то кто именно подтолкнул его к этому (друг, подруга, родители, учитель, психолог и т. д.).
8. Давление, побуждающее к даче ложных показаний. Этот пункт применяется с целью выяснить, нет ли в рассказе свидетеля признаков, указывающих на то, что кто-либо советовал свидетелю сказать неправду, инструктировал его, что и как говорить, побуждал или принуждал к даче ложных показаний или некоторому преувеличению отдельных элементов в остальном правдивого рассказа.

Исследовательские вопросы

Вопросы, составляющие четвертую категорию, призваны соотнести утверждение свидетеля с типом совершенного преступления и предшествующими утверждениями.

9. Несопоставимость с законами природы. Этот пункт связан с тем, что в некоторых случаях свидетели описывают совершенно абсурдные события. Если девушка говорит, что забеременела вследствие инцестуальных отношений, следует проверить, возможно ли это, принимая во внимание возраст свидетельницы на момент вступления в сексуальный контакт с родственником.
10. Несовместимость с другими утверждениями. Зачастую следствие располагает показаниями нескольких свидетелей об одном и том же событии. Возможно, наравне с интересующим нас свидетелем интервьюер общался и с другими очевидцами происшествия. Данный пункт связан с тем, что основные элементы свидетельского заявления могут расходиться или противоречить другим утверждениям этого же свидетеля или других свидетелей.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

11. Несовместимость с другими доказательствами. Данный пункт связан с тем, что в некоторых случаях основные элементы утверждения свидетеля вступают в противоречие с вещественными доказательствами или с другими видами доказательств, надежность которых не вызывает сомнений.

Что говорят свидетели, дающие правдивые показания?

Литературный обзор результатов исследований, посвященных КАУК

Хотя, как я уже отмечал, в ряде стран суды принимают данные ОВУ в качестве доказательств, на сегодняшний день мы располагаем данными лишь единичных исследований, посвященных оценке точности результатов ОВУ. Процедура ОВУ была разработана специально для работы с детьми, но до сих пор точность данных ОВУ не получила подтверждения ни в одном из опубликованных научных исследований, где в качестве объекта выступали бы маленькие дети. Несмотря на то что утверждения маленьких детей фигурировали в целом ряде научных работ, их авторы не проводили оценку точности данных ОВУ именно для этой группы. Исключение составляет исследование Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelman, 1995; Larners-Wmkelrnan & Buffing, 1996). Однако в ее выборке не было детей, которые дали бы ложные показания.

Оценку точности данных ОВУ можно проводить либо в ходе лабораторных экспериментов, либо в условиях полевых исследований. При проведении лабораторных экспериментов участников инструктируют говорить правду или неправду (например, о фильме, который они только что посмотрели), а после этого их утверждения оцениваются экспертами, которые применяют процедуру КАУК. Главное преимущество этого подхода заключается в том, что исследователю доподлинно известно, кто из участников лжет, а кто говорит правду. Однако есть у лабораторного метода и свои недостатки, наиболее существенный из которых заключается в том, что моделируемые ситуации зачастую значительно отличаются от реальной жизни. Одно дело — вспоминать сюжет только что просмотренного фильма и совсем другое — описывать подробности сексуального насилия, жертвой или свидетелем которого стал человек. Вот почему Ундойч (LJndeutsch, 1984) считает, что ввиду недостаточной экологической

надежности лабораторных исследований их применение с целью проверки точности результатов анализа О В У должно быть сведено к минимуму. По его мнению, для проверки надежности этой техники необходимо проводить полевые исследования.

Что же касается полевых исследований, то здесь в фокусе пристального внимания исследователей оказываются реальные ситуации сексуального насилия. Неоспоримым преимуществом этого исследовательского подхода является максимальная реалистичность, в качестве предмета исследования ученые выбирают преступления, которые действительно были совершены. Однако сложность заключается в том, что когда мы имеем дело с настоящими преступлениями, проверить «базовую реальность», установить так называемую основополагающую истину (Raskin, 1982) чаще всего не представляется возможным. Иначе говоря, когда мы беремся анализировать случаи, которые имели место в действительности, мы не можем знать наверняка, кто из наших фигурантов лжет, а кто говорит правду. Как правило, для установления основополагающей истины используются признания предполагаемых преступников. Стеллер и Кёнкен (Steller & K(hnken, 1989) доказали, что использование признаний в качестве критерия основополагающей истины сопряжено с определенными проблемами. Стеллер и Кёнкен писали:

(В Германии) эксперты-психологи выполняют анализ утверждений только в тех случаях, если получить какие-либо другие доказательства вины или невиновности не представляется возможным. Если в подобных обстоятельствах обвинительное утверждение будет расценено как правдивое, шансы подсудимого на оправдательный приговор начнут стремительно таять... а если избежать обвинительного вердикта нет никакой надежды, иногда стратегия признаться в преступлении, которого вы не совершали, приносит свои плоды, так как суд обычно усматривает в этом поступке признание собственной вины и раскаяние, что может повлечь за собой смягчение наказания... С другой стороны, подсудимому нет никакого смысла признаваться в преступлении, если эксперт посчитал, что своими показаниями свидетели стремятся ввести суд в заблуждение. В результате вероятность получить признание в значительной степени определяется самим диагнозом, а попытка обосновать этот диагноз, добившись признания, приводит к тому, что следствие попадает в замкнутый круг.

Литературу по проблеме ложных признаний смотрите в работах следующих авторов: Гуджионсон (Gudjionson, 1992), Кассин (Kassin, 1997)
и Фрай (Vrij, 1998a).

Насколько мне известно, на сегодняшний день мы располагаем данными, полученными в ходе 15 исследовательских работ (трех по

левых и двенадцати лабораторных), авторы которых проводили процедуру КАУК, с тем чтобы оценить достоверность выдвинутых утверждений, в результате чего каждое сфабрикованное утверждение оценивалось с применением этого метода. Результаты этих исследований представлены в табл. 5.3. Некоторые исследователи представили в своих отчетах только общие оценки по КАУК и не опубликовали данные, полученные по каждому отдельному критерию. Далее мы подробно поговорим о достигнутых ими результатах.

Полевые исследования

По мнению Ликкена (Likken, 1988), достоверное в научном понимании этого слова полевое исследование должно удовлетворять следующим четырем критериям: 1) случаи, отобранные для проведения исследования, должны служить репрезентативным отражением выборки в целом; 2) для рассмотрения необходимо брать только те утверждения, которые были сделаны в ходе интервью, проходившего в реальных жизненных условиях; 3) каждое утверждение независимо друг от друга должны оценивать по крайней мере два эксперта, для которых предъявленный им материал должен быть «слепым» (иными словами, им не должна быть известна основополагающая истина); и 4) полученные оценки необходимо сопоставить с основополагающей истиной, заданной определенным критерием, не зависящим от данных КАУК (скажем, вещественными доказательствами) (см. Horowitz, Lamb, Esplin, Boychuk, Reiter-Lavery и Krispin, 1996). Всем этим четырем критериям отвечают только исследования, которые провели Лам, Штернберг, Эсплин, Гершкович, Орбах и Ховав (Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowitz, Orbach & Hovav, 1997). Эти ученые получили доступ к материалам интервью с 1187 предполагаемыми жертвами сексуального насилия, сбором которых занимались 50 ученых-исследователей из Израиля. Они проанализировали все случаи (число которых, в общей сложности, составило 98), соответствовавшие следующим четырем критериям:
1) предполагаемые преступники были известны следствию; 2) возраст предполагаемых жертв составлял от 4 до 13 лет; 3) предполагаемое нападение носило физический характер; 4) помимо показаний ребенка следствие располагало достаточным количеством других доказательств. В оценке утверждений принимали участие не менее двух экспертов, а единственным материалом, доступ к которому они получили, были утверждения предполагаемых жертв. Для установления основополагающей истины эксперты обращались к данным

медицинского обследования, показаниям подозреваемых (признаниям) и свидетелей. Единственный недостаток этого исследования заключался в том, что сотрудники, проводившие интервью, на основании которых впоследствии были составлены стенограммы, с самого начала обладали информацией о случившемся, что могло сказаться на их манере проведения интервью. К интерпретации данных, полученных в ходе двух других исследований, которые представлены в табл. 5.3, следует подходить с большой осторожностью.

Первым из когда-либо проводившихся исследований с использованием процедуры КАУК было как раз полевое исследование, выполненное такими специалистами, как Эсплин, Бойчук и Раскин (Esplin, Boychuk & Raskin, 1988, описано в работе Raskin & Esplin, 199 la). Сложности, с которыми было сопряжено проведение этого исследования, заключались в том, что оценкой стенограмм интервью занимался только один эксперт, а кроме того, как вы увидите далее, ученые не располагали независимой информацией, которая могла бы быть использована для установления основополагающей истины. Они проанализировали утверждения 40 детей (в возрасте от 3 до 15 лет), предположительно перенесших сексуальное насилие. Достоверность двадцати из рассматриваемых случаев считалась «подтвержденной», тогда как другие двадцать были классифицированы как «сомнительные». Стенограммы утверждений оценивались одним экспертом, прошедшим специальную подготовку по проведению процедуры КАУК, который не подозревал о принадлежности интервьюируемых к той или иной группе (подтвержденных или сомнительных). Если утверждение не соответствовало критерию, ему причислялось 0 Буллов, если оно отвечало критерию, то ему начисляли 1 Булл, если степень соответствия критерию достигала достаточно высокого уровня, то эксперт начислял 2 Булла. Таким образом,

суммарный показатель по КАУК варьировал от 0 до 38 Буллов. Результаты оказались ошеломляющими. Средний показатель КАУК для подтвержденных случаев составил 24,8 Булла, а сомнительные утверждения получили в среднем 3,6 Булла. Более того, распределения оценок, полученных в группах интервьюируемых, давших подтвержденные и сомнительные утверждения, нигде не перекрывались. В группе сомнительных утверждений максимальный показатель достигал 10 Буллов (такую оценку в этой группе получил один ребенок, а еще трое получили по 0 Буллов), а низший показатель среди представителей группы подтвержденных утверждений составил 16 Буллов (такую оценку получил один ребенок, а максимальная

Таблица 5.3

Объективные вербальные характеристики правдивых утверждений (критериальный контент-анализ)

	Критерии КАУК																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Полевые исследования																			
Boychuk (1991)	>	>	>	>	>	>	>	>	>	–	>	>	–	>	–	–	–	>	–
Esplin *et al.* (1988)	>	>	>	>	>	>	>	>	>	–	>	>	>	>	–	–	–	>	>
Lamb *et al.* (1997)	–	>	>	>	>	>	–	>	–	–	–	–	–	>					
Экспериментальные лабораторные исследования																			
Akehurst *et al.* (1995)[1,2]	>	–	>	–	>	>	–	–	–			>	–	–					
Höfer *et al.* (1996)[1]	>	–	>	>	–	>	>	–	–			>	–	–					
Köhnken *et al.* (1995)[1]	–	>	>		–	–	–	–	–	–			–	–	>	–			
Landry & Brigham (1992)[1]	<		>	>	>	>	–	>	>			>	<	>	>	>	–		
Porter & Yuille (1996)[1]	>	–	>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	>	–	–	–	–
Ruby & Brigham (1998)[1,3]	>	<	–	<	>	–	>	>	>		<	<		>	>	–	<		
Stefler *et al.* (1988)	>		>	>	–	–	>	>	>	>	>	>	–	–	–		<	–	
Vrij & Heaven (1999)[1]			–													>			
Vrij *et al.* (1999)[1]	–	–	>	>	>	>	–	>	>			–	>	>	–	–		–	
Vrij *et al.* (в печати)[1]	–	–	>	–	–		–	>	–				>	>	–	>			
Winkel & Vrij (1995)	>	>	>	>	>				–		>			–	–	–			
Zaparniuk *et al.* (1995)[1]	–	>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

> – Вербальные характеристики, чаще встречающиеся в правдивых утверждениях, чем в ложных.

< – Вербальные характеристики, чаще встречающиеся в ложных утверждениях, чем в правдивых.

– – Между вербальными характеристиками и ложностью/правдивостью утверждений взаимосвязи выявлено не было.

[1] Использованы утверждения взрослых людей.

[2] Произведено сопоставление утверждений взрослых и детей, в результате которого между возрастными группами не было выявлено значимых различий.

[3] В исследовании участвовали белые и чернокожие взрослые испытуемые.

Портер и Юилл (Porter & Yuille, 1996) использовали в своем исследовании утверждения подозреваемых.

оценка достигла 34 Буллов). Проанализировав различия между этими двумя группами по каждому критерию, исследователи обнаружили, что по 16 из 19 критериев группа подтвержденных утверждений отличается от группы сомнительных утверждений, причем направления этих различий соответствуют их первоначальным предположениям. Иными словами, выделенные критерии чаще встречались в подтвержденных случаях, чем среди сомнительных случаев, что в значительной степени подтверждает гипотезу Ундой-ча (см. табл. 5.3).

Уэллс и Лофтус (Wells & Loftus, 1991, p. 139) апеллируют к данным, полученным Эсплином и его коллегами, утверждая, что они принадлежат к числу «самых впечатляющих из тех, что когда-либо были получены в ходе психологического исследования». Ламерс-Уннкел-ман (Lamers-Winkelman, 1995) считает, что эти данные «слишком хороши, чтобы быть правдой». Со своей стороны Уэллс и Лофтус предлагают альтернативное объяснение полученным результатам. Во-первых, различия между группами могут быть обусловлены возрастными различиями среди участников групп. Дело в том, что дети, вошедшие в группу подтвержденных случаев, были старше (в среднем их возраст составлял 9,1 года) по сравнению с детьми из группы сомнительных случаев (средний возраст — 6,9 года). Более того, в группе сомнительных случаев насчитывалось восемь утверждений, сделанных детьми в возрасте до 5 лет, тогда как в «подтвержденной» группе обнаружилось лишь одно утверждение, принадлежавшее ребенку, не достигшему пятилетнего возраста. Во-вторых, для «сомнительных случаев» в исследовании использовались такие независимые критерии, как «роспуск суда», «отсутствие обвинений» и «отсутствие признаний со стороны подсудимого», а также «упорное отрицание со стороны обвиняемого». Уэллс и Лофтус доказывают, что эти критерии не являются независимыми фактами, определяющими тот или иной случай. Роспуск суда, отсутствие обвинения или признания и упорное стремление подсудимого все отрицать — все это может свидетельствовать не только о даче ложных показаний (как предполагали исследователи), но и о том, что дети не проявили достаточной настойчивости, хотя и говорили чистую правду, и сексуальное насилие действительно имело место.

Возможно, их слова показались недостаточно убедительными, потому что они еще плохо владеют искусством логического обоснования, потому что они были настолько напуганы, что не могли вдаваться в частности ввиду неразвитости речевых навыков, и т. д. Поскольку в роли сви

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

детелей они выглядят неубедительно, прокуроры чаще всего не настаивают на своих обвинениях (отсутствие или недостаток обвинений), с точки зрения судей обвинительные приговоры представляются маловероятными (роспуск суда), а адвокаты едва ли посоветуют своим подзащитным признавать справедливость выдвинутых против них обвинений (отсутствие признаний и полное отрицание всего подсудимым) (Wells & Loftus, 1991, p. 169). Поскольку многие критерии КАУК тесно связаны с тем, насколько убедительно держится и высказывается участник процедуры, оценки по КАУК у еще не овладевших навыками убеждения детей, скорее всего, будут достаточно низкими, что натолкнет эксперта, проводящего оценку по процедуре КАУК, на мысль о сфабрикованно-сти их показаний. В-третьих, не исключено, что случаи, рассматриваемые в рамках данного исследования, носят полярный характер и, проанализировав менее однозначные ситуации, мы получим не столь ошеломляющие результаты.

Бойчук (Boychuk, 1991) в своем недавнем исследовании отдельно остановилась на некоторых из этих критических замечаний. Трое экспертов, не имевших никакой информации о распределении участников по группам, проанализировали утверждения 75 детей в возрасте от 4 до 16 лет, а кроме того, Бойчук внесла изменения в структуру исследования, выделив в выборке третью группу (помимо групп «подтвержденных» и .«сомнительных» случаев), а именно группу «вероятно переживших насилие». В группу «вероятно переживших насилие» вошли дети, по делу которых не было представлено медицинских данных, которые подтверждали бы факт сексуального насилия, но зато имелось признание потенциального преступника или санкции Верховного суда. К сожалению, при проведении анализа (в том числе и того,- результаты которого представлены в табл. 5.3) группу вероятно переживших насилие она объединила с подтвержденной группой. Оценивая различия между этими группами по каждому из критериев, Бойчук обнаружила менее существенные различия, чем Эсплин и его коллеги (см. табл. 5.3), но направления выявленных тенденций по каждому критерию вполне соответствовали ее первоначальным предположениям. Иными словами, наличие критерия чаще отмечалось в подтвержденных, нежели в сомнительных случаях, что очередной раз подтверждает гипотезу Ундойча.

Лам и его коллеги проанализировали достоверность утверждений 98 предполагаемых жертв сексуального насилия (в возрасте от 4 до 12 лет). На основании независимых данных (результатов меди-

цинского обследования, признаний и результатов обследования на полиграфе) утверждения 76 детей были расценены как достоверные, утверждения других 13 детей были признаны недостоверными, а заявления оставшихся 9 человек посчитали сомнительными (при проведении анализа категория сомнительных утверждений была исключена). Обнаруженные ими различия оказались еще менее значимыми, чем те, о которых говорили Бойчук и Эсплин и его коллеги (отчасти потому, что не все 19 критериев участвовали в оценке). Тем не менее направление всех выявленных различий полностью соответствовало предполагаемому, иными словами, наличие критерия чаще отмечалось в достоверных, нежели в недостоверных, утверждениях. По примеру Эсплина и его коллег, они тоже подсчитали средние показатели по КАУК для каждой из этих двух групп. В случае, если утверждение не отвечало тому или иному критерию, ему присваивалось 0 Буллов, если же утверждение соответствовало выдвинутому критерию, ему присваивался 1 балл. В этом исследовании были использованы только 14 критериев, таким образом, средний показатель по КАУК варьировал в диапазоне от 0 до 14 баллов. В группе подтвержденных случаев было выявлено значительно больше критериев (6,74), чем в сомнительных случаях (4,85). Однако эти различия носят существенно меньшую выраженность, чем выявили Эсплин и его коллеги.

Крейг (Craig, 1995) тоже не обнаружил существенных различий. **Он** проанализировал утверждения детей в возрасте от 3 до 16 лет, предположительно перенесших сексуальное насилие. Утверждение классифицировалось как «подтвержденное», если обвиняемый признавался в совершенном преступлении или не проходил проверку на полиграфе. Утверждение причислялось к категории «внушающих сомнения», если ребенок решительно отрекался от своих слов и/или подозреваемый успешно проходил обследование на полиграфе. Средние показатели по КАУК для подтвержденных случаев (7,2 балла) оказались лишь незначительно выше, чем средний уровень КАУК (5,7 балла) для сомнительных случаев. В исследовании применялись только 14 критериев, возможный диапазон оценок по которым варьировал в интервале от 0 до 14 баллов.

Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelman, 1995) оценивала утверждения 97 детей в возрасте от 2 до 12 лет. Предположительно, все эти дети пережили сексуальное насилие. Утверждения участников группы подтвержденных случаев сравнивали с утверждениями детей, составивших группу «вероятно переживших насилие». Группу

«сомнительных случаев» авторы этого исследования решили не выделять. Сопоставив результаты, полученные по каждой из этих категорий, ученые обнаружили одно существенное различие. По сравнению с утверждениями детей из группы «вероятно переживших насилие» сообщения представителей группы подтвержденных случаев содержали больше информации о психическом состоянии нападавшего (критерий 13).

Итак, гипотеза Ундойча получила подтверждение в каждом из проводившихся полевых исследований.

Вероятно, частота появления критерия имеет ничуть не меньшее значение, чем его способность проводить различия между ложными и правдивыми утверждениями. Применение критерия, позволяющего отличить правдивое утверждение от сфабрикованного, представляется отнюдь не целесообразным, если этот критерий никогда ранее не присутствовал в утверждениях такого рода. Преимущество первых трех критериев (логическая структура, неструктурированное изложение информации и количество подробностей) заключается в том, что они могли присутствовать в каждом из представленных утверждений. Другие критерии, скажем, необычные подробности, могут фигурировать только в тех случаях, если произошло нечто неординарное. Полевые исследования, результатами которых мы располагаем на сегодняшний день, показывают, что, в частности, критерий 10 (точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности), критерий 16 (выражение сомнений в собственных показаниях) и критерий 17 (самоосуждение), судя по всему, не часто встречаются в подобных утверждениях. Кроме того, присутствие в утверждении того или иного критерия зачастую определяется возрастом свидетеля, но разговор об этом еще впереди.

Экспериментальные исследования

Несмотря на то что процедура О В У предназначается специально для работы с детьми, на сегодняшний день мы располагаем результатами лишь немногочисленных экспериментальных исследований с участием детей. В сущности, дети составляли экспериментальную выборку только в трех исследованиях (Akehurst, Kohnken & Hofer, 1995; Steller, Wellershaus & Wolf, 1988; Winkel & Vrij, 1995). В других исследованиях в качестве испытуемых выступали взрослые люди. Специалисты до сих пор не пришли к единому мнению о правомерности применения процедуры КАУК к утверждениям взрослых. Некоторые авторы рассматривают КАУК как методику, предназначен-

ную исключительно для оценки утверждений детей, предположительно переживших сексуальное насилие (Honts, 1994; Raskin & Esplin, 1991b). На самом деле критерии, подобные критерию 10 (точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности), применимы только в работе с маленькими детьми. Подобная точка зрения строится на убеждении в том, что проводить лабораторные исследования с применением КАУК не представляется возможным, так как по ряду этических и юридических причин мы не можем в лабораторных условиях моделировать преступления сексуального характера, с тем чтобы участники эксперимента испытали то, что испытывают жертвы сексуального насилия.

Другие эксперты отстаивали точку зрения о возможности использования этой техники как вспомогательного инструмента для оценки достоверности показаний подозреваемых и взрослых свидетелей при рассмотрении уголовных дел, не носящих сексуального характера (Kchnken, Schimossek, Aschermann & Hofer, 1995; Ruby & Brig-ham, 1997; Steller & Kchnken, 1989). Они указывали, что диапазон применимости гипотезы Ундойча не ограничивается ни детским возрастом, в каком бы качестве — свидетеля или жертвы — ни выступали дети, ни сексуальным характером преступления.

Выборки 11 из 12 лабораторных исследований состояли из очевидцев происшествий. Они наблюдали то или иное событие, а затем получали инструкцию рассказать об этом событии правду или сфабриковать свои показания. И только в исследовании, которое провели Портер и Юилл (Porter & Yuille, 1996), участниками были виновные и невиновные «подозреваемые».

По сравнению с полевыми исследованиями лабораторные эксперименты выявили меньше различий между лжецами и участниками, говорившими правду (см. также табл. 5.3)'. Однако почти все различия соответствовали предварительным ожиданиям исследователей, при этом выделенные критерии чаще встречались в правдивых свидетельствах, нежели в сфабрикованных, что в очередной раз подтверждает гипотезу Ундойча. Почти все данные, расходившиеся с общей моделью, были получены в ходе исследования Руби и Бри-гема (Ruby & Brigham, 1997). О причинах такого положения вещей я могу только догадываться. Во-первых, в их исследовании оценку

' Говоря о лабораторных экспериментах, можно использовать термины «лжецы» и «говорящие правду». Но что касается полевых исследований, то в этом случае использование термина «лжец» недопустимо, так как мы не знаем наверняка, намеренно ли этот человек говорит неправду.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

проводили эксперты, подготовка которых к применению процедуры КАУК проводилась в предельно сжатые сроки (она заняла 45 минут), что не позволяет причислять их к категории опытных судей или «экспертов по КАУК». Во-вторых, Лондри и Бригем объясняют эти неожиданные результаты, касающиеся логической структуры утверждений и описаний психического состояния нападавшего, тем, что, возможно, участники их эксперимента изо всех сил старались сделать свои сфабрикованные утверждения как можно более правдоподобными, а одним из наиболее простых способов этого добиться было убедиться, например, в наличии в рассказе логической структуры. Таким образом, напрашивается вывод о том, что лжецы могут оказывать влияние на процедуру оценивания КАУК. Чуть позже я еще вернусь к проблеме подготовки квалифицированных кадров, способных эффективно проводить оценку в соответствии с процедурой КАУК, и к тому, кому и каким образом удается обмануть бдительность экспертов, проводящих КАУК.

Данные, представленные в табл. 5.3, свидетельствуют о том, что выделенные нами критерии чаще фигурируют в правдивых рассказах как взрослых, так и детей. Как нельзя лучше это было продемонстрировано в исследовании Эйкхерста и его коллег, поскольку авторы сформировали выборку, включавшую и детей, и взрослых. Они не обнаружили сколь-либо значимых различий между этими возрастными группами, вместе с тем, согласно их данным, критерии, которыми мы оперируем, чаще встречались в правдивых сообщени-. ях представителей обеих групп. Портер и Юилл (Porter & Yuille, 1996) в своих исследованиях показали, что некоторые критерии чаще встречаются в показаниях невиновных подозреваемых, чем тех подозреваемых, которые действительно совершили инкриминируемые им преступления. Данные, полученные в ходе этих исследований, позволяют сделать вывод о том, что диапазон применимости процедуры оценивания по критериям КАУК не ограничивается только утверждениями детей, ставших жертвами сексуального насилия, напротив, ее можно применять и при других обстоятельствах, при проведении интервью с другими фигурантами.

Достаточно бегло взглянуть на эмпирические данные, полученные по каждому из 19 критериев, чтобы определить, что максимальное подтверждение получает критерий 3. Люди, рассказывающие правду, упоминают в своем рассказе больше подробностей, чем лжецы. Контекстуальные вставки (критерий 4), описание взаимодействия (критерий 5), воспроизведение разговоров (критерий 6) и не-

обычные подробности (критерий 8) — все эти характеристики значительно чаще присутствуют в правдивых рассказах, чем в сфабрикованных. Я уже выдвигал ряд предположений, которые, как мне кажется, могли бы это объяснить, а именно: лжецам просто не хватает фантазии обогатить свой рассказ многочисленными подробностями, они не упоминают о каких-либо деталях, так как не догадываются, что на основании дефицита или изобилия подробностей эксперты будут судить о достоверности предоставленной ими информации, или они избегают включать в свой рассказ слишком много деталей из боязни, что в этом случае повышается риск появления в рассказе противоречий, или что если интервьюер проверит их слова, факт лжесвидетельства может всплыть на поверхность.

Критерий неструктурированного изложения информации (критерий 2) тоже получил существенное подтверждение. По сравнению с теми, кто говорил правду, лжецы, как правило, рассказывали о происшедшем, придерживаясь хронологии событий (сначала произошло то-то, затем это, после этого случилось вот это... и т. д.). Строгая хронологическая структурированность показаний лжецов, вероятнее всего, определяется тем, что не так-то просто рассказать сфабрикованную историю в обрывочных, непоследовательных фразах, особенно если человек вынужден выдумывать происшедшие события прямо на ходу. Если вместо хронологически выверенного и структурированного рассказа лжец будет упоминать отдельные разрозненные эпизоды и сцены, велика вероятность, что он начнет противоречить самому себе. В исследовании, которое провели Запар-нюк, Юилл и Тейлор (Zaparniuk, Yuille & Taylor, 1995), различия по критерию неструктурированного изложения информации между лжецами и людьми, говорившими правду, было единственным значимым различием, которое удалось выявить. Впрочем, опираясь только на этот критерий, они смогли достоверно «вычислить» 70% сфабрикованных утверждений п 90% правдивых рассказов!
Отдельные критерии, скажем, критерии 10, 16 и 19, получили очень незначительное подтверждение. Критерий 17 (самоосуждение) вообще не получил никакого подтверждения. Некоторые исследователи, к примеру Лам и Крейг, не включали в свои эксперименты критерии 15 и 18, возможно, в связи с тем, что, по их мнению, стоит лжецам захотеть, и они без труда смогут включить их в свои показания. К этой проблеме я еще вернусь несколько позже.
Авторы многих других исследований сосредоточились, в частности, на различиях между правдивыми и сфабрикованными сообщениями в том, что касается связности и логичности (критерий 1),

количества подробностей (критерий 3) и контекстуальных вставок (критерий 4). В целом данные этих исследований в который раз подтвердили справедливость гипотезы Ундойча. Данные большинства исследовательских работ свидетельствуют о том, что правдивость показаний связана с логичностью (обзор литературы по этой проблеме см. в DePaulo, Stone & Lassiter, 1985), насыщенностью подробностями (Burgoon, Buller, Guerrero, Afifi & Feldman, 1996; Jones &:
McGraw, 1987; Jones & McQuinston, 1989; Kohnken & Wegener, 1982;
Lindsay & Johnson, 1987) и контекстуальными вставками (Alonso-Quecuty, 1991; Johnson & Foley, 1984; Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988; Johnson & Raye, 1981). Однако в ряде исследований были получены противоречивые данные относительно количества подробностей (Neisser, 1981).

Как обнаружить правду с помощью процедуры КАУК

Насколько велики возможности экспертов, оценивающих показания с помощью перечня критериев КАУК, и насколько точно они могут отличить правдивые слова от сфабрикованных обвинений? Данные исследований свидетельствуют о том, что опытные эксперты, хорошо знакомые с процедурой КАУК, демонстрируют значительно более высокий уровень точности оценивания, чем те, которые не владеют навыками проведения КАУК (Landry & Brigham, 1992; Steller, Wellershaus & Wolf, 1988; приводится в работе Steller, 1989). На этом основании можно предположить, что применение методики КАУК повышает точность оценки правдоподобности сообщений. К рассмотрению этого вопроса я еще вернусь на страницах этой книги. В табл. 5.4 представлены коэффициенты точности, полученные во всех научных исследованиях, посвященных процедуре КАУК, в отчетах о которых фигурируют коэффициенты попадания. Проведено разделение на основании правдивости или лживости показаний. Кроме того, в таблице указано, взрослые или дети составляли выборку исследования.
Результаты оказались несколько разнородными. В полевом исследовании Эсплина и его коллег (Esplin et al., 1988) удалось достигнуть максимально возможного уровня точности, а именно 100% (абсолютно точная классификация каждого утверждения). С другой стороны, в исследовании Лондри и Браем (Landry & Brigham, 1992) уровень точности оценок составил 55% и лишь не намного пре-

Таблица 5.4

Показатели точности выявления правдивых и лживых утверждений при условии применения методики КАУК

	Правда, %	Ложь, %	В целом, %
Полевые исследования			
Esplin (1988)(дети) 1,2	100	100	100
Экспериментальные лабораторные исследования			
Akehurst et al. (1995) (взрослые и дети)[3]	73	67	70
Akehurst etal. (1995) (взрослые)[3]			90
Akehurst etal.(1995) (дети)[3]			71
Htfer et al. (1996) (взрослые)[3]	70	73	71
Kdnnken et al. (1995) (взрослые)[3]	88	82	85
Landry & Brigham (1992) (взрослые)[2]	75	35	55
Porter &Yui!le(1996) (взрослые)[3]	77	80	78
Ruby & Brigham, (1998) (белые взрослые)[3]	72	65	69
Ruby & Brigham, (1998) (чернокож. Взросл.)	67	66	67
Sporer(1997) (взрослые)[3]			70
	60	65	
Steller^a/.(1988) (дети)[2]	78	62	70
Vrij(1999) (взрослые)[3]	77	74	75
Vrije/ al. (в печати) (взрослые)[2]	80	60	70
Vrij et al. (в печати) (взрослые)[3]	53	80	67
УиН1е(1988а)(дети)[2]	91	74	83
Zaparniuk etal. (1995) (взрослые)[4]	80	77	78

[1] Для полевого исследования, проведенного под руководством Эсплина, термин «ложь» неприемлем, поскольку мы не можем уверенно сказать, осознавали ли участники, что они говорят неправду.

[2] Коэффициент попадания вычисляли эксперты по КАУК.

[3] Коэффициент попадания вычислялся с помощью дискриминантного анализа.

[4] Коэффициенты попадания вычислялись через определяющее правило «должны присутствовать первые пять критериев плюс два других».

высил показатель случайного попадания (50%). Показатели точности, выявленные в ходе других исследований, попали в диапазон между этими полюсами и варьировали от 65% (Sporer, 1997) до 90% (Akehurst et al., 1995).

Разделение на «определение правды» и «определение лжи» указывает на факт существования смещения в сторону правды, то есть процедура КАУК с большим успехом выявляет правду, чем выводит ложь на чистую воду. Как уже обсуждалось в главе 3, смещение в сторону правды происходит и в том случае, когда для того, чтобы отличить правду от лжи, люди обращают внимание на невербальное

поведение. Вероятно, не следует удивляться тому, что смещение в сторону правды присутствует и в исследованиях, посвященных методике КАУК, учитывая тот факт, что КАУК - это не техника детекции лжи, а метод, предназначенный для удостоверения правды. Сниженные показатели попадания при определении лжи означают, что эксперты по проведению КАУК посчитали правдивыми достаточно много фальсифицированных утверждений. Иными словами, эксперты по КАУК нередко принимают лжецов за людей, говоря-щих правду. К этому моменту я еще вернусь несколько позже.
И наконец, полученные данные не позволяют говорить о различиях в точности оценок при анализе оценок в разных возрастных группах - у взрослых и детей, что еще раз подтверждает идею о том, что сфера применимости КАУК не должна ограничиваться утверждениями детей.

Факторы, влияющие на присутствие в утверждениях критериев КАУК
Наличие или отсутствие критериев КАУК в интересующих нас утверждениях определяется многочисленными факторами. В частности, на сегодняшний день в фокусе нашего внимания находятся пять факторов.

Возраст ребенка
Утверждения, сделанные детьми в возрасте до 8 лет, содержат меньше критериев, чем сообщения детей старшего возраста (Boy-chuk, 1991; Lanib, Hershkowitz, Sternberg, Esplin, Hovav, Manor & Yudilevitch, 1996; Lamers-Winkelman, 1995). И это неудивительно. Когнитивные способности и владение языком постепенно развиваются на протяжении всего периода детства, в результате чего с тече^-нием времени ребенку становится все проще составить подробный рассказ о событиях, свидетелем которых он стал. Бойчук в своем ис-следовании сопоставила показатели по КАУК, полученные детьми в разных возрастных группах, и обнаружила, что критерий 5 (описание взаимодействия) и критерий 15 (признание обрывочности BOCJ поминаний) чаще присутствовали в утверждениях старших детей (в возрасте от 8 до 16 лет) по сравнению с сообщениями детей младшего возраста (от 4 до 7 лет). Кроме того, согласно полученным ею результатам, дети младшего возраста не могли сформулировать свои утверждения таким образом, чтобы они соответствовали критерию 13 (объяснение психического состояния нападавшего). Ее по-

следнюю находку едва ли можно назвать неожиданной, принимая во внимание, что дети до 8 лет способны рассматривать мир исключительно со своей точки зрения (Flavell, Botkin, Fry, Wright &Jarvis, 1968). Данные исследования, проведенного Крейгом (Craig, 1995), показали, что в утверждениях детей старшей возрастной группы (в возрасте 10-16 лет) было обнаружено значительно больше искомых критериев, чем в свидетельствах детей, принадлежащих к младшей возрастной категории (3-9 лет). Однако иногда критерии КАУК можно обнаружить в сообщениях даже самых маленьких детей. Ламерс-Уинкелман проанализировала утверждения совсем маленьких детей (2 и 3 лет) и обнаружила, что большинство выделенных нами критериев присутствуют в утверждениях даже самых маленьких детей. В их сообщениях не встречались только такие критерии, как излишнее детализирование (критерий 9), объяснение психического состояния нападавшего (критерий 13), выражение сомнений в собственных показаниях (критерий 16) и самоосуждение (критерий 17).

Стиль интервьюирования

Стиль интервьюирования оказывает огромное влияние на то, сколько подробностей будет выявлено в тексте того или иного интервью. Открытые вопросы («Не мог бы ты рассказать мне о том, что произошло?», «Может быть, ты хотел бы рассказать мне что-нибудь еще?» и т. д.) позволяют получить более подробную информацию, чем директивные высказывания, — иными словами, способствуют сосредоточению внимания интервьюируемого на подробностях, ранее им не упоминавшихся, или возвращению его внимания к деталям, на которых он уже останавливался (Hershkowitz, Lamb, Sternberg & Esplin, 1997; Lamb, Esplin & Sternberg, 1995; Lamb, Hershkowitz, Sternberg; Esplin, Hovav, Manor & Yufelevitch, 1996;
Sternberg, Lamb, Hershkowitz, Esplin, Redlich & Sunshine, 1996;
Sternberg, Lamb, Hershkowitz, Yufelevitch, Orbach, Larson, Esplin & Hovav, в печати).

Количество интервью

Количество интервью, проведенных с участием того или иного интервьюируемого, тесно связано с объемом полученной от него информации. Например, во время второго интервью дети более подробно рассказывают о происшедших с ними событиях, чем на первом (Goodman & Schwartz-Kenney, 1992; Yuille & Cutshall, 1989). Воз

можно, причину этого явления следует искать в том, что, впервые оказавшись в ситуации интервьюирования один на один с незнакомым человеком, они чувствуют неловкость и поэтому не решаются рассказывать слишком многое. В качестве альтернативного объяснения можно предположить, что сначала они не очень доверяют интервьюеру и поэтому не выказывают желания с ним откровенничать. Во время второго интервью они уже чувствуют себя более комфортно и уверенно или проникаются к интервьюеру большим доверием, благодаря чему мы получаем возможность почерпнуть из рассказа больше интересующей нас информации. Вместе с тем результаты полевого исследования, проведенного под руководством Бойчук, свидетельствуют о том, что избыточное количество интервью может негативно отразиться на информации, предоставляемой интервьюируемым. Она сопоставила оценки по КАУК, полученные детьми, которые участвовали в интервью один, два, три или как минимум четыре раза. Из интервью с детьми, участвовавшими в подобных процедурах как минимум четыре раза, исследователям удалось почерпнуть меньше информации, чем из сообщений детей, принадлежавших к другим группам. Стараясь найти объяснение полученным данным, Бойчук предположила, что после проведения пары интервью ребенок устает обсуждать одну и ту же тему или снова и снова вспоминать подробности происшедшего. Подытоживая полученные данные, можно сказать, что они свидетельствуют о целесообразности проведения ограниченного числа интервью (не более двух или, может быть, трех интервью).

Когнитивное интервью

Для того чтобы увеличить объем информации, которую можно почерпнуть во время проведения интервью, исследователями были разработаны специальные техники интервьюирования. Авторами одной из этих техник, известной как когнитивное интервью, были двое американских психологов — Рон Фишер и Эд Гейселман (Ron Fisher & Ed Geiselman, 1992). В наши дни эту технику нередко применяют сотрудники полиции Германии, Англии и США во время допросов свидетелей. В основу этой техники положен тот факт, что зачастую информация сохраняется в памяти человека, но по каким-либо причинам ему не удается извлечь ее в нужный момент. Применяя специальные методики, разработанные с учетом психологических принципов запоминания материала и извлечения информации из памяти, человек получает возможность воспроизвести сведения,

прежде ему недоступные. Ученые неоднократно убеждались в том, что люди, проходившие интервью с использованием этой техники, сообщают больше информации, чем те, во время интервью с которыми исследователи не применяли технику когнитивного интервью (Kdmken, Milne, Memon & Bull, в печати). Более того, как оказалось, показаниям свидетелей, полученным с помощью этой техники, присваивались более высокие оценки по критериям КАУК, чем сведениям, для получения которых применялась стандартная методика интервьюирования (Kdinken, Schimossek, Aschermann & Hder, 1995;
Steller & Wellershaus, 1996) (более подробную информацию о технике когнитивного интервью см. в Memon, 1998).

Стрессогенные события

Изучение особенностей запоминания людьми стрессовых событий, происшедших в их жизни, связано с определенными сложностями, поскольку искусственно моделировать стрессовые ситуации в исследовательских целях представляется этически недопустимым поведением. Следовательно, для того чтобы оценить, какая доля информации о стрессогенном событии сохранилась в памяти человека, исследователи вынуждены опираться на ситуации, складывающиеся в реальной жизни. Однако мы далеко не всегда можем с уверенностью сказать, что именно произошло в каждом из этих случаев, что исключает возможность определить, насколько точные и исчерпывающие сведения об этом событии предоставил нам свидетель или жертва. В одном из своих исследований Петере (Peters, 1991) задался целью выяснить, насколько полно дети могут рассказать о различных стрессовых событиях, если они точно знают, что именно произошло в той или иной ситуации. Он проанализировал рассказы детей о визите к стоматологу, в клинику на прививку или об инсценированной краже. Полученные им данные доказывают, что зачастую пережитый стресс провоцирует искажение воспоминаний о происшедшем событии. Впрочем, в литературе представлены примеры того, как людям удавалось весьма подробно изложить ход стрессовых событий, непосредственными участниками которых они оказались. Пинус и Эт (Pynoos & Eth, 1984), например, опросили более сорока детей, на глазах у которых произошло убийство одного или обоих родителей. Согласно полученным ими данным, детям удавалось достаточно точно воспроизвести некоторые подробности ужасных событий, свидетелями которых они стали. Авторы другого исследования обнаружили, что дети, ставшие свидетелями изнаси

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

лования собственной матери, тоже отчетливо помнили, как именно это произошло (Pynoos & Nader, 1988). Джонс и Кругман (Jones & Krugman, 1986) в своем исследовании продемонстрировали, что двухлетняя девочка, ставшая жертвой похищения и сексуального насилия со стороны незнакомца, который после этого оставил ее в шахте, с поразительной точностью описала не только последовательность событии, но и самого преступника. Узники концентрационного лагеря Эрика, находившиеся в нем в годы Второй мировой войны, по прошествии более 40 лет все еще хранят отчетливые воспоминания о невзгодах, которые им довелось там пережить (Wagenaar & Groeneweg, 1990). В рамках данного исследования узники концентрационных лагерей дважды участвовали в интервью, во время которых их расспрашивали о пребывании в лагере, первый раз в период 1943-1947-х годов, а второй раз — в 1984-1987-х годах. Оказалось, что в целом опыт пребывания в лагерях сохранился в памяти узников, хотя зачастую из их памяти стирались весьма существенные детали происшедшего. В частности, процессы забывания охватывали такие эпизоды, как проявления жестокости и истязания, а также ситуации, когда на глазах у узников происходили убийства.

Оценка валидности с помощью проверочного листа

На сегодняшний день не было проведено ни одного исследования, посвященного оценке эффективности Проверочного листа надежности (см. табл. 5.2). Применение проверочных листов при проведении экспериментальных исследований с применением КАУК не обязательно, поскольку исследования такого рода неизменно проводятся в стандартизированных условиях. Однако отчеты об уже ранее упоминавшихся полевых исследованиях с применением КАУК не содержали никаких упоминаний об использовании Проверочного листа (скорее всего, оценка надежности вообще не проводилась).

Основываясь на существующих научных данных, мы можем поставить под вопрос обоснованность некоторых критериев Проверочного листа, а именно «неадекватность аффекта» (критерий 2), «внушаемость» (критерий **3) и** «несовместимость с другими утверждениями» (критерий 10).

Критерий 2 гласит, что если интервьюируемый сообщает подробности осуществленного над ним насилия, не проявляя при этом ни-

каких видимых эмоций, его рассказ производит впечатление менее правдоподобного, чем если сообщение сопровождается бурными эмоциональными проявлениями. С моей точки зрения, этот вывод ошибочен по сути своей, так как не все люди, рассказывая другим о своих негативных переживаниях, демонстрируют яркие, видимые постороннему взгляду эмоции. В одном из своих экспериментальных исследований (Vrij & Fischer, 1995) я обнаружил, что в поведении некоторых «жертв» отчетливо прослеживаются признаки пережитого стресса, тогда как другие не демонстрируют подобных проявлений, а результаты исследования Литтманна и Зевчук (Littmann & Szewczyk, 1983) свидетельствуют о том, что проявление эмоций в ситуации интервью не может служить надежной предпосылкой ва-лидности утверждения.

Критерий 3 касается внушаемости интервьюируемого. Некоторые свидетели в большей степени подвержены внушающим воздействиям со стороны интервьюера по сравнению с другими и зачастую предоставляют информацию, которая не соответствует действительности, но зато вполне отвечает ожиданиям интервьюера. Поэтому, как уже отмечалось, Юилл (Yille, 1988a), а также Лонд-ри и Бригем (Landry & Brigham, 1992) рекомендовали в конце интервью задать свидетелю несколько наводящих вопросов, с тем чтобы оценить, насколько он подвержен внушению. Они советовали задать несколько вопросов, касающихся какой-либо несущественной информации (например, «Когда ты был со своей сестрой, кто еще из ваших друзей там был, Клер или Сара?»). Очевидно, что расспрашивать о ключевых фактах было бы совершенно неуместно, поскольку это может привести к искажению воспоминаний, сохранившихся у интервьюируемого. Иными словами, вопросы, которые задает интервьюер, могут отразиться на воспоминаниях свидетеля о событии, и случалось, что люди «вспоминали» о событиях, которых на самом деле никогда не было, только потому, что интервьюер натолкнул их на мысль о том, что таковые события имели место. Убедительным примером тому служит классическое исследование, проведенное Лофтусом и Палмером (Loftus & Palmer, 1974). Участники этого исследования сначала смотрели фильм о дорожном происшествии, а затем отвечали на вопросы, в том числе: «С какой примерно скоростью двигались машины, когда соприкоснулись друг с другом?» Другие участники получили аналогичную информацию, за исключением того, что вместо глагола «соприкоснулись» в вопросах фигурировали глаголы столкнулись, разбились или налетели друг на друга.

Несмотря на то что все участники исследования смотрели один и тот же фильм, формулировки вопросов в значительной степени определяли полученные от них ответы. По их оценкам, скорость движущихся машин составляла 31, 34, 38, 39 и 41 (милю в час) соответственно. Спустя неделю участников попросили ответить на вопрос, осталось ли на месте происшествия битое стекло. Хотя никакого битого стекла в фильме не было, 32% участников из группы, в вопросе для которой фигурировало слово разбились, заявили, что видели его. Таким образом, можно сделать вывод о том, что формулировка вопроса оказала существенное влияние на воспоминания участников эксперимента. Тот факт, что мы можем задавать только те вопросы, которые касаются второстепенной информации, создает определенные проблемы, так как дети демонстрируют большую устойчивость к внушению, когда речь идет о ключевых элементах информации, что же касается второстепенных элементов события, то здесь они оказываются более внушаемыми (Goodman, Rudy, Bottoms, & Aman, 1990). Более того, при обсуждении стрессовых событий (которые, скорее всего, были ключевыми) они проявляют более высокую устойчивость к внушающим воздействиям, чем когда разговор заходит о менее стрес-согенных событиях (которые, скорее всего, принадлежат к категории второстепенных). На основании этого критерия напрашивается предположение о том, что феномен внушения в большей степени определяется индивидуальными особенностями, нежели внешними обстоятельствами. Но мы не можем утверждать, что такое предположение валидно (Milne & Bull, 1999).
Критерий 10 касается несовместимости между различными утверждениями одного и того же свидетеля. Он гласит, что если интервьюируемый опровергает сам себя, делая два противоречащих друг другу заявления, не исключено, что одно из них не соответствует действительности. По моему мнению, это заблуждение. Результаты научного исследования показали, что если два заявления, сделанные одним и тем же ребенком, противоречат одно другому, это не всегда означает, что одно из них сфабриковано (Moston, 1987; Poole & White, 1991). Зачастую свидетель делает взаимоисключающие заявления в связи с тем, что ему неоднократно задают один и тот же вопрос. Особенно часто это встречается у маленьких детей, которые, по-видимому, размышляют так: «Если мне второй раз задают один и тот же вопрос, значит, первый раз я ответил на него неправильно». Подобный ход рассуждений представляется детям вполне оправданным, поскольку такая ситуация возникает в их жизни очень часто.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Родители и учителя, как правило, повторяют заданный вопрос, если первый ответ, который дал ребенок, оказался неверным. Например, когда родители читают своим детям иллюстрированную книжку про животных, нередко можно услышать следующий разговор: «Это кто? Кошка? Это кошка? Нет, посмотри повнимательнее. Кто это такой, ведь он же больше, чем кошка? Правильно, это тигр! Молодец!» Итак, появление в показаниях свидетелей несовместимых или противоречащих друг другу утверждений может объясняться неоднократным повторением в ходе интервью одних и тех же вопросов. Поэтому, анализируя противоречия или непоследовательность в словах ребенка, мы не должны сбрасывать со счетов фактор стиля интервьюирования.

Сложности в применении ОВУ

Трудности, связанные с применением ОВУ, обусловлены двумя основными недостатками этого метода. Во-первых, метод ОВУ не прошел процедуру стандартизации, а во-вторых, этому методу не хватает теоретического фундамента.

Количество критериев

На сегодняшний день у нас нет формализованных правил, руководствуясь которыми по результатам проверки КАУК мы могли бы определить, правдиво выдвинутое утверждение или нет. Разные эксперты применяют разные правила, некоторые из которых описаны очень подробно. По мнению Юилла (приводится в Horowitz, 1991), утверждение можно рассматривать как правдивое, если оно удовлетворяет пяти первым критериям плюс любым двум другим критериям. Раскин (приводится в работе Zaparniuk, Yuille & Taylor, 1995) считал утверждение правдоподобным, если в нем присутствовали критерии с 1 по 3, а также любые четыре из оставшихся. Крейг (Craig, 1995) отстаивал точку зрения о том, что утверждение, соответствующее по крайней мере пяти критериям, скорее всего, достоверно. Проблему «количества критериев» еще более осложняет тот факт, что не все эксперты, проводя оценку утверждений, применяли все 19 критериев. Однако примечателен тот факт, что некоторые эксперты не применяют правила принятия решений. Это говорит о том, что заключение о достоверности утверждения может основываться только на результатах проведения процедуры КАУК, тогда как эти же эксперты доказывают, что это невозможно, поскольку содержа

тельность утверждения зачастую определяется влиянием внешних факторов, что, в свою очередь, влияет на показатели по КАУК. Вот почему я согласен с Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelman, 1995), голландским специалистом по проведению ОВУ, которая считает неуместным применение таких определяющих правил. Стеллер (1999, личное общение) и Кёнкен (1999, личное общение) тоже выступают решительно против применения определяющих правил.

Вес критериев

Стеллер и Кёнкен (Steller & Kdinken, 1989) отмечали, что, возможно, некоторые критерии обладают большей ценностью для оценки истинности утверждения, нежели другие. Например, присутствие в утверждении точно воспроизведенных, но превратно истолкованных подробностей (критерий 10), скажем, когда ребенок рассказывает о сексуальных действиях взрослого, но считает, что тот просто чихает или испытывает боль, несомненно, имеет большее значение, чем то, что он говорит о совершившемся факте сексуального контакта (критерий 4). (Тем не менее критерий 10 примечателен тем, что его не слишком часто удается обнаружить в утверждениях свидетелей.)

Один из способов определить значимость каждого конкретного критерия КАУК заключается в том, чтобы провести лабораторное исследование и проанализировать те критерии, по которым между лжецами и людьми, говорящими правду, будут обнаружены существенные различия. Как я уже упоминал, чаще всего различия между этими категориями свидетелей обнаруживаются но таким критериям, как неструктурированное изложение информации (критерий 2), количество подробностей (критерий 3), контекстуальные вставки (критерий 4), описание взаимодействия (критерий 5), воспроизведение разговоров (критерий 6) и необычные подробности (критерий 8).

Кёнкен (Kdinken, 1999, личное общение) подчеркивал факт существования фундаментальной проблемы, связанной с лабораторным использованием различительной ценности (между правдивыми и сфабрикованными утверждениями) каждого критерия в лабораторных условиях в качестве показателя его разделительной ценности при оценке в реальной жизни. По мнению Кёнкена, разделительная ценность критерия прочно связана с тем, какое именно событие подлежит оценке. В результате отдельные критерии приобретают огромное значение для оценивания случаев из реальной жизни, хотя

в условиях лабораторных исследований они редко подтверждают свою исключительную значимость.

Принимая во внимание трудности, связанные с количеством применяемых критериев, исследователи, изучающие особенности применения процедуры КАУК, прибегают к различным методам, которые позволяют разделять утверждения на правдивые и ложные. В ходе некоторых исследований эксперты по процедуре КАУК проводили разделение по признаку правда-совпадение (см. табл. 5.4). Что же касается большинства других исследований, то хотя утверждения оценивали эксперты по КАУК, разделение их на правдивые и ложные выполнялось с помощью компьютерной программы статистического анализа. Главное отличие состоит в том, что, возможно, эксперты присваивали разным критериям разный вес, тогда как программа компьютерного анализа не располагает таким диапазоном возможностей. Таким образом, мы можем заключить, что классификация, предложенная экспертами, должно быть, отличалась более высокой точностью. Какой-нибудь один элемент утверждения (будь то неверно истолкованная подробность, необычная деталь, подробное описание запутанного эпизода взаимодействия и т. д.), мог сыграть решающую роль и убедить эксперта. При этом не исключено, что статистическая программа не придала бы этому критерию такого веса. Однако данные имеющихся на сегодня исследований не подтверждают точку зрения о том, что эффективность работы экспертов имеет первостепенный приоритет. Как видно из табл. 5.4, коэффициенты попадания в исследованиях, где классифицированием утверждений занимались эксперты, сопоставимы с коэффициентами точности, установленными в ходе исследований, где разделение утверждений на правдивые и ложные авторы доверили компьютеру. Надежным способом установления разницы экспертных и компьютерно-аналитических решений в процессе принятия решений является сопоставление в рамках одного исследования классификаций, составленных каждой из сторон. Единственным экспериментом, в котором проводилось такое сравнение, было исследование Фрая, Кнеллера и Манна (Vrij, Kneller & Mann, в печати). Эксперты продемонстрировали более высокий уровень узнавания правды (коэффициент попадания составил 80 и 53% у экспертов и у компьютера соответственно, см. табл. 5.4), тогда как компьютер оказался более успешным в определении лжи (коэффициент попадания составил 60 и 80% у экспертов и у компьютера соответственно). Различия в коэффициентах попадания между экспертами и компьютерной про

граммой подтверждают идею о том, что, вынося свой вердикт, эксперты руководствуются не только оценками по КАУК, но и используют ту или иную систему присваивания критериям различного веса. Впрочем, процесс присвоения веса в целом не повышает уровень попадания.

Влияние внешних факторов

Установить природу влияния на свидетельские показания каждого из критериев, представленных в Проверочном листе, чрезвычайно сложно, если вообще возможно. Например, стиль проведения интервью нередко определяет объем информации, которую сообщает свидетель в своем рассказе. Однако это вовсе не означает, что стиль проведения какого-то конкретного интервью непременно отразится на сообщениях того или иного свидетеля. Но даже если это и произойдет, впоследствии мы не сможем установить, в чем именно заключалось это влияние. Иными словами, точно определить влияние каждого конкретного фактора на рассказ свидетеля мы не в силах — мы можем только его оценить. Очевидно, что некоторые из предложенных нами оценок могут оказаться ошибочными. К тому же не исключено, что показания свидетелей подвержены влиянию каких-либо неизвестных нам покуда факторов, которые не были упомянуты в Проверочном листе.

Оценки, полученные с помощью ОВУ, носят субъективный характер

Все, что мы здесь говорили об оценивании утверждений с помощью ОВУ, не оставляет ни малейших сомнений в том, что эта процедура носит субъективный характер. Это значит, что они в значительной степени зависят от того, какую интерпретацию в данном случае предложит тот или иной эксперт. Поэтому очень важно понимать, насколько схожие результаты получают разные эксперты при оценке одних и тех же утверждений. Если бы, проанализировав один и тот же материал, эксперты приходили к разным выводам, применение ОВУ было бы неуместным и, следовательно, неоправданным. Существует два типа соглашений между двумя экспертами, проводящими оценку. Во-первых, эксперты могут прийти к соглашению относительно суммарной оценки по методике КАУК по данному утверждению. Во-вторых, эксперты могут вырабатывать единое мнение по поводу наличия или отсутствия в утверждении каждого из

выработанных критериев. Результаты исследований показали, что уровень согласия между экспертами по поводу общего показателя по КАУК, как правило, высок и вполне удовлетворителен. Вместе с тем уровень согласия между экспертами по каждому из критериев зачастую весьма низок[1].

Альтернативный способ оценки надежности заключается в том, чтобы предложить одному и тому же эксперту еще раз оценить утверждение по прошествии некоторого времени и проанализировать уровень сопоставимости этих оценок. Горовиц и его коллеги предложили экспертам проделать такую процедуру. В результате сложилась ситуация, аналогичная той, что была с оценками разных экспертов, — высокий уровень совпадений между оценками одного и того же эксперта наблюдался в тех случаях, когда предметом рассмотрения был общий суммарный показатель по КАУК, но когда исследователи попытались оценить выделенные критерии по отдель-

---

[1] В исследованиях, авторы которых отмечали в своих отчетах общий уровень согласия между экспертами, этот показатель неизменно был высок, но никогда не достигал максимального уровня (Anson, Golding & Gullv, 1993;
Boychuk, 1986; Hrfer, Akehurst & Metzger. 1996; Steller, Wellershaus & Wolf, 1988) (в материалах по этим исследованиям фигурируют показатели согласия между экспертами по выделенным нами критериям). Во многих исследованиях авторы вычисляли уровень согласия между экспертами по каждому выделенному критерию, который зачастую оказывался достаточно низок. Например, в одном исследовании (Hrfer, Akehurst & Metzger, 1996) авторы были вынуждены исключить из последующего анализа три критерия (из 15 выделенных) в связи с тем, что уровень согласия между экспертами не отвечал требованиям значимости. В другом (Akehurst, Kchnken & Hrfer, 1995) авторам по той же самой причине пришлось отказаться от трех критериев, первоначально фигурировавших в их перечне. В третьем (Anson, Golding & Gully, 1993) авторы доказывали, что низкий уровень согласия между экспертами по отдельным критериям, возможно, связан с тем, что они высказывали свои оценки на основании просмотренной видеозаписи, что могло повлиять на надежность суждений, особенно памятуя о том, что изначальная процедура КАУК задумывалась как методика для работы со стенограммами (подробнее о том, каким образом видеозапись может привести к искажению суждения, см. в главе 3). Можно сделать вывод о том, что процедура КАУК представляет собой достаточно надежный инструмент для оценивания при условии, что для дальнейшей работы мы возьмем общий суммарный показатель, хотя некоторые усовершенствования все-таки можно внести. Проанализировав опубликованные в литературе данные по этой проблеме, Горовиц и соавторы (Horowitz, Lamb, Esplin, Boychuk, Krispin & Rater-Lavery, 1997) пришли к выводу, что критерий 8 (необычные подробности), критерий 9 (избыточные подробности), критерий 11 (внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу), критерий 15 (признание того, что о некоторых элементах воспоминаний не сохранилось) требуют конкретизации. О недавно развернувшемся споре о значении высокого уровня согласия между экспертами читайте в работах (Horowitz, 1998).

ности, по некоторым из них уровень согласованности экспертных оценок оказался чрезвычайно низким.

По мнению Хёфера и Кёнкена (Шег & Kdmken, 1999), такой низкий уровень согласия между экспертами, участвовавшими в исследованиях с применением процедуры КАУК, можно объяснить слабой профессиональной подготовкой экспертов. Они разработали трехнедельную обучающую программу и представили результаты исследования, согласно которым после прохождения трехнедельной подготовки эксперты демонстрировали достаточно высокий уровень согласия, даже при рассмотрении оценок, полученных по отдельным критериям.

Однако до сих пор не было проведено ни одного исследования, направленного на изучение уровня согласия между оценками по ОВУ, — иными словами, которое бы объединяло показатель по КАУК с результатами применения Проверочного листа. Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelman, 1995) полагает, что вполне вероятно, что далеко не всегда результат будет удовлетворительным. Кён-кен (немецкий профессор, специалист в области судебной психологии, нередко выступающий в Германии в качестве эксперта на судебных разбирательствах по уголовным делам) согласен с Ламерс-Упнкелман и считает, что причиной тому — Проверочный лист. Если в Германии двое экспертов, привлеченных к работе по уголовному делу, расходятся во мнениях по поводу достоверности того или иного утверждения, чаще всего они придерживаются разных точек зрения и относительно влияния внешних факторов на это утверждение (Kdinken, 1997, личное общение).

Непонятно, в каких случаях можно использовать этот метод

В основу процедуры КАУК положена гипотеза Ундойча, которая гласит, что «утверждение, рожденное из воспоминаний о реально происшедших событиях, содержательно и качественно отличается от утверждения, основанного на фантазиях или домыслах». Тем не менее это всего лишь рабочая гипотеза, которая постулирует наличие определенных различий, не указывая, с чем, предположительно, они должны быть связаны (Sporer, 1997). При разработке процедуры КАУК авторы опирались на опыт специалистов, проводивших интервью с детьми, перенесшими сексуальное насилие, с тем чтобы ее применение обеспечило возможность оценить достоверность свидетельских показаний именно в таких обстоятельствах. Одно из без-

условных достоинств любого теоретического подхода заключается в том, что он позволяет прогнозировать, в каких ситуациях допустимо применение какого-либо метода. Ввиду недостатка у ОВУ теоретического фундамента трудно сказать, в каких ситуациях его применение будет оправданным, и, как я уже говорил в настоящей главе, эксперты по КАУК до сих пор не пришли к единому мнению о том, в каких условиях следует применять этот метод.

Что, по мнению окружающих, говорят правдивые свидетели

Критерии КАУК

Какие же вербальные характеристики придают рассказу большую или меньшую достоверность в глазах свидетелей, не знакомых с литературой, посвященной специфике проведения процедуры КАУК? До сих пор этот вопрос затрагивался лишь в единичных научных работах. Насколько мне известно, только в двух (практически идентичных) исследованиях авторы ставили перед собой задачу выявить установки наблюдателей относительно взаимосвязи между критериями КАУК и достоверностью сообщаемой информации. Особенности этих исследований представлены в табл. 5.5. В экспериментальной части этих исследований участникам предлагали перечень критериев КАУК и просили оценить, повышается или снижается частота присутствия этих критериев в зависимости от того, подлинную или сфабрикованную историю рассказывает свидетель, или их наличие или отсутствие не имеет никакого отношения к истинности или ложности сообщения. Оба исследования проводились в Великобритании, причем в выборку каждого из них входили как непрофессионалы, так и офицеры полиции.

Согласно полученным данным, между простыми людьми и полицейскими не было выявлено никаких различий, что свидетельствует о том, что полицейские и те, кто не служит в полиции, имеют схожие представления относительно вербальной окраски правдивых высказываний. Более того, результаты этих исследований показывают, что упоминания о «прямой взаимосвязи» (то есть что данные критерии чаще присутствуют в правдивых утверждениях) фигурировали всего несколько раз, а именно трижды в исследовании Эйкхерста и его коллег и дважды в эксперименте Тейлора и Фрая. Участники первого из упомянутых исследований посчитали, что, в отличие от вымышленных рассказов, правдивые сообщения обладают

Таблица 5.5

Субъективные взаимосвязи между вербальными характеристиками и правдивостью показаний (контент-анализ на основании установленных критериев)

	Критерии КАУК																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Akehurst et al (1996)	>	<	>	–	–	<	<	<	<			<	>	<	<	<	–		
Taylor & Vrij (1999)	–	–	–	<			<	<	<					<	<	>	>		

> – Наблюдатели полагают, что данные вербальные характеристики чаще присутствуют, когда человек говорит правду, чем когда лжет.

< – Наблюдатели полагают, что данные вербальные характеристики реже присутствуют, когда человек говорит правду, чем когда лжет.

– – Наблюдатели не усматривают взаимосвязи между вербальными характеристиками и правдивыми/ложными показаниями.

более строгой логической структурой (критерий 1), содержат больше подробностей (критерий 3) и описаний психического состояния преступника (критерий 13). Участники другого исследования, проводившегося под руководством Тейлора и Фрая, выразили мнение, что достоверные сообщения чаще сопровождаются сомнениями в их точности (критерий 16) и самообвинениями (критерий 17).

С другой стороны, обратная взаимосвязь (то есть когда критерии КАУК реже обнаруживаются в правдивых утверждениях) была отмечена девять раз в исследовании Эйкхерста и коллег и шесть раз — в эксперименте Тейлора и Фрая. Участники и того и другого исследования полагали, что в достоверных заявлениях, в отличие от сфабрикованных и лживых, реже встречаются такие особенности, как неожиданные затруднения во время происшествия (критерий 7), необычные подробности (критерий 8), избыточные подробности (критерий 9), внесение коррективов по собственной инициативе (критерий 14), а также признания того, что о некоторых элементах происшедшего воспоминаний не сохранилось (критерий 15). К тому же участники исследования, проведенного Эйкхерстом и его коллегами, решили, что, в отличие от сфабрикованных заявлений, подлинные истории более структурированы (критерий 2) и реже включают в себя пересказ разговоров между участниками происшедшего (критерий 6), их авторы реже характеризуют психическое состояние нападавшего (критерий 12) и не так часто выражают сомнения в точности собственных показаний (критерий 16). Более того, участники эксперимента, организованного Тейлором и Фраем, выразили мнение, что в достоверных утверждениях контекстуальные вставки (критерий 4) встречаются реже, чем в фальсифицированных. С моей точки зрения, делая выводы на основании имеющихся у нас экспериментальных данных, мы должны быть очень осторожны, поскольку на сегодняшний день мы располагаем результатами только двух исследований, в ходе которых были обнаружены противоречащие друг другу закономерности. Однако эти результаты свидетельствуют о том, что человек недостаточно хорошо себе представляет вербальные характеристики правдивых сообщений. Само по себе это небезынтересно, поскольку может пролить свет на то, какими соображениями руководствуются лжецы, когда хотят измыслить правдоподобную историю. Например, скорее всего, они намеренно не упоминают в своих рассказах о неожиданно возникших затруднениях, избегая необычных и избыточных подробностей, так как полагают, что подобные элементы не слишком часто встречаются в пове

ствованиях о реально происшедших событиях. Отсутствие в рассказе этих элементов может вывести лжеца на чистую воду. Очевидно, что, приобретя достаточный багаж знаний о вербальных характеристиках правдивых рассказов (например, прочитав эту книгу), лжец может поменять свою стратегию, с тем чтобы произвести на наблюдателей как можно более благоприятное впечатление. К этому вопросу я еще вернусь.
Предметом последующих научных исследований стал уже не перечень критериев, а взаимосвязь между кажущейся достоверностью утверждений и количеством упомянутых подробностей. Авторы большинства исследований отмечали, что чем подробнее показания свидетеля, тем более искренним человеком он кажется окружающим (Bell & Loftus, 1988, 1989; Conte, Sorenson, Fogarty & Rosa, 1991; Wells & Leippe, 1981). Например, Белл и Лофтус (Bell & Loftus, 1989) и Уэллс и Ляйпе (Wells & Leippe, 1981) обнаружили, что «псевдоприсяжные» в моделируемых экспериментах, как правило, скорее проникаются доверием к свидетелю, который припоминает больше незначительных подробностей, не имеющих прямого отношения к совершенному преступлению, чем к человеку, который ограничивается изложением наиболее значимых фактов. Тем не менее Фридман, Адам, Дэви и Коегл (Freednian, Adam, Davey & Koegl, 1996) выяснили, что эта взаимосвязь во многом определяется контекстом. Если наблюдатели подозревают, что один из участников «судебного процесса» лжет, наибольшее влияние оказывает средний уровень насыщенности подробностями. Изобилие подробностей может создать у наблюдателей впечатление, что: «Они слишком стараются показаться убедительными», «Они заняли оборонительную позицию» или «Часть информации они домыслили». Кулбер (Coolbear, 1992) тоже отмечала, что слишком подробная история всегда звучит несколько подозрительно, так как внушает мысль о том, что ребенку ее навязали.

Проверочный лист ОВУ

Проводя свое исследование, Кулбер (Coolbear, 1992) поставила перед собой цель выяснить, насколько широко специалисты (не знакомые с методикой ОВУ) используют критерии, аналогичные тем, что перечислены в Проверочном листе, для оценки валидности утверждений. Она провела ряд структурированных интервью, участником которых стал 51 специалист (которые по роду своей деятельности были связаны либо с юриспруденцией, либо с социальны-

ми службами и имели опыт обращения с детьми, пережившими сексуальное насилие), расспрашивая их о том, какими методами они пользуются для оценки достоверности утверждений подобного рода. Самый популярный ответ сводился к тому, что индикатором правдоподобия сообщения было использование языка, типичного для детей этого возраста (пункт 1 в Проверочном листе). В качестве еще одного показателя истинности истории они называли адекватность эмоциональных проявлений ребенка природе той информации, которую он сообщает (пункт 2 в Проверочном листе). И наконец, многие участники утверждали, что они с большой осторожностью относятся к заявлению о совершенном сексуальном насилии, если родители ребенка разводятся или между ними идет борьба за установление опеки над ребенком.

Оценка

В ряде стран мира результаты оценки, полученные с помощью методики ОВУ, фигурируют на судебных заседаниях по уголовным делам в качестве доказательств. Данные, представленные в настоящей главе, в целом подтверждают гипотезу Ундойча — то есть они говорят в пользу идеи о том, что «утверждение, рожденное из воспоминаний о реально происшедших событиях, содержательно и качественно отличается от утверждения, основанного на фантазиях или домыслах». Однако, с моей точки зрения, применение методики ОВУ сопряжено с определенными проблемами, в связи с чем предъявление ее результатов в суде в качестве существенного доказательства нежелательно, по крайней мере на сегодняшний день. Я подробнее остановлюсь на пяти такого рода проблемах.

Проблемы безошибочного узнавания сфабрикованных историй

К сожалению, авторы большинства полевых исследований, результатами которых мы сегодня располагаем, не представили никаких данных о том, насколько точно экспертам удавалось отличить правдивые сообщения от ложных. В полевом исследовании Эсплина и его коллег достоверные и сфабрикованные утверждения нигде не перекрывались, в результате чего коэффициент попадания в этой работе составил 100%. Тем не менее с методологической точки зрения это исследование не выдерживает никакой критики, в связи с

чем мы не можем считать надежными полученные авторами данные. Показатели точности, полученные в ходе лабораторных экспериментов, свидетельствуют о том, что, стараясь классифицировать правдивые и лживые утверждения свидетелей, эксперты нередко приходят к ошибочным заключениям, особенно когда им предстоит оценить рассказы лжецов. В большинстве исследований показатель точности варьирует от 65 до 75% (когда уровень случайного попадания составляет 50%), из чего следует, что частота ошибочных заключений составляет 25-35%. В этих случаях мы по ошибке причисляем лжецов к категории людей, говорящих правду. Такой колоссальный процент ошибок в классификации достоверных и фальсифицированных сообщений поистине потрясает, если предположить, что он показывает, как часто мы допускаем подобные ошибки в реальной жизни. Нам неизвестно, отражают ли данные лабораторных экспериментов истинное положение вещей, и мы не можем судить о том, свойственна ли экспертам, проводящим ОВУ в реальной жизни, аналогичная тенденция принимать сфабрикованные истории за подлинные. Впрочем, давайте предположим, что данные, полученные в лабораторных условиях, в полной мере отражают ситуацию в реальной жизни и что экспертам по ОВУ свойственно верить в лживые утверждения. Эта тенденция не может не возыметь самые серьезные последствия. В реальной жизни метод ОВУ, как правило, применяется в ходе следственных мероприятий для оценки сообщений свидетелей или жертв. Ошибка такого рода может привести к тому, что невиновный человек будет осужден за преступление, которого он не совершал, так как сфабрикованные показания свидетеля эксперты опрометчиво примут за достоверные. Осуждение невиновного считается недопустимым, по крайней мере в западном законодательстве, в основу которого положен принцип о том, что лучше оправдать 10 преступников, чем осудить одного невиновного. Поэтому, прежде чем ставить вопрос о принятии данных ОВУ в судах в качестве доказательств, необходимо добиться более высокого уровня точности в выявлении сфабрикованных утверждений.

Что такое «правда»?

Вряд ли стоит удивляться, что результаты проведения процедуры КАУК, направленной на узнавание лжи, характеризуются относительно низким уровнем попадания, учитывая тот факт, что КАУК предназначена не для. того, чтобы обнаруживать ложь, а для того, чтобы удостоверять правду. Однако возникает вопрос: «Что же та-

кое правда?» Предположим, что некто стал жертвой сексуального насилия и затем ярко и подробно рассказал об этом происшествии, но по ошибке обвинил в этом преступлении совершенно невиновного человека. Вполне вероятно, что эксперты поверят в эту историю, принимая во внимание, как много ярчайших подробностей описывает жертва. Если, вынося свой вердикт, суд будет основываться на заключении экспертов, то не исключено, что ни в чем не повинный человек будет осужден за страшное преступление.

Кроме того, нередко бывает, что человек убежден в том, что стал свидетелем некоего события, он в мельчайших подробностях помнит все происшедшее, хотя на самом деле его воспоминания касаются совершенно другого события. В качестве убедительнейшего примера можно упомянуть одно недавнее исследование (Crombag, Wagenaar & Van Koppen, 1996). В его основу легло реальное событие, когда 4 октября 1992 года в Амстердаме (Нидерланды) грузовой «Боинг-747» врезался в одиннадцатиэтажное жилое здание. Голландское телевидение широко освещало эту ужасную национальную трагедию, показывая, как пожарные расчеты борются с пламенем и спасают людей из рушащегося здания. Эта катастрофа была центральной новостью того периода, поэтому по прошествии нескольких дней в стране не осталось ни одного человека, который не знал бы — или не думал, что знает, — всех подробностей случившегося. Во всех программах новостей телевидение показывало только то, что произошло после крушения; саму катастрофу не освещали ни по телевидению, ни по радио. Однако 61 (66%) из 93 студентов, принимавших участие в исследовании, на вопрос «Видели ли вы по телевизору, как самолет врезался в здание?» ответили утвердительно. Многие участники сообщили подробности телевизионной записи момента крушения самолета. Например, 41 студент вспомнил, что в «виденном» им репортаже самолет обрушился на дом вертикально сверху, а 14 студентов были убеждены, что видели по телевизору, что самолет загорелся еще до крушения. Итак, у многих участников этого исследования сохранились очень яркие и подробные воспоминания о событии, которое они никогда не видели, но которое, по их убеждению, произошло у них на глазах.

Джонсон, Хаштруди и Линдсей (Johnson, Hashtroudi & Lindsay, 1993) описывают телевизионную программу канала SBC, в которой президент Рейган рассказывал бойцам военно-морского флота историю о геройском поступке, совершенном, по его мнению, одним американским летчиком. Тем не менее никаких данных об этом ге

ройском поступке или чем-либо подобном так и не было обнаружено, зато рассказанная им история поразительно напоминала сцену из кинофильма Даны Эндрюс, вышедшего на экраны в 40-х годах.

Общеизвестно, что у детей иногда возникают очень яркие и живые фантазии[1]. По сравнению со взрослыми дети чаще испытывают затруднения, связанные с контролем над реальностью, — то есть иногда они путают события, происшедшие на самом деле, и ситуации и сцены, разворачивавшиеся только в их воображении (Foley & Johnson, 1985; Johnson & Foley 1984; Markham, 1991; Parker, 1995). Сеси и его коллеги просили детей в возрасте от 3 до 6 лет представить себе ряд событий, в том числе такие, которые никогда с ним не происходили, например падение с трехколесного велосипеда и заноза в ноге (негативные события) и путешествие на воздушном шаре в компании одноклассников (положительное событие) (Ceci, Loftus, Leichtman & Bruck, 1994). Каждую неделю исследователи проводили интервью с этими детьми, расспрашивая их о тех событиях, которые они себе представляли. К одиннадцатому по счету интервью 59% малышей в возрасте 3 и 4 лет и 51% детей 5 и 6 лет были убеждены, что они действительно летали на воздушном шаре, а 31% представителей младшей возрастной группы и 28% старших детей убеждали интервьюера, что они и в самом деле падали с трехколесного велосипеда и посадили в ногу занозу. Все интервью записывались на видеопленку, и каждая запись представляла собой последовательный, подробный, но, увы, недостоверный рассказ. В рамках своих последующих исследований Сеси и его коллеги продемонстрировали специалистам (ученым-исследователям и практикам, по роду своей деятельности проводящим интервью с детьми) смонтированные отрывки из одиннадцатых по счету интервью с детьми с целью узнать, удастся ли им определить, какие события действительно имели место в жизни этих детей, а какие были плодом их воображения (Ceci,

---

[1] Одна из причин того, что, по сравнению со взрослыми, детям сложнее отличить реально происшедшие события от воображаемых, заключается в том, что они еще не прибегают к уловкам, которыми пользуются взрослые. Предположим, вы проводите рождественские каникулы на Средиземноморском побережье вместе со своей семьей. Вы несколько раз обсуждали с членами вашей семьи перспективу пойти купаться, но ни разу так и не решились на это, ведь на улице зима и слишком холодно, чтобы купаться в \^оре. Пару лет спустя к вам в гости приходят друзья и расспрашивают вас, купались ли вы в море в тот раз, когда проводили рождественские каникулы на средиземноморском курорте. Взрослым будет легче ответить на этот вопрос, чем детям, потому что они отчетливо понимают, что никогда бы не решились зимой купаться в море.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Huffman, Smith & Loftus, 1994; Ceci, Loftus, Leichtman & Bruck, 1994). Уровень распознавания подлинных и вымышленных событий, продемонстрированный специалистами, не превышал уровня случайного попадания (хотя никто из них не проходил подготовку по применению процедуры КАУК).

Итак, сфабрикованные истории зачастую бывают очень подробными, яркими и насыщенными информацией. Поэтому нет ничего удивительного в том, что в некоторых случаях эксперты по КАУК выносят ошибочные заключения, принимая изобилие подробностей, яркость и полноту рассказа за показатели достоверности сообщения. В связи с этим очень жаль, что, работая по методике КАУК, специалисты опираются только на «критерии правдивости», так как включение «критериев лжи» (вербальных индикаторов обмана) сделало бы этот инструмент более чувствительным к разного рода фальсифицированной информации.

Субъективные оценки

Я уже упоминал, что процедура ОВУ как таковая носит субъективный характер — то есть результат ее применения зависит от субъективной интерпретации эксперта. Вот почему совершенно необходимо, чтобы на практике каждое сообщение оценивал не один, а по крайней мере два действующих независимо друг от друга эксперта. На сегодняшний день подобная практика не получила должного распространения. Например, в современной Германии для оценки того или иного утверждения приглашается только один эксперт (Kchnken, 1997, личное общение).

Единственная улика

Недопустимо низкий уровень точности оценок по КАУК, опубликованных в литературе на сегодняшний день, не позволяет пока представлять результаты применения этой методики в качестве доказательств в суде, принимая во внимание тот факт, что зачастую данные, полученные с помощью ОВУ, являются едва ли не единственной уликой по некоторым уголовным делам (Steller & Kohnken, 1989). Для преступлений сексуального характера нехватка доказательств — отнюдь не редкость, а зачастую единственной доступной информацией являются показания предполагаемой жертвы и подозреваемого. В результате присяжным и судьям приходится полагаться на заключения экспертов по КАУК, в связи с чем точность их оценок приобретает ключевое значение. Что касается лично меня, то я

считаю недопустимым, если показатель точности не достигает уровня 90-95%. Более того, ошибочное заключение экспертов может подтолкнуть подозреваемого на заведомо ложное признание. Представим себе ситуацию, когда не совершавший преступления человек не имеет возможности доказать свою невиновность, в то же время эксперт, проводивший процедуру КАУК, приходит к ошибочному заключению и ставит суд в известность о том, что, по его мнению, обвинение ребенка небезосновательно. Возможно, в такой ситуации подозреваемый посчитает, что обвинительного приговора ему не избежать, и решит признать себя виновным в преступлении, которого не совершал, для того чтобы добиться смягчения наказания. Удостовериться в том, что эксперты приняли верное решение, очень сложно, поскольку нередко следствие не располагает информацией, которая позволила бы его проверить. Единственный способ внести некоторую ясность относительно точности результатов ОВУ заключается в том, чтобы привлечь к проведению экспертизы несколько независимых специалистов по ОВУ.

Что нам известно об эффективности применения ОВУ?

На сегодняшний день к процедуре КАУК приковано внимание многих ученых. За последнее время были опубликованы результаты многочисленных исследований, и еще несколько специалистов пока не закончили свои экспериментальные разработки, посвященные этой проблеме. Я положительно отношусь к тому, что данное направление получило импульс к развитию, поскольку в нем до сих пор остается немало проблем, требующих разрешения (о которых я подробнее поговорю в следующей главе). Тем не менее предметом всех исследований, отчеты и материалы по которым представлены в литературе, являлась процедура КАУК. Вместе с тем собственно ОВУ до сих пор не было посвящено ни одной исследовательской работы. Это не может не тревожить, особенно в свете того, что результаты ОВУ фигурируют в качестве доказательств во время судебных разбирательств. Можно сказать, что исследования, посвященные ОВУ, имеют двухступенчатую структуру. На первом этапе эффективность применения КАУК необходимо оценить в условиях строгого контроля, скажем, в ходе лабораторных экспериментов. Результаты исследований такого рода показали, что уровень точности данных, полученных с помощью КАУК, не достигает 100%. Поэтому я склонен согласиться с Ламом и его коллегами, которые, проанализировав результаты своего полевого исследования, пришли к следующему выводу.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Хотя полученные результаты вполне оправдали прогноз Эсплина о том, что, по-видимому, в рассказах, получивших независимую оценку как достоверные, обнаруживается больше критериев КАУК, чем в тех, правдоподобность которых внушает серьезные сомнения, выявленный уровень точности все же остается слишком низким, чтобы рекомендовать процедуру КАУК в качестве надежного и валидного инструмента, пригодного для использования в суде (Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowits, Orbach & Hovav, 1997. p. 262) (см. также: Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowits, Orbach & Hovav, 1997).

Впрочем, эта точка зрения может ввести в заблуждение, поскольку в их работе речь идет о результатах применения КАУК, тогда как в суде эксперты представляют данные, полученные с помощью ОВУ. Этим обусловливается необходимость проведения второго этапа. На данном этапе необходимо оценить заключения, сделанные на основании результатов ОВУ, — то есть по итогам проведения КАУК с учетом влияния внешних факторов. Действительно ли уровень точности полученных оценок повышается, если мы принимаем во внимание ряд внешних факторов, перечисленных в Проверочном листе? Иными словами, сможем ли мы получить более точные результаты с помощью ОВУ по сравнению с процедурой КАУК? Может быть, более того, это совершенно необходимо в тех случаях, когда эксперты вынуждены представить свое заключение в суде в качестве одного из важнейших доказательств по уголовному делу.

Несмотря на то что, по моему мнению, на сегодняшний день результаты ОВУ еще несколько преждевременно представлять в суде, судя по всему, эксперты по проведению ОВУ способны отличать ложь от правды с точностью, превышающей уровень случайного попадания. Благодаря этому обстоятельству заключения экспертов приобретают определенную ценность. Они могут использоваться в ходе полицейских расследований — например, эксперты вполне могут участвовать в расследованиях в роли консультантов. Если в ходе судебного рассмотрения по уголовному делу будут представлены и другие немаловажные доказательства, то наравне с ними заключения экспертов ОВУ тоже могут фигурировать в суде в качестве дополнительных доказательств. В этом случае проблемы, с которыми сопряжено применение ОВУ (скажем, смещение в сторону правды и субъективный характер выносимых суждений), тоже будут налицо. Кроме того, по моему глубочайшему убеждению, необходимо восполнить недостаток научных исследований, посвященных этой проблеме, с тем чтобы сформировать как можно более полное представление об эффективности применения ОВУ. В следующей части я подробно расскажу, что именно я имею в виду.

Направления дальнейшего изучения ОВУ

• Предметом дальнейших исследований должна стать не только процедура КАУК, но и собственно методика ОВУ.

• Для того чтобы специалисты могли эффективно пользоваться методикой ОВУ, они должны предварительно пройти программу обучения и научиться присваивать утверждениям определенные Буллы, согласно установленной системе. Раскин и Эсплин (Raskin & Esplin, 1991b) отмечали, что для того, чтобы овладеть навыком проведения процедуры КАУК, необходимо 2-3 дня. Горовиц (Ho-rowitz, 1991) обнаружил, что «новобранцев» сложнее всего научить узнавать общие характеристики (критерии 1, 2, 3), возможно, в связи с тем, что они менее примечательны, чем все остальные. Вместе с тем исследования показали, что 45-90 минут вполне достаточно, чтобы обучить студентов колледжа точнее отличать правдивые утверждения от сфабрикованных, как у детей (Steller, 1989), так и у взрослых (Landry & Brighain, 1992).

Недавно Эйкхерст, Булл и Фрай (Akehurst, Bull & Vrij, 2000) проводили подготовку различных групп людей (офицеров полиции, социальных работников и студентов колледжей) по применению процедуры КАУК. Обучение включало в себя 45-минутное занятие, в основу которого были положены материалы, предоставленные Дэвидом Раскином и Джоном Юиллом. По нашим данным, после прохождения программы способность студентов и социальных работников распознавать правду и ложь осталась на прежнем уровне, а полицейские, принявшие

участие в занятиях, стали значительно хуже отличать правдивые показания от сфабрикованных. Кёнкен (Kchnken, 1987) тоже обнаружил, что участие в программе, направленной на овладение навыками применения КАУК, угнетающе действует на способность полицейских отличать правду от лжи. Он выдвинул предположение, что, возможно, программа оказалась для них слишком сложной, что помешало им понять суть метода и научиться его применять. Эти данные заслуживают отдельного упоминания, поскольку умение применять процедуру КАУК может сослужить полицейским добрую службу. Следовательно, для них должны быть разработаны специализированные адресные программы подготовки.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

-Несмотря на то что методика О В У была создана специально для работы с детьми, на сегодняшний день отчетливо ощущается дефицит научных исследований, выборку которых составляли бы дети. Вот почему так необходимо проводить дальнейшие научные исследования с участием детей.
-Как уже отмечалось, предполагается, что процедуру КАУК можно применять для оценки достоверности заявлений, сделанных подозреваемыми. Это ее предназначение имеет особое значение в практике полицейских расследований. Тем не менее на сегодня в литературе опубликованы данные лишь одного исследования, посвященного показаниям подозреваемых.
-До сих пор эффективность применения КАУК изучалась в контексте судебных разбирательств. Возможно, было бы целесообразно выяснить, не удастся ли использовать эту процедуру в целом ряде других ситуаций. Стеллер выдвинул предположение о том, что, быть может, применение КАУК было бы уместным в тех случаях, когда утверждение, достоверность которого нас интересует, связано с событием, имеющим негативную эмоциональную окраску, связанную с потерей контроля над ситуацией, и непосредственно касающимся интервьюируемого (Steller, Wellershaus, 1988). Этим критериям отвечают многие ситуации, выходящие за рамки судебной проблематики, примером тому — пациенты, которые в ходе терапевтической сессии вспоминают о травматическом событии из детства, не носившем сексуального или преступного характера; граждане, которые стали свидетелями того, как люди в белой униформе собирали осколки непосредственно после крушения самолета (именно так и случилось в Нидерландах после крушения «Боинга-737» в Амстердаме, о котором говорилось выше); туристы, жалующиеся, что они заблудились по вине гида, а потому стремящиеся вернуть свои деньги, которые они заплатили туристическому агентству; и служащий, который утверждает, что ответственность за не выполненную в срок работу лежит на его коллеге. Очевидно, что проведение процедуры КАУК по всем правилам при полном соблюдении протокола требует слишком много времени и в ряде ситуаций просто невозможно. Однако не исключено, что быстрая оценка с использованием только некоторых критериев поможет составить приблизительное представление о достоверности прозвучавшего утверждения. С этой целью наиболее подходит критерий 2 (неструктурированное изложение информации), поскольку результаты исследования

Запарнюк и его коллег показали, что на основании этого критерия можно классифицировать 90% правдивых сообщений и 70% ложных рассказов (Zaparniuk, Yuille & Taylor, 1995). В данном контексте мне хотелось бы особо подчеркнуть словосочетание «приблизительное представление». Применение ограниченного числа критериев почти наверняка приведет к снижению точности суждений. Памятуя об этом, можно поставить под сомнение весомость аргумента, выдвинутого (германским) прокурором в ходе недавнего процесса против женщины, которую подозревали в том, что в 1977 году в Могадишу она пронесла на борт авиалайнера компании «Люфтганза» оружие, с помощью которого было совершено нападение. Обвинение строилось, главным образом, на показаниях свидетеля, который рассказывал о происшедшем «безукоризненно подробно» (The Independant, 17 ноября 1998 года, с. 18). Мне представляется, что оценивать достоверность показаний свидетеля, ориентируясь только на количество подробностей, было бы, по крайней мере, несколько рискованно.
-Вопрос о том, насколько человек способен ввести в заблуждение экспертов, крайне незначительно освещен в литературе по проблемам процедуры КАУК. Иными словами, в какой степени лжецу, который отчетливо осознает, что его показания будут оцениваться с помощью методики КАУК, удастся изложить свою историю таким образом, чтобы она соответствовала критериям КАУК и тем самым создала у экспертов впечатление достоверной? Было бы логично предположить, что искусственно смоделировать некоторые из критериев КАУК проще, чем другие. Например, изобразить, будто некоторые аспекты происшедшего стерлись из памяти (критерий 15), куда проще, чем представить сфабрикованную историю в неструктурированном виде (критерий 2). Поэтому в лживых сообщениях критерий 15 встречается чаще, чем критерий 2. Другие критерии, скажем, воспроизведение разговоров (критерий 6), необычные подробности (критерий 8) и избыточные подробности (критерий 9), тоже могут создавать некоторые сложности. Не каждому хватит изобретательности сделать так, чтобы выдуманный им рассказ изобиловал такого рода подробностями, а те, кому это все-таки удастся, рискуют забыть те детали, которыми они некогда «расцветили» свою вымышленную историю. Прочно сохранить в памяти все эти фальсифицированные подробности очень важно не только для того, чтобы не допустить противоречий в собственных показаниях, но и при необходимо-

сти безошибочно повторить все, что было сказано во время предыдущего интервью.
Недавно мы провели исследование, целью которого было оценить, насколько студентам колледжа удастся ввести в заблуждение экспертов по КАУК (Vrij, Kneller & Mann, в печати). Участникам предлагали либо рассказать правду, либо солгать о событии, видеозапись которого они видели. Еще до начала эксперимента половина лгунов (так называемые информированные лгуны) получили информацию о девяти критериях КАУК. Им предоставили информацию о критерии 2 (неструктурированное изложение информации), критерии 3 (количество подробностей), критерии 4 (контекстуальные вставки), критерии 8 (необычные подробности), критерии 9 (избыточные подробности), критерии 13 (объяснение психического состояния нападавшего), критерии 14 (внесение коррективов по собственной инициативе), критерии 15 (признание того, что о некоторых элементах происшедшего воспоминаний не сохранилось) и критерии 16 (выражение сомнений в собственных показаниях). Полученные результаты свидетельствуют о том, что у неинформированных лгунов общий суммарный показатель по КАУК оказался значительно ниже, чем этот же показатель у их более информированных коллег и у тех, кто говорил правду, тогда как между общими суммарными показателями по КАУК у представителей этих двух групп не было обнаружено значимых различий. Впрочем, это не обязательно означает, что информированным лгунам удалось успешнее одурачить экспертов. Недостаточно просто включить в свое сообщение те или иные критерии. Это нужно сделать убедительно. Не нужно сбрасывать со счетов вероятность того, что, прочтя утверждения информированных лгунов, эксперты могут что-то заподозрить. Стремясь добиться того, чтобы их рассказ максимально соответствовал выдвинутым критериям, лгуны могут «перестараться», в результате чего присутствие некоторых из них будет слишком бросаться в глаза. Например, если лгуны будут слишком часто ссылаться на то, что не могут вспомнить о тех или иных аспектах ситуации, у экспертов могут возникнуть подозрения. Поэтому мы попросили экспертов из Англии оценить достоверность каждого утверждения, не ставя их в известность о том, что кое-кто из наших лгунов получил информацию о критериях КАУК. С задачей распознать ложь в рассказах информированных лгунов эксперты практически не справились и «попали в точку» всего лишь в 27% случаев. После этого мы все-таки поставили

экспертов в известность о манипуляциях, которые были нами проделаны, и предложили им повторно оценить утверждения участников. На этот раз им удалось вывести на чистую воду 40% информированных лгунов — но и этот показатель не дотягивал до уровня случайного попадания. Полученные нами данные доказывают, что студентам колледжа удалось перехитрить экспертов по КАУК. Впрочем, я вовсе не хочу сказать, что на это способен абсолютно каждый. Например, весьма сомнительно, чтобы маленьким детям удалось ввести в заблуждение опытных экспертов по КАУК, ввиду недостатка у них необходимых когнитивных навыков. Таким образом, мы приходим к выводу о том, что проблема намеренного обмана экспертов приобретает особую актуальность при оценке утверждений взрослых и детей старшей возрастной группы.

- Как справедливо отмечали Руби и Бригем (Ruby & Brigham, 1997, 1998), в исследованиях, посвященных процедуре КАУК, до сих пор не нашли должного отражения возможные культуральные различия. Первоначально в научных работах фигурировали утверждения, сделанные белыми европейцами и американцами, чьи экспрессивные вербальные проявления, по-видимому, отличаются от вербального поведения людей, принадлежащих к другим культуральным и расовым группам. Как я уже упоминал в главе 3, в ходе проведенных исследований были обнаружены различия в невербальном поведении белых американцев и афро-американского населения, а также между коренными жителями Голландии (белыми) и чернокожими гражданами этой страны, выходцами из Суринама. Вместе с тем на сегодняшний день назрела необходимость в проведении исследований, которые были бы направлены на изучение различий в вербальном поведении между чернокожими и белыми людьми в ситуациях и когда они лгут, и когда говорят правду.
- Все без исключения критерии КАУК служат показателями правдивости сообщения. По ряду вышеупомянутых причин было бы целесообразно включить в этот перечень несколько индикаторов лжи и выяснить, не повысит ли это коэффициент точности данной методики. В предыдущей главе я охарактеризовал несколько индикаторов лжи, в том числе отсутствие упоминаний о самом себе и уклончивые ответы на вопросы. Еще один из допустимых критериев лжи состоит из «когнитивных операций». Это составная часть мониторинга реальности, подробно обсудить который нам предстоит в следующей главе.

Глава 6

Мониторинг реальности

Освещение людских воспоминаний

В главе 5 были вскрыты некоторые существенные недостатки освидетельствования по методу КАУК. Во-первых, хотя эксперты, работающие с КАУК, способны отличить правду от лжи с достоверностью выше случайной, этот метод не является совершенным, и в ходе его применения возможны ошибки, особенно при разоблачении лжи. Во-вторых, КАУК является методом верификации правды, а не детекции лжи. Им предусмотрены критерии для проверки правдивости сказанного, но не предусмотрены критерии, позволяющие разоблачить ложь. В-третьих, метод КАУК изначально зависит от контекста. Он был разработан специально для дел, связанных с причинением ущерба (сексуального) детям. Эта тройка ограничений породила

необходимость в разработке альтернативного метода — такого, в частности, который включал бы в себя «критерии лжи» и мог быть использован в иных ситуациях, отличных от дел, касающихся недопустимого обращения с детьми. Мониторинг реальности способен удовлетворить этим критериям. Данный метод дает возможность исследовать память о воспринятых (реально пережитых) и воображенных событиях. Суть мониторинга реальности состоит в том, что воспоминания, основанные на реальных переживаниях, отличаются от воспоминаний, основанных на вымысле. Хотя мониторинг реальности не имеет никакого отношения к сознательной лжи, его принцип

применим и к ситуациям обмана. **Он** подразумевает, что подлинное воспоминание (пережитое событие) будет качественно отличаться от воспоминания о вымышленном событии. Отсюда вопрос: отличается ли речь людей, говорящих правду, от манеры, в которой изъясняются лжецы? Из настоящей главы следует, что это именно так.

В 1981 году Марсия Джонсон и Кэрол Рэйи опубликовали свои соображения и открытия, касавшиеся отличительных особенностей памяти. Они утверждали, что воспоминания о реальных событиях приобретаются посредством перцептивных процессов, а потому, как правило, содержат в себе перцептивную информацию (визуальные подробности, звуки, запахи, вкус и осязательные ощущения), контекстуальную информацию (детали о месте и времени события) и аффективную информацию (подробности о чувствах, испытанных индивидом по ходу события). Эти воспоминания обычно отчетливы, ярки и живы. Воспоминания о воображенных событиях извлечены из внутреннего источника, а потому, как правило, имеют в своем составе когнитивные операции — мысли и рассуждения: «Я помню лишь, как размышлял о том, что мой друг хотел бы получить в подарок». Они обычно более расплывчаты и не столь конкретны (материалы новейшего обзора мониторинга реальности см. также в: Johnson, Hashtroudi & Lindsay, 1993 иJohnson & Raye, 1998).

Часто бывает, что люди, думая о каком-то событии, пытаются установить, действительно ли они его пережили или это воспоминание — всего лишь плод их воображения. Процессы, посредством которых человек возводит воспоминание к реальному переживанию (внешнему источнику) или воображению (внутреннему источнику), называется мониторингом реальности. Чтобы отличать реальные переживания от воображенных, мы, как правило, прибегаем к выше-упомянутым подсказкам. Если, например, воспоминание живо и несет в себе много перцептивной информации, мы склонны поверить в реальность события, но скорее сочтем его воображенным, если воспоминания о нем смутны и полны мыслей и рассуждений (Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988). В своем исследовании Джонсон и ее коллеги просили участников вспомнить одно воспринятое и одно воображенное событие, после чего предлагали им рассказать, как они отличали в уме реально происшедшее событие от того, что произошло лишь в их воображении. Если речь шла о воспринятых событиях, то ответы звучали так: «Я помню, как выглядел кабинет дантиста»; «Я помню, сколько времени длилось это событие»; «Я помню, когда я ушел» и «В тот момент я очень остро переживал ситуацию»,

тогда как в случае воображенных событий ответы были такого рода:
«Должно быть, я фантазирую; я был слишком юн, чтобы работать врачом» (Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988, p. 374).

Представьте, что кто-то спрашивает у вас, садилась ли в вашу машину такая-то женщина в такой-то день. Этот вопрос может вызвать разные типы воспоминаний. Во-первых, вы, может быть, вспомните какие-то детали этого события: какого цвета было на ней платье, как пахли ее духи и тот факт, что она попросила вас закрыть окно, потому что ей было холодно. Во-вторых, этот вопрос может породить мысли вроде: «Должно быть, она все-таки была в моей машине, потому что там был Томас, ее дружок, и я помню, как думал о том, что они все время вместе». В последнем случае вы, по-видимому, уже не настолько уверены в том, что женщина действительно находилась в вашей машине.

По такому же принципу мыслят люди, когда их просят высказать свое мнение насчет какого-то другого человека: действительно ли он пережил некое событие или нет. Это означает, что если в рассказе много информации перцептивного, концептуального и аффективного характера, то они верят, что человек повествует о реальном переживании, но считают это переживание воображенным, если рассказ изобилует рассуждениями (Johnson & Suengas, 1989). Если же вернуться к примеру с женщиной в автомобиле, то люди скорее поверят в реальность ее присутствия, когда вы сумеете описать это событие в деталях, чем в случае, если вы будете исходить из голых умозаключений.

Мониторинг реальности и обман

В том ли дело, что лжецы, в отличие от людей, говорящих правду, сокращают объем перцептивной, контекстуальной и аффективной информации в своих сообщениях и умножают число когнитивных операций? Предпринятое Джонсон исследование не дает ответа на этот вопрос. Во-первых, целью ее изысканий было выяснить, каким образом люди определяют, вообразили они то или иное событие или нет. Это не имеет отношения к обману, так как лжецам отлично известно, что их истории вымышленны. Во-вторых, в своей работе Джонсон прежде всего попыталась установить, как люди вспоминают события, а не как они их описывают. По ее мнению, то, как люди описывают свои воспоминания о событиях, отличается от того, как они помнят эти события в действительности. Люди склонны подавать свои истории так, чтобы те прозвучали интересно и связно. При

необходимости они заполняют пробелы в воспоминании какой-то информацией, которую на самом деле не помнят, но которая, на их взгляд, имеет смысл и, скорее всего, достоверна (если вам, например, известно, что некий человек носит зеленый шарф, то вы, описывая какое-то событие, можете указать, что на этом человеке был зеленый шарф, хотя на самом деле уже не помните этой детали). Эта наклонность заполнять пробелы особенно проявляется в случаях, когда речь идет о воображенных событиях, так как они не настолько отчетливы и ярки. В результате, когда людей просят облечь свои воспоминания в слова, различия между воспринятыми и воображенными событиями ослабевают (Johnson, 1988). Есть основания полагать, что желание сделать свои истории более связными и интересными усиливается еще больше, когда люди лгут, так что нельзя предугадать, проявится ли вообще разница между правдивыми людьми и лжецами или нет.

Исследования, касающиеся мониторинга реальности в контексте неправды, являются относительно новым делом. Стандартизированный набор критериев еще не разработан. На деле оказывается, что разные исследователи прибегают к различным критериям. В данной главе я буду пользоваться критериями Спорера (Sporer, 1997, табл. 6.1), поскольку это единственный набор критериев, опубликованный на английском языке.

Таблица 6.1

Критерии мониторинга реальности

1. Ясность
2. Перцептивная информация
3. Пространственная информация
4. Временная информация
5. Аффект
6. Возможность реконструкции события на основании рассказа
7. Реализм
8. Когнитивные операции

Некоторые критерии мониторинга реальности перекликаются с критериями критериального анализа содержания (см. главу 5), и эти совпадения будут отмечены по ходу дальнейшего изложения. В списке Спорера перечислено восемь критериев. Критерии с 1 по 7 являются критериями истины; они, как ожидается, чаще присутствуют в правдивых утверждениях, тогда как критерий 8 является критерием лжи и чаще должен проявляться в обманных утверждениях.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

1. Ясность. Подразумевается ясность и яркость утверждения. Критерий присутствует, если сообщение преподносится ясно, четко и наглядно (а не смутно и расплывчато).
2. Перцептивная информация. Этот критерий присутствует, если в утверждении упоминаются сенсорные переживания, например звуки («Он попросту орал на меня»), запахи («Там пахло тухлой рыбой»), вкусовые ощущения («Чипсы были очень солеными»), физические ощущения («Это по-настоящему больно») и визуальные подробности («Я видел, как в палату вошла медсестра»).
3. Пространственная информация. Данный критерий присутствует, если в утверждении содержится информация о местах действия (например: «Дело было в парке») или о пространственном расположении людей и/или предметов (например: «Мужчина сидел слева от своей жены» или «Лампу частично скрывали шторы»). Этот критерий перекликается с «контекстуальными вставками» (критерий 4 КАУК).
4. Временная информация. Этот критерий присутствует, если в утверждении содержится информация о времени, в которое произошло событие (например: «Это было рано утром»), или наглядно описывается последовательность событий (например: «Когда посетитель услышал весь этот шум и гам, он разнервничался и ушел», «Едва этот малый вошел в бар, девица заулыбалась»). Этот критерий также перекликается с «контекстуальными вставками» (критерий 4 КАУК).
5. Аффект. Данный критерий присутствует при наличии информации о чувствах, испытанных участником события (например:
   «Я страшно испугался»). Этот критерий совпадает с «оценкой субъективного психического состояния» (критерий 12 КАУК).
6. Возможность реконструкции события на основании рассказа. Этот критерий присутствует, если на основании представленной информации можно воссоздать исходное событие. Данный критерий перекликается с «логической структурой» (критерий 1 КАУК), «неструктурированным изложением информации» (критерий 2 КАУК) и «количеством деталей» (критерий 3 КАУК).
7. Реализм. Этот критерий присутствует, если рассказ правдоподобен, реалистичен и осмыслен. Данный критерий соответствует «логической структуре» (критерий 1 КАУК).
8. Когнитивные операции. Этот критерий присутствует, если в рассказе участника описываются выводы, сделанные им по ходу со

бытия (например: «Мне показалось, что она не знакома с планировкой здания», «Изгза ее реакций у меня создалось впечатление, что она расстроена»).

Мониторинг реальности как инструмент для детекции

В табл. 6.2 представлен обзор существующих на сегодняшний день научных трудов, посвященных мониторингу реальности в кон-

Таблица 6.2

Объективные показатели правдивости (мониторинг реальности)

	Критерии							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Alonso-Quecuty (1992) (взрослые)		>	>[1]			>		
Alonso-Quecuty (1996) (взрослые)		–	>[1]		>			–
Alonso-Quecuty (1996) (дети)		>	<[1]		<			–
Alonso-Quecuty et al. (1997) (взрослые)[2]		>	>[1]					–
Alonso-Quecuty et al. (1997) (дети)[2]		>	>[1]					–
Hernandez-Fernaud & Alonso-Quecuty (1997) (взрослые)		>	>					<
Hofer et al. (1996) (взрослые)	>	–	–	>	–	>	>	>
Manzanero & Diges (1996) (взрослые)		<	<[1]					
Roberts et al. (1998) (дети)	–	>	>	>	–			–
Sporer (1997) (взрослые)	–	–	>	>	>	–	>	–
Vrij et al. (1999) (взрослые)		>	>	>	–			–

> – Вербальная характеристика чаще дается в правдивых утверждениях, нежели в обманных.

< – Вербальная характеристика чаще дается в обманных утверждениях, нежели в правдивых.

– – Нет никакой связи между вербальной характеристикой и лживостью/правдивостью.

[1] Пространственная информация (критерий 3) и временная информация (критерий 4), взятые вместе.

[2] Осуществляется аудиозапись события.

Почти все исследования имели экспериментальный характер; участников (в основном, взрослых) просили описать какое-нибудь событие, в действительности с ними не происходившее. Например,

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

индивиды, которые в ходе исследования Хёфера, Эйкхерста и Мет-цгера (Hofer, Akehurst & Metzger, 1996) попадали в группу правды, принимали участие в фотосессии, после чего их интервьюировали на предмет происходившего. Индивиды из группы неправды не участвовали в фотосессии, но получали от осведомителя вербальную информацию о происходивших событиях. В ходе последующего интервью они должны были притвориться, будто их действительно фотографировали. Исключением является исследование Роберт-са и коллег (Roberts et al., 1998). Они изучили заявления 26 детей, предположительно ставших жертвами сексуального преследования, которое было либо доказано (п = 10), либо нет (п ^ 16). Случаи считались доказанными, если подозреваемый признавался в приписываемых ему инцидентах до заключения сделки о признании вины, а также или при наличии соответствующих данных медицинского обследования. При отсутствии весомых доказательств, упорном отрицании подозреваемым своей вины и/или положительных результатах тестирования на детекторе лжи в плане искренности такого отрицания заявления потерпевших считались неподтвержденными.

Из табл. 6.2 видно, что в заявлениях о реально пережитых событиях перцептивной информации (сведений о визуальных подробностях, звуках, вкусовых ощущениях и т. д.; критерий 2), пространственной информации (критерий 3) и временной информации (критерий 4) было больше, чем в заявлениях о воображенных событиях. Таблица 6.2 показывает, что при мониторинге реальности его экспертам было легче воссоздать события на основе информации, содержавшейся в правдивых историях, — в отличие от лживых (критерий 6).

Однако критерий лжи остается неподтвержденным. На сегодняшний день не доказано, что лжецы вставляют в свои сообщения большее количество когнитивных операций, чем люди, говорящие правду. Более того, Джонсон не всегда находила, что в рассказах о воображенных событиях число когнитивных операций превышало таковое в рассказах о реально пережитых эпизодах (Suengas &Johnson, 1988). Объяснить это можно, в частности, тем, что, говоря о реально пережитых событиях, люди прибегают к когнитивным операциям с целью улучшить и закрепить память на эти события (Roediger, 1996). Например, автомобилист, который быстро пересек Германию, может вспоминать об этом событии двояким образом. Во-первых, он может припомнить, что смотрел на спидометр, чтобы узнать, насколько быстро он едет. В другом же случае он вспомнит об этом при помощи логических рассуждений (решит, например, что быстрота пе

редвижения вытекает из того, что он воспользовался автомагистралью). Последний вариант, в котором задействована когнитивная операция, является, по сравнению с первым, более легким способом вспомнить о высокой скорости передвижения. Поэтому если спро'-сить у него через пару лет, действительно ли он пересекал Германию на высокой скорости, то он вспомнит об этом скорее не потому, что припомнит, как смотрел на спидометр, а потому, что подумает о скоростном путешествии по автомагистрали. Как результат, в воспоминание этого человека о пережитом событии войдет когнитивная операция.
На сегодняшний день Спорер, Хёфер с коллегами и Фрай с коллегами остаются единственными исследователями, которые рассчитали уровни точности для определения лжи и правды на основе оценок, сделанных в ходе мониторинга реальности. В исследовании Фрая и коллег уровни точности составили 71% для определения правды и 74% для определения лжи. Исследование Хёфера и коллег продемонстрировало 61%-ный коэффициент попадания при определении правды и 70%-ный — при определении лжи. В исследовании Спорера коэффициенты попадания были 75 и 68% соответственно. Во всех трех исследованиях уровни точности превышали те, которых можно было бы ожидать при случайном стечении обстоятельств (то есть 50%).

Ограничения при ведении мониторинга реальности

Исследование Джонсон, Фоли, Суэнгаса и Рэйи (Johnson, Foley, Suengas & Rave, 1988) продемонстрировало, что качественные различия между воспринятыми и воображенными воспоминаниями уменьшаются с увеличением их давности. Они обнаружили, что воспоминания взрослых людей о недавних событиях разнятся больше, чем воспоминания периода детства. Нередко бывает, что, когда люди рассказывают или думают о событии, внешние воспоминания (воспоминания о пережитых событиях) приобретают более внутренний характер, а внутренние (воспоминания о вымышленных событиях) — более внешний. Как уже упоминалось, с течением времени люди присовокупляют к воспоминаниям о пережитых событиях умозаключения, чтобы улучшить память на эти события. С другой стороны, воображенные воспоминания становятся конкретнее и ярче

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

по мере того, как люди стараются визуализировать возможное в прошлом событие (Manzanero & Diges, 1996). Этим объясняется, почему некоторые исследователи выявили различия между лжецами и говорящими правду только в случаях, когда ответы давались немедленно и без подготовки, но не тогда, когда у отвечавших была возможность немного помедлить перед ответом или когда им разрешалось подготовить ответы (Alonso-Quecuty, 1992; Manzanero & Diges, 1996). Однако Спорер (Sporer, 1997) обнаружил, что различий между правдивыми и лживыми ответами было больше после короткой паузы перед ответом, а не в случаях, когда эти ответы давались немедленно.

Выяснилось и то, что дети не так четко, как взрослые, отличают фантазию от факта, имеющего место в настоящее время. Объяснить это можно тем, что их воспоминания об этих разнородных переживаниях, возможно, не настолько отличаются друг от друга, насколько отличаются воспоминания взрослых (Ceci & Bruck, 1995;
Lindsay &Johnson, 1987). Этим, может быть, объясняется тот факт, что Алонсо-Квекути (Alonso-Quecuty, 1992) обнаружил предсказанную разницу между воспринятыми и воображенными воспоминаниями только в утверждениях взрослых и не нашел ее в высказываниях детей.

Итак, мониторинг реальности уместнее проводить при анализе не детских, а взрослых утверждений, и особенно — при анализе высказываний не о давнишних, а о недавних событиях.

Заключение

Первоначальные данные показали, что мониторинг реальности можно применять для детекции правды и лжи, особенно в случаях, когда отвечают взрослые и когда их ответы связаны с недавними событиями. Есть смысл сравнить мониторинг реальности с КАУК (см. главу 5), так как у этих двух методов имеются точки пересечения. Ни тот ни другой метод пока нельзя назвать предпочтительным. Хёфер, Эйкхерст и Метцгер (Hcfer, Akehurst & Metzger, 1996) получили чуть больший коэффициент попаданий при работе с КАУК (распознано 70% правдивых высказываний, 73% ложных и 71% в целом), чем в ходе мониторинга реальности (61% правдивых утверждений, 70% ложных и 65% в целом), тогда как Спорер, применяя мониторинг реальности, добился чуть большего успеха распознавания правды и лжи

(75% правдивых утверждений, 68% ложных и 71% в целом), чем при работе с КАУК (70% правдивых утверждений, 60% ложных и 65% в целом). Фрай, Эдвард, Роберте и Булл (Vrij, Edward, Roberts & Bull, 1999) получили коэффициенты попаданий, мало чем отличавшиеся при работе с КАУК (77% правдивых утверждений, 74% ложных, 75% в целом) от тех, что были получены в ходе мониторинга реальности (71% правдивых утверждений, 74% ложных и 72% в целом). Во всех трех исследованиях анализировались высказывания взрослых. Как упоминалось выше, есть основания считать, что мониторинг реальности эффективнее при анализе утверждений, которые делают взрослые, тогда как метод КАУК специально предназначен для работы с детьми. Следовательно, возможно, что нынешнее сравнение КАУК с мониторингом реальности отчасти несправедливо по отношению к КАУК. Для лучшей оценки предпочтительности либо того, либо другого метода нужны дополнительные исследования.

Предположим, однако, что дальнейшие изыскания принесут результаты, аналогичные тем, что были получены в ходе трех уже выполненных исследований, и не покажут никакой разницы в точности оценки по методам КАУК и мониторинга реальности. Я думаю, что в этом случае следует отдать предпочтение мониторингу реальности. Во-первых, из-за меньшего количества критериев его легче применять, чем КАУК. Во-вторых, как предположил Спорер, наблюдателей, по-видимому, легче будет подготовить к проведению оценки на основании мониторинга реальности, чем по методике КАУК (Sporer, 1997; Vrij, Edward, Roberts & Bull, 1999). В-третьих - и это, быть может, самое главное, — мониторинг реальности прочнее опирается на теорию, чем КАУК. Мониторинг реальности — теоретический подход, имеющий отношение к памяти и ее (когнитивным) процессам. Преимущество теоретической основы мониторинга реальности заключается в том, что она позволяет предсказывать возможные ситуации, в которых можно воспользоваться данным методом, а именно — ситуации, в которых задействованы память и ее процессы. Очевидно, что обман в значительной мере связан с памятью и процессами памяти, из чего следует, что мониторингом реальности можно пользоваться практически во всех ситуациях, связанных с обманом.

Логичным шагом было бы объединить оба метода. Эксперименты Спорера и Фрая с коллегами продемонстрировали (слабый) благоприятный эффект от сочетания этих методов (Спорер: КАУК в целом — 65%; мониторинг реальности в целом — 71%; комбинация ме-

тодов в целом — 79%; Фрай и коллеги: КАУК в целом — 65%; мониторинг реальности в целом — 72%; комбинация методов в целом — 78%), тогда как исследование, выполненное Хёфером, не выявило никаких преимуществ при сочетании двух техник оценки. Интересным дополнением к перечню критериев КАУК был бы критерий «перцептивной информации», используемый в ходе мониторинга реальности (критерий 2). Например, порнографические фильмы способны повысить осведомленность детей в технике полового акта. Результатом может явиться то, что неискушенный ребенок, посмотрев порнографический фильм, подробно расскажет о никогда не происходившем сексуальном контакте. Однако в таком отчете не будет подробного описания вкусовых и оБондятельных ощущений, тогда как в подлинных переживаниях эти детали обязательно присутствуют. Поэтому в заявлениях о сексуальном преследовании подробности, касающиеся запахов и вкусовых ощущений, бывают достоверным указанием на реальную подоплеку утверждений (если только эти детали не упоминаются в порнографическом фильме).

Кроме того, в список КАУК можно добавить и критерий когнитивных операций (критерий 8). Я отдаю себе отчет в том, что надежность этого критерия в разграничении правды и лжи пока не подтверждена. В этой связи добавление данного критерия должно показаться необоснованным. Однако он может пригодиться при выявлении разницы между историями, которые рассказчик считает подлинными, но которые на самом деле являются воображенными, и заявлениями о реальных переживаниях. В предыдущей главе я указал на проблемы, которые возникают при использовании в подобных ситуациях метода КАУК. Исследование показало, что в своем описании воображенных событий, которые кажутся рассказчикам реально пережитыми, последние вставляют в них больше рассуждений, чем бывает при описании подлинных событий (Schooler, Gerhard & Loftus, 1986). Поэтому при работе по методу КАУК отслеживание когнитивных операций может быть удобным инструментом, дающим возможность отличить реальные факты от вымысла.

**ПРОФЕССИО-
НАЛЬНОЕ
ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ОБМАНА**

Глава 7

Полиграф

Пример 1. В 1986 году CBS (телевизионная компания США) обратилась за помощью к четырем нью-йоркским фирмам, занимающимся тестированием на полиграфе, чтобы установить, кто из четырех сотрудников компании совершил кражу дорогой фотокамеры. Когда специалисты по тестированию на полиграфе приезжали проводить испытания (в разные дни), каждому из них сообщалось, что подозрения менеджера компании вызывает конкретный сотрудник. При этом каждому проверяющему называли другого человека.

Это был чистой воды фарс: фотокамера не пропадала, и все четыре сотрудника компании прекрасно об этом знали. Просто им была дана инструкция отрицать кражу (то есть говорить правду). В качестве поощрения сотрудникам обещали по 50 долларов, но в том случае, если тест на полиграфе будет успешно пройден. В конечном итоге каждый из четырех проверяющих с уверенностью выявил преступника, и в каждом случае это был именно тот сотрудник, на которого перед проведением тестирования указывали как на подозреваемого (Lykken,1988).

Пример 2. В 1996 году во время проведения Олимпийских игр в Атланте в Центенниал-парке произошел взрыв. Два человека было убито и 111 ранено. Основное подозрение пало на 31-летнего Ричарда Джевелла, поскольку незадолго до трагедии он предупредил полицию о взрыве бомбы. Для того чтобы доказать свою невиновность, Джевелл добровольно вызвался пройти тест на полиграфе. После 15-часового испытания специалист, проводивший тестирова-

ние, пришел к выводу, что Джевелл невиновен. Впоследствии ФБР сняло подозрения с Джевелла (Van Koppen, Boelhouwer, Merckelbach & Verbaten, 1996).

Что такое полиграф?

Помимо анализа содержания высказываний и невербального поведения существует еще один метод выявления лжи, а именно регистрация физиологических реакций лжецов. Во все времена считалось, что ложь сопровождается физиологической активностью различных органов тела. Например, ранее в Китае подозреваемого во лжи заставляли жевать рисовую муку и затем сплевывать. Если мука оставалась сухой, человека обвиняли во лжи (Kleinmuntz & Szucko, 1984).

Современный способ регистрации физиологической активности лжецов связан с использованием полиграфа. Название «полиграф» произошло от двух греческих слов — «поли» (много) и «графо» (писать). Этот научный измерительный прибор может сделать точную и валидную запись посредством чернильного самописца на диаграммной бумаге или изображения на дисплее компьютера различных видов телесной активности (Bull, 1988). Чаще всего измеряются такие показатели, как потоотделение ладоней, кровяное давление и дыхание (Ben-Shakhar & Furedy, 1990). При проведении научных исследований с использованием полиграфа также регистрируется электрическая активность головного мозга (вызванные потенциалы) (Alien & lacono, 1997; Bashore & Rapp, 1993; Farwell & Donchin, 1991; Johnson & Rosenfeld, 1991; Rosenfeld, Reinhart, Bhatt, Ellwanger, Gora, Sekera & Sweet, 1998). Однако практика регистрации электрической активности головного мозга в рамках прикладных задач еще не получила широкого распространения. Полиграф способен точно зафиксировать изменение потоотделения ладоней, кровяного давления и дыхания, причем чувствителен даже к малейшим сдвигам. Прибор делает запись путем усиления сигналов, поступающих с датчиков, которые прикреплены к различным участкам тела. В обычных случаях тестирования на полиграфе используется четыре датчика. Для регистрации изменений глубины и частоты дыхания на область грудной клетки и желудка помещаются пневматические трубки. Изменение кровяного давления регистрируется при помощи специального манжета, который оборачивается вокруг плеча, а показатель потоотделения ладоней — при помощи металлических электродов, прикрепленных к пальцам руки (Ekman, 1992).

Итак, полиграф регистрирует физиологическую активность и изменения ее параметров. При этом изменения показателей часто связываются с колебаниями уровня возбуждения. Считается, что ложь будет вызывать более высокий уровень возбуждения, чем сообщение правды. Это может быть результатом чувства вины у испытуемых или, что более вероятно в контексте проведения тестирования на полиграфе, — появления страха перед обнаружением лжи.

Иногда полиграф называют детектором лжи, но этот термин вводит в заблуждение. Полиграф выявляет не ложь, а только возбуждение, которое может быть результатом сообщения лжи. Нет никакой другой возможности обнаружить ложь, кроме как опосредованным путем, поскольку паттерна физиологической активности, характерного для сообщения лжи, просто не существует (Saxe, 1991).

Нетрудно представить, что такой опосредованный способ выявления лжи вполне может привести к неверному суждению, например, когда уровень возбуждения у лжецов не повышается или когда говорящие правду испытывают очень сильное возбуждение. Хороший пример появления сильного возбуждения у говорящего правду, даже более сильного, чем у лжеца, приводит библейская история о двух женщинах, каждая из которых считала маленькое дитя своим собственным. Обе женщины предстали перед царем Соломоном, который предложил в качестве решения конфликтной ситуации разорвать дитя пополам и поделить между спорщицами. Одна мать согласилась с этим решением, тогда как другая отреагировала смятением. Заметив усиление возбуждения у последней женщины, царь Соломон понял, что она и есть настоящая мать, и отдал ей дитя (Ford, 1995). Другим примером, в котором испытывающий возбуждение человек совсем не обязательно мог бы говорить неправду, служит случай с Роджером Кейтом Колманом. Он обвинялся в изнасиловании и жестоком убийстве своей сводной сестры (Ford, 1995). Кол-ман настаивал на невиновности, кроме того, в обвинении против него также были уязвимые места. Например, после его осуждения четыре человека выступили с заявлением, что они слышали, как другой человек сознался в преступлении. Используя последнюю возможность доказать свою невиновность, Колман попросил провести тестирование на полиграфе. Испытание проводилось за 12 часов до назначенной казни. В результате было объявлено, что Колман тест не прошел и его подвергнут смертной казни в тот же вечер. Возможно, это и неудивительно, что Колман не смог пройти тест на полиграфе. Трудно себе представить, как бы он мог избежать сильнейшего воз-

буждения при ответе на решающие вопросы во время проведения теста, вне зависимости от того, был ли он виновен или нет. Позже я еще вернусь к проблеме ошибочных решений.
В настоящее время тесты на полиграфе используются для расследования преступлений во всех странах мира, включая Канаду, Израиль, Японию, Южную Корею, Мексику, Пакистан, а также Филиппины, Тайвань, Таиланд и США (Lykken, 1998). Однако в большинстве стран использование полиграфа ограничено, за исключением США, где проводится множество подобных тестов (Barland, 1988). Чаще всего тестирование на полиграфе в США осуществляется в криминальных расследованиях и судебных разбирательствах, а также в целях проверки благонадежности (Gale, 1988). Указом об использовании полиграфа (изданном в 1988 году) были наложены ограничения на проведение тестов на полиграфе для проверки персонала. Иногда результаты тестирования используются в качестве доказательства во время разбора криминальных случаев на судебных заседаниях в США (Honts & Perry, 1992), хотя и не во всех штатах (Patrick & lacono, 1991) (см. Cohen, 1997, and Faigman, Kaye, Saks and Sanders, 1997, обзор прежней практики рассмотрения и нынешнего юридического статуса доказательств, основанных на использовании полиграфа в США). Тем не менее на многих судебных заседаниях в США доказательства, основанные на использовании полиграфа, по-прежнему не принимаются на рассмотрение и не являются обязательными, поскольку тест считается неточным. Другая причина заключается в том, что присяжные заседатели могут впе-чатлиться научным характером доказательств (Honts, 1994). Однако недавнее экспериментальное исследование, проведенное Майерсом и Арбутнотом (1997), не поддерживает данное заявление. Подставных присяжных (учащихся колледжа университета Огайо) попросили вынести вердикт на основании ряда доказательств, в частности судебных улик (образцы волос и отпечатки пальцев, которые были найдены на квартире жертвы и принадлежали подозреваемому), медицинских свидетельств (сперма, обнаруженная на месте преступления и соответствующая образцу спермы подозреваемого), показаний очевидцев (некий очевидец давал показания, что он видел, как подозреваемый выходил от жертвы и, по-видимому, что-то прятал под курткой) и, наконец, доказательств, основанных на использовании полиграфа (тестирование показывало, что подозреваемый был виновен). Присяжные заседатели отнесли последний вид доказательств к разряду наименее убедительных.

В других странах, таких как Нидерланды и Великобритания, тесты на полиграфе не используются. В Великобритании, после нашумевшего шпионского случая, правительство объявило о своем намерении провести пилотажные исследования эффективности тестирования на полиграфе. Ряд выдающихся психологов из Великобритании образовали рабочую группу под руководством профессора Тони Гейля. В задачу группы входило предоставить отчет о статусе тестирования на полиграфе. Результаты были ужасающими. Психологи поставили под сомнение точность результатов тестирования на полиграфе (данный вопрос и ряд других вопросов, которые содержались в психологическом заключении, будут обсуждаться в этой главе). Так, процедуры проведения тестирования не были стандартизированы в той степени, которая может считаться удовлетворительной в терминах психометрики. Также исследователи столкнулись с трудностями проверки методики и практики проведения тестирования разными специалистами по использованию полиграфа. В конце концов они решили, что некоторые аспекты тестирования на полиграфе, в частности введение в заблуждение испытуемого, вступают в противоречие с британским законом, тем самым делая результаты тестирования недопустимыми к рассмотрению на заседаниях британского суда (отчет рабочей группы Британского психологического общества по использованию полиграфа, British Psychological Society, 1986, p. 92). Впоследствии правительство Великобритании отказалось от планов введения тестирования на полиграфе.

Другими словами, вопрос использования полиграфа является спорным. Сторонники и противники этого метода ведут горячие, оживленные споры, бросая вызов друг другу в средствах массовой информации, в научных и профессиональных журналах и книгах. Помимо дебатов между противниками и защитниками существуют также разногласия и в сообществе специалистов по тестированию на полиграфе. Два ведущих и, возможно, самых выдающихся научных исследователя в данной области, Дэвид Раскин и Дэвид Лик-кен, вступили в затянувшуюся полемику по поводу надежности и валидности различных полиграфических тестов. Они ведут спор в научных изданиях, как эксперты, дающие показания в суде, и как возможные оппоненты на судебном процессе друг против друга. Совсем недавно к полемике Ликкен—Раскнн присоединились и другие специалисты, такие как Фуреди и Иаконо (сторонники Ликке-на) и Хонтс (сторонник Раскина) (Furedy, 1993, 1996a, Ь; Honts,

Kircher & Raskin, 1996; Iacono & Lykken, 1997). Стоит напомнить еще раз, что обе стороны выступают в пользу применения тестов на полиграфе и что их спор связан с тем, какой именно тест должен быть использован. Эта глава дает общее представление о существующей научной литературе, касающейся тестов на полиграфе, и в ней будут приведены аргументы обеих сторон.

Я буду детально обсуждать полиграф по двум следующим причинам. Во-первых, многие слышали о полиграфе (например, из средств (американской) массовой информации и кинофильмов), но, возможно, не знают, как проводятся на нем тесты. Поэтому эта глава может повысить уровень знаний некоторых читателей. Во-вторых, многие специалисты (включая тех, кто работает в судебных органах) резко негативно относятся к полиграфу. Можно часто услышать подобные комментарии: «Я не верю в исследование на полиграфе, оно абсолютно ненадежно». На мой взгляд, негативизм такого отношения несколько преувеличен. Как я продемонстрирую в этой главе, при определенных условиях тесты на полиграфе могут использоваться для выявления лжи. Много внимания будет уделяться роли исследователей, проводящих тестирование на полиграфе, поскольку их роль имеет решающее значение, особенно при подготовке и проведении теста, а также при оценке результатов тестирования. Чтобы правильно проводить тесты на полиграфе, требуются квалифицированные специалисты, и перед ними стоит далеко не простая задача, в чем вы также сможете убедиться при дальнейшем прочтении.

Техника значимых/незначимых вопросов

Существует несколько различных методик проведения тестов на полиграфе. Одной из первых методик, которую начали широко использовать, стала техника значимых/незначимых вопросов (ТЗНВ, relevant/irrelevant technique), разработанная Ларсоном в 1932 году. ТЗНВ включает два типа вопросов, а именно относящиеся и не относящиеся к преступлению. Относящиеся к преступлению вопросы напрямую связаны с расследуемым правонарушением, например: «Вчера вечером ваша машина врезалась в черный "мерседес"?» Конечно, все подозреваемые — как виновные, так и нет, — дадут на этот вопрос отрицательный ответ, иначе они сознаются в совершении преступления. Не относящиеся к преступлению вопросы не имеют ничего общего с правонарушением, и специалист, проводящий тестирование, уверен в том, что испытуемый предоставит на них правдивые ответы.

Вот пример не относящегося к преступлению вопроса: «Сегодня пятница?» Затем экспериментатор проводит сравнение физиологических реакций на оба типа вопросов. В основе ТЗНВ лежит следующий принцип: более сильная реакция на относящиеся к преступлению вопросы, чем на не относящиеся указывает на то, что испытуемый говорил неправду, отвечая на первый тип вопросов. Однако нетрудно заметить, что посылка, заданная в ТЗНВ, неверна. Сильная физиологическая реакция может быть вызвана сообщением лжи, но это совсем не обязательно. Допустим, некая женщина проходит тестирование на полиграфе, с тем чтобы выяснить, могла ли она совершить кражу денег из офиса компании, в которой работает. Женщина невиновна, но она понимает, что если будет сильно волноваться при ответе на вопросы, то может потерять работу. Поэтому значимый вопрос: «Это вы украли деньги?» имеет для нее серьезные последствия и по этой причине может вызвать возбуждение. Таким образом, возможно, что в ответ на этот значимый вопрос последует более выраженная реакция, чем на незначимый вопрос, скажем, о цвете юбки. Однако позитивный результат в этом случае — следствие страха потерять работу и прослыть воровкой, а не указание на сообщение лжи! Аналогичный случай был недавно представлен на датском телевидении в программе под названием «Bergje voor Berg». Бывший чемпион мира, велосипедист Герри Кнетеман проходил тестирование на полиграфе. В этой программе использовался анализатор напряжения голоса, который является ненадежным инструментом выявления лжи (Merckelbach, 1990). Цель проведения теста на полиграфе состояла в том, чтобы выяснить, использовал ли когда-нибудь Кнетеман в своей карьере запрещенные стимулирующие препараты. Задавались как не относящиеся к нарушению вопросы, например: «Есть ли у вас в настоящий момент часы?» и «Вы сейчас находитесь в Амстердаме?», так и относящиеся к нарушению, например: «Вы когда-нибудь использовали запрещенные стимулирующие препараты в своей карьере велосипедиста?» Кнетеман давал отрицательные ответы на относящиеся к нарушению вопросы и в результате был обвинен во лжи, поскольку физиологические реакции на эти вопросы были сильнее, чем на вопросы второго типа. Конечно же, подобный вывод был преждевременным. Употребление стимулирующих препаратов является болезненной темой для профессиональных велосипедистов, и вопросы по данному предмету почти автоматически вызовут повышение уровня возбуждения, вне зависимости от реального положения дел. Другими словами, все участвующие в соревнованиях велосипедисты, как употребляющие препа-

раты, так и нет, скорее всего, отреагируют на подобные значимые вопросы сильным волнением. Также может наблюдаться и обратная ситуация, когда подозреваемые, виновные в совершении правонарушения, не реагируют возбуждением при ответе на значимые вопросы. В этом случае тестирование не выявит различий по уровню возбуждения между относящимися и не относящимися к преступлению вопросами, и экспериментатор придет к ошибочному выводу о невиновности подозреваемого. Эти примеры делают очевидным, что ТЗНВ не подходит для тестирования на полиграфе. Поэтому исследователи, работающие с полиграфом, договорились не использовать этот тест (Honts, 1991; Lykken, 1998; Raskin, 1986; Saxe, 1994). Даже Ларсон признавал ограниченность RIT и высказывал особое неудовольствие в связи с тем, какое большое значение придавали другие специалисты этой технике. Так, в 1961 году он сказал: Сначала я надеялся, что метод аппаратного выявления лжи займет достойное место в профессиональной деятельности полиции. Но он лишь немногим отличается от вымогательства. Детектор лжи, в том виде, как он используется в большинстве случаев, — не более чем психологический допрос с пристрастием, направленный на то, чтобы добиться признаний, напоминая старый добрый способ физического воздействия. Иногда мне жаль, что я вообще стал заниматься этим прибором (пит. по: Lykken, 1998,p. 28-29).
В настоящее время чаще всего используются два теста — это Тест контрольных вопросов (ТКВ) и Тест сознания вины (ТСВ). Первоначально ТКВ был предложен Рейдом в 1947 году, а затем обоснован в рамках современных теорий психологии и психофизиологии Раскином. ТСВ был разработан и подробно описан Ликкеном. В США гораздо чаще используется ТКВ, чем ТСВ (Honts & Perry, 1992). С другой стороны, ТСВ чаще применяется, чем ТКВ, в Израиле п Японии (Lykken, 1991).

Как работает полиграф?

Методика
Очень важно, чтобы испытуемые не отвлекались во время тестирования на полиграфе. Любой отвлекающий фактор способен вызвать физиологическую реакцию, которая будет замечена полигра

фом и может оказать влияние на результат. Поэтому желательно, чтобы тест проходил в помещении со звукоизоляцией, куда не проникают посторонние звуки. Также экспериментатор и оборудование должны находиться позади испытуемого. Более того, испытуемым запрещается двигаться и позволено отвечать на вопросы только «да» или «нет», поскольку движения и речь могут привести к нежелательным физиологическим реакциям. Становится очевидным, что сотрудничество с испытуемым является необходимым условием проведения тестирования. Поэтому участие возможно только на добровольной основе, причем у испытуемых есть право прекратить тест в любое время. Однако прекращение тестирования выглядит нежелательным, поскольку может навлечь на испытуемого еще большие подозрения и без труда натолкнуть на такой вопрос, как: «Если вы невиновны, то почему бы не доказать это тестированием на полиграфе?»

Тест контрольных вопросов

Типичный тест контрольных вопросов состоит из четырех этапов (Furedy, 1991, b). На первом этапе экзаменатор формулирует и обсуждает с испытуемым те вопросы, которые будут задаваться во время тестирования на полиграфе. Существует две причины предварительного обсуждения вопросов с испытуемым. Во-первых, экспериментатор должен убедиться, что испытуемый понимает вопросы, так чтобы в дальнейшем, во время тестирования или после него, не происходило никаких обсуждений содержания вопросов. Во-вторых, экспериментатор получает заверение, что испытуемый будет отвечать на вопросы только «да» п «нет» (а не «да, но...» или «это зависит...»). В табл. 7.1 приводится пример типичной последовательности вопросов ТКВ на материале случая, в котором испытуемого подозревают в краже фотокамеры. Пример заимствован у Раскина, Кирчера, Горовица и Хонтса (1989).

Существует три типа вопросов, а именно: нейтральные, значимые и контрольные вопросы. Нейтральные вопросы относятся к разряду общих и не должны вызывать возбуждения (например: «Вы живете в США?», «Ваше имя Рик?» и т. п.) (см. также табл. 7.1).

Нейтральные вопросы играют роль наполнителей. Поэтому при обработке результатов тестирования физиологические реакции на эти вопросы игнорируются. Как будет обсуждаться далее в разделе «Противодействия», наполнители могут использоваться для того, чтобы проверить, насколько внимателен испытуемый к вопросам экзаменатора.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таблица 7.1 Пример последовательности **контрольных** вопросов

Н-1 Вы живете в США? «Да»
К-1 За первые 20 лет вашей жизни вы когда-нибудь брали то, что не принадлежало вам? «Нет»
З-1 Вы брали эту фотокамеру? «Нет»
Н-2 Ваше имя Рик? «Да»
К-2 До 1987 года вы когда-нибудь совершали что-либо непорядочное или незаконное? «Нет»
З-2 Вы брали эту фотокамеру со стола? «Нет»
Н-3 Вы родились в ноябре? «Да»
К-3 До 21 года вы когда-нибудь лгали с целью избежать проблем или причинить неприятности кому-либо другому? «Нет»
З-3 Имеете ли вы какое-нибудь отношение к краже этой фотокамеры? «Нет»

Значимые вопросы — это специальные вопросы, касающиеся преступления. Например, в случае с кражей фотокамеры может быть задан следующий вопрос: «Вы брали эту фотокамеру?» Конечно, как виновные, так и невиновные испытуемые ответят на этот вопрос «нет», иначе бы они сознались в краже. Ожидается, что значимые вопросы вызывают более сильное возбуждение у виновных подозреваемых (поскольку они лгут), чем у невиновных (поскольку они говорят правду).

Контрольные вопросы имеют отношение к поступкам, которые связаны с расследуемым преступлением, но непосредственно на него не указывают. Они всегда носят обобщенный характер, умышленно размыты и охватывают длительный период времени. Их цель — привести испытуемых в замешательство (как виновных, так и невиновных) и вызвать возбуждение. Эта задача облегчается тем, что, с одной стороны, не оставляет подозреваемому выбора, кроме как лгать при ответе на контрольные вопросы, и, с другой стороны, показывает ему, что полиграф выявит эту ложь. Экспериментатор формулирует контрольный вопрос таким образом, чтобы, по его мнению, отрицательный ответ испытуемого был ложью. Точная формулировка вопроса будет зависеть от тех обстоятельств, в которых находится испытуемый, но в условиях тестирования по поводу кражи может быть задан такой вопрос: «За первые 20 лет жизни вы когда-нибудь брали то, что вам не принадлежало?» Экзаменатор полагает, что испытуемый в самом деле мог взять что-либо чужое до 21 -летнего возраста (так как это характерно для многих людей). В обычных условиях некоторые испытуемые могли бы признаться в своих проступках. Однако во время тестирования на полиграфе они не сделают

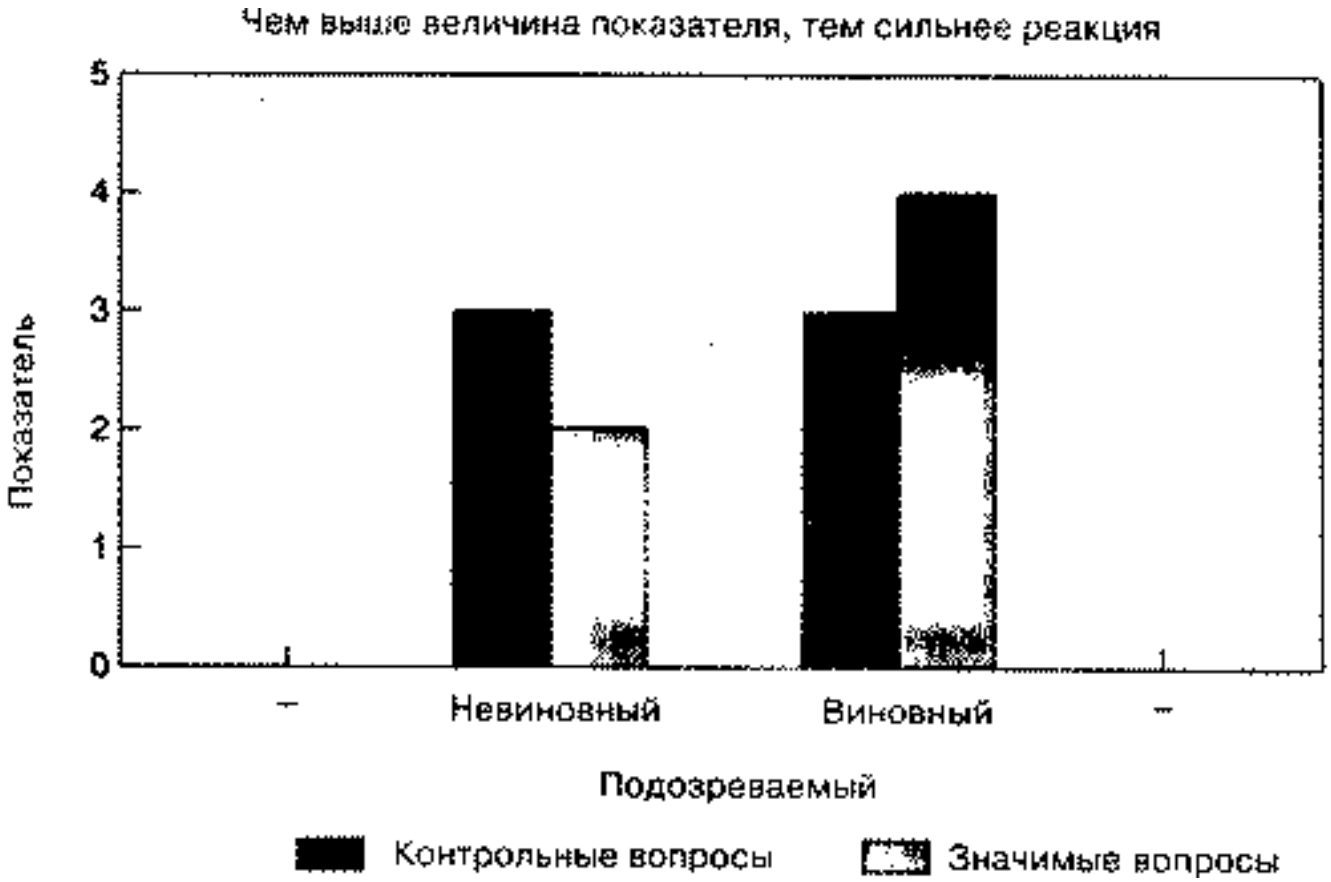


Рис. 7.1. Профиль физиологических реакций виновных и невиновных подозреваемых (ТКВ)

этого, поскольку экзаменатор обычно сообщает, что признание в воровстве подобного рода заставило бы его думать об испытуемом как о личности, способной на совершение расследуемого преступления, и поэтому возложить на него вину. Таким образом, испытуемому не остается ничего другого, как отрицать совершенный ранее проступок и, следовательно, давать лживый ответ на контрольные вопросы. Если тем не менее испытуемые сознаются в некоторых проступках, тогда формулировка контрольного вопроса меняется (например, «Помимо того, что вы мне уже сказали...») (OToole, Yuille, Patrick & lacono, 1994). Более того, экзаменатор обычно сообщает испытуемому, что лживые ответы на контрольные вопросы во время тестирования вызывают физиологические реакции и регистрируются полиграфом. Тогда испытуемый начинает думать, что лживый ответ на контрольные вопросы показывает, что он был также нечестен в отношении значимых вопросов, касающихся расследуемого преступления, и, если вернуться к нашему примеру, будет обвинен в краже фотокамеры. На самом деле, как будет обсуждаться в дальнейшем, экзаменатор интерпретирует сильные физиологические реакции на контрольный вопрос как попытку быть правдивым, но он просто не информирует об этом испытуемого!

В целом, контрольные и значимые вопросы могут вызывать различные паттерны физиологических реакций у виновных и невиновных подозреваемых, как показано на рис. 7.1.

У невиновного подозреваемого контрольные вопросы могут приводить к более сильному возбуждению, чем значимые вопросы, по двум причинам. Во-первых, невиновный подозреваемый дает лживые ответы на контрольные вопросы, но правдивые на значимые.

Во-вторых, поскольку испытуемый отвечает нечестно на контрольные вопросы, на которые экзаменатор делает настолько сильный акцент, и поскольку он знает, что дает правдивые ответы на значимые вопросы, то будет больше обеспокоен ответами именно на контрольные вопросы. С другой стороны, ожидается, что у виновных подозреваемых^ же самые контрольные вопросы вызовут меньшее возбуждение, чем значимые вопросы. Виновный подозреваемый дает лживые ответы на оба типа вопросов, тогда как в принципе оба типа вопросов должны приводить к аналогичным физиологическим реакциям. Однако поскольку значимые вопросы представляют для него самую серьезную угрозу, они приведут к более сильной физиологической реакции, чем контрольные. Виновный подозреваемый может рассуждать так: «Если экзаменатор поймет, что я лгу, отвечая на значимые вопросы, для меня все кончено, но все же остается небольшая надежда, если экзаменатор заметит, что я солгал и по контрольным вопросам».

После того как сформулированы вопросы и экзаменатор убедился, что испытуемый понимает их смысл и будет отвечать только «да» или «нет», начинается второй этап, так называемый стимулирующий тест. Цель стимулирующего теста — убедить испытуемого в точности техники и в том, что полиграф способен выявить любую ложь. Для проведения тестирования на полиграфе очень важно, чтобы испытуемый верил в непогрешимость теста. Убеждение в 100%-ной точности теста увеличит страх разоблачения у виновного подозреваемого при ответе на значимые вопросы («Нет никакого способа обмануть этот прибор») и прибавит уверенности невиновным («Прибор работает точно, и поскольку я невиновен, то буду оправдан»). Обратная ситуация может наблюдаться в том случае, если испытуемые не верят в точность полиграфа. Тогда виновные подозреваемые могут стать более уверенными («Ничего еще не потеряно, все же есть шанс обыграть полиграф»), а невиновные — почувствовать больший страх («Я знаю, что невиновен, но что покажет этот прибор? Я очень надеюсь, что полиграф не совершит ошибок»).

Для проведения стимулирующего теста часто используется карточная игра. Испытуемого просят выбрать карту из колоды, запомнить ее и вернуть обратно. Затем экспериментатор показывает несколько карт, а испытуемому предлагается отвечать «нет» на появление каждой карты. После этого экспериментатор оценивает ответы полиграфа и сообщает испытуемому, какую карту он выбрал. Очень часто экзаменатор делает правильный выбор, поскольку показ нужной карты почти автоматически вызовет у испытуемого физическую реакцию, например как следствие напряжения, связанного с тем, обнаружит ли экзаменатор ложь в этом конкретном случае. Карточный тест позволяет экзаменатору установить паттерн реакции испытуемого при сообщении лжи и правды. При этом экзаменатор открыто говорит об этом испытуемому. (На самом деле карточная игра является тестом признания вины, как это станет очевидно в разделе оТСВ.)

Экзаменаторы всегда подвергают себя риску принять неверное решение и оказаться в глупом положении, что имело бы катастрофические последствия. Если испытуемому называют четверку червей, тогда как на самом деле нужна была пятерка виней, продолжать тестирование, возможно, стало бы бесполезным. Для того чтобы избежать ошибки, экзаменаторы иногда прибегают к хитрости, например помечают нужную карту или пользуются (в тайне от испытуемого) такой колодой, которая содержит только один тип карт (Bashore & Rapp, 1993). Очевидно, что в этом случае экзаменатор не показывает карты испытуемому, а только называет предполагаемую карту. Другие экзаменаторы не пользуются карточными играми, вместо этого они убеждают испытуемых в эффективности методики при помощи хорошо оборудованного офиса, различных дипломов и сертификатов в рамках, украшающих стены (Bull, 1988).

После проведения стимулирующего теста наступает очередь третьего этапа — основного теста. Таблица 7.1 приводит пример теста на полиграфе в случае кражи фотокамеры, но стоит напомнить еще раз, что точная формулировка контрольных вопросов зависит от конкретных обстоятельств. Одинаковая последовательность вопросов задается по крайней мере три раза, для того чтобы исключить случайные различия в физиологических реакциях между контрольными и значимыми вопросами. То есть может так произойти, что невиновный испытуемый случайно даст очень сильную реакцию на один из значимых вопросов. Чем больше вопросов задает экзаменатор, тем меньше будет влияние случайных реакций на окончательный результат.

Последний, четвертый, этап теста заключается в интерпретации диаграмм полиграфа. Существует два метода интерпретации данных, а именно, общий подход и подход числового выражения. В рамках общего подхода экзаменатор составляет впечатление о физиологических реакциях испытуемого на тест. Затем эта информация произвольным образом комбинируется с оценкой фактического материала случая (криминальное прошлое испытуемого, улики) и поведения испытуемого во время тестирования, для того чтобы принять итоговое решение о его правдивости.

Раскин выступает решительно против метода общей оценки и отстаивает подход числового выражения данных. Этот подход стремится свести к минимуму влияние других источников информации, помимо диаграмм полиграфа, в процессе принятия решения, а также оценить диаграммы. В рамках метода числового выражения проводятся сравнения между реакциями на значимые вопросы и последующие контрольные вопросы (3-1 сравнивается с К-1, 3-2 сравнивается с К-2, а 3-3 — с К-3). Возможны четыре варианта. Если различий в физиологической реакции нет, присваивается значение 0. Если различия заметные, ставится 1 балл, тогда как 2-3 балла присваиваются, соответственно, сильным и очень выраженным различиям. Однако стандартизированные правила определения того, что означает «заметное», «сильное» или «очень выраженное» различие, отсутствуют. Согласно Раскину, чаще всего ставится оценка 0 или 1 балл, реже — 2 балла и очень редко 3 (Raskin, Kircher, Horowitz & Honts, 1989). Если реакция сильнее на значимый вопрос, чем на контрольный, присваивается отрицательное значение (-1, -2 или -3). И наоборот, если реакция слабее на значимый вопрос, чем на контрольный, ставится положительная оценка (+1, +2 или +3). Затем показатели суммируются, и выводится общая оценка по тесту. Окончательный результат теста основан на этой общей оценке. Если она достигает отметки -6 или ниже (-7, -8 и т. д.), экспериментатор приходит к выводу, что подозреваемый тест не прошел и, следовательно, виновен. Если общая оценка +6 или выше (+7, +8 и т. д.), экзаменатор считает тест пройденным, а подозреваемого невиновным. Оценки в диапазоне от -5 до +5 указывают на неопределенный результат. Реакции на первый контрольный и значимый вопросы часто игнорируются, так как испытуемые иногда демонстрируют неадекватно сильные реакции на первые вопросы вследствие отсутствия опыта знакомства с полиграфом или нервозного состояния, связанного с расследованием.

Неофициальный, пятый, этап тестирования включает сообщение испытуемому непосредственно после теста, что он или она лжет. Также испытуемого просят задуматься о том, почему стало возможным, что диаграммы полиграфа указали на сообщение лжи (Lykken, 1998). Для того чтобы ускорить мыслительный процесс, экзаменатор на некоторое время покидает комнату. Цель пятого этапа — добиться признания. Испытуемый может испытать тревогу на этом этапе, решить, что игра кончена, и поэтому признаться в совершении преступления. Именно так произошло в одном случае, когда после обвинения во лжи экзаменатор на время покинул комнату, чтобы понаблюдать за испытуемым из другого помещения через одностороннее зеркало (Lykken, 1998). Испытуемый, явно расстроенный, продолжал смотреть на диаграммы полиграфа, затем решился и начал их поедать — почти 6 футов бумаги 6 дюймов в ширину. Дождавшись окончания трапезы, экзаменатор вернулся как ни в чем не бывало, наклонился к полиграфу и спросил: «Что случилось? Он съел их?» Испытуемый воскликнул: «Боже мой, значит, эта штука и разговаривать может?» — и признался в совершении преступления.

Критика теста контрольных вопросов

Тест контрольных вопросов вызывает серьезную критику у его оппонентов. Наиболее существенные замечания описаны ниже.

Невиновные подозреваемые и контрольные вопросы

ТКВ предполагает, что невиновные подозреваемые дают более сильные физиологические реакции на контрольные вопросы, чем на значимые вопросы. Экман (1992) приводит пять причин, почему некоторые невиновные подозреваемые могут демонстрировать обратную картину и испытать более сильное возбуждение в ответ на значимые вопросы, чем на контрольные.

- Невиновные подозреваемые могут думать, что полиции свойственно ошибаться. Действительно, если их попросили пройти тестирование на полиграфе, то полиция уже совершила ошибку, обвинив их в преступлении, которое они не совершали. Возможно, они уже пытались убедить полицию в своей невиновности, но безуспешно. Хотя, с одной стороны, невиновные испытуемые могли бы рассматривать тест как возможность доказать невиновность. Но с другой стороны, также возможно, что они могут бояться, как бы те, кто уже совершил ошибку, обвинив их в преступлении, не сделали еще больших ошибок. Другими словами, если методы

полиции настолько ненадежны, что ошибочно навлекли подозрения на невинного человека, почему бы и тестам на полиграфе также не быть ошибочными?

- Невиновный подозреваемый может думать, что полиция несправедлива. Люди могут не любить или не доверять полиции и поэтому бояться, что экзаменатор на полиграфе также будет неверно оценивать или обманывать.
- Невиновный подозреваемый может думать, что приборы совершают ошибки. Например, он мог испытывать трудности со своим персональным компьютером или другими техническими приспособлениями и поэтому не верить в то, что прибор может быть безупречным.
- Невиновный подозреваемый испытывает страх. Тот, кто испытывает генерализованный страх, может реагировать сильнее на значимые вопросы, чем на контрольные.
- Как уже говорилось ранее, подозреваемый, даже в случае его невиновности, эмоционально реагирует на события, связанные с преступлением. Допустим, невиновный мужчина подозревается в убийстве своей жены. Когда его спрашивают об убийстве в значимых вопросах, воспоминания об умершей жене могут пробудить сильные чувства по отношению к ней, которые будут зарегистрированы на диаграммах полиграфа.
- Можно добавить и шестую причину. Тест, валидность которого зависит от хитроумной уловки, уязвим в том смысле, что уловка должна быть успешной, иначе тест будет неэффективным. Поэтому испытуемые должны верить в то, что тест безошибочен, а контрольные вопросы имеют решающее значение. Согласно Элааду (1993) и Ликкену (1988), невозможно, чтобы все испытуемые этому верили. Существуют десятки книг и статей о ТКВ, в которых дается информация о тесте, включая описание деталей стимулирующего теста, характера контрольных вопросов и того факта, что тест иногда совершает ошибки.
  Информация о тесте появляется даже в популярных газетных статьях (Furedy, 1996b). Конечно, те, кто проходит тестирование на полиграфе, имеют доступ к этой литературе и вполне могут с ней ознакомиться. Поэтому маловероятно, чтобы испытуемые, знакомые с методикой проведения теста и/или его погрешностями, поверили лживым рассказам экзаменатора о важности контрольных вопросов и о том, что полиграф никогда не ошибается. По-видимому, тестиро

вание на полиграфе будет становиться все менее эффективным при работе с людьми, которые не верят экзаменатору. Скептически настроенные невиновные подозреваемые имеют веские причины для сильного беспокойства при ответе на значимые вопросы, поскольку искаженные результаты теста — а они всегда возможны, если тест не является безошибочным, — приведут к обвинению в преступлении, которого они не совершали.

Виновные подозреваемые и значимые вопросы

Если экзаменатор успешно действует во время предварительного интервью, тогда все испытуемые будут проявлять беспокойство в связи с контрольными вопросами. Как указывали Бен-Шакхар и Фу-реди (1990), непонятно, почему виновные подозреваемые должны проявлять меньше беспокойства по поводу контрольных вопросов, учитывая их убежденность в том, что лживые ответы на данные вопросы могут причинить вред.

Решающая роль экзаменатора

Подготовку к тестированию на полиграфе вполне можно считать произведением искусства. Для успешного тестирования экзаменатор должен сформулировать контрольные вопросы таким образом, чтобы вызвать у невиновных подозреваемых более сильные физиологические реакции, чем на значимые вопросы. С другой стороны, у виновных подозреваемых эти контрольные вопросы должны вызвать менее выраженные физиологические реакции по сравнению со значимыми вопросами. Конечно, нелегко сформулировать вопросы, которые соответствовали бы этим критериям. Если экзаменатор слишком сильно напугает испытуемого контрольными вопросами, то появится риск, что вина не будет выявлена у виновных подозреваемых. В таком случае физиологические реакции на контрольные вопросы могут быть такими же, что и на значимые вопросы, и результаты теста будут неубедительными. Еще одна проблема, касающаяся слишком «трудных» контрольных вопросов, заключается в опасности причинить вред психике испытуемого (Furedy, 1996, a). С другой стороны, если экзаменаторы не вызовут контрольными вопросами достаточного смущения у испытуемых, они рискуют обвинить невиновных подозреваемых, поскольку в таком случае физиологические реакции на значимые вопросы могут быть сильнее, чем на контрольные. Ликкен (1998) называл задачу экзаменатора на первом этапе «очень сложным участком психологической инженерии».

Фуреди (199l a) принимает во внимание тот факт, что многое зависит от навыков экзаменатора проводить серьезный критический разбор ТКВ.

Раскин также признает эту проблему, формулируя ее следующим образом:

Традиционный ТКВ трудно провести, поскольку для получения точного результата решающее значение имеет уровень психологической чувствительности и искушенности экзаменатора, а также его опыт. К сожалению, многим экзаменаторам не хватает соответствующей подготовки в области психодиагностики, и они не знакомы с базовыми концепциями и требованиями стандартизированного психологического теста. Эти проблемы усиливаются, когда экзаменатор формулирует и предъявляет контрольные вопросы испытуемому, поскольку очень трудно стандартизировать формулировку и процедуру обсуждения вопросов для всех испытуемых. Многое зависит от того, каким образом испытуемый воспринимает контрольные вопросы и реагирует на них по ходу предварительного интервью (Raskin, Kircher, Horowitz & Honts, 1989, p. 8).

Барланд (1984) также выразил беспокойство в связи с квалификацией многих специалистов по тестированию на полиграфе в США.

Дополнительная сложность заключается в том, что экзаменатор может так никогда и не узнать, подходят ли для достижения желаемого эффекта те контрольные и значимые вопросы, которые он собирается задать. Рейд и Инбау (1977) утверждали, что экзаменаторам следует регистрировать поведенческие проявления испытуемых во время предварительного теста. Однако это очень трудная и рискованная задача. Как мы убедились в главе 3, люди не очень успешно определяют ложь по невербальному поведению. Экман и СУСал-ливан (1991) специально исследовали специалистов по тестированию на полиграфе и обнаружили, что они особенно затрудняются выявить ложь на основе поведенческих проявлений.

И наконец, реакции испытуемых на контрольные вопросы чаще всего являются не «заведомой» ложью, а лишь «предполагаемой» (Lykken, 1998). Экзаменатор считает, что ответы испытуемого на эти вопросы лживые, но у него нет в этом абсолютной уверенности. Конечно, когда предположения, сделанные экзаменатором, неверны, контрольные вопросы не приведут к желаемому результату, поскольку в этом случае испытуемый действительно говорит правду.

Может возникнуть такая ситуация, когда уверенность экзаменатора в виновности испытуемого до тестирования на полиграфе окажет влияние на результат теста. Как правило, испытуемый не явля

ется совершенно незнакомым человеком для экзаменатора, которому обычно известны важные детали его случая (включая информацию из уголовного дела). Также экзаменатор составляет определенное впечатление об испытуемом во время предварительного интервью, в котором формулируются контрольные и значимые вопросы. Если экзаменатор считает, что подозреваемый невиновен, результатом может быть сильное давление на испытуемого во время контрольных вопросов. В итоге повышается вероятность того, что тестирование покажет «невиновен». С другой стороны, если экзаменатор считает подозреваемого виновным, это может привести к постановке слишком сильного акцента на контрольных вопросах. В этом случае итогом теста будет «виновен». Таким образом, результат теста отражает предварительные убеждения экзаменатора в виновности испытуемого. Именно такая ситуация могла возникнуть в самом первом примере, где описывается исследование в телекомпании CBS. В этом случае менеджер заблаговременно сообщал экзаменаторам, кого из сотрудников компании он считает преступником. После проведения теста на полиграфе специалисты указывали именно на этих сотрудников как на совершивших кражу. Но это совсем не означает, что экзаменаторы были специально настроены на такой результат. Предварительная информация могла оказать на них неосознанное влияние. Помимо предположений о возможной виновности испытуемых на результат теста также могут повлиять другие факторы, например симпатия или жалость к подозреваемым. Возможно, что в этих случаях результат «считается виновным» появится с меньшей вероятностью.

Недостаток ясности при обработке результатов теста на полиграфе

Различия между реакцией на контрольные и значимые вопросы подсчитываются следующим образом: 1 Булл — заметные различия, 2 Булла — сильные различия и 3 Булла — выраженные различия. Однако, как уже говорилось ранее, не существует никаких правил относительно того, что считать заметными, сильными или выраженными различиями. Фактически, невозможно установить четкие правила, поскольку решение зависит от экзаменатора. Одни и те же различия могут быть сильными у одного испытуемого, но едва заметными у другого. Рисунок 7.2 проясняет этот вопрос.
Оба испытуемых на рис. 7.2 показали более сильные реакции на значимые вопросы, чем на контрольные. Но абсолютное различие в реакциях на контрольные и значимые вопросы у этих испытуемых

Рис. 7.2. Индивидуальные различия по физиологическим реакциям

одинаковое. Тем не менее относительное различие гораздо больше у второго испытуемого, чем у первого, ввиду того факта, что общие физиологические реакции у второго испытуемого были слабее по сравнению с первым. Поэтому экзаменатор присвоит более высокий Булл различиям в реакциях у второго испытуемого, чем различиям у первого испытуемого.

Субъективность анализа диаграмм полиграфа

В рамках общего подхода экзаменатор составляет общее впечатление о диаграммах полиграфа испытуемого и произвольно комбинирует эту информацию с данными из других источников, таких как уголовное дело испытуемого, его криминальное прошлое или особенности поведения во время тестирования, с целью принятия окончательного решения. Это означает, что процесс принятия решения является субъективным, поскольку зависит от экзаменатора. Более того, он не поддается проверке. Другим специалистам трудно понять, почему конкретный экзаменатор пришел к данному выводу. Признавая эту проблему, Раскин предложил метод количественного исчисления. Однако этот подход также субъективен по следующим двум причинам.

Во-первых, даже в рамках подхода количественного исчисления могут отмечаться некоторые искажения. Так, экзаменатору обычно известна важная информация об испытуемом. Возможно, это повли

яет на обработку диаграмм полиграфа, в особенности учитывая отсутствие стандартизированной процедуры подсчета результатов, как уже говорилось ранее. В своем последнем исследовании опытных специалистов по тестированию на полиграфе Элаад, Гинтон и Шак-хар (Elaad, Ginton & Shakhar, 1994) показали, что искажения могут действительно случаться. В ходе эксперимента они манипулировали предварительными ожиданиями в отношении испытуемого (в условиях ожидания виновности испытуемого экзаменаторам сообщалось, что испытуемый в конце концов признался в причастности к преступлению, тогда как в условиях ожидания невиновности испытуемого экзаменаторам сообщалось, что в преступлении сознался другой человек). Результаты показали, что предварительные ожидания оказывали влияние на решение экзаменатора о виновности испытуемых, за исключением случаев, когда диаграммы полиграфа содержали четкие указания на вину или невиновность. Если диаграммы включали четкие указания, которые явно противоречили предварительным ожиданиям, результаты теста не были подвержены влиянию этих ожиданий. Хонтс (1996) считает, что этот вид искажений также встречается и в повседневной жизни, о чем я буду говорить позже.

Во-вторых, поскольку невозможно определить, какой балл, 1, 2 или 3, должен быть присвоен диаграммам полиграфа, может так произойти, что разные экзаменаторы придут к различным выводам при оценке одной и той же диаграммы. То есть один экзаменатор может поставить общую оценку -5 и поэтому решить, что тест не позволяет прийти к определенному результату. В то же самое время другой экзаменатор может поставить -6, и это будет означать, что испытуемый тест не прошел (то есть что он говорил неправду). Данный пример еще раз подчеркивает, насколько важна роль экзаменатора. Указанные трудности можно преодолеть, используя компьютерный метод обработки данных полиграфа, который разработали Кирхер и Раскин (1988), а затем дополнили Олсен с коллегами (Olsen, Harris, Capps & Ansley, 1997). Другим решением служит привлечение независимых экспертов, которые не знакомы с испытуемым и расследуемым преступлением. Барланд (1988) утверждает, что большинство тестов на полиграфе, проводимых на правительственном уровне в США, проверяются специалистами по контролю качества, которые оценивают только диаграммы и не имеют возможности наблюдать поведение испытуемых. К сожалению, в полевых исследованиях коэффициент согласованности оценок у различных экзаменаторов, как правило, установить невозможно, тогда как коэффициент согласо-

ванности оценок у экзаменаторов в лабораторных исследованиях варьирует от умеренного (0,61) до высокого (0,95) (Carroll, 1988).
Какое бы решение ни было найдено, угодить оппонентам ТКВ невозможно. Джон Фуреди является одним из противников ТКВ, предпочитая ТС В (этот тест будет обсуждаться позже). В своей статье он высказал мнение относительно предложенных решений следующим образом: «Данные, полученные при помощи сомнительных методов, приведут к сомнительным результатам... или, если выражаться простыми грубыми словами: дерьмо на входе, дерьмо на выходе» (Furedy, 1996a, p. 57) (это высказывание относится к применению компьютерных методов обработки диаграмм полиграфа).

Этическая сторона теста контрольных вопросов
Введение в заблуждение испытуемого играет решающую роль в тесте контрольных вопросов. Можно спорить, насколько уместно применять обман. Сторонники этого теста, возможно, скажут, что цель оправдывает средства и что важно заставить сознаться опасных преступников, обманывая их по необходимости. Также сторонники считают, что тестирование на полиграфе иногда выгодно невиновным подозреваемым, а именно когда тест подтверждает, что они невиновны, как в случае с Ричардом Джевеллом (см. пример 2).
Противники теста могли бы указать на то, что обманывать подозреваемых недопустимо, поскольку возможны негативные последствия. Например, это может подрывать доверие общественности к полицейским службам и другим учреждениям, которые проводят тестирование на полиграфе, или подозреваемые могут решить, что им позволено лгать, поскольку экзаменатору из полиции разрешается лгать им. И наконец, подозреваемые могут принять решение прекратить сотрудничество со следственными органами, когда они обнаружат, что были обмануты (сотрудничество иногда необходимо для получения дополнительных сведений, поскольку зачастую результаты тестирования на полиграфе не считаются доказательством на суде).
Помимо споров на тему уместности или желательности обмана подозреваемых часто это еще и противозаконно, поскольку во многих странах методы расследования, включающие обман подследственных лиц, неприемлемы законом. Следовательно, в этих странах информация, полученная при помощи тестов ТКВ, практически никогда не может быть использована в качестве доказательства на суде.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Как говорилось ранее, вокруг применения полиграфа ведутся горячие споры. Фактически, это один из самых спорных вопросов в современной психологии. Следующая цитата, которая принадлежит Фуреди и Хеслегграву, двум оппонентам ТКВ, иллюстрирует резкость нападок противников ТКВ на эту технику:
Также важно признать решающую роль, которую играют установки экзаменаторов по отношению к возможным ошибкам и оценке этих ошибок в зависимости от обстоятельств. Поскольку обстоятельства дела известны экзаменатору еще до проведения теста на полиграфе и поскольку тест не стандартизирован, возможно, что не только результаты будут оцениваться на основе информации об испытуемом и установок экзаменатора, но также и проведение теста будет зависеть от этих предубеждений. Так как тест является психологическим в том смысле, что включает сложные, напоминающие интервью интеракции между экзаменатором и испытуемым, любые искажения в подготовке и проведении теста могут привести к результату, соответствующему этим искажениям. Поэтому различным испытуемым, которые обвиняются в совершении тех или иных преступлений, могут быть предложены совершенно разные тесты, хотя все они называются одним именем — полиграфический тест. На самом деле термин тест сам по себе вводит в заблуждение, поскольку подразумевает относительно стандартизированный метод исследования, как, например, тест IQ, который хотя и является противоречивым, но по существу дает один и тот же результат у компетентных диагностов (Furedy & Heslegrave, 1988, p. 224).

Тест признания вины
Цель теста признания вины — выяснить, располагают ли испытуемые сведениями о конкретном преступлении, которые они не хотят обнаруживать. Например, предположим, что испытуемый совершил убийство при помощи ножа, оставил нож на месте преступления и сообщает полиции о своей абсолютной непричастности к преступлению. Тогда полиция может попытаться установить посредством теста признания вины, говорит ли подозреваемый правду, отрицая участие в преступлении. Экзаменатор, использующий тест признания вины, покажет подозреваемому несколько видов ножей, включая тот нож, который был задействован в преступлении. Предъявляя каждый экземпляр ножа, экзаменатор спрашивает, узнает ли испытуемый тот нож, который использовался им при совершении преступления. Как виновные, так и невиновные подозреваемые будут каждый раз отрицать, что пользовались этим но-

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Рис. 7.3. Физиологический профиль виновных и невиновных подозреваемых (ТСВ)

жом. Однако виновный испытуемый узнает свой нож. Предполагается, что так называемое признание вины вызовет повышенную физиологическую реакцию, которая будет зарегистрирована полиграфом. На этом принципе основана игра в карты, которая, как уже говорилось ранее, часто используется для стимулирующего теста в технике контрольных вопросов.

Рисунок 7.3 показывает уровень физиологических реакций у невиновных и виновных подозреваемых по тесту признания вины. В этом примере третья альтернатива во втором случае отражает признание вины.

Ликкен (1988) приводит следующий пример теста признания вины (табл. 7.2). Вопросы всегда содержат множество альтернатив, и подозреваемого просят отвечать «нет» на каждую альтернативу. Пример в таблице относится к случаю ограбления банка, в котором грабитель случайно роняет шляпу на дороге, спасаясь от преследования.

Теоретически невиновный подозреваемый имеет примерно один шанс из пяти продемонстрировать самую сильную реакцию на правильную альтернативу в любом из этих вопросов. Однако у него есть только около двух шансов (если точнее, то 1,6) из 1000 показать са-

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таблица 7.2.
Пример последовательности вопросов в тесте осознания вины.

1. Грабитель в данном случае кое-что уронил, спасаясь от преследования. Если вы этот грабитель, то знаете, что это за вещь. Это было оружие? Маска на лицо? Мешок с деньгами? Шляпа? Ключи от машины?
2. Где уронили шляпу? Это было в банке? На лестнице банка? На тротуаре? На автостоянке? На дороге?
3. Какого цвета была шляпа? Она была коричневая? Красная? Черная? Зеленая? Голубая?
4. Я собираюсь показать вам пять красных шляп или кепок, одну за другой. Если одна из них ваша, вы ее узнаете. Какая из этих шляп ваша? Эта шляпа ваша? А эта? (И так далее.)

мую сильную реакцию на правильную альтернативу во всех четырех вопросах. Поэтому чем больше задается вопросов, тем меньше вероятность того, что невиновный подозреваемый будет ошибочно обвинен в преступлении. Обычно испытуемые дают несколько более выраженную реакцию на первую альтернативу по сравнению с другими. Поэтому первая альтернатива, как правило, неверный вариант (то есть не является альтернативой признания вины).

Желательно, чтобы экзаменатор, который проводит тестирование, не знал правильных ответов, так как возможно, что в противном случае это повлияет на его поведение. Например, экзаменатор может испытывать волнение в связи с тем, продемонстрирует ли подозреваемый более сильную реакцию на верную альтернативу. Это едва различимое изменение в поведении экзаменатора может быть замечено (сознательно или бессознательно) испытуемым, который, в свою очередь, может реагировать возбуждением на правильную альтернативу, что приведет к усилению физиологических реакций. Однако Элаад (1997) недавно показал, что испытуемые не демонстрируют более сильных реакций, если экзаменатор знает ответы на вопросы теста признания вины.

Возможно, что реакция испытуемых может зависеть от природы самой альтернативы. Например, альтернатива «оружие», вероятно, вызовет большее возбуждение у подозреваемых (как у виновных, так и невиновных), чем альтернатива «ключи», или альтернатива «черные трусики» повлечет за собой более сильную реакцию, чем альтернатива «розовые трусики» (в том случае, когда испытуемый подозревается в изнасиловании). Также возможно, что некоторые вопросы вызовут более сильные реакции, поскольку они с большей вероятностью являются правильными ответами. Так, скорее всего

грабитель банка потеряет свою шляпу, чем один ботинок, поэтому альтернатива «шляпа» может вызвать более сильную реакцию у невиновного подозреваемого, чем альтернатива «ботинок». Эта проблема может быть частично устранена благодаря предварительной проверке ряда альтернатив на подставных подозреваемых, то есть на заведомо невиновных испытуемых. Они должны дать аналогичные реакции на все альтернативы, иначе в противном случае необходимо выбрать другой набор альтернатив (Lykken, 1988).

Критика теста признания вины

Тест признания вины вызывает меньше споров среди специалистов, чем тест контрольных вопросов. Иаконо и Ликкен (1997) недавно опубликовали научный обзор, посвященный оценке обоих видов тестирования на полиграфе различными специалистами. Они провели опрос среди членов Американского общества психофизиологических исследований (специалистов этого общества можно считать экспертами) и членов Американской психологической ассоциации (подразделение 1, общая психология) по поводу мнения о полиграфических тестах ТКВ и ТСВ. Данные, опубликованные в престижном «Журнале практической психологии», показали, что представители обеих групп психологов сходятся во мнениях и отдают предпочтение тесту признания вины. Большинство опрошенных специалистов (около 75 %) признали тот факт, что тест признания вины имеет в основе научно обоснованные психологические принципы или теорию, тогда как только меньшинством (около 33%) было высказано аналогичное мнение в отношении теста контрольных вопросов. Более того, только 22% специалистов отстаивали мнение, что результаты теста контрольных вопросов будут признаны на судебном заседании в качестве доказательства.

Однако в отношении теста признания вины высказываются критические замечания. Все они относятся к ограничениям в его применении. Проблема ТСВ заключается в том, что вопросы могут задаваться только тому человеку, который разрабатывает тест, и виновному испытуемому, который знает ответы. Экзаменатор, разрабатывающий тест, должен знать правильные ответы, иначе существует риск не включить правильный ответ в набор альтернатив. Более того, ТСВ работает только в том случае, если вопросы касаются действительно известных преступнику деталей, в противном случае не будет материала для выявления вины. Но это случается не всегда. Виновный подозреваемый может не заметить тех деталей, ко

торыми интересуется экзаменатор, или может забыть о них к моменту проведения теста. Например, может так произойти, что когда экзаменатор спрашивает о цвете шляпы, обнаруженной на месте преступления, виновный подозреваемый просто забыл цвет своей шляпы! Чем больше период времени между преступлением и тестом на полиграфе, тем более вероятно, что подозреваемый забудет некоторые детали. Трудность состоит в том, что специалист, разрабатывающий тест, никогда не может с уверенностью сказать, знает ли преступник ответ на вопрос. Например, никто не может быть уверен, что грабитель банка действительно знает, где именно потерял свою шляпу. Можно только предположить, что виновный подозреваемый будет об этом знать.

Более того, подозреваемый может согласиться с тем, что причас-тен к преступлению, но тем не менее отрицать вину. Это происходит в том случае, если подозреваемый подтверждает свое присутствие на месте преступления, но отрицает совершение инкриминированных ему действий. Самым распространенным примером является заявление о сексуальном насилии, в котором жертва сообщает о применении силы, а подозреваемый признает совершение сексуального акта, но по взаимному согласию. Аналогичные проблемы возникают в тех случаях, когда в преступлении участвовали несколько подозреваемых, и все они отрицают, что играли ведущую роль (Raskin, 1988,p. 102-103).

И наконец, невиновным подозреваемым могут задаваться только те вопросы, на которые они не знают ответа (иначе полиграф также зарегистрирует признание вины). Однако это не всегда так. Во многих случаях основные детали преступления становятся известны благодаря средствам массовой информации, следователям и адвокатам. Для того чтобы частично устранить эту проблему, вопросы могут задаваться относительно незначительных деталей, которые не настолько широко известны, хотя это увеличивает вероятность того, что виновный подозреваемый также не будет знать ответы.

В результате количество случаев, в которых может использоваться ТСВ, ограниченно. Подлесни проанализировал уголовные дела Американского бюро расследований (ФБР) и обнаружил, что менее чем в 9% случаев, в которых использовался ТКВ, также мог бы использоваться и ТСВ (Podlesny, 1995). Башоре и Рапп (1993) полагают, что ограниченное применение теста является значительным препятствием к более широкому использованию этой техники. Учитывая ограниченность применения ТСВ, последние данные Элаада и

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Бен-Шакхара выглядят обнадеживающими. Экспериментальное исследование ТСВ показало, что, вместо того чтобы задавать несколько вопросов в целях достижения желаемого уровня точности (как в примере табл. 7.2), можно задавать один и тот же вопрос несколько раз. Данное исследование было первой попыткой продемонстрировать возможность более широкого применения теста, поэтому мы должны быть осторожны с выводами. Однако если данные этого исследования найдут подтверждение в других исследованиях и при иных условиях, применение ТСВ может быть расширено, поскольку легче сформулировать один вопрос, чем несколько. С другой стороны, формулировка только одного вопроса может повлечь за собой указанные выше проблемы. Например, если виновный подозреваемый не знает ответа на один из четырех вопросов, показатели по другим трем вопросам могут компенсировать этот недостаток. Однако если подозреваемый не знает ответа на один-единственный вопрос, который был задан, о компенсации не может быть и речи.

Ликкен (1998) опровергает представление о невозможности использования ТСВ во многих случаях. Он указал на то, что в настоящее время следователи ФБР не обучены исследованию места преступления на предмет обнаружения ценных вещей для ТСВ. Если бы такое обучение происходило, тогда тест мог бы использоваться чаще. Ликкен провел сравнение с идентификацией отпечатков пальцев и заявил:

...случись так, что Подлесни (который проанализировал уголовные дела ФБР) работал в Скотланд -Ярде в 1900 году, во время введения системы идентификации отпечатков пальцев Галтон—Хенри, возможно, что он также обнаружил бы в в записях Скотланд-Ярда очень мало случаев, которые содержали бы образцы отпечатков пальцев подозреваемых .

В поддержку своего аргумента Ликкен (1998) описал, как ТСВ мог быть использован в случае с О. Дж. Симпсоном, подозреваемом в убийстве, а также при расследовании взрыва бомбы 19 апреля 1995 года в здании Мюррах, Оклахома, США, во время которого здание было разрушено, а 168 мужчин и женщин убиты. Вопросы, которые могли быть заданы в ТСВ сразу же после того, как было обнаружено тело жены Симпсона, включают следующие: 1) «Мистер Симпсон, вы знаете, что Николь была найдена убитой? Как она была убита? Ее утопили? Ее ударили по голове? Ее застрелили? Она была избита до смер

ти? Ее ударили ножом? Она была задушена?; 2) «Где было найдено ее тело? Оно было в гостиной? На проезжей части? У задней калитки? В кухне? В спальне? У бассейна?» (Lykken, 1998, p. 298).

Действительно ли работает полиграф?

В научных журналах встречается лишь незначительное число публикаций, описывающих реальные случаи тестирования на полиграфе, учитывая то количество тестов, которое проводится ежегодно. Однако примеры использования полиграфа можно без труда обнаружить в профессиональных журналах, и два случая из них мы упоминали в начале этой главы. Примеры включают как «истории успеха» (например, случай 2), так и «неудачи» (например, случай 1).

Все случаи тестирования на полиграфе, опубликованные до настоящего времени, имеют отношение к судебной практике, и это неудивительно, учитывая тот факт, что ТКВ и ТСВ специально разработаны с этой целью. В реальности тесты также проводились (и, возможно, до сих пор проводятся) для проверки персонала, например, с тем чтобы установить, будет ли соискатель надежным сотрудником. Фактически, ТСВ не может использоваться для отбора персонала, поскольку в этом случае работодатель интересуется общей информацией, например, случалось ли соискателю что-либо украсть. ТСВ не способен ответить на этот вопрос, так как можно задавать только специфические вопросы о конкретных событиях.

Непригодность ТСВ в целях отбора персонала является одной из причин, почему обычно используется ТКВ, но эта техника также не подходит. Общие вопросы можно задавать в последовательности контрольных вопросов, однако вероятность получения неверных результатов увеличивается, если вопросы становятся более обобщенными.

Более того, тогда как полиграфический тест может предоставить информацию о поведении испытуемого в прошлом (например, тест может показать, обманывал ли соискатель во время заполнения анкеты), для работодателей, вероятно, важнее, каким будет поведение соискателя в будущем. Полиграфический тест не может ответить на данный вопрос, и это ограничивает использование полиграфических тестов с целью отбора персонала.

Для того чтобы проверить точность тестирования на полиграфе, проводились как полевые исследования, так и лабораторные. Поле –

вые исследования включают реальные криминальные случаи и реальных подозреваемых. Преимущество полевых исследований заключается в их реалистичности. Подозреваемые действительно заинтересованы в результатах тестирования и часто проявляют сильные эмоции. Другим преимуществом является участие настоящих подозреваемых, а не учащихся колледжа (которые обычно участвуют в лабораторных исследованиях). Основной недостаток полевых исследований — это неопределенность в отношении основополагающей истины, то есть очень трудно установить действительную виновность или невиновность подозреваемых. Как правило, основополагающей истиной служит признание, но этот критерий не является надежным на все 100%. С одной стороны, даже если испытуемые не сознаются в совершении преступления и считаются невиновными, на самом деле они могут оказаться виновными, так как уголовное дело иногда закрывается ввиду отсутствия веских доказательств, а не по причине невиновности подозреваемого. С другой стороны, испытуемые, которые считаются виновными по факту признания, на самом деле могут быть невиновными, так как случается, что невиновные подозреваемые сознаются в совершении преступления (Gudjonsson, 1992). В действительности полиграфические тесты могут привести к ложному признанию. Иногда невиновные подозреваемые делают ложное признание после того, как объявляются виновными по результатам полиграфического теста. Одна из причин связана с тем, что они не видят возможности убедить присяжных или судью в своей невиновности и поэтому решают признаться, в надежде получить менее строгое наказание. С другой стороны, после неудачного прохождения полиграфического теста подозреваемые могут действительно поверить в собственную причастность к преступлению. Так произошло с Питером Рейлли и Томом Сойером. Описание их судебных дел приводится во вставке 7.1.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Подозреваемые могут начать сомневаться в своей невиновности, поскольку верят в безошибочность полиграфа. Возможно, это звучит наивно, но необходимо помнить, что экзаменатор убеждает подозреваемого в точности полиграфа и невозможности совершения ошибки. Более того, после проведения тестирования полиция обычно сообщает подозреваемому, что получены точные результаты. Некоторые подозреваемые этому верят.

В условиях типичного лабораторного тестирования испытуемые отбираются в случайном порядке в группу виновных или невиновных. Испытуемые из группы виновных совершают предполагаемое

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Вставка 7.1 **Судебные дела Рейлли и Сойера**

Питер Рейлли. Однажды вечером восемнадцатилетний Питер Рейлли вернулся домой и обнаружил свою мать мертвой. Он решил, что она была убита, и позвонил в полицию. После беседы с Рейлли полиция заподозрила его в убийстве своей матери. Затем было назначено тестирование на полиграфе. Полиция сообщила Питеру о неудачном прохождении теста, таким образом указав, что он был виновен, даже несмотря на отсутствие воспоминаний о происшедшем. Изучение копий допросов показало, что Рейлли прошел весь путь заметной трансформации, начиная с отрицания вины до ее признания и, наконец, к изменению первоначальных показаний («Ну хорошо, все действительно выглядит так, как если бы я это сделал») и полному письменному признанию. Двумя годами позже независимое расследование установило, что Рейлли не мог совершить убийство и что признание, которому даже он начал верить, было на самом деле ложным (Kassin, 1997).

Том Сойер. Соседка Тома Сойера была задушена. Полиция заподозрила Сойера исключительно потому, что он выглядел нервным во время рутинного интервью с ним как с одним из соседей убитой женщины. Сойера пригласили в полицейский участок для повторного интервью. В ответ на вопросы, касающиеся биографических данных, мистер Сойер сообщил о своей социальной тревоге и том факте, что страдает алкоголизмом. Пытаясь заинтересовать мистера Сойера разговором о преступлении, детективы попросили его помочь в создании возможного сценария убийства. Мистер Сойер любил смотреть детективы по телевизору и с готовностью согласился помочь. После того как по просьбе полиции мистер Сойер прокомментировал несколько сценариев, в конце концов его обвинили в совершении убийства. По заявлению полиции, он упомянул девять фактов, которые мог знать только убийца. Последующий анализ записей допросов показал, что вся основная информация на допросе была представлена полицией. (Гораздо чаще отмечаются трудности с определением источника информации, это называется ошибкой проверки источника информации (Raye & Johnson, 1980).) Иногда люди не могут с точностью сказать, сами они сообщили определенную информацию или

услышали ее от других, или же затрудняются назвать, кто именно им передал эту информацию. Такое часто случается во время организованных собраний. Присутствующие участники расходятся во мнениях относительно того, кому принадлежала инициатива по конкретному предложению, и т. д.).

В ответ на обвинение мистер Сойер настойчиво отрицал вину. Полиция взяла его отпечатки пальцев и образцы волос и предложила тестирование на полиграфе. Мистер Сойер надеялся, что полиграф докажет его невиновность, и согласился. После тестирования экзаменатор сообщил, что тест доказал лживость показаний Сойера (повторный анализ диаграмм теста, проведенный экспертом по использованию полиграфа, показал неопределенный результат). Как только Сойеру сообщили, что полиграф подтвердил лживость показаний, его уверенность стала угасать. Он больше не был способен твердо отрицать вину и мог только повторять, что все еще не верит в свою способность совершить преступление. Его основным аргументом в защиту против требований полиции сознаться было отсутствие воспоминаний о совершенном преступлении. Полиция объясняла это блокированием воспоминаний, или помрачением сознания, что часто бывало ранее, когда он напивался. На данном этапе мистер Сойер все еще отвергал полное принятие вины за совершенное преступление и надеялся на другие тесты (отпечатки пальцев и образцы волос), которые докажут его невиновность. Тогда детективы решили солгать и сказали ему, что образцы его волос совпали с образцами, найденными на теле жертвы.

После получения этой информации сопротивление мистера Сойера рухнуло, и он согласился с тем, что «все доказательства налицо» и что он, должно быть, совершил преступление. Во время следующего этапа допроса детективы хотели получить точное описание преступления, что было невозможным для мистера Сойера, поскольку он его не совершал. Полиция помогла мистеру Сойеру, подсказав ему то, что уже было известно, и что могло произойти. Например, полиция считала, что жертва была изнасилована. Вдохновленный детективами, мистер Сойер признался в совершении насилия. Когда же были получены результаты медицинской экспертизы, доказательства сексуального насилия отсутствовали.

преступление, например кражу. Испытуемым из группы невиновных дается описание преступления, которое они не совершали. Все участники эксперимента должны отрицать кражу. Им может быть обещано вознаграждение, если получится убедить экзаменатора в невиновности, или наказание в случае неуспеха. Например, Бред-ли и Джаниссе (1981) в своем эксперименте угрожали виновным и невиновных испытуемым «болезненным, но не причиняющим вреда электрическим шоком», если они не смогут пройти тест. Затем подозреваемые проходят тест с экзаменатором, который не осведомлен о их виновности или невиновности. Задача экзаменатора — установить при помощи теста, кто виновен, а кто нет. Главным преимуществом лабораторного эксперимента является абсолютная уверенность в отношении основополагающей истины, то есть абсолютная уверенность в виновности или невинности испытуемых. Однако лабораторным исследованиям, совершенно очевидно, не хватает реализма. Например, в реальных ситуациях ставки гораздо выше, чем в лабораторных условиях. Невозможно вызвать эмоции такой же силы, что и у человека, обвиняемого в убийстве или виновность или невиновность которого может определяться посредством теста на полиграфе. По этой причине Ликкен (1988, 1998), Клейнмунтц и Сзуко (1982) считали, что лабораторные тесты на полиграфе непригодны для оценки точности тестов в полевых условиях. Раскин полагал, что лабораторные исследования могут быть полезными до тех пор, пока соблюдаются требования по определенным критериям, а именно по критерию репрезентативности выборки (должны участвовать не только студенты колледжа) и реалистичности процедуры тестирования (включая экзаменаторов-экспертов и мотивацию испытуемых обмануть экзаменатора) (Kircher, Horowitz & Raskin, 1988; Raskin, 1989). В своем недавнем экспериментальном исследовании Элаад и Бен-Шакхар (1997) представили ряд доказательств, что у хорошо мотивированных испытуемых было действительно легче выявить ложь, чем у слабо мотивированных.

Уникальная попытка провести исследование на полиграфе в реальных условиях и в то же время сохранить уверенность в отношении основополагающей истины была предпринята Гинтоном, Дэйи, Элаадом и Бен-Шакхаром (1982). Испытуемыми в этом исследовании стали израильские полицейские (21 человек). Они выполнили письменное тестирование в качестве обязательного требования к прохождению курсов обучения полицейских. Их попросили подсчи-

тать результаты своих тестов, то есть у них была возможность обмануть, исправив первоначальные ответы. Однако бланки с ответами были обработаны химическим веществом, с тем чтобы можно было выявить обман. Оказалось, что семеро испытуемых обманывали. Всем полицейским предложили тестирование на полиграфе, а также сообщили, что их будущая карьера в полиции будет зависеть от результатов тестирования (возможность отказаться от прохождения теста была реалистичной; как уже говорилось ранее, при расследовании преступлений тестирование на полиграфе проводится добровольно, а не является обязательным требованием). Хотя первоначально все испытуемые полицейские согласились на тестирование, один виновный не пришел к назначенному времени, а двое (один виновный и один невиновный) отказались. Трое других виновных испытуемых сознались непосредственно перед процедурой тестирования[1], поэтому окончательная выборка включала только двоих виновных и 13 невиновных испытуемых. В ходе исследования использовался тест контрольных вопросов, и результаты были довольно точными. Удалось правильно выявить как виновных, так и невиновных полицейских. Однако двое из 13 невиновных полицейских были ошибочно названы лжецами. Хотя эти данные служат хорошей поддержкой тесту контрольных вопросов, но на самом деле это не так. Экзаменатор (который выносит решение о виновности или невиновности испытуемых) имел доступ как к данным полиграфического тестирования, так и к информации о поведении испытуемых во время теста. Точность его данных в отношении невиновных подозреваемых (11 верных из 13) была равна точности показаний наблюдателя, который имел доступ только к информации о поведении испытуемых! (Наблюдатель, который присутствовал при тестировании на полиграфе, но не имел доступа к данным обследования, также правильно отобрал 11 невиновных испытуемых из 13.) Независимый экспериментатор, который имел доступ только к данным тестирования на полиграфе, правильно классифицировал лишь 7 случаев из 13 и признал 3 невиновных испытуемых виновными, а 3 результата счел неопределенными. Полученные данные ставят под угрозу эффективность полиграфического тестирования в этом конкретном случае (Carroll, 1991).

---

* Как указывал Экман (1992), эти данные выступают в поддержку той цели, которую преследуют экзаменаторы, а именно что угроза прохождения тестирования действительно вынуждает признаться виновных подозреваемых. Однако данные исследования также показывают, что отказ от прохождения теста не всегда означает виновность.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Показатели точности ТКВ и ТСВ:
лабораторные исследования

В принципе возможны шесть видов результата по тесту контрольных вопросов. Виновный подозреваемый может продемонстрировать более сильные физиологические реакции на значимые вопросы, чем на контрольные. В этом случае тест не пройден, что является точным результатом. Также возможно, что подозреваемый покажет аналогичные реакции на значимые и контрольные вопросы. В этом случае результат будет неопределенным. И наконец, подозреваемый может дать более сильные физиологические реакции на контрольные вопросы, чем на значимые вопросы. Следовательно, тест считается пройденным, и это будет неверным результатом.

Невиновный подозреваемый может показать более сильные реакции на контрольные вопросы, чем на значимые вопросы. В данном случае тест считается пройденным, и это будет точным результатом. Также возможно, что невиновный подозреваемый покажет аналогичные реакции на контрольные и значимые вопросы. Следовательно, результат будет неопределенным. И наконец, невиновный подозреваемый может дать более сильные реакции на значимые вопросы, чем на контрольные. Тогда подозреваемый тест не проходит, и это будет неверным результатом.

По тесту ТСВ также возможны шесть результатов. Виновный подозреваемый показывает более сильные физиологические реакции на верные альтернативы, чем на неверные. В этом случае тест не пройден, что является правильным решением. Также возможно, что виновный подозреваемый показывает аналогичные реакции на все альтернативы (правильные и неправильные). В этом случае тест пройден, что является неверным решением. И наконец, виновный подозреваемый может показать самые сильные реакции на неверные альтернативы. Следовательно, экзаменатор примет неверное решение и сочтет подозреваемого невиновным. Невиновный подозреваемый может продемонстрировать аналогичные реакции на все альтернативы (правильные и неправильные). В этом случае подозреваемый тест проходит, что является правильным решением. Невиновный подозреваемый может показать самую сильную реакцию на неверную альтернативу. В этом случае тест пройден. И наконец, подозреваемый может показать самые сильные реакции на верные альтернативы. Тогда подозреваемый тест не проходит, и это является неправильным решением.

Другими словами, существует два вида ошибок, а именно неверное решение о невиновности подозреваемого, так называемая лож-

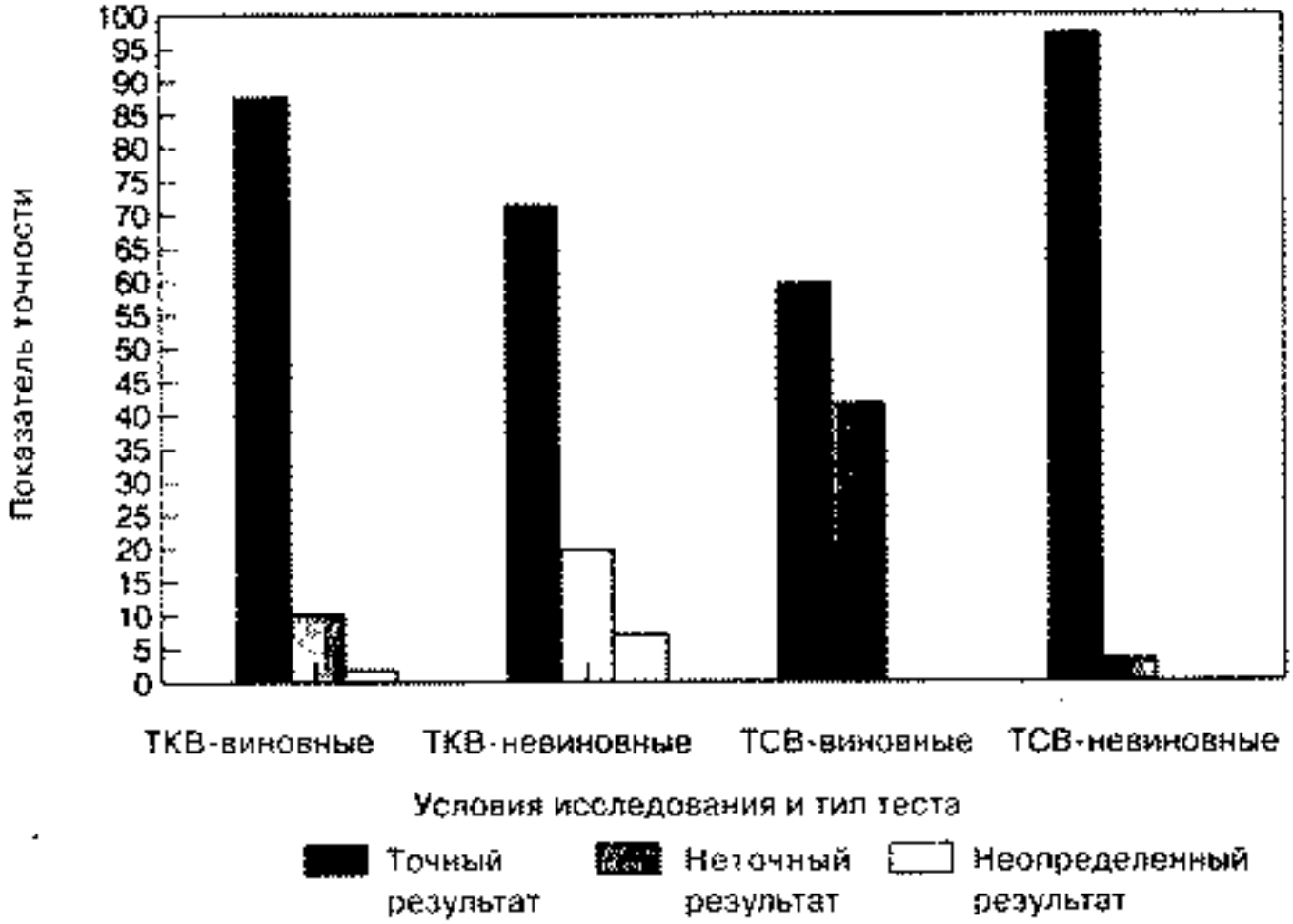


Рис. 7.4. Результаты лабораторных исследований, проверяющих точность ТКВ и ТСВ

но-негативная ошибка, и ошибочное обвинение невиновного подозреваемого, то есть ложно-позитивная ошибка. Хотя оба типа ошибок нежелательны, ложно-позитивная ошибка, возможно, является наиболее серьезной. В данном случае результат может быть таким, что невиновный подозреваемый будет осужден и/или потеряет работу. Ложно-негативная ошибка может привести к освобождению виновного человека.

Рисунок 7.4 отражает итоги проведения полиграфических тестов в лабораторных условиях. Данные составлены на основе ряда опубликованных обзоров, а также современных исследований (опубликованных после 1995 года), которые посвящены лабораторным тестам, проверяющим точность ТКВ и ТСВ. Приложения 7.1 и 7-2 дают общее представление об исследованиях, указанных на рис. 7.4, и приводят показатели точности по ряду других частных обзоров и исследований.

Результаты лабораторных исследований теста контрольных вопросов показывают, что эти тесты достаточно точно выявляют виновных подозреваемых. Большинство виновных подозреваемых (73%)

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

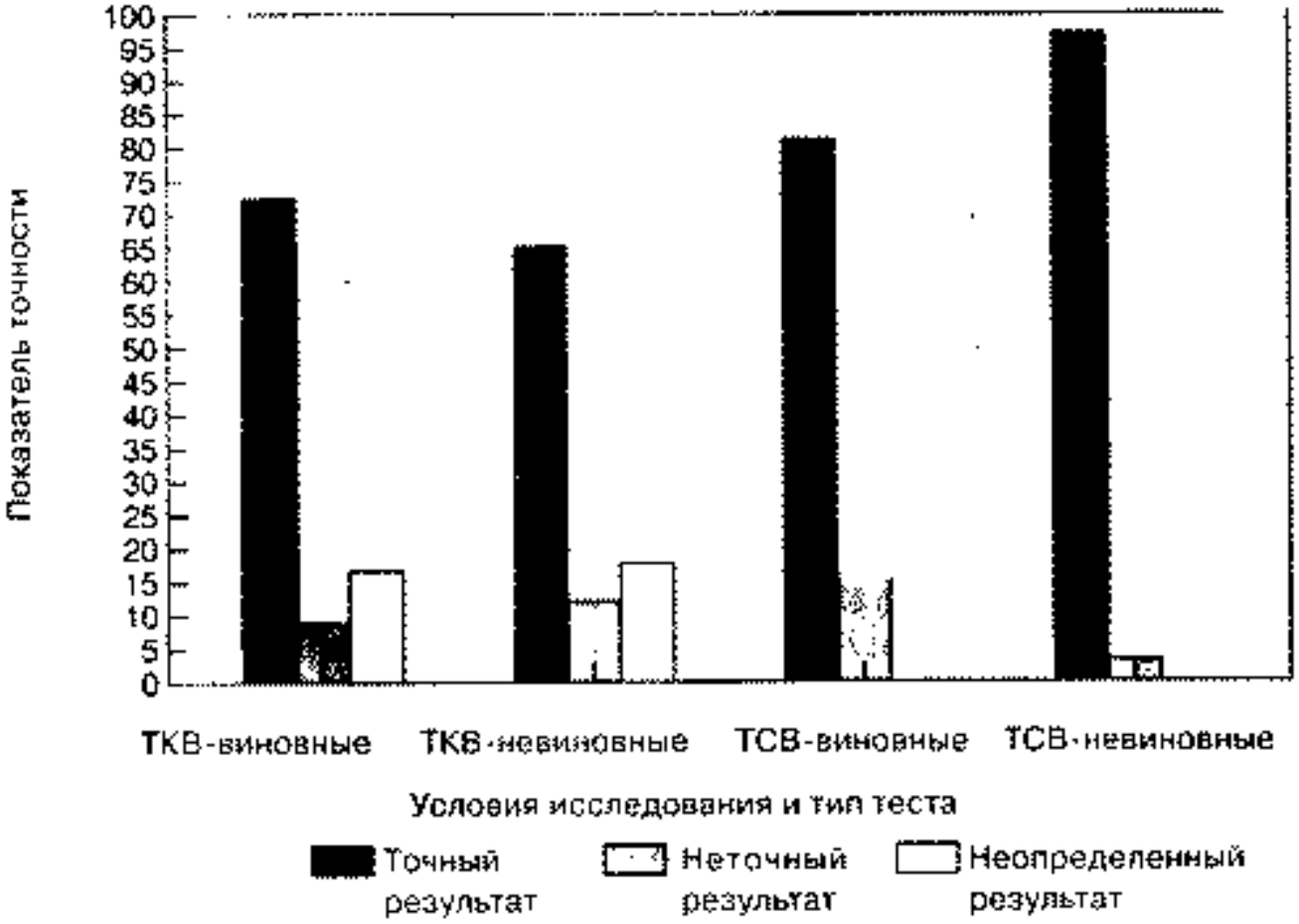


Рис. 7.5. Результаты полевых исследований, выявляющих точность ТКВ и ТСВ

были выявлены правильно, и относительно небольшое количество (9%) были ошибочно признаны невиновными. Менее благополучная картина складывается в отношении доказательства невиновности подозреваемых. В целом 66% из них были правильно классифицированы как невиновные, и довольно большой процент испытуемых (13%) были ошибочно названы виновными. Результаты теста для виновных и невиновных подозреваемых были неопределенными примерно в 20% случаев.

Результаты лабораторных исследований теста признания вины показывают, что тест очень точен по отношению к невиновным подозреваемым. Подавляющее большинство невиновных испытуемых (97%) были классифицированы правильно, и только небольшому проценту невиновных испытуемых (4%) было ошибочно предъявлено обвинение. Однако тест с меньшей точностью выявляет виновных подозреваемых. В целом 82% виновных подозреваемых были признаны виновными, но относительно большой процент виновных подозреваемых (18%) были названы невиновными. При этом ТСВ не имеет категории неопределенных результатов.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Сравнение двух типов тестов показывает, что ТСВ более точен как в отношении правдивых показаний, так и лживых. Более того, ТКВ имеет больше ложно-позитивных ошибок, чем ТСВ, но ТСВ допускает больше ложно-негативных ошибок, чем ТКВ.

Показатели точности ТКВ и ТСВ:
полевые исследования

Рисунок 7.5 отражает итоги применения ТКВ и ТСВ в реальных условиях. Показатели получены на основе нескольких обзоров, а также современных исследований, которые не были включены в обзоры литературы. Причем принимались во внимание только те современные исследования, которые соответствовали следующим четырем критериям: 1) испытуемые подозревались в совершении реальных уголовных преступлений; 2) оценки были основаны только на физиологических данных; 3) оценка осуществлялась подготовленными специалистами, имеющими опыт в проведении «слепого» анализа диаграмм; 4) критерий невиновности и виновности подозреваемых устанавливался независимо от тестирования на полиграфе. В большинстве исследований критерием виновности или невиновности является признание. Но, как я уже говорил ранее, признание никогда не служит доказательством реальной вины подозреваемых. Критерий, который использовал Хонтс (1996), недостаточно ясен (хотя соответствие критерию 4 было выполнено). Приложения 7.3 и 7.4 дают общее представление об исследованиях (обзорах), указанных на рис. 7.5, и приводят показатели точности тестов по ряду частных обзоров и исследований.

Результаты полевых исследований теста контрольных вопросов свидетельствуют о том, что показатели точности выявления виновных подозреваемых достаточно высокие.

Подавляющее большинство виновных подозреваемых (87%) были классифицированы правильно, тогда как относительно небольшое количество виновных подозреваемых (10%) были ошибочно сочтены невиновными. Как и в лабораторных исследованиях, в отношении невиновных подозреваемых складывается менее оптимистичная картина. Только 72% невиновных подозреваемых классифицированы верно, а 21% не прошли тест и ошибочно обвинены. Результаты теста были неопределенными примерно в 7% .случаев по отношению к виновным и невиновным подозреваемым.

Эти данные показывают, что ТКВ подвержен ложно-позитивной ошибке, то есть ошибочному обвинению невиновных подозревае

мых. Возможно, это не является удивительным. Ложно-позитивная ошибка допускается в том случае, если испытуемый демонстрирует большее эмоциональное возбуждение, отвечая на значимые вопросы, чем на контрольные. Очевидно, несмотря на усилия экзаменатора, невиновные подозреваемые не всегда проявляют больше беспокойства при ответе на контрольные вопросы, чем на значимые. Например, они могут осознать ключевую последовательность контрольных вопросов и поэтому реагировать на них эмоциональным возбуждением, даже если отвечают правдиво.

Неудивительно, что в полевых исследованиях количество ложно-позитивных ошибок больше, чем в лабораторных. В полевых исследованиях ставки выше, и подозреваемые, как правило, осознают ключевую последовательность значимых вопросов.

Результаты полевых исследований теста признания вины показывают, что, как и в случае лабораторных исследований, показатели точности выявления невиновных подозреваемых очень высокие. Правильные решения были сделаны в 96% случаев, и невиновные подозреваемые ошибочно обвинены только в 4% случаев. Однако показатели точности для виновных подозреваемых гораздо ниже. В целом 59% виновных подозреваемых были выявлены верно, и 41% названы невиновными.

Сравнение полевых исследований по ТКВ и ТСВ показывает, что ТСВ более точен при выявлении невиновных подозреваемых, тогда как ТКВ — при выявлении виновных. Фактически, данные полевых исследований по ТСВ свидетельствуют о том, что показатели точности выявления виновных подозреваемых низкие и совершается множество ложно-негативных ошибок (41%) (классификация виновных подозреваемых как невиновных). Частота ложно-негативных ошибок по ТСВ не вызывает удивления. Это означает, что виновные подозреваемые не всегда демонстрируют более сильные физиологические реакции на верные варианты, чем на неверные. Причина может заключаться в том, что, как я пояснял ранее, подозреваемый забывает о тех деталях, которыми интересуется экзаменатор, или никогда о них не знал. То есть вопросы теста сформулированы неудачно. Как я уже говорил, полицейские не получают хорошей подготовки по использованию ТСВ, кроме того, им, возможно, не хватает навыков поиска тех эпизодов преступления, которые бы подошли для тестирования на полиграфе. Обученные полицейские вполне способны обнаружить подходящие для полиграфа эпизоды преступления, то есть такие детали, которые бы узнали виновные подозреваемые в последующих тестах признания вины.

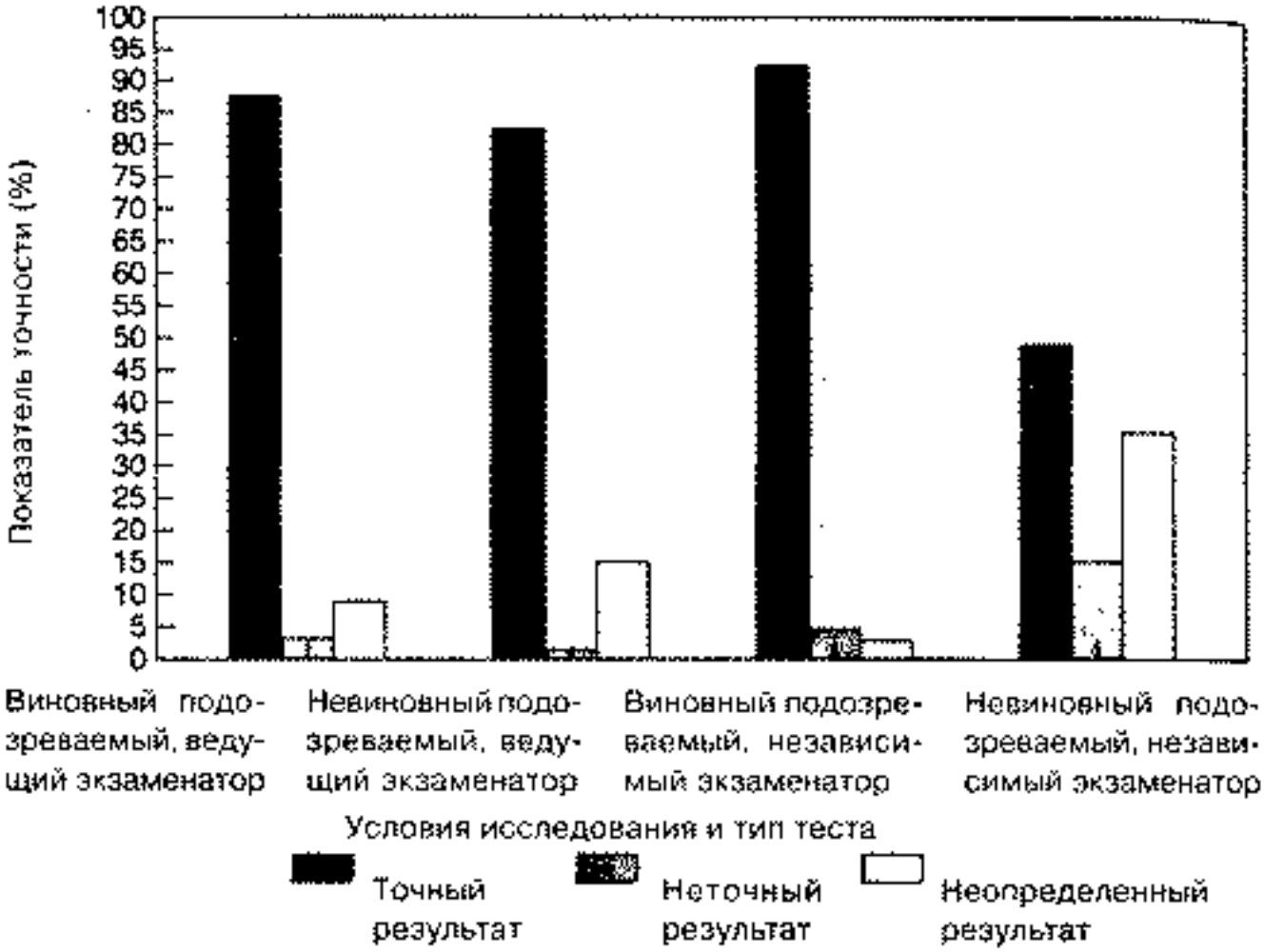


Рис. 7.6. Результаты полевых исследований по ТКВ: ведущие и независимые экзаменаторы

Возможность совершения ложно-негативных ошибок выше в полевых исследованиях, чем в лабораторных, что также не является удивительным. В лабораторных исследованиях все виновные испытуемые располагают необходимыми сведениями о преступлении (поскольку экзаменаторы специально этого добиваются), тогда как в полевых исследованиях это происходит не всегда по только что перечисленным причинам.

В полевых исследованиях по ТКВ диаграммы полиграфа обычно обрабатывают несколько экзаменаторов, а именно ведущий экзаменатор (который проводил тестирование) и независимый экзаменатор, который не присутствовал во время тестирования. Основное различие между двумя экзаменаторами заключается в том, что независимые экзаменаторы имеют доступ только к диаграммам полиграфа, тогда как ведущий экзаменатор располагает более полными данными, например информацией о криминальном прошлом испытуемого и его поведении во время тестирования. Представленные до сих пор процентные данные являются показателями точности, полученными независимыми экзаменаторами. В трех последних исследова

ниях были приведены показатели точности как для независимых, так и для ведущих экзаменаторов (см. Приложение 7.5) (Honts, 1996;
Honts, Raskin, Kircher & Hodes, 1988; Patrick & lacono, 1991). Таким образом, можно провести сравнение двух типов экзаменаторов. Рисунок 7.6 отражает результаты сравнения.
Рисунок 7.6 показывает, что по отношению к виновным подозреваемым различия незначительные. Независимые экзаменаторы провели несколько более «точную» оценку, но и допустили больше ошибок. Различия по классификации невиновных подозреваемых особенно существенны. Ведущие экзаменаторы правильно классифицировали 82% невиновных подозреваемых, тогда как независимые экзаменаторы — только 49%. В целом создается впечатление, что ведущие экзаменаторы более точны, чем независимые. Хонтс, Раскин, Кирхер и Ходес (1988) получили очень высокие показатели точности у ведущих экзаменаторов — одни из самых высоких показателей, которые были когда-либо получены в исследованиях по выявлению лжи. Показатели точности выявления виновных и невиновных подозреваемых были 92% и 91% соответственно!
Существует две возможные причины, почему ведущие экзаменаторы более точны, чем независимые. Во-первых, ведущие экзаменаторы могли иметь больше опыта в обработке диаграмм. Это объяснение малоубедительно, так как независимые экзаменаторы — обычно хорошо подготовленные, опытные эксперты. Во-вторых, принимая решение, ведущие экзаменаторы пользуются дополнительными, не связанными с тестированием на полиграфе данными, как, например, информацией о поведении испытуемого во время прохождения теста, материалами уголовного дела и т. п. Хонтс (1996) признавал, что иногда это действительно случается. В своем исследовании он обнаружил, что в четырех случаях, включающих двоих невиновных и двоих виновных подозреваемых, экзаменатор принимал решение на основе анализа диаграмм полиграфа. Однако решение не должно было быть принято, так как результаты теста для этих четырех случаев были неопределенными. Но во всех четырех случаях экзаменатор сделал правильные выводы (относительно виновности или невиновности подозреваемых). Таким образом, не связанная с полиграфическим тестированием информация помогла экзаменатору принять верное решение. Зная об этом, стоит задуматься о том, насколько точна информация полиграфических тестов. В какой степени экзаменаторы, имеющие доступ как к данным о физиологических реакциях испытуемого, так

и к информации о его поведении, более точны, чем наблюдатели, которые отслеживают только поведение испытуемого? Этот вопрос будет обсуждаться в главе 8.

Противодействия

До настоящего момента предполагалось, что во время тестирования на полиграфе испытуемые выполняют все требования экзаменатора. Но это не всегда так. Иногда испытуемые стараются повлиять на результаты теста и демонстрируют физиологические реакции, которые заставят экзаменатора прийти к выводу, что они говорят правду. Способы достижения подобного результата называются «противодействиями». ЕсЬи бы они оказались успешными, то могли иметь большое значение для полиграфических тестов, поскольку сделали бы тестирование менее эффективным.

Можно назвать различные виды противодействий, как, например, покусывание языка, напряжение в ногах (путем давления большими пальцами ног на пол), счет овец или счет в обратном порядке. Покусывание языка или напряжение в ногах приведет к физиологическим реакциям, которые зарегистрирует полиграф. Поступая таким образом, испытуемые могут искусственно увеличить физиологические реакции в ответ на контрольные вопросы и тем самым повысить вероятность прохождения теста. Результат счета овец или счета в обратном порядке (конечно, не вслух, а про себя) будет таким, что испытуемые не смогут осмыслить заданные экзаменатором вопросы (ТКВ) или перечисленные альтернативы (ТСВ). В итоге возможно появление аналогичных физиологических реакций на каждый вопрос или альтернативу, что приведет к неопределенному результату по ТКВ или прохождению ТСВ. Использование вопросов-наполнителей (в ТКВ) может помешать осуществлению этого приема, поскольку предполагается, что испытуемые ответят «да» на наполнители и «нет» на другие вопросы. Это заставляет испытуемого думать и осмысливать информацию, поскольку ответ «нет» на наполнитель может показать, что вопросы игнорируются.

Самый известный тест на противодействие был проведен Флой-дом Феем по прозвищу «Летун», который был ошибочно осужден за убийство после неудачного прохождения тестирования на полиграфе. За 2,5-летний период необоснованного пребывания в тюрьме он решил стать экспертом по тестированию на полиграфе. Флойд обу

чил 27 заключенных, которые добровольно признались ему в совершении преступления, как пройти тест контрольных вопросов. После 20-минутного занятия 23 заключенных из 27 успешно прошли тест (Ford, 1995; Kleinimmtz & Szucko, 1984).

Рейд и Инбау (1977), по-видимому, не проявляют беспокойства в связи с эффективностью противодействий. Они считают успех противодействий неправдоподобным, поскольку хорошо подготовленный экзаменатор заметил бы, что испытуемый пытается его обмануть. Однако несколько исследований показали, что обучение противодействию может быть очень эффективным (Ben-Shakhar & Dolev, 1996; Elaad, 1987, цит. по: Ben-Shakhar & Furedy, 1990; Honts, Devitt, Winbush & Kircher, 1996; Honts, Hodes & Raskin, 1985; Honts, Raskin & Kircher, 1994). В исследовании, проведенном Хонтсом, Рас-киным и Кирхером (1994), испытуемые в течение 30 минут обучались использовать либо физические противодействия (покусывание языка или давление пальцами ног на пол), либо умственные (счет в обратном порядке, начиная с семи). После этой обучающей сессии они проводили ТКВ. Умственные и физические противодействия были одинаково эффективными, позволяя примерно 50% испытуемым обмануть полиграф. Более того, экзаменатор (который был опытным специалистом в проведении теста контрольных вопросов) только в 12% случаев заметил применение физического противодействия, тогда как ни один из испытуемых, воспользовавшийся умственным противодействием, не вызвал подозрения экзаменатора ни своим поведением, ни физиологическими реакциями. Эти данные противоречат заявлению Рейда и Инбау, что опытные экзаменаторы обнаружат использование противодействий[1], следовательно, противодействия имеют серьезные последствия. Например, в США ТКВ все еще применяется в оборонной промышленности, вероятно, для того, чтобы изобличить и остановить шпионов. Вполне возможно, что шпионы обучены обманывать полиграф. Ликкен приводит пример с Олдричом Эймсом, агентом ЦРУ, который в течение многих лет продавал секреты Советскому Союзу и за эти годы прошел несколько полиграфических тестов. Он заявил, что Эймс «так долго преуспевал в своей шпионской карьере потому, что его способность обманывать полиграф рассеивала подозрения должностных лиц»

---

[1] Вероятно, противодействия возможно выявить при помощи ответных противодействий. Хонтс, Раскин и Кирхер (1987) прикладывали электроды на область эпигастрия и к височной мышце и могли верно выявить 90% испытуемых, использующих противодействия.

(Lykken, 1998, p. 3). Недавно связной Эймса из КГБ, Виктор Черка-шин, рассказал в интервью британской газете The Sunday Times (8 февраля 1998 г., с. 21), как он помогал Эймсу проходить полиграфические тесты. Черкашин устроил Эймсу ланч с русским дипломатом. К удивлению Эймса, на ланче присутствовал и сам Черкашин. Эймс начал беспокоиться, так как ФБР знала Черкашина и наблюдала за ним. Однако Черкашин пришел на ланч специально. Он знал, что ЦРУ часто проводит со своими сотрудниками рутинные полиграфические тесты, и ему было известно, что Эймсу будет задан такой вопрос: «Был ли у вас недавно неформальный контакт с сотрудниками КГБ?», поскольку это был стандартный вопрос. Так как контакты между Эймсом и сотрудниками КГБ были засекречены, Эймсу пришлось бы обманывать. Однако после ланча Эймсу не нужно было больше лгать и он мог спокойно сказать, что с ним вступили в контакт.

Как и тест контрольных вопросов, тест признания вины тоже имеет слабые места и может быть обойден. Тем не менее складывается иная ситуация. В ТКВ даже невиновные подозреваемые могут попытаться обмануть полиграф и показать сильные реакции на контрольные вопросы, чтобы их не сочли по ошибке виновными. В ТСВ невиновные подозреваемые не могут систематически пользоваться противодействиями, даже если бы они этого пожелали, поскольку не знают, какая альтернатива верная, а какая нет (Lykken, 1998).

Конечно, исследовать противодействия трудно, так как испытания можно провести только в лабораторных условиях. Поэтому невозможно установить, будет ли использование техник противодействий за пределами лаборатории таким же успешным, как и в лаборатории.

Личностные особенности испытуемых и полиграф

Разумно было бы предположить, что полиграфу трудно уличить во лжи испытуемых с психопатией. Полиграф выявляет ложь только в том случае, если у испытуемого повышается уровень возбуждения при сообщении неправды. Как я уже говорил ранее в этой книге, возбуждение может быть результатом вины, страха или чрезмерного волнения. В отличие от здоровых людей психопаты менее тревожны по отношению к опасности в целом и наказанию в частности (Lykken, 1998). Таким образом, вполне может быть, что уровень воз-

буждения у психопатов при сообщении лжи не повышается и поэтому выявить ложь у них невозможно. Однако исследование Раскина Ж и Харе (1978) показало, что психопаты и здоровые люди находятся [s] в равных условиях при тестировании на полиграфе. Тем не менее рано делать выводы на основании одного-единственного исследования, особенно учитывая критику в адрес этого исследования (Lykken, 1998). Так, с целью мотивации испытуемых было назначено вознаграждение в размере 20 долларов США в том случае, если получится обмануть полиграф. Хотя награда, вероятно, будет мотивировать испытуемых и приведет к возбуждению, скорее всего, она вызовет волнение, чем страх или вину! Этим можно объяснить, почему исследование не обнаружило различий между психопатами и здоровыми людьми. Несмотря на меньшую тревожность психопатов по отношению к наказанию, нет оснований ожидать, что они будут менее заинтересованы в награде. Для того чтобы исследовать различия между психопатами и здоровыми людьми, необходимо провести тесты, в которых испытуемые столкнутся с наказанием вместо поощрения. Но подобные испытания еще не проводились. Поэтому остается неясным, способны ли психопаты в ходе криминального расследования более эффективно обманывать полиграфические тесты, чем здоровые люди.
Насколько мне известно, помимо различий между психопатами и здоровыми людьми, различия в тестировании на полиграфе между интровертами и экстравертами являются единственными личностными факторами, которые исследованы (Steller, Haenert & Eiselt, 1987; Watson & Sinka, 1993). Эти исследования не показали каких-либо различий между интровертами и экстравертами.

Выводы

Полевые исследования, изучающие точность полиграфических тестов, показали, что эти тесты (как ТКВ, так и ТСВ) допускают значительное количество ошибок. Сторонники ТКВ-тестов, возможно, сочтут этот вывод неверным и сошлются на показатели точности, полученные ведущими экзаменаторами в полевых исследованиях. Проблема заключается в том, что независимые экзаменаторы были гораздо менее точными. Следовательно, не связанная с полиграфом, дополнительная информация, известная ведущему экзаменатору и недоступная независимому, играет существенную роль в принятии

верного решения. Точность теста как такового может быть установлена исключительно теми экзаменаторами, которые имеют доступ только к результатам теста, но их показатели точности оказались менее надежными.

Учитывая количество ошибок, сделанных полиграфическими тестами, я думаю, что результаты полиграфа не должны рассматриваться на судебных заседаниях в качестве надежных доказательств. Рас-кин отстаивает использование результатов ТКВ на судебных заседаниях, Ликкен выступает против этого. Также Ликкен не является сторонником использования результатов теста признания вины как доказательств на суде (lacono & Lykken, 1997). Однако полиграфические тесты могут оказать существенную помощь в выявлении лжи. Результаты полиграфа могут использоваться в качестве дополнительной информации на суде (до тех пор, пока не будут представлены более надежные доказательства) или как инструмент полицейского расследования для того, чтобы сократить число потенциальных подозреваемых, подтвердить правдивость информации или проверить противоречивые показания свидетелей и подозреваемых по одному и тому же делу (Boelhouwer, Merckelbach, Van Koppen & Verbaten, 1996; Van Koppen, Boelhouwer, Merckelbach & Verbaten, 1996).

С этой целью я предпочитаю тест признания вины и выступаю в защиту его использования, причем не по причине точности. Исследования показали, что тест контрольных вопросов может быть точным, и показатель точности (по крайней мере, в полевых исследованиях) действительно превосходит показатель точности по тесту признания вины. Я отвергаю тест контрольных вопросов, потому что в процедуру тестирования входит обман испытуемых. Во-первых, обман делает тест уязвимым, так как об этом становится известно из чтения литературы о ТКВ, что, вероятно, снизит эффективность теста. Во-вторых, во многих странах использование обмана в уголовном расследовании нелегально. Например, как в Великобритании (стране, где я работаю), так и в Нидерландах (моей родной стране) следователь не имеет права лгать подозреваемым в ходе уголовного расследования. Таким образом, в этих странах проведение теста контрольных вопросов становится незаконным, и поэтому невозможно использовать его результаты в качестве доказательства на судебных заседаниях. Принцип «обман противозаконен» типичен и для европейских стран. Например, Ликкен, книгу которого «A Tremor in the Blood» (первое издание вышло в 1981 году, второе — в 1998) можно считать бесконечным призывом против ТКВ, не пользуется техниками обмана подозреваемых.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Перед тем как тест признания вины может получить широкое распространение в практике полицейских расследований, следует прояснить несколько вопросов.

- Необходимо провести больше полевых исследований ТСВ с целью проверки его точности. Возможно, стоит проверить использование техники неоднократного повторения вопросов по одному предмету (несколько раз задавать вопросы, касающиеся одной детали) вместо техники вопросов по ряду предметов (когда вопросы касаются нескольких деталей). Это может расширить возможности применения теста, так как легче разработать тест для одной детали, чем для нескольких.
- Важно гарантировать высокую квалификацию экзаменаторов, так как они играют существенную роль в полиграфическом тестировании. Может быть полезным ввести в полиграфическое тестирование университетские стандарты, чтобы только экзаменаторы с «дипломом специалиста по работе с полиграфом» имели бы разрешение проводить полиграфические тесты.
- Полиграфические тесты должны проводиться только теми учреждениями, которые не зависят от полиции. Существует несколько оснований для поддержки данной точки зрения. Во-первых, полицейские служащие часто имеют необоснованное убеждение в виновности подозреваемых, которое может повлиять на результаты теста. Во-вторых, полицейские могут сфабриковать результаты полиграфического теста для того, чтобы оказать давление на подозреваемых. Вероятность всего этого не настолько велика, если тесты проводятся независимой организацией. В-третьих, подозреваемые могут не доверять полиции или не быть уверенными в ее действиях. Это может в особенности относиться к невиновным подозреваемым, которым полиция по ошибке предъявила обвинение в совершении преступления. Поэтому кажется справедливым и разумным, чтобы с подозреваемыми проводилось независимое тестирование.
- Необходимо тщательно проверить признание, сделанное испытуемыми после неудачного прохождения теста. Полиграфические тесты могут привести к ложному признанию, либо потому, что подозреваемые готовы поверить в то, что они совершили преступление (см. случаи Рейлли и Сойера; вставка 7.1), либо потому, что они больше не видят возможности убедить других в своей невиновности.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Приложение 7.1

Результаты обзоров лабораторных исследований и современных исследований, проверяющих точность теста контрольных вопросов

	Условие виновности испытуемых			Условие невиновности испытуемых		
	Виновны (%)	Невиновны (%)	Неопределенный результат (%)	Виновны (%)	Невиновны (%)	Неопределенный результат (%)
Ekman (1992) (n = 13)	68	10	22	15	55	30
Honts (1995) (n = 8)	77	10	13	8	84	8
Kircher et al. (1988) (n = 9)	74	8	18	12	66	22
Ben-Shakhar & Furedy (1990) (n = 9)	80	7	13	15	63	22
Исследования, опубликованные после 1995 года						
Bradley et al. (1996)	60	10	30	10	80	10
Horowitz et al. (1997)	53	20	27	13	80	7

n = количество исследований в обзоре.

Приложение 7.2

Результаты обзоров лабораторных исследований и современного исследования, проверяющих точность теста признания вины[1]

	Условие виновности испытуемых		Условие невиновности испытуемых	
	Виновны (%)	Невиновны (%)	Виновны (%)	Невиновны (%)
Ekman (1992) (n = 6)	78	22	5	95
Honts (1995) (n = 5)	86	14	1	99
Ben-Shakhar & Furedy (1990) (n = 10)	84	16	6	94
Исследования, опубликованные после 1995 года				
Elaad (1997)	76	24	0	100

n = количество исследований в обзоре.

[1] При ТСВ не выделялась категория «неопределенный результат»

Приложение 7.5

Результаты обзоров полевых исследований, проверяющих точность теста контрольных вопросов: обработка диаграмм проводилась ведущим экзаменатором

	Условие виновности испытуемых			Условие невиновности испытуемых		
	Виновны (%)	Невиновны (%)	Неопределенный результат (%)	Виновны (%)	Невиновны (%)	Неопределенный результат (%)
Honts (1996)	71	5	24	0	82	18
Honts et al. (1988)	92	8	0	0	91	9
Patrick & Iacono (1991)	98	0	2	8	73	19
Обзоры						
Ekman (1992) (n = 10)	88	10	2	20	78	2
Ben-Shakhar & Furedy (1990) (n = 9)	84	13	3	23	72	5
Отдельные недавние полевые исследования, которые не были включены в предыдущие обзоры						
Honts (1996)	91	5	4	9	55	36
Patrick & Iacono (1991)	92	2	6	24	30	46

n = количество исследований в обзоре.

Приложение 7.4

Результаты полевых исследований, проверяющих точность теста признания вины[1]

	Условие виновности испытуемых		Условие невиновности испытуемых	
	Виновны (%)	Невиновны (%)	Виновны (%)	Невиновны (%)
Elaad (1990)	42	58	2	98
Elaad et al. (1992)	76	24	6	94

[1] При ТСВ не выделялась категория «неопределенный результат»

Глава 8

Практические рекомендации по выявлению лжи

Наконец, я коснусь трех вопросов, которые пока еще не затрагивал явно. Во-первых, лжецы лгут с разным успехом. Некоторые люди говорят очевидную ложь, которую легко разоблачить, тогда как другие являются очень искусными лжецами. Образчики известны каждому. В качестве примера откровенного лжеца можно назвать Джонатана Эйткена, бывшего английского консервативного политика, служившего под началом Джона Мейджора сначала в качестве министра по снабжению, а после — первым секретарем казначейства. Занимая первый пост, Эйткен останавливался в парижском отеле «Риц», британская газета «Гардиан» и телевизионная передача «Сегодня в мире» сообщили, что счет был оплачен бизнесменом, Эйткен яростно отрицал этот факт. Он заявил, что счет оплачивала его жена, а никакой не бизнесмен, и подал на газету и телевидение в суд за клевету. Его обвинение рухнуло, когда обвиненные стороны представили доказательства того, что на момент его визита в Париж жены Эйткена там не было, а потому она никак не могла оплатить его счет. Эйткен предстал перед судом и был обвинен в лжесвидетельстве и попытке извратить дело правосудия, 8 июня 1999 года его приговорили к 18 месяцам тюрьмы (см. выпуск Independent от 9 июня 1999 года, первая полоса). Распространяя ложь о местопребывании своей жены, Эйткен солгал о вещах, которые, как ему было известно, могли раскрыться. Обвинив телепередачу и газету в клевете, он, разумеется,

повысил вероятность своего разоблачения, ибо подстегнул своим иском противные стороны к поиску доказательств обмана. Пожалуй, что Эйткен — неудачливый лжец. В этой главе я опишу качества, отличающие хорошего лжеца.

Во-вторых, я подведу итог трем способам разоблачения лжеца (анализу невербального поведения, содержания речи и физиологических реакций), которые обсуждались в этой книге. Не рассматривая эти три техники отдельно, как я поступал до сих пор, я займусь их сопоставлением.

В-третьих, в данном труде я поставил себе целью порекомендовать метод, позволяющий разоблачить ложь. Неизбежным результатом будет то, что пособие по разоблачению лжи окажется подспорьем как для разоблачающих, так и для самих лжецов. В нем описываются реакции лжецов и освещаются вещи, на которые следует обратить внимание, чтобы поймать человека на лжи. После прочтения этой книги лжецы, возможно, пересмотрят свою стратегию реагирования, что еще больше затруднит их разоблачение. От этого, увы, никуда не деться. Лжецы и способы их выявления пребывают в состоянии постоянной «гонки вооружений», где каждая сторона стремится к совершенству и всякое обновление в стратегии обнаружения лжи неизменно приводит к тому, что лжецы не остаются в долгу и проявляют еще большую изобретательность. Наглядные примеры тому были явлены в главе 7. Усовершенствование детекторов лжи повлекло за собой новые уловки, позволяющие их обмануть. В главе 7 я показал, как агенты русского КГБ сумели обмануть детекторы лжи ЦРУ. Люди часто предпочитают оставаться в неведении и не желают знать, что кто-то обманывает их. Однако те, кто действительно хочет разоблачить лжецов, могут значительно осложнить им жизнь. В этой главе я специально займусь этим вопросом.

Кто такие хорошие лжецы?

Особенности, отличающие успешного лжеца

Лжецы, по моему мнению, попадаются либо на том, что им трудно постоянно сознательно лгать, либо им не удается скрывать свои эмоции, позволяющие изобличить их во лжи. Хорошими лжецами являются люди, которым нетрудно лгать в своих рассуждениях и которые не испытывают никаких эмоций по поводу своей лживости. Удачливого лжеца отличают как минимум семь особенностей:

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

1) подготовленность; 2) оригинальность; 3) быстрота мышления;
4) красноречие; 5) хорошая память; 6) умение не чувствовать страха, вины или оглупляющего восторга в момент лжи; 7) хорошие актерские способности.

Лжецов часто подводит их недостаточная подготовленность. Старающиеся разоблачить ложь выискивают факты, противоречащие утверждениям лжеца, поэтому лжецам приходится внимательно следить за своими словами. В идеале они должны говорить только вещи, не поддающиеся проверке, поэтому сокрытие информации бывает лучше откровенной лжи. Сказать, что вы «честно не помните», чем занимались пару дней назад, предпочтительнее, чем сочинить целую историю, так как в последнем случае у слушателя есть возможность проверить ее подлинность. Однако сокрытие не всегда возможно, и бывает, что утверждение приходится подкрепить доказательствами. Чем труднее подтвердить утверждение, тем лучше оно с точки зрения лжеца. Джонатан Эйткен, когда лгал о местопребывании своей жены, сказал неправду, которую можно было обнаружить, — но его случай не единственный. Недавно мы описали пять ситуаций, когда людей обвинили в убийстве их родственников, и эти люди с самого начала отрицали свою вину (Vrij & Mann, 1999) (см. также главу 3). Некоторые из этих людей допустили серьезные промахи, сочиняя свои истории, и это позволило без труда выяснить, что они, по всей вероятности, утаивают правду. Так, один человек не мог объяснить значительного промежутка времени, начиная от момента поездки, которая привела к гибели жертвы, и вплоть до вызова полиции. Более того: следы крови заставляли предположить, что жертву убили в каком-то другом месте. Еще один человек заявил, будто находился без сознания 10 часов, но анестезиологи утверждают, что это невозможно. Кроме того, при воссоздании событий с «возвращением» в бар, где, по словам этого лица, он находился конкретным вечером, не нашлось никого, кто смог бы подтвердить его присутствие.

Что касается оригинальности, то лжец может попасть в положение, требующее немедленной реакции. Жена, например, может предъявить мужу адрес и номер телефона незнакомой женщины, которые нашла у него в кармане, или же возможна ситуация, когда следователь полиции говорит подозреваемому, что того видели на месте преступления непосредственно после совершения злодеяния. Чтобы успешно солгать в таких или похожих ситуациях, лжецу нужно дать убедительный ответ, что требует оригинальности мышления. Если вернуться к только что приведенному примеру, То обвиняемый,

чье присутствие в баре не было подтверждено ни одним свидетелем, мог усомниться в здравой памяти посетителей бара. Однако он этого не сделал. Взамен он признал свое поражение.

Лжецы должны не только оригинально мыслить, но и уметь быстро находить ответы. Важно, чтобы они не слишком медлили с ответом, так как проволочка может возбудить в наблюдателе подозрения. Поэтому им приходится соображать быстро.

Лжецу лучше быть красноречивым оратором, поскольку красноречие помогает ему выходить из неловких положений. В выигрышном положении оказываются люди, которым свойственна много-словность. Они могут впадать в пространные рассуждения, которые по сути не являются ответом на вопрос. По ходу дела им удается обдумать ответ, который окажется подходящим. В другом случае они прибегают к своему красноречию, чтобы одурачить наблюдателя, и дают ответы, которые звучат убедительно, однако никакого реального ответа на поставленный вопрос в себе не содержат. Некоторые политики — большие мастера в этом деле.

Лжецы постоянно рискуют тем, что искатели лжи попросят их повторить или прояснить только что сказанное, поэтому они должны суметь повторить тот же рассказ или предоставить дополнительную информацию, не противореча самим себе. Таким образом, они должны обладать хорошей памятью. Повторение своего рассказа или обогащение его дополнительными сведениями особенно трудно дается при наличии некоторой временной задержки между выражением лжи и требованием повторить или уточнить вымышленную историю. Часто бывает, например, что люди, когда они лгут о причинах, не позволяющих им посетить некое общественное собрание, неделей позже не в состоянии вспомнить свою отговорку.

Когда люди лгут, они выказывают неодинаковые эмоции. Если одного подозреваемого можно поставить в тупик, доказав несостоятельность его алиби, то другой останется совершенно хладнокровным. При устройстве на новое место работы один кандидат способен испытать чувство вины, завышая свой прежний оклад, тогда как другой сделает это абсолютно спокойно. Один ученик придет в восторг, видя, что преподаватель верит его объяснению причин, по которым тот опоздал на занятия, тогда как другой не впадет в такого рода «прекраснодушное заблуждение». Обмануть других легче, когда лжец не испытывает чувства страха, вины или восторга. До тех пор пока лжец не испытает какой-либо из этих эмоций (или, факти

чески, любой другой), он не выкажет никакого эмоционального поведения, требующего подавления в процессе лжи, а потому такие люди могут реагировать вполне естественным образом. Более того, ни один детектор лжи не сумеет выявить обман, если подозреваемый не испытывает никаких эмоций. Отсутствие эмоций в ходе обмана может быть связано с привычкой лгать. Чем чаще человек лжет, тем реже он испытывает удовольствие от введения других в заблуждение и тем меньше его посещает чувство вины. Наверное, постоянная лживость делает лжеца более искусным обманщиком, что уменьшает вероятность разоблачения, а потому снижает страх перед последним.

Хорошие актерские способности также помогают лжецам. Не исключено, что они помогают сдерживать эмоции в процессе обмана. Хорошие актеры прекрасно контролируют свое поведение и, вероятно, знают, каким образом произвести на окружающих впечатление честных людей. Это придает им уверенности в процессе лжи, и им часто удается остаться неразоблаченными. Сознание этого нередко уменьшает их страх быть пойманными за руку. Чем меньше боится лжец, тем легче ему врать убедительно.

Де Пауло и Де Пауло (DePaulo & DePaulo, 1989) провели исследование по обнаружению лжи в среде продавцов. Они не выявили никаких отличий поведения лживых торговцев от поведения говорящих правду, из чего можно заключить, что торговые работники являются очень хорошими лжецами. Де Пауло и Де Пауло дают несколько объяснений этим фактам, и эти объяснения совпадают с тем, что я говорил выше. Во-первых, продавцы часто утаивают правду о своей продукции; это означает, что они набираются опыта во лжи. Эти приобретения позволяют им сделаться более искусными обманщиками по мере того, как они знакомятся с реакцией потребителей и осознают, насколько успешен их обман. Если им не удается ввести потребителей в заблуждение, они меняют свой стиль поведения. Они могут продолжать так поступать до тех пор, пока не произведут на последних впечатление честных людей. Во-вторых, нельзя исключить, что работники торговли не испытывают чувства вины, когда лгут, по той причине, что считают утаивание правды неотъемлемой частью своей профессии. В-третьих, они, быть может, чувствуют себя удачливыми лжецами, потому что ложь часто сходит им с рук. Поэтому они, вероятно, убеждены в своей состоятельности в качестве лжецов и не тревожатся попусту, что их могут поймать на обмане.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Хорошие и совершенные лжецы

Между хорошими и совершенными лжецами можно провести различие. Совершенные лжецы не дают никакого повода уличить их в обмане ни словесно, ни какими-либо иными путями. Такие обманщики встречаются, но они скорее исключение. В ходе моих личных исследований (см. главу 2) участников обычно интервьюируют дважды. В процессе одного интервью они говорят правду, а в процессе другого — лгут. В дальнейшем мы сравниваем поведение, проявленное в ходе двух интервью. Изредка случается, что мы сталкиваемся с совершенными лжецами — судя по поведению некоторых участников обоих интервью. Однако большинство участников подают своим поведением знаки, позволяющие разоблачить обман. Многие из них — хорошие лжецы (по крайней мере, в моих экспериментах). Они удачливы потому, что слушателям часто не удается обнаружить их лживость, но их нельзя назвать совершенными, ибо в их поведении есть признаки, говорящие об обмане. Они не попадаются либо потому, что таких признаков мало, либо потому, что это не те признаки, которых ждут лица, пытающиеся выявить ложь. Эти признаки, таким образом, хотя и поддаются обнаружению, не приводят дознавателя к мысли о том, что человек лжет. Результаты моих исследований (рассмотренных в главе 3) показывают, что те лжецы, которые в процессе интервью держатся спокойно, обычно производят на дознавателей впечатление честных людей. Однако они не являются совершенными лжецами, так как, обманывая, находятся в состоянии неестественного напряжения.

Три способа выявления лжи

Существует три принципиальных способа обнаружения лжи. Первый состоит в наблюдении за невербальным поведением лжецов — за их жестами, за тем, улыбаются ли они или отводят взгляд, запинаются ли, и т. д. Вторым способом является анализ сказанного. Третий заключается в анализе физиологических реакций (артериального давления, частоты сердцебиения, потливости ладоней и т. п.). Некоторые аспекты этих трех техник обнаружения лжи представлены в табл. 8.1.

Невербальные признаки обмана

Невербальные признаки обмана чаще всего проявляются при затруднениях в измышлении лжи. Лжецы, предъявляя замысловатую ложь, обычно говорят медленнее, включают в свою речь больше пауз

Таблица 8.1

Схематический обзор трех методов обнаружения лжи

	Невербальный	Вербальный	Физиологический
Что должен переживать лжец?	Когнитивные затруднения/эмоции	Эмоции/когнитивные затруднения	Эмоции/сознание вины
Как проявляется ложь?	- Запинки в речи - Речевые паузы - Замедленный темп речи - Напряженность - Высокий тон голоса - Выражение эмоций на лице	- Неправдоподобные ответы - Негативные утверждения - Уклончивые ответы - Нехватка личного отношения - Структурированная продукция - Отсутствие подробностей	- Физиологические реакции
Есть ли индивидуальные отличия?	Да	Да	Неизвестно
Требует ли обнаружение лжи соответствующего оборудования?	Да	Нет	Нет
Насколько хорошо распознают ложь несведущие люди?	Плохо	Неизвестно	Нельзя ответить
Насколько хорошо распознают ложь специалисты?	68% правды – 92% лжи [a]	76% правды – 68% лжи [б]	72% правды – 87% лжи [в] 96% правды – 59% лжи [г]
Можно ли научить людей хорошо распознавать ложь?	Неизвестно	Да	Да
Трудно ли обмануть дознавателей?	Вероятно	Скорее всего, нет	Нет

[a] Средний процент выведен Франком и Экманом (Frank & Ekman, 1997), а также Фраем с коллегами (Vrij et al., 1999) – это единственные работы, в которых рассмотрение истинных и ложных высказываний производилось на основе детального анализа невербального поведения.

[б] Средний процент был выведен в ходе исследований КАУК, результаты которых были представлены в табл. 5.4, глава 5, за исключением данных, полученных Экманом и коллегами, что связано с тем, что их результаты были подвергнуты серьезной критике. Данные об ответах представителей белого и чернокожего населения были объединены (Ruby et al., 1998). То же самое касается данных, предъявленных экспертом по КАУК, и в ходе различительного анализа (Vrij, Kneller & Mann, готовится к печати).

[в] Усредненные данные полевых исследований, полученных независимыми экспертами с использованием техники контрольного опроса (см. также рис. 7.5, глава 7).

[г] Усредненные данные полевых исследований, проведенных с использованием теста на осознание вины (см. также рис. 7.5, глава 7).

и чаще запинаются. Подобный поведенческий паттерн продемонстрировал, например, человек, признанный виновным в убийстве, о котором рассказывалось в главе 2.
На действия человека могут повлиять и такие эмоции, как чувство вины, страха или волнения. Чем сильнее эти эмоции, тем более вероятно проявление невербальных признаков лжи. Лжецы, которые чересчур боятся быть уличенными в обмане, пытаются предстать перед окружающими честными людьми. В главе 2 говорилось, что в таких ситуациях их поведение зачастую лишено гибкости, спланировано и отрепетировано. Помимо этого, эмоциональные переживания нередко выражаются в повышении высоты голоса, которое является реакцией, неподконтрольной лжецу. Однако такое повышение весьма незначительно и очень плохо поддается обнаружению. Наконец, эмоции способны проявиться на лице. Страх, например, автоматически проявляется в поднятии и сведении бровей, в поднятии верхнего века и напряжении нижнего. Лжецы, не желающие выказать свой испуг, стараются подавить выражение этих эмоций, Им часто удается сделать это за $^{1}/^{\wedge}$ секунды после того, как у них появляется подобное выражение. Это означает, что хотя бы на долю секунды выражение лиц обманщиков позволяет опытным дознавате-**лям** изобличить их во лжи.

Вербальные признаки обмана

Иногда лжец высказывает вещи, ложность которых заранее известна вопрошающему. Подобную ложь легко изобличить, прислушавшись к словам лжеца. Однако не все лжецы лгут очевидным образом. Даже если ложь не явная, ее часто можно распознать при внимательном отношении к содержанию речи. Как описывалось в главах 4, 5, 6, лжецы иногда рассказывают неправдоподобные истории. Более того, их утверждения зачастую носят непрямой и уклончивый характер, не будучи отмечены личными переживаниями. Помимо этого, люди, говорящие правду, — особенно если они ведут себя эмоционально, — склонны к неструктурированному повествованию, тогда как лжецы описывают события в более хронологически выверенной манере. Наконец, лжецы уснащают свои рассказы меньшим числом подробностей, чем те, кто говорит правду. Эти факты объясняются рядом причин (см. также главы 4 и 5). Например, негативные эмоции (гнев, чувство вины) могут вылиться в негативные же утверждения, а удрученность — привести к тому, что лжец примется рассказывать свою историю в неструктурированной манере. Не говоря

о том, что умалчивание о многих подробностях может быть следствием недостатка воображения для их выдумывания, недостаточная осведомленность в тех или иных деталях или нежелание о них говорить повышают вероятность противоречий или того, что проверяющие разоблачат обман при проверке сказанного.

Физиологические реакции у лжецов

Боязнь быть уличенным, чувство вины, возникающее в процессе лжи; волнение и знание своей неправоты влекут за собой (умеренные) физиологические реакции: повышение кровяного давления, учащение сердцебиения и усиленную потливость ладоней. Детектор лжи способен зафиксировать эти физиологические реакции.

Сравнение трех способов обнаружения лжи

Индивидуальные различия

Анализ невербального поведения и содержания сказанного нередко тормозится тем фактом, что индивиды, занимаясь обманом, по-разному ведут себя в вербальном и невербальном отношении. Так, убедительные лжецы допускают в своей речи меньше несоответствий, чем менее искушенные ораторы, а дети включают в свои повествования меньше деталей, чем взрослые, независимо от правдивости своих рассказов. Неизвестно, влияют ли особенности личности на результаты, полученные в ходе применения детектора лжи. До сих пор не удалось выявить индивидуальные отличия, которые проявлялись бы при подобных проверках.

Оснащение, необходимое для обнаружения лжи

В отличие от анализа вербального поведения и физиологических реакций анализ невербального поведения не требует никакого оборудования. Все, что нужно делать дознавателю, — это внимательно наблюдать и тщательно вслушиваться. При анализе вербального поведения необходимо записывать утверждения, а физиологические реакции удается зафиксировать лишь с помощью технического оборудования. Из этого следует, что анализ физиологических реакций и вербального поведения невозможно произвести в условиях, где нужно производить непосредственные наблюдения, — как это бывает в большинстве таких ситуаций. Понятно, что родители не подвергнут сына тестированию на детекторе лжи, чтобы выяснить, **не**

покуривает ли он тайком, а таможенники не станут записывать содержание своих разговоров с владельцами багажа, чтобы позже, **на** основании анализа расшифровок, решать, стоит или не стоит досматривать багаж. Более того, при анализе вербального поведения и физиологических реакций необходимо, чтобы предполагаемый лжец вообще хоть что-то сказал, а анализ невербального поведения может состояться даже в случае, когда индивид сохраняет молчание. Короче говоря, во многих ситуациях наблюдатели зависят от анализа невербального поведения, чтобы выявить лживость подозреваемого.

Насколько хорошо определяют ложь малоискушенные люди, не получившие соответствующей подготовки?
Результаты экспериментов продемонстрировали, что неподготовленные люди плохо справляются с разоблачением лжи. В ходе типичного обманного эксперимента наблюдателям предъявили видеозапись и показали фильм с участием ряда людей (незнакомцев, друзей и партнеров), которые говорили либо ложь, либо правду. Наблюдателям предстояло определиться с ложностью или истинностью утверждения каждого человека, представавшего на экране. Степень точности (процент правильных ответов) обычно колебался между 45 и 60%, тогда как уровня точности в 50% можно было ожидать лишь по чистой случайности. Это означает, что при попытках разоблачить обман исходя из чьего-либо невербального поведения такие люди лишь незначительно (если вообще) превосходят ожидаемый случайный уровень. Неизвестно, насколько хорошо они справляются с подобной задачей при знакомстве с письменными расшифровками, хотя есть некоторые данные о том, что несведущие люди точнее указывают на ложь, кода читают письменные материалы, чем когда им приходится наблюдать за поведением индивида (DePaulo, Stone & Lassiter). Правильно выполнить тест на детекторе лжи под силу лишь опытным дознавателям с хорошей подготовкой.

Насколько хороши в определении лжи специально обученные профессионалы?
Экман и его коллеги — единственные исследователи, разработавшие невербальный метод детекции лжи и после применения его на деле опубликовавшие полученные результаты. Они изучали мельчайшие выражения человеческих лиц, зависящие от испытываемых эмоций, и так им удавалось выявить 70% правдивых и 90% ложных изречений. Однако непонятно, попали ли 20% неудач в число не

убедительных данных. Экман, 0'Салливан, Фризен и Шререр (Ekman, O'Sullivan, Friesen & Scherer, 1991) доложили о еще даже большем проценте попаданий (86%), но не учитывали при этом недостоверные данные. В этом случае они 19 раз попали в точку, 3 раза ошиблись и 9 раз не были уверены в заключениях. Поэтому если сбрасывать последние со счетов, то степень точности достигает 86%, но она оказывается гораздо ниже и пребывает примерно на уровне 61%, когда сомнительные данные тоже учитываются.

Большинство профессиональных экспертов по обнаружению лжи — наподобие таможенников и офицеров полиции — добиваются, наблюдая за невербальным поведением, не столь впечатляющих результатов, какие были получены Эйткеном. В среднем они выявляют 54% истинных высказываний и 49% — ложных (см. табл. 3.3 в главе 3). Такая частота совпадений недалека от случайного уровня, а также напоминает ту степень точности, которая достигается неподготовленными людьми. Помимо этого исследования показали и то, что профессиональные дознаватели увереннее в своем умении разоблачить ложь, из чего вытекает, что статус профессионального распознавателя лжи придает такому индивиду больше уверенности, но делает его менее точным при выявлении обмана.

Исследователи продемонстрировали, что люди, подготовленные по методу КАУК — вербальному разоблачению обманной техники, о чем шла речь в главе 5, — умеют улавливать ложь и правду на уровнях выше случайных. В среднем в ходе оценок методом КАУК было правильно классифицировано 76% правдивых высказываний и 68% ложных.

Полевые исследования по изучению точности детекторного тестирования выявили довольно высокие степени точности для Теста контрольных вопросов: было верно классифицировано 72% истинных изречений и 87% ложных. Полевые исследования с применением Теста сознания вины продемонстрировали крайне высокий процент попаданий там, где речь шла о правде (96%), но сравнительно низкий его уровень при изобличении лжи.

Короче говоря, эксперты в состоянии отличить правду от лжи на уровне выше того, какого можно было бы ожидать случайно при использовании невербальных, вербальных или физиологических техник обнаружения обмана. Степени точности, однако, явно несовершенны. Следовательно, в судах результаты применения этих техник не считаются весомыми доказательствами и в лучшем случае могут использоваться в качестве вспомогательных улик. Специалисты

должны не только предоставить такие свидетельства, но и поставить суды в известность о несовершенстве этих техник и о том, что их использование может быть сопряжено с рядом проблем. Эти проблемы обсуждались по ходу всей книги. Главные проблемы в связи с анализом невербального поведения заключены в том, что при обмане не существует никакого типичного невербального поведения, но поведение изменяется в зависимости от личности и ситуации. К проблемам ОВУ относятся уязвимость перед ложно-отрицательными ошибками, возможными при освидетельствовании по методу КАУК (тенденция верить лжецам); а также тот факт, что оценки выполняются субъективно, и то, что на сегодняшний день проведено слишком мало исследований, позволяющих проверить точность этой техники. К проблемам, возникающим при работе с детекторами, относится лживость экзаменуемых, использование ими контрмер и уязвимость в плане ложно-положительных ошибок — то есть недоверчивость к правдивым показаниям (в случае Теста контрольных вопросов), а также допущение ложно-негативных ошибок и тот факт, что на сегодняшний день вряд ли удастся найти хоть одно полевое исследование, в котором была бы проверена точность данной техники (в случае Теста сознания вины).

Можно ли подготовить людей и научить их мастерски отличать ложь от правды?

Исследования показали, что наблюдатели с подготовкой в применении КАУК определяют ложь лучше неподготовленных. Очевидно, что тестирование на детекторе лжи требует подготовленности в его выполнении, а также умения интерпретировать полиграфические графики. Неизвестно, можно ли научить людей анализировать невербальное поведение. Те программы подготовки, что получили оценку на сегодняшний день, оказались не очень успешными. Однако, как я уже упоминал в главе 3, эти программы тренинга страдают рядом ограничений. Они слишком сфокусированы на информировании наблюдателей по поводу реальных невербальных показателей обмана. Это не особенно помогает, ибо не каждый лжец продемонстрирует данные паттерны поведения. Невзирая на то что типичного для обманщиков поведения не существует, отдельные люди хорошо распознают ложь, наблюдая за поведением того или иного человека. Более плодотворным подходом было бы проконсультироваться с этими искусными изобличителями лжи и поучиться у них. К сожалению, пока неизвестно, каким

образом им удается преуспеть и на какие признаки они обращают внимание. Чтобы разобраться в этом, потребуются дальнейшие исследования.

Трудно ли одурачить наблюдателей?

Очевидно, что методы детекции окажутся менее точными, если лжецам удастся обмануть наблюдателей в силу своей осведомленности в техниках разоблачения, которые те применяют. Кого-то, возможно, удивит, какое это вообще имеет отношение к делу. Насколько вероятно, чтобы лжецы самостоятельно выискивали информацию о новейших техниках раскрытия лжи и упражнялись в их преодолении? По-видимому, это зависит от мотивации лжеца и его стремления избежать разоблачения, а также о вероятности применения против него техники. Высокомотивированные лжецы — преступники, например, шпионы и неверные супруги — скорее всего, выкажут больший интерес к способам обманывать детекторы лжи. Действительно ли они получат информацию о соответствующих техниках и подготовятся так, что сумеют свести их эффективность к минимуму, — все это, вероятно, будет зависеть от воспринятой вероятности применения техники против них. Поэтому маловероятно, чтобы неверные супруги взялись разыскивать сведения о подобных техниках, ибо они не могут представить, что их партнеры воспользуются последними по отношению к ним. С другой стороны, преступники и шпионы способны понять, что рискуют подвергнуться освидетельствованию при помощи этих техник, а потому готовы по-упражняться в способах их обойти. Как говорилось в главе 7, в ЦРУ применяются детекторы лжи для поимки шпионов, однако шпионов специально обучают искажать результаты таких проверок.

Исследования показали, что лица, подвергающиеся проверке на детекторе лжи, в состоянии ввести в заблуждение соответствующий персонал и обмануть детектор. Ряд примеров этого был приведен в главе 7. Вряд ли было проведено хотя бы одно исследование, которое позволило бы выявить умение лжецов ниспровергать вербальные и невербальные техники разоблачения лжи — наверное, потому, что эти техники отличаются сравнительной новизной и до сих пор не нашли широкого применения (КАУК), а то и вовсе не существуют (техники валидного невербального обнаружения лжи).

Насколько мне известно, наше собственное исследование было первым, где состоялся анализ способности лжецов искажать показатели КАУК (Vrij, Kneller & Мапп, готовится к печати). Как гово-

рилось в главе 5, лжецам удалось обмануть эксперта КАУК. Однако на основании отдельно взятого исследования трудно сделать выводы, а потому существует необходимость в дальнейших исследованиях. Я думаю, что будущие исследования продемонстрируют у многих лжецов способность обмануть специалистов по КАУК. Люди хорошо натаскиваются в контроле над содержанием своей речи, ибо речь зачастую играет решающее значение для выражения идей, мыслей, чувств и мнений. Это практика доказывает нашу состоятельность в контроле над содержанием собственной речи.

С учетом того обстоятельства, что наблюдатели зачастую **не** искушены в распознавании обмана, когда их внимание приковано к чему-либо поведению, лжецам, по-видимому, нет смысла упражняться в стиле своей невербальной самопрезентации. Я сомневаюсь в том, что лжецы, задайся они целью контролировать свое поведение, окажутся на высоте. Бывает, что лжецы выдают себя мимолетными выражениями лица. Однако полностью подавить эти выражения нередко бывает трудно, если вообще возможно, ибо те возникают автоматически, едва ощущаются соответствующие эмоции. Есть некоторые данные о том, что лжецам вдобавок трудно контролировать те паттерны поведения, которые поддаются контролю намного легче, чем выражения лица, — например, движения рук. В ходе нашего исследования мы сообщили половине участников о том, что на обман зачастую указывает уменьшение частоты тонких движений в кистях и пальцах (УП], §ешт & Ви11,1996). Другим участникам никакой информации подобного рода не давалось. Всем участникам было предписано лгать, после чего их попросили охарактеризовать свое поведение в процессе лжи. Информированные лжецы» в отличие от неинформированных, полагали, будто в процессе об^ мана выполняли более тонкие ручные и пальцевые движения. Однако при анализе фактического поведения участников выяснилось, что в обеих группах наблюдалось равное число тонких ручных и пальцевых манипуляций. Иначе говоря, хотя оповещенные лжецы полагали, будто сумели сократить число таких движений, в действительности они этого не достигли, из чего следует, что добиться этого не так-то легко.

Сочетание различных техник обнаружения лжи

До сих пор разнообразные способы обнаружения лжи — через анализ речевого содержания, невербального поведения или физиологических реакций — рассматривались порознь. Одним из очевидных

путей повышения точности разоблачения обмана является объединение нескольких методов. Однако не все такие комбинации возможны, так как невозможно сочетать вербальные техники обнаружения обмана с проверками на детекторе лжи. Как я объяснил в главе 7, при полиграфических исследованиях испытуемым позволяют говорить лишь «да» и «нет», ибо речь может вызывать нежелательные физиологические реакции. Понятно, что столь коротких ответов недостаточно для решения задач, стоящих перед вербальными техниками раскрытия лжи. Поэтому возможны лишь сочетания невербальной поведенческой техники разоблачения лжи и либо обследования на детекторе лжи, либо метода вербального обнаружения лжи. Однако нельзя гарантировать, что эти сочетания будут успешными. Те люди, например, которые работают на детекторах лжи и применяют технику контрольных вопросов, и те, кто наблюдает за выражением эмоций на лице, стараются выявить эмоции. В обоих случаях детекция лжи не сможет выявить обман, если лжец держится бесстрастно. Лжецов, которые не испытывают эмоций, нельзя изобличить при участии опознавателей лжи, которые высматривают эмоциональные лицевые выражения, ибо таких эмоций просто не будет. Таких лжецов не поймать с поличным и при помощи полиграфического теста с применением контрольных вопросов, так как они не выкажут никаких физиологических реакций, ожидаемых от лжецов по ходу тестирования.

Кроме того, похоже, что распознаватели лжи неохотно сочетают разнообразные техники. Например, как Дэвид Раскин (ведущий специалист по работе с детектором лжи), так и Гюнтер Кёнкен (ведущий специалист по КАУК) настроены против анализа невербального поведения, поскольку пессимистически взирают на возможность выявления обмана при помощи поведенческих сигналов (личное сообщение, 1996). В какой степени наблюдатели, анализирующие полиграфические данные и невербальное поведение, бывают точнее тех, кто занимается анализом сугубо невербального поведения? Эк-ман и 0'Салливан (Ектап & 0'§и1Иуап, 1991, см. также главу 3, табл. 3.3) показали, что работники детекторов лжи, анализирующие только невербальное поведение, достигают 56% точности, но если это сопровождается анализом полученных графиков, то степень точности повышается до 80% (табл. 8.1). Однако нам следует помнить, что это неправомочное сравнение, так как сотрудники детекторов лжи не проходят подготовку по обнаружению лжи через невербальные признаки. Как я упоминал в главе 3,. хорошие детекторы лжи

способны добиваться 80% степени точности при наблюдении за сугубо невербальным поведением. Таким образом, степень точности при выявлении лжи можно повысить, если подготовленные наблюдатели будут обращать внимание на поведенческие сигналы, проявляемые испытуемыми в процессе полиграфических исследований. Для проходящих проверку на детекторе лжи ставки, как правило, высоки, из чего вытекает возможность возникновения у них эмоциональной экспрессии. Их поведенческие признаки способны предоставить информацию об эмоциях, испытанных в процессе тестирования, — страхе, гневе, удивлении, унынии или волнении (Екшап, 1992). Более того, виновные испытуемые чаще всего бывают высоко мотивированы солгать поудачнее, что делает их подверженными вредоносному мотивационному эффекту (тенденции выказывать спланированное и сдержанное поведение). До сих пор не было проведено никаких исследований для проверки этих идей.
Насколько я знаю, до сих пор не было опубликовано никаких результатов исследований, касавшихся сочетания вербальных и невербальных методов детекции лжи. Результаты нашего нынешнего исследовательского проекта заставляют предположить, что подобный метод мог бы оказаться плодотворным (Vrij, Edward, Roberts & Bull, 1999). В одном опыте 36 учащимся среднего медицинского учебного заведения либо говорили правду, либо лгали о только что показанном им фильме. Интервью записывались на видео- и аудиоплен-ку, а невербальное поведение и содержание речи лжецов и говоривших правду были подвергнуты анализу при помощи как КАУК, так и мониторинга реальности. Результаты показали, что 81% истинных и ложных высказываний можно разоблачить на основе анализа только невербального поведения. Степени точности для КАУК и мониторинга реальности были 75 и 75% соответственно. Однако при сочетании трех техник обнаружения лжи (невербального поведения, КАУК и мониторинга реальности) степень точности оказалась 94%! Легко увидеть дополнительную ценность комбинированной техники обнаружения лжи. Метод невербального обнаружения лжи увязывает различные аспекты лжецов и правдивых лиц (то есть паттерны невербального поведения) с методом вербального обнаружения (то есть речевого содержания), и поэтому сочетание невербальных и вербальных техник приводит к более тщательному наблюдению за лжецами и говорящими правду, чем это бывает при использовании какого-то одного компонента.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Рекомендации по поимке лжеца

С одной стороны, при намерении выяснить, не лжет ли индивид, распознаватели обмана могли бы выполнить тестирование на детекторе лжи. С другой стороны, они могут предпочесть сфокусироваться на вербальном и невербальном поведении, чтобы разоблачить обман.

Будьте подозрительны

Ложь часто остается нераспознанной из-за чрезмерной доверчивости наблюдателей — они слишком часто допускают, что люди говорят правду. Тому, кто допытывается до истины, важно быть подозрительным и не верить никаким людским словам. Иногда это трудно. Правила ведения беседы в обыденной жизни не позволяют наблюдателю выказать подозрение. Разговор сделается неловким, если наблюдатель выразит свои сомнения, ибо оратор придет в раздражение, когда дознающий примется то и дело перебивать его и ставить под вопрос все, что бы он ни сказал («Я в это не верю», «Вы можете это доказать?», «Я хотел бы проверить ваши слова» и т. д.). Выражать сомнение особенно трудно, если говорящий является лицом, эмоционально близким дознающему, — другом или партнером. Этим можно объяснить то обстоятельство, что люди труднее, чем мы могли бы от них ожидать, распознают ложь, исходящую от их друзей и партнеров. Понятно, что недозволенность демонстрации подозрения относится только к обыденным жизненным разговорам. Профессиональным определителям лжи — например, детективам в ходе полицейских допросов и таможенным служащим в ходе их интервью с зарубежными путешественниками — подозрительность позволительна, и они вправе оспаривать любые слова индивида.

Ведите зондирование

Помимо сказанного, слушатели должны постоянно задавать все новые и новые вопросы по теме ~ едва у них возникает подозрение, что отвечающий лжет. Если дознаватель продолжает задавать вопросы, тому становится все труднее и труднее лгать. На то есть несколько причин. Лжецы должны стараться не противоречить себе; не говорить о том, недостоверность чего уже известна расспрашивающему, и должны помнить об уже сказанном на случай, если дознаватель вновь поинтересуется только что высказанной или уточненной информацией. Более того: лжецам приходится постоянно

контролировать свое поведение, чтобы не выдать себя очевидными поведенческими признаками нервозности и когнитивной перегрузки.
Однако задавать все новые вопросы нелегко. Во-первых, как только что упоминалось, многочисленные вопросы несовместимы с принятыми в обществе правилами ведения беседы. Во-вторых, исследования показали, что поначалу при дальнейшем расспрашивании лжецы производят впечатление честных людей. Имеется в виду, что если лжецы — будучи оспорены дознавателями — упорствуют во лжи, то последние склонны поверить им. Одним объяснением этого может быть то, что расспрашивающие, продолжая свои вопросы, рассчитывают поставить лжецов в неудобное положение, а потому ожидают от них нервозного поведения (запинок, ерзанья и т. д.). Лжецы, таким образом, производят впечатление честных людей ровно настолько, насколько им удается избегать проявлений подобного нервозного поведения.

Не выдавайте важной информации
Для экспертов, занятых изобличением лжи, важно не слишком показывать лжецу свою осведомленность в его обстоятельствах. Лжецы не скажут наблюдателям заведомой лжи. Это легко, когда лжец знает, что знает допрашивающий, но становится труднее, когда объем знаний последнего лжецу неизвестен. В подобных обстоятельствах лжецы не знают, что им можно сказать, и всегда рискуют попасться на произнесении веще?"!, противоречащих знанию наблюдателя. К тому же эта постоянная угроза быть пойманными может заставить их нервничать, что повышает вероятность проявления бихевиоральных признаков в процессе лжи.

Будьте информированы
Дознавателю легче уличить лжеца, если он, дознаватель, хорошо информирован на тему, выступающую предметом лжи. Чем больше деталей известно ему заранее, тем скорее он заметит неправду в словах лжеца.

Предлагайте лгущим повторять уже сказанное
Полезной техникой для разоблачителей лжи является обращение к лгущим с требованием повторить уже сказанное. В этом заключены два преимущества. Во-первых, лжецы иногда производят подозрительное впечатление или даже уличаются лишь потому, что не

могут вспомнить, о чем они говорили прежде, и начинают противоречить себе при попытке повторить свои рассказы. Во-вторых, когда лжецы сознают, что наблюдатели пользуются данной техникой, они могут принять решение не слишком отягощать свою ложь измышлениями, ибо чем больше они скажут, тем скорее подвергнутся риску забыть об уже сказанном ранее и вступить с собой в противоречие. Из-за этого бывает, что лживые утверждения качественно обедняются, а точность техник разоблачения, которые нацелены **на** богатство утверждений (например, КАУК), — повышается.

Следите и слушайте внимательно и избегайте стереотипов

В природе не существует никакого типичного невербального поведения, способного указать на обман, равно как нет и закона, по которому все лжецы говорили бы некие строго определенные вещи или избегали о них говорить. Поэтому не стоит выносить суждения об обмане исходя из стереотипных представлений (например: «лжецы отводят взгляд», «лжецы суетливы», «лжецы запинаются»). Вместо этого наблюдатели должны оценивать каждый случай индивидуально. Отсюда крайне важно внимательно наблюдать за поведением человека и тщательно выслушивать все, что он произносит. Мимолетное выражение эмоции на лице, заторможенность мелких движений, вербальные несоответствия — все эти признаки могут указывать на обман. Следовательно, распознавателям лжи приходится объяснять, почему данный индивид продемонстрировал перечисленные признаки, но помнить о том, что последние могли быть вызваны причинами, отличными от тех, по которым тот лжет. Пристальное наблюдение за чьим-либо поведением может создать проблему. В процессе изобличения лжи особенно полезно бывает следить за движением кистей, пальцев рук, голеней и стоп. Это означает, что наблюдатель должен подвергнуть потенциального лжеца тщательному осмотру в буквальном смысле с головы до ног. В ходе бесед подобное поведение весьма необычно и производит странное впечатление, ибо нам не свойственно слишком подолгу глядеть собеседнику в глаза. Однако движения глаз не в силах предоставить надежную информацию об обмане, поэтому, быть может, неплохой идеей было бы сделать так, чтобы во время полицейских допросов один или несколько сотрудников полиции находились в комнате по соседству и следили за подозреваемым по системе видеосвязи. Это позволило бы видеть подозреваемого с головы до ног, что исключено, когда эти сотрудники присутствуют в той же кол1нате, где ведется допрос.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Сравнивайте поведение лжеца с его обычным поведением

Выявить тонкие невербальные признаки обмана нередко бывает легче, если распознающий ложь знаком с естественным поведением потенциального лжеца. В подобном случае проще нащупать (тонкие) изменения в поведении. Таким образом, определители лжи должны постараться лучше познакомиться с последним, поискать отклонения от этого «базисного поведения» и попытаться объяснить эти отклонения (они могут вызываться не теми причинами, по которым человек лжет). Однако данный «метод базисного сравнения» сработает лишь в случае, если сравнивать поведение предполагаемого обманщика с его же естественным поведением в одних и тех же условиях. Например, бесполезно сравнивать поведение подозреваемого, когда он отрицает свою причастность к преступлению, с его же поведением в процессе легкой вводной беседы ни о чем при начале допроса, так как подозреваемые (виновные и невиновные) наверняка поведут себя по-разному в ходе праздного разговора и перед лицом настоящего допроса (когда они пребывают под подозрением и ставки высоки) (Vrij, 1995). Честное сравнение состоит в сопоставлении поведения подозреваемого во время данного конкретного отрицания с его поведением по ходу другого отрицания, касающегося другого преступления (насчет которого искренность отрицания заведомо установлена).

Последнее замечание

В этой книге я попытался дать обзор психологических исследований и теорий, касающихся связи между обманом и невербальным поведением, содержанием речи и физиологическими реакциями, а также коснуться действий лиц, специально занимающихся раскрытием обмана. Вам остается решить, в какой мере сей труд является достойным и честным освещением перечисленного.

Модель определения искажения информации опрашиваемым лицом Л.Б.Филонова.

Комплексное владение навыками определения искажения информации безусловно способствует эффективному выявлению лжи у опрашиваемого лица. В этом деле дополнительную помощь полиграфологу может оказать модель доктора психологических наук, профессора Льва Борисовича Филонова, которая весьма точно и полно отражает происходящее в психике человека в момент сокрытия информации.

Все дело в том, что само намерение скрыть какую-либо информацию имеет сильное мотивационное значение. Появление такого мотива влечет за собой образование своеобразного очага аффекта, возникающего на фоне нормально функционирующей психики.

Поскольку при лжи происходит дезорганизация всей системы деятельности субъекта, в его организме образуется защитная реакция с целью освобождения от травмирующей психику человека ситуации. Данная защита, с одной стороны предохраняет от «утечки» информации, с другой стороны, осуществляется контроль над всем, что приходит извне.

Этот многослойный контроль с аффективным центром позволяет говорить об определенной структуре очага, определяющей два различных направления воздействия:

- воздействие на ядро аффективного очага (ядро психотравмы).
- воздействие на систему защитных барьеров.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Воздействие на ядро аффективного очага состоит в увеличении силы побуждения и возбуждения к высказыванию и, тем самым, к преодолению барьера. Здесь используется классический принцип повышения возбудимости аффективной зоны путем ассоциаций. В ситуации ОИП такую функцию выполняют отдельные слова, вопросы, утверждения и суждения полиграфолога, вызывающие представление у опрашиваемого о пережитом ранее событии и, как следствие, состояние возбуждения и напряжения, сообщающее потенциал очагу

Как определить значимую тематику, те «опасные зоны», которые имеют отношение к скрываемому обстоятельству? Признаки этих опасных для опрашиваемого зон проявлялись в двух типах поведения.

Особенности поведения причастных к правонарушению лиц

Вариант № 1 поведения причастного к правонарушению лица	Создание естественного фона поведения	Вариант № 2 поведения причастного к правонарушению лица
Избегание опасных тем и подмена их другими, неопасными. Формальные отговорки. Применение формальных, стандартных фраз. Негативные высказывания. Ирония и сарказм. Замыкание в себе.	Использование нескольких тем нейтрального характера.	Определенная захваченность опасной темой. Тенденция вязнуть в деталях. Повторяемость, возвращение к сказанному. Частое переспрашивание, просьба повторить сказанное ранее. Уточнение.

Признаки какого-либо из двух типов поведения сигнализируют о том, что найдена та сфера, где расположено травмирующее субъекта событие.

После того, как установлено место «очага аффекта», начинается главный этап исследования - установление конкретных данных, касающихся содержательной стороны очага. Именно здесь и происходит основная работа с ассоциациями, когда используются лишь сходные по значению и смыслу слова. Очень важно оперировать именно косвенными оборотами, т. к. было установлено, что прямые названия, общепринятые слова и фразы, относящиеся прямо к событию, оказывают значительно меньший эффект воздействия.

Например:

- Вместо разговора с использованием слова «кража» - задавать вопросы о приобретенных вещах, об уплате долгов, произведенных подарках, посещении питейных заведений, используя такие слова и выражения, как «проникнуть», «влезть», «зайти», «получить радость от вещи» и т. д. Только после этого следует переходить непосредственно к вопросам, связанным с выяснением обстоятельств преступления.
- Вместо слов «соучастие в преступлении» - использовать слова «знать», «помогать», «планировать», «организовать», «платить».

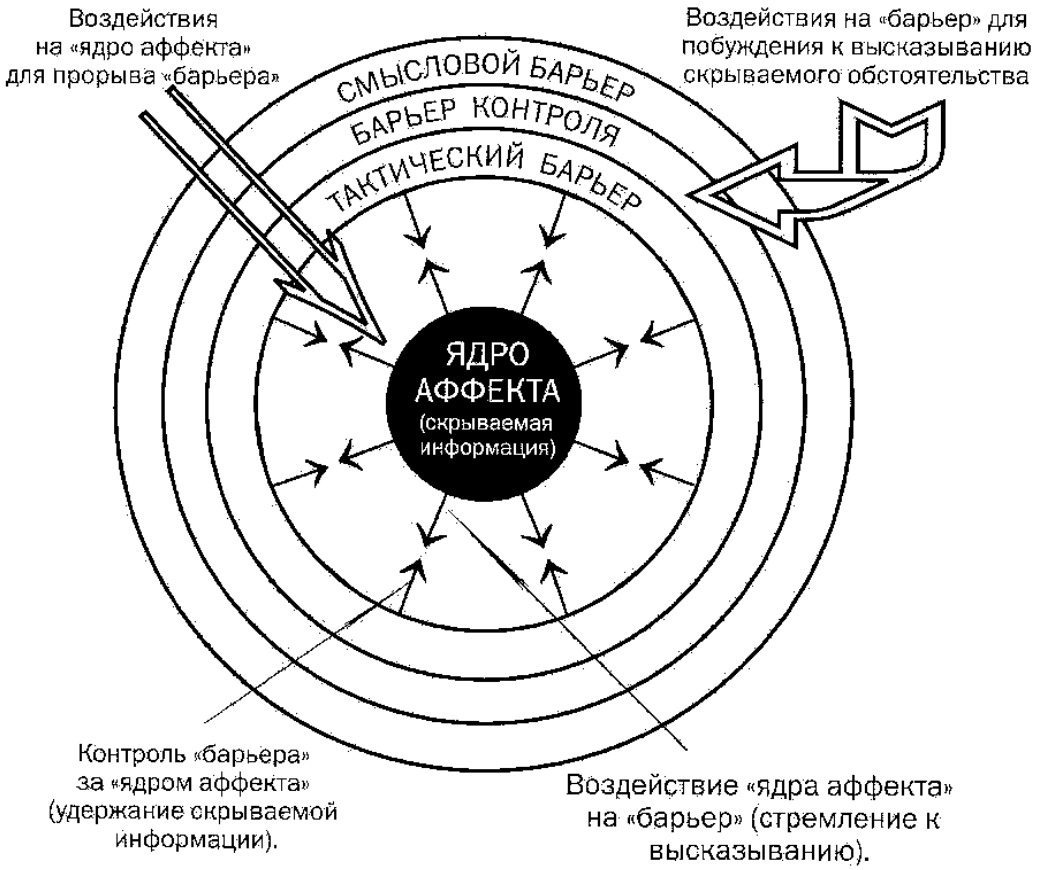
Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

- Вместо слова «наркотики» - использовать слова «принимать», «курить», «вводить», «растворять», «получать», «давать», «продавать».
- И т.д.

Верным сигналом «попадания большого ряда ассоциаций в круг охраняемых ценностей» является определенное поведение испытуемого. При этом наблюдается беспокойство, волнение, встревоженность, нарастание возбуждения, а также общая направленность испытуемого против опрашивающего (резкие выражения, стремление прервать его высказывания, раздраженные протесты, прямые негативные высказывания). Отсюда, можно говорить о таком достаточно сильном диагностическом признаке, как взаимосвязь между степенью возбужденности человека и количеством и точностью попадания ассоциаций в цель.

В достаточной степени активированный очаг начинает действовать «как программа, которой всегда подчинялся испытуемый». Одной из форм такого программированного поведения является свободный рассказ опрашиваемого, его обращение к подробностям, которые, кстати, в дальнейшем можно использовать для углубления контакта и построения новых ассоциаций.

Структура барьеров защиты и способы работы с ними



1. Смысловой барьер – заключается в избирательной невосприимчивости к некоторым знакомым словам-раздражителям.

Проявляется в невосприимчивости по отношению к определенной группе доводов, в отсутствии реакций на трафаретные выражения, хорошо известные смысловые фразы. Т.е. он функционирует только в том случае, если к опрашиваемому обращаются со знакомым набором слов.

При этом человек иногда не уклоняется от ответа на вопросы, но отвечает так, как будто вопросы ему непонятны, отсюда все его ответы частично или полностью не соответствуют содержанию вопроса. Причем, это касается только скрываемых субъектом обстоятельств. Получается, что одна тема выключается как предмет общения. При этом человек тонко распознает, что может относиться к нежелательной теме, а что нет. И все попытки идти «в лоб» становятся безрезультатны, более того, эта тактика полиграфолога закрепляет и повышает непроницаемость смыслового барьера.

2. Контрольный барьер – заключается в стремлении не выпускать материал, ассоциативно касающийся скрываемой информации.

Проявляется в контроле за собственной речью и тревогой по поводу сказанного до этого с попытками нейтрализовать или исправить ранее произнесенное. Таким образом, опрашиваемый вынужден контролировать все, что прямо или косвенно относится к утаиваемой теме.

Следует заметить, что в ходе ОИП человек может усиливать прочность то смыслового барьера, то осуществляет контроль за речевым поведением.

При угрозе прорыва смыслового или контрольного барьера испытуемый идет на «абстрактный рассказ», «рассказ о постороннем человеке», чтобы перевести на него удары и остаться неуязвимым, воспринимаемым «как бы со стороны». Это форма защиты от давления, в ходе которой возникает известный механизм «установка на запирательство».

3. Тактический барьер – заключается в заранее заготовленных выражений, «бытовых мудростей».

Проявляется в том, что опрашиваемое лицо не уклоняется от общения по поводу каких-либо порицаемых поступков, но имеет ряд заготовленных формул: «Нет человека, который бы не врал», «Все стремятся жить лучше», «Сейчас все выживают, как могут» и т. д.

Основные приемы и способы работы для разрушения смыслового барьера.

Для прорыва этого барьера рекомендуется использовать короткие истории, притчи, намеки и т. д. Смысл здесь в том, что если все они не имеют отношения к делу, то человек не поймет их, а если имеют - он прекрасно их воспринимает.

Следующим приемом, при котором расшатывается система опорных пунктов субъекта, является использование примеров суждений других людей. Соглашаясь или отвергая, но всегда оперируя ими, опрашиваемый при этом отходит, хотя и временно, от своих «жестких устоев».

Основные приемы и способы работы для разрушения контрольного барьера.

Основным методом ослабления барьера является общее повышение уровня эмоционального раздражения опрашиваемого вплоть до аффективного возбуждения. В результате происходит «сужение сознания», и, как следствие, снижение функции контроля.

Следующий способ ослабления контроля - прием «отгадывания испытуемого». Обследуемому сообщается, что он из себя представляет, и, при условии точного «попадания в цель», т. е. при совпадении того, что думает о себе испытуемый, последний становится разговорчивым, существенно дополняя информацию о себе. Особенно располагает опрашиваемого в этой ситуации сообщение об его «особых, необычных качествах» и об «оригинальных сочетаниях свойств», не преувеличивая, однако, реального положения дел. Здесь достаточно «отгадать» очевидно наблюдаемые

характеристики субъекта, поскольку даже это может оказаться весьма эффективным. Например, достаточно сказать подозреваемому, что он отличается от других своим поведением, внешними признаками и интеллектом.

Вариантом рассмотренного приема является т.н. метод «Папаша Гранде»: герой романа Оноре де Бальзака заикаясь в самых ответственных местах разговора, вынуждал, тем самым, собеседника заканчивать фразы за него, получая необходимую информацию. Конечно, вовсе нет необходимости в заикании, можно просто начиная фразу, делать паузу и вынуждать опрашиваемое лицо заканчивать эту фразу за полиграфолога.

В использовании двух последних приемов прослеживается отчетливая связь между точностью обнаружения маскируемых сторон человека и скоростью наступления у него стремления «открыться во всем».

Часто при этом опрашиваемое лицо «уходит» в абстрактный рассказ. Самая распространенная форма такой абстракции состоит в том, что опрашиваемый приводит аргументы в защиту себя на примерах из жизни тех, с кем ему приходилось встречаться, вспоминает о частых «судебных ошибках», о многочисленных необоснованно уволенных или осужденных, тогда полиграфологу следует вести наступательную тактику, т. к. это верный признак того, что имеется готовность рассказать о скрываемом событии. Именно в этой ситуации не следует предоставлять опрашиваемому лицу возможность абстрагироваться, а напротив, настойчиво переводить разговор на конкретные события дела, из-за которого опрашиваемый находится на опросе.

Еще раз следует подчеркнуть, что в сложившейся ситуации не следует останавливать опрос, а, напротив, все время возвращать опрашиваемого к делу. В итоге, если все проведено правильно, у субъекта должны проявиться определенные симптомы поведения. Например, перед тем, как все рассказать, субъект может уйти в себя, замолчать, не отвечать на вопросы, опустить голову, «замереть», что является, как правило, явным предвестником к даче правдивых показаний.

Чтобы достигнуть положительного конечного результата, полиграфологу не следует прекращать своей речи. Лучше всего на последнем этапе говорить преимущественно об ощущениях опрашиваемого, которые он будет испытывать после того, как расскажет о скрываемом: «Вам на душе будет спокойней», «Вам легче будет вести себя в дальнейшем, сотрудничать с адвокатом» и т.д.

Следующим условием, обеспечивающим разрушение всей оборонительной системы подозреваемого, является состояние фрустрации,

Фрустрация (от лат. frustratio - обман, неудача, тщетная надежда) - состояние подавленности, тревоги, возникающее у человека в результате крушения надежд, невозможности осуществления целей.

Общим принципом этого метода оказывается то, что любой эмоциогенный или стрессовый стимул является фактором, способствующим непрерывному воздействию, безостановочному «расшатыванию» его барьеров. В качестве этого побудительного импульса можно использовать в период опроса подозреваемого имеющиеся вещественные доказательства, показания очевидцев, которые косвенно или прямо свидетельствуют о его причастности к преступлению, а также выявленные в ходе опроса противоречия у проверяемого.

Раскрытие тайны в первой фазе имеет эффект удара, вызывающего растерянность, тревогу и нервозность испытуемого. За счет напряжения очага аффекта происходит ослабление одного из звеньев в цепи защитного барьера и, если продолжать воздействовать на этот блок, разрушается вся оборонительная система. Симптомом этого состояния является то, что опрашиваемый на короткое время отключается от контакта, не отвечает на вопросы, замолкает для принятия решения рассказать о своей причастности к расследуемому делу.

Основные приемы и способы работы для разрушения тактического барьера.

Лучше всего разрушать этот вид защиты путем доведения до абсурда сложившейся установки у человека. На такие случаи полиграфологу целесообразно иметь «домашние заготовки».

Таким образом, исходным способом работы со всей системой защиты является разрушение любого её звена, что приводит к ослаблению всей цепи обороны.

Важнейшая установка любого полиграфолога должна состоять в том, чтобы не замыкаться на каком-либо одном методе, гибко использовать и чередовать все известные способы и приемы.

Завершая рассмотрение методов влияния на ядро аффекта и защитные барьеры, следует привести примерный алгоритм того, как в ситуации опроса можно использовать целый ряд приемов.

Подозреваемому, который отказывается дать правдивые показания, разъясняются обстоятельства, смягчающие наказание. Как правило, в основном делается упор на пункт о явке с повинной, активном способствовании раскрытию преступления, изобличении других его соучастников, розыске имущества, добытого в результате преступления (с учетом состава преступления) и его возвращения работодателю в полном или оставшемся на этот момент объеме.

Для доказательства полиграфолог может предложить опрашиваемому лицу ознакомиться с текстом Статьи 61 УК РФ - «Обстоятельства, смягчающие наказание» (лучше в брошюре УК, а не только в виде изолированного текста):

Выдержки из Статьи 61 УК РФ. Обстоятельства, смягчающие наказание.

1. Смягчающими обстоятельствами признаются:

а) совершение впервые преступления небольшой тяжести вследствие случайного стечения обстоятельств;

б) несовершеннолетие виновного;

в) беременность;

г) наличие малолетних детей у виновного;

д) совершение преступления в силу стечения тяжелых жизненных обстоятельств либо по мотиву сострадания;

е) совершение преступления в результате физического или психического принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости;

ж) совершение преступления при нарушении условий правомерности необходимой обороны, задержания лица, совершившего преступление, крайней необходимости, обоснованного риска, исполнения приказа или распоряжения;

з) противоправность или аморальность поведения потерпевшего, явившегося поводом для преступления;

и) явка с повинной, активное способствование раскрытию преступления, изобличению других соучастников преступления и розыску имущества, добытого в результате преступления;

к) оказание медицинской и иной помощи потерпевшему непосредственно после совершения преступления, добровольное возмещение имущественного ущерба и морального вреда, причиненных в результате преступления, иные действия, направленные на заглаживание вреда, причиненного потерпевшему.

2. При назначении наказания могут учитываться в качестве смягчающих и обстоятельства, не предусмотренные частью первой настоящей статьи.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Сами эти предложения (включая предложение ознакомиться с текстом Статьи 61 УК РФ) являются прекрасным диагностическим приемом, показывающим - относится или не относится опрашиваемое лицо к участникам преступления – так как в случае виновности или невиновности наблюдается разная картина поведения, обусловленная, соответственно, наличием или отсутствием ассоциаций, к которым постоянно обращается подозреваемый:

- **Непричастный** человек обычно отвечает на все эти предложения отказом, особенно это касается предложения прочитать текст Статьи 61 УК). Причем он делает это открыто, быстро и не проявляет в дальнейшем интереса к предложенному облегчению его участи.
- **Причастный** даже если и отказывается от таких предложений, то часто делает это неуверенно, заметно колеблясь. Иногда у него наблюдается тенденция прочесть Статью 61 УК «из любопытства», «так, интереса ради» т.п. Причем, в случае соглашения прочесть данную Статью УК РФ он тщательно прочитывает весь текст статьи, иногда заглядывая в текст и смежных с ней статей. При этом наблюдается сильное замедление темпа чтения предложенных статей УК. **Это является почти стопроцентным, но все же вероятным, признаком причастности к преступлению.** И еще одно наблюдение: помимо внимательного чтения статей УК, поведение причастного к преступлению может параллельно с этим сопровождаться проявлением ряда внешних признаков. Например, при попытке не показать возникающего тремора мышц часто наблюдается напряжение мышц шейно-плечевого пояса.

Впервые, кстати, реакцию замедления темпа на предъявление значимых сигналов зафиксировал в свое время уже упомянутый ранее академик А. Р. Лурия.

Модель определения искажения информации опрашиваемым лицом Л.Б.Филонова.

Комплексное владение навыками определения искажения информации безусловно способствует эффективному выявлению лжи у опрашиваемого лица. В этом деле дополнительную помощь полиграфологу может оказать модель доктора психологических наук, профессора Льва Борисовича Филонова, которая весьма точно и полно отражает происходящее в психике человека в момент сокрытия информации.

Все дело в том, что само намерение скрыть какую-либо информацию имеет сильное мотивационное значение. Появление такого мотива влечет за собой образование своеобразного очага аффекта, возникающего на фоне нормально функционирующей психики.

Поскольку при лжи происходит дезорганизация всей системы деятельности субъекта, в его организме образуется защитная реакция с целью освобождения от травмирующей психику человека ситуации. Данная защита, с одной стороны предохраняет от «утечки» информации, с другой стороны, осуществляется контроль над всем, что приходит извне.

Этот многослойный контроль с аффективным центром позволяет говорить об определенной структуре очага, определяющей два различных направления воздействия:

- воздействие на ядро аффективного очага (ядро психотравмы).
- воздействие на систему защитных барьеров.

Воздействие на ядро аффективного очага состоит в увеличении силы побуждения и возбуждения к высказыванию и, тем самым, к преодолению барьера. Здесь используется классический принцип повышения возбудимости аффективной зоны путем ассоциаций. В ситуации ОИП такую функцию выполняют отдельные слова, вопросы, утверждения и суждения полиграфолога, вызывающие представление у опрашиваемого о пережитом

ранее событии и, как следствие, состояние возбуждения и напряжения, сообщающее потенциал очагу

Как определить значимую тематику, те «опасные зоны», которые имеют отношение к скрываемому обстоятельству? Признаки этих опасных для опрашиваемого зон проявлялись в двух типах поведения.

Особенности поведения причастных к правонарушению лиц

Вариант № 1 поведения причастного к правонарушению лица	Создание естественного фона поведения	Вариант № 2 поведения причастного к правонарушению лица
Избегание опасных тем и подмена их другими, неопасными. Формальные отговорки. Применение формальных, стандартных фраз. Негативные высказывания. Ирония и сарказм. Замыкание в себе.	Использование нескольких тем нейтрального характера.	Определенная захваченность опасной темой. Тенденция вязнуть в деталях. Повторяемость, возвращение к сказанному. Частое переспрашивание, просьба повторить сказанное ранее. Уточнение.

Признаки какого-либо из двух типов поведения сигнализируют о том, что найдена та сфера, где расположено травмирующее субъекта событие.

После того, как установлено место «очага аффекта», начинается главный этап исследования - установление конкретных данных, касающихся содержательной стороны очага. Именно здесь и происходит основная работа с ассоциациями, когда используются лишь сходные по значению и смыслу слова. Очень важно оперировать именно косвенными оборотами, т. к. было установлено, что прямые названия, общепринятые слова и фразы, относящиеся прямо к событию, оказывают значительно меньший эффект воздействия.

Например:

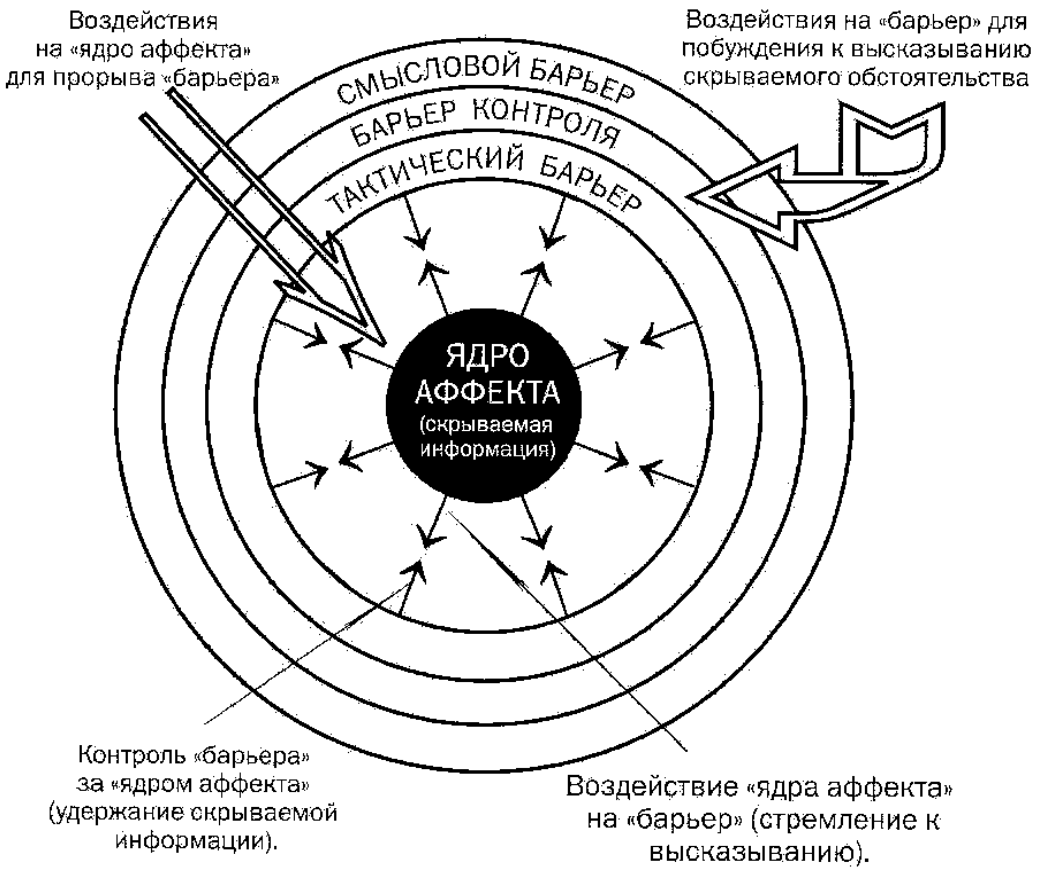
- Вместо разговора с использованием слова «кража» - задавать вопросы о приобретенных вещах, об уплате долгов, произведенных подарках, посещении питейных заведений, используя такие слова и выражения, как «проникнуть», «влезть», «зайти», «получить радость от вещи» и т. д. Только после этого следует переходить непосредственно к вопросам, связанным с выяснением обстоятельств преступления.
- Вместо слов «соучастие в преступлении» - использовать слова «знать», «помогать», «планировать», «организовать», «платить».
- Вместо слова «наркотики» - использовать слова «принимать», «курить», «вводить», «растворять», «получать», «давать», «продавать».
- И т.д.

Верным сигналом «попадания большого ряда ассоциаций в круг охраняемых ценностей» является определенное поведение испытуемого. При этом наблюдается

беспокойство, волнение, встревоженность, нарастание возбуждения, а также общая направленность испытуемого против опрашивающего (резкие выражения, стремление прервать его высказывания, раздраженные протесты, прямые негативные высказывания). Отсюда, можно говорить о таком достаточно сильном диагностическом признаке, как взаимосвязь между степенью возбужденности человека и количеством и точностью попадания ассоциаций в цель.

В достаточной степени активированный очаг начинает действовать «как программа, которой всегда подчинялся испытуемый». Одной из форм такого программированного поведения является свободный рассказ опрашиваемого, его обращение к подробностям, которые, кстати, в дальнейшем можно использовать для углубления контакта и построения новых ассоциаций.

Структура барьеров защиты и способы работы с ними



1. Смысловой барьер – заключается в избирательной невосприимчивости к некоторым знакомым словам-раздражителям.

Проявляется в невосприимчивости по отношению к определенной группе доводов, в отсутствии реакций на трафаретные выражения, хорошо известные смысловые фразы. Т.е. он функционирует только в том случае, если к опрашиваемому обращаются со знакомым набором слов.

При этом человек иногда не уклоняется от ответа на вопросы, но отвечает так, как будто вопросы ему непонятны, отсюда все его ответы частично или полностью не соответствуют содержанию вопроса. Причем, это касается только скрываемых субъектом обстоятельств. Получается, что одна тема выключается как предмет общения. При этом человек тонко распознает, что может относиться к нежелательной теме, а что нет. И все попытки идти «в лоб» становятся безрезультатны, более того, эта тактика полиграфолога закрепляет и повышает непроницаемость смыслового барьера.

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

2. Контрольный барьер – заключается в стремлении не выпускать материал, ассоциативно касающийся скрываемой информации.

Проявляется в контроле за собственной речью и тревогой по поводу сказанного до этого с попытками нейтрализовать или исправить ранее произнесенное. Таким образом, опрашиваемый вынужден контролировать все, что прямо или косвенно относится к утаиваемой теме.

Следует заметить, что в ходе ОИП человек может усиливать прочность то смыслового барьера, то осуществляет контроль за речевым поведением.

При угрозе прорыва смыслового или контрольного барьера испытуемый идет на «абстрактный рассказ», «рассказ о постороннем человеке», чтобы перевести на него удары и остаться неуязвимым, воспринимаемым «как бы со стороны». Это форма защиты от давления, в ходе которой возникает известный механизм «установка на запирательство».

3. Тактический барьер – заключается в заранее заготовленных выражений, «бытовых мудростей».

Проявляется в том, что опрашиваемое лицо не уклоняется от общения по поводу каких-либо порицаемых поступков, но имеет ряд заготовленных формул: «Нет человека, который бы не врал», «Все стремятся жить лучше», «Сейчас все выживают, как могут» и т. д.

Основные приемы и способы работы для разрушения смыслового барьера.

Для прорыва этого барьера рекомендуется использовать короткие истории, притчи, намеки и т. д. Смысл здесь в том, что если все они не имеют отношения к делу, то человек не поймет их, а если имеют - он прекрасно их воспринимает.

Следующим приемом, при котором расшатывается система опорных пунктов субъекта, является использование примеров суждений других людей. Соглашаясь или отвергая, но всегда оперируя ими, опрашиваемый при этом отходит, хотя и временно, от своих «жестких устоев».

Основные приемы и способы работы для разрушения контрольного барьера.

Основным методом ослабления барьера является общее повышение уровня эмоционального раздражения опрашиваемого вплоть до аффективного возбуждения. В результате происходит «сужение сознания», и, как следствие, снижение функции контроля.

Следующий способ ослабления контроля - прием «отгадывания испытуемого». Обследуемому сообщается, что он из себя представляет, и, при условии точного «попадания в цель», т. е. при совпадении того, что думает о себе испытуемый, последний становится разговорчивым, существенно дополняя информацию о себе. Особенно располагает опрашиваемого в этой ситуации сообщение об его «особых, необычных качествах» и об «оригинальных сочетаниях свойств», не преувеличивая, однако, реального положения дел. Здесь достаточно «отгадать» очевидно наблюдаемые характеристики субъекта, поскольку даже это может оказаться весьма эффективным. Например, достаточно сказать подозреваемому, что он отличается от других своим поведением, внешними признаками и интеллектом.

Вариантом рассмотренного приема является т.н. метод «Папаша Гранде»: герой романа Оноре де Бальзака заикаясь в самых ответственных местах разговора, вынуждал, тем самым, собеседника заканчивать фразы за него, получая необходимую информацию.

Конечно, вовсе нет необходимости в заикании, можно просто начиная фразу, делать паузу и вынуждать опрашиваемое лицо заканчивать эту фразу за полиграфолога.

В использовании двух последних приемов прослеживается отчетливая связь между точностью обнаружения маскируемых сторон человека и скоростью наступления у него стремления «открыться во всем».

Часто при этом опрашиваемое лицо «уходит» в абстрактный рассказ. Самая распространенная форма такой абстракции состоит в том, что опрашиваемый приводит аргументы в защиту себя на примерах из жизни тех, с кем ему приходилось встречаться, вспоминает о частых «судебных ошибках», о многочисленных необоснованно уволенных или осужденных, тогда полиграфологу следует вести наступательную тактику, т. к. это верный признак того, что имеется готовность рассказать о скрываемом событии. Именно в этой ситуации не следует предоставлять опрашиваемому лицу возможность абстрагироваться, а напротив, настойчиво переводить разговор на конкретные события дела, из-за которого опрашиваемый находится на опросе.

Еще раз следует подчеркнуть, что в сложившейся ситуации не следует останавливать опрос, а, напротив, все время возвращать опрашиваемого к делу. В итоге, если все проведено правильно, у субъекта должны проявиться определенные симптомы поведения. Например, перед тем, как все рассказать, субъект может уйти в себя, замолчать, не отвечать на вопросы, опустить голову, «замереть», что является, как правило, явным предвестником к даче правдивых показаний.

Чтобы достигнуть положительного конечного результата, полиграфологу не следует прекращать своей речи. Лучше всего на последнем этапе говорить преимущественно об ощущениях опрашиваемого, которые он будет испытывать после того, как расскажет о скрываемом: «Вам на душе будет спокойней», «Вам легче будет вести себя в дальнейшем, сотрудничать с адвокатом» и т.д.

Следующим условием, обеспечивающим разрушение всей оборонительной системы подозреваемого, является состояние фрустрации,

Фрустрация (от лат. frustratio - обман, неудача, тщетная надежда) - состояние подавленности, тревоги, возникающее у человека в результате крушения надежд, невозможности осуществления целей.

Общим принципом этого метода оказывается то, что любой эмоциогенный или стрессовый стимул является фактором, способствующим непрерывному воздействию, безостановочному «расшатыванию» его барьеров. В качестве этого побудительного импульса можно использовать в период опроса подозреваемого имеющиеся вещественные доказательства, показания очевидцев, которые косвенно или прямо свидетельствуют о его причастности к преступлению, а также выявленные в ходе опроса противоречия у проверяемого.

Раскрытие тайны в первой фазе имеет эффект удара, вызывающего растерянность, тревогу и нервозность испытуемого. За счет напряжения очага аффекта происходит ослабление одного из звеньев в цепи защитного барьера и, если продолжать воздействовать на этот блок, разрушается вся оборонительная система. Симптомом этого состояния является то, что опрашиваемый на короткое время отключается от контакта, не отвечает на вопросы, замолкает для принятия решения рассказать о своей причастности к расследуемому делу.

Основные приемы и способы работы для разрушения тактического барьера.

Лучше всего разрушать этот вид защиты путем доведения до абсурда сложившейся установки у человека. На такие случаи полиграфологу целесообразно иметь «домашние заготовки».

Детектор лжи, полиграф, цена, услуги, проверка, тестирование, пройти, полиграфолог

Таким образом, исходным способом работы со всей системой защиты является разрушение любого её звена, что приводит к ослаблению всей цепи обороны.

Важнейшая установка любого полиграфолога должна состоять в том, чтобы не замыкаться на каком-либо одном методе, гибко использовать и чередовать все известные способы и приемы.

Завершая рассмотрение методов влияния на ядро аффекта и защитные барьеры, следует привести примерный алгоритм того, как в ситуации опроса можно использовать целый ряд приемов.

Подозреваемому, который отказывается дать правдивые показания, разъясняются обстоятельства, смягчающие наказание. Как правило, в основном делается упор на пункт о явке с повинной, активном способствовании раскрытию преступления, изобличении других его соучастников, розыске имущества, добытого в результате преступления (с учетом состава преступления) и его возвращения работодателю в полном или оставшемся на этот момент объеме.

Для доказательства полиграфолог может предложить опрашиваемому лицу ознакомиться с текстом Статьи 61 УК РФ - «Обстоятельства, смягчающие наказание» (лучше в брошюре УК, а не только в виде изолированного текста):

Выдержки из Статьи 61 УК РФ. Обстоятельства, смягчающие наказание.

1. Смягчающими обстоятельствами признаются:

а) совершение впервые преступления небольшой тяжести вследствие случайного стечения обстоятельств;

б) несовершеннолетие виновного;

в) беременность;

г) наличие малолетних детей у виновного;

д) совершение преступления в силу стечения тяжелых жизненных обстоятельств либо по мотиву сострадания;

е) совершение преступления в результате физического или психического принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости;

ж) совершение преступления при нарушении условий правомерности необходимой обороны, задержания лица, совершившего преступление, крайней необходимости, обоснованного риска, исполнения приказа или распоряжения;

з) противоправность или аморальность поведения потерпевшего, явившегося поводом для преступления;

и) явка с повинной, активное способствование раскрытию преступления, изобличению других соучастников преступления и розыску имущества, добытого в результате преступления;

к) оказание медицинской и иной помощи потерпевшему непосредственно после совершения преступления, добровольное возмещение имущественного ущерба и морального вреда, причиненных в результате преступления, иные действия, направленные на заглаживание вреда, причиненного потерпевшему.

2. При назначении наказания могут учитываться в качестве смягчающих и обстоятельства, не предусмотренные частью первой настоящей статьи.

Сами эти предложения (включая предложение ознакомиться с текстом Статьи 61 УК РФ) являются прекрасным диагностическим приемом, показывающим - относится или не относится опрашиваемое лицо к участникам преступления – так как в случае виновности или невиновности наблюдается разная картина поведения, обусловленная, соответственно, наличием или отсутствием ассоциаций, к которым постоянно обращается подозреваемый:

- **Непричастный** человек обычно отвечает на все эти предложения отказом, особенно это касается предложения прочитать текст Статьи 61 УК). Причем он делает это открыто, быстро и не проявляет в дальнейшем интереса к предложенному облегчению его участи.
- **Причастный** даже если и отказывается от таких предложений, то часто делает это неуверенно, заметно колеблясь. Иногда у него наблюдается тенденция прочесть Статью 61 УК «из любопытства», «так, интереса ради» т.п. Причем, в случае соглашения прочесть данную Статью УК РФ он тщательно прочитывает весь текст статьи, иногда заглядывая в текст и смежных с ней статей. При этом наблюдается сильное замедление темпа чтения предложенных статей УК. **Это является почти стопроцентным, но все же вероятным, признаком причастности к преступлению.** И еще одно наблюдение: помимо внимательного чтения статей УК, поведение причастного к преступлению может параллельно с этим сопровождаться проявлением ряда внешних признаков. Например, при попытке не показать возникающего тремора мышц часто наблюдается напряжение мышц шейно-плечевого пояса.

  Впервые, кстати, реакцию замедления темпа на предъявление значимых сигналов зафиксировал в свое время уже упомянутый ранее академик А. Р. Лурия.