

ШЕРЛ РЕНД



FAKE

ИНДУСТРИЯ ЛЖИ

КАК ПРОЙТИ ПОЛИГРАФ И  
НАУЧИТЬСЯ ЛГАТЬ?

Шерл Ренд

**Индустрия лжи. Как пройти  
полиграф и научиться лгать?**

«Издательские решения»

## **Ренд Ш.**

Индустрия лжи. Как пройти полиграф и научиться лгать? /  
Ш. Ренд — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-593436-9

Никто не вправе знать о вас больше, чем вы готовы сказать. Однако, государство и корпорации считают иначе. Они думают, что могут посадить вас за детектор лжи и узнать все ваши секреты. Это пора прекращать! У каждого из нас есть право на частную жизнь. Но почему-то об этом забыли. Прочтя эту книгу вы поймёте, как защищать себя. Вы научитесь скрывать информацию, чтобы пройти полиграф или собеседование. Узнаете, как раскрывают ложь и блефуют следователи, как научиться лгать и не стать жертвой.

ISBN 978-5-00-593436-9

© Ренд Ш.  
© Издательские решения

## Содержание

Введение	9
От автора	10
Предупреждение	12
Глава 1. Что такое ложь	14
Ложь и её свойства	15
Профайлинг и андетекция лжи	18
Резюме	19
Вопросы для самоконтроля	20
Глава 2. Возникновение лжи	24
Ложь и наша нервная система	25
Стимул и стресс-реакции	26
Резюме	29
Вопросы для самоконтроля	30
Глава 3. Виды лжи и сложности обмана	33
Виды лжи	34
Трудности сокрытия правды	38
Установка на правду	42
Резюме	44
Вопросы для самоконтроля	45
Упражнения к главе 3	46
Глава 4. Мифы о лжи и как их использовать	50
Мифы о лжи	51
Хитрости лжи мошенников	56
Резюме	58
Вопросы для самоконтроля	59
Упражнения к главе 4	60
Глава 5. Основы и компоненты лжи	64
Компоненты качественной лжи	66
Конец ознакомительного фрагмента.	69

# **Индустрия лжи. Как пройти полиграф и научиться лгать?**

**Шерл Ренд**

© Шерл Ренд, 2023

ISBN 978-5-0059-3436-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

◆

ПОСВЯЩАЕТСЯ КАЖДОМУ,  
КТО ХОЧЕТ ЗАЩИТИТЬ ПРАВО  
НА ТАЙНУ ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ

◆

“

ТАЙНА И ЛОЖЬ – ЭТО ТО,  
ЧТО МЫ ПРИНИМАЕМ,  
СТАВ ВЗРОСЛЫМИ

”

ДЖОАН РОУЛИНГ



# ВВЕДЕНИЕ

---

## Введение

Никто не вправе знать о вас больше, чем вы готовы сказать! Однако государство, корпорации и силовые структуры считают иначе. Они думают, что могут влезть в вашу личную жизнь: покопаться в нижнем белье или вырыть скелет, что вы давно зарыли.

Это неприемлемо и аморально! У каждого из нас есть право на тайну частной жизни. На свободу мысли и защиту доброго имени. Но почему-то об этом забыли и нагло вломились в наш быт. Самое страшное, что мы к этому привыкли. Более того, мы охотно позволяем им трогать нас в самых уязвимых местах. Сидя за детектором лжи, «тираны» задают нам самые неудобные вопросы. Например, садисты спецслужб США предпочитают узнать: как часто мы мастурбируем, возбуждают ли нас трупы, какова наша ориентация, каких религиозных и политических взглядов мы придерживаемся. Этот список можно продолжать и дальше. Однако мы просто не знали, как с этим бороться.

Это пора прекращать! Хватит позволять извращенцам подглядывать за нами в душе. Нам нужно обороняться и применять контрмеры. Ведь согласитесь, что глупо стоять и бездействовать, когда нас бьют по лицу. Поэтому, прочтя эту книгу, вы поймёте, как защищать себя и отстаивать границы своей личной жизни. Вы научитесь скрывать информацию и не подавать признаков обмана. Неважно, сидите ли вы за детектором лжи или в приёмной работодателя. Вы можете сообщать им неправду, оставаться незамеченным и добиваться своего без негативных последствий.

Цель книги – научить вас приёмам борьбы с полиграфом и прочими, кто суёт свой нос в чужие дела. Ведь, зная систему изнутри, можно использовать её уязвимости. Ложь и её обнаружение как раз таки и является такой системой. Поэтому, зная, как она устроена, её можно сломать. То есть сделать так, чтобы неправда осталась незамеченной даже опытным экспертом.

Добиваться этого мы будем с помощью практики. Ведь почти в каждой главе встречаются упражнения, позволяющие этому научиться. В них нет ничего сложного, главное – их выполнять. Ведь цель, которую мы с вами преследуем, научиться давать сдачи каждой любопытной Варваре. Не бывает такого, что, прочтя книгу по самообороне, человек сразу становится чемпионом. Он проходит долгий путь, начиная от постановки удара и заканчивая их комбинацией. Этот принцип соблюдается и здесь. Легко и быстро не бывает, но практика точно поможет.

Эта книга подходит для тех, кто устраивается на работу, проходит кадровую или полиграфную проверку. Для тех, кто часто выступает публично, ведёт переговоры, занимается политикой, бизнесом или оказывает юридические услуги. Книга научит несведущего в профайлинге человека скрывать правду не хуже агентов разведки. Ведь в её основе лежит многолетний труд сотни психологов из разных стран и засекреченные до этого дня материалы.

Здесь нет банальных и нерабочих советов из интернета. Книга хранит в себе лишь то, что реально работает. Тут нет экзотических практик, поэтому всё выполнимо в домашних условиях. Даже если вам кажется, что лгать – не этично. Просто задумайтесь, почему же вы не говорите правду всем и постоянно? При опоздании на работу, или когда что-то случилось. Ведь, согласитесь, далеко не на каждый вопрос друзей, коллег, семьи или сторонних людей вы ответите честно. У вас есть тайны и секреты, мысли и желания, которыми вы не хотите делиться. Это нормально. Так давайте же научимся скрывать правду более умело, чтобы защитить себя и близких.

Поэтому если вы готовы сказать стоп деспотии спецслужб. Если вы хотите пройти детектор лжи. Если вы намерены сохранить свои тайны в секрете. То эта книга приглашает вас в короткое, но увлекательное путешествие в индустрию лжи, блефа и обмана.

## От автора

Перед началом чтения этой книги мне, как автору, хотелось бы высказать своё мнение и прояснить важные детали.

**Во-первых**, я считаю, что ложь не должна быть средством достижения корыстных целей. **Я писал эту книгу, чтобы научить людей обороняться.** Я не преследую цели обучения лжи и воспитания поколения Пиноккио. Я просто считаю, что каждый из нас имеет право на тайну своей жизни. Это прописано в наших законах, но зачастую не соблюдается.

Я же даю равновесный отпор всем тем, кто засунул свой нос не туда. Поэтому прошу вас быть добросовестным человеком и не выходить за рамки самообороны. Как говорил швейцарский врач Парацельс, «все есть яд, ничто не лишено ядовитости, и все есть лекарство. Одна только доза делает вещество ядом или лекарством». Можно любить хорошее вино, однако если выпить целый бочонок, то можно опьянеть. В любом случае вся ответственность за ваши действия лежит на ваших же плечах.

К тому же я не хочу никого обидеть или задеть. Поэтому прошу прощения у каждого, кому эта книга доставила какие-либо проблемы или вызвала возмущение. Если это так, то знайте, что никакого злого умысла здесь нет.

**Во-вторых**, как бы это ни было парадоксально и даже смешно, но я очень честный человек. Мне не нравится лгать другим людям и тем более самому себе. Я стараюсь говорить прямо, даже когда это неудобно. Именно это качество я ценю в своих партнёрах и друзьях, а они во мне.

Однако никто не безгрешен. Ложь – часть нашей культуры и человеческой природы. Это в нашей ДНК. Поэтому, если вы слышите от людей, что они никогда не врут или никогда не лгали, знайте – вас только что нагло обманули. **Врут все!** Начиная от маленьких детей, заканчивая мировыми лидерами. И если вы не принимаете эту политику, то можете смело закрывать эту книгу. Она вас ничему не научит.

**В-третьих**, я написал эту книгу по причине отсутствия других и уникальности самой темы. На текущий момент не существует ни одного подобного публичного руководства. Поэтому, чтобы написать книгу, пришлось изрядно попотеть. Ведь в ней я отразил исследования, практики и знания многих психологов из разных стран. Начиная от США и заканчивая Испанией. К тому же мне важно научить читателя, а не дать ему набор фактов. Поэтому мною долго искались и разрабатывались упражнения, позволяющие добиться обещанного результата.

Хочу отметить, что я не претендую на истину в последней инстанции. По тем или иным причинам мои слова могут расходиться с действительностью. Какие-то исследования могли попросту устареть. Однако все факты перепроверялись, поэтому ошибок быть не должно. Впрочем, я бы хотел, чтобы вы **отнеслись к этой рукописи с долей скептицизма** и не верили мне на слово.

**В-четвёртых**, я уважаю профайлинг и всех людей, кто с ним связан. Верификаторы – действительно хорошие люди и ценные члены общества. Ведь именно они не допускают многих преступлений и разоблачают действительно подлых людей. Поэтому я не хочу, чтобы моя книга попала в руки убийц, насильников, маньяков и прочих девиантных членов общества. Эта книга писалась не для них, а для обычных людей, желающих себя защитить. Впрочем, я не могу ручаться за то, кто её прочтёт и как использует. Это моральный выбор каждого, а любой инструмент можно использовать иначе. Лекарством можно убить и можно спасти. Ножом можно ранить и накормить. В любом случае моя **задача – показать, что полиграф – грубый регистратор реакций**, который можно обойти. А ложь – инструмент для самозащиты и не более того.

**В-пятых**, я не рекомендую и не учу людей обходить закон. Всё, что вы делаете, – ваша ответственность. Глупо и аморально перекладывать её на другого. **Закон надо уважать и ценить**. Иначе в нашем мире был бы беспорядок и хаос. Поэтому эта **книга не учит и не призывает лгать следствию и правоохранительным органам**. Она не пропагандирует анархию, беззаконие, ненависть, лживость и прочее, что противоречит законодательству Российской Федерации.

Книга не несёт в себе угрозы для безопасности страны, а лишь отражает несостоятельность полиграфии. Она рассказывает про целую индустрию, построенную на лжи и обмане. Любое упражнение и знание, использованное вами в жизни, – ваше решение, ответственность за которое лежит только на вас.

## **Предупреждение**

Эта книга содержит в себе знания, способные причинить вред как читателю, так и окружающим. Будьте аккуратны и ни в коем случае не применяйте полученную информацию на практике.

Автор не призывает читателя к действию, не даёт рекомендаций и ни к чему не побуждает. Информация в книге представлена исключительно в ознакомительных целях и несёт развлекательный характер.

Автор не претендует на абсолютную истину. Он настаивает на том, чтобы каждый факт, аргумент или довод был подвергнут сомнению и анализу со стороны читателя.

Автор ни в коем случае не хочет оскорбить вас и ваши чувства. Сказанное в книге является лишь точкой зрения автора, которая может расходиться с вашей.

Автор и издательство полностью снимают с себя ответственность за все действия читателя. Читатель сам отвечает за себя, свои поступки, решения и их последствия.



# ГЛАВА 1

---

♦

## ЧТО ТАКОЕ ЛОЖЬ

## Глава 1. Что такое ложь

*Учиться лгать следует, как и всему остальному, с малого.  
Сэмюэл Батлер*

Последние исследования говорят, что **лживость – это врождённое качество**. От рождения у человека может быть предрасположенность ко лжи. Учёные Южной Калифорнии под руководством Елинга Янга провели исследование среди выявленных лжецов. Оказалось, что мозг лгуна отличается повышенным содержанием белого вещества. Его концентрация на 22—26% больше по сравнению с людьми, для которых ложь не является заядлой привычкой. Они пришли к выводу, что именно избыток этого вещества может быть причиной склонности к неправде.

Так, одним из наиболее известных мошенников является Виктор Люстиг. Он вошёл в историю как **человек, дважды продавший Эйфелеву башню**. По слухам, он сумел обхитрить даже Аль Капоне. Ещё в детстве Виктор раскрыл свой криминальный талант. Когда в 1925 году Люстиг вернулся в Париж, он наткнулся на статью. В ней обсуждались проблемы, связанные с содержанием Эйфелевой башни. Власти города считали, что её реставрация стоит неоправданно дорого. Это натолкнуло Виктора на необычный план. Он решил выдать себя за чиновника, желающего продать Эйфелеву башню на металлолом. Поэтому он пригласил к себе нескольких бизнесменов, занимающихся переработкой металла. Виктор объяснил, что власти не хотят афишировать продажу, поскольку это вызовет гнев у жителей города. Покупателем башни стал бизнесмен Андре Пуассон, заплативший за неё 250 000 франков. После лжец забрал выручку и сбежал.

Одновременно с врождённой склонностью к неправде ложь может быть частью привычки. Это говорит о лжи как о качестве, формируемом в течение жизни. Поэтому ей можно научиться независимо от врождённых характеристик. Однако для этого необходимо понять, что такое ложь.

## Ложь и её свойства

**Ложь** — это действие, которым один человек намеренно вводит в заблуждение другого. Он делает это без предупреждения о своих лживых намерениях и без просьбы со стороны жертвы. То есть того человека, которого вводят в заблуждение, скрывая или намеренно искажая правду. Отмечу, что ложью не будут считаться ситуации, когда жертва сама не хочет знать правду. К примеру, пациент попросит врача не сообщать ему о смертельной болезни и дате своей кончины.

Это подводит нас к тому, что существует несколько основных **форм лжи**. Например, *умалчивание*, как в случае со смертельно больным или когда мы что-то чрезмерно обобщаем, упуская детали. И искажение, когда мы изменяем какие-то факты и трактуем их в нашу пользу.

Сама ложь бывает нескольких видов: подготовленная и неподготовленная. Пример **подготовленной лжи** демонстрирует история Виктора. Он придумал сюжет заранее, подгасовал факты, продумал детали и саму речь. Именно такая ложь чаще всего становится успешной. **Неподготовленная ложь** – это сочинение истории на ходу. Например, когда мать находит пачку сигарет у своего ребёнка, ему приходится быстро придумывать оправдание. Чаще всего оно нелепое и совершенно неубедительное. Такую ложь раскрывают почти сразу.

Так зачем люди лгут? Причин этому много, однако можно выделить две основные. Первая – **избежание наказания**. В этом случае люди лгут, чтобы миновать кару. Допустим, ребёнок врёт матери, потому что хочет избежать скандала и порки ремнём. Сотрудник обманывает начальство, чтобы его не уволили. Вор лжёт следователю, чтобы не попасть в тюрьму и т. д.

Вторая причина лжи – **избежание негативной социальной оценки**. В глубине души даже злодей хочет нравиться обществу и иметь социальное одобрение со стороны окружающих. Эта функция вшита в нас по умолчанию. Без неё мы бы не могли сосуществовать в обществе. К примеру, люди лгут о своём доходе, самочувствии, желаниях, чтобы вызвать одобрение со стороны общественности. Это может проявляться следующим образом. Ребёнок врёт матери о своей высокой успеваемости в школе. Он хочет получить её социальное одобрение и желает соответствовать представлению матери о хорошем ребёнке. Поэтому в отсутствие реальных результатов он говорит неправду.

“

ЛОЖЬ – ЭТО ПРЕКРАСНАЯ  
ИСТОРИЯ, КОТОРУЮ  
ПОРТЯТ ПРАВДОЙ

”

БАРНИ СТИНСОН

ЛОЖЬ ВСЕГДА ВЫЗЫВАЕТ У  
ЧЕЛОВЕКА СТРАХ НАКАЗАНИЯ  
ИЛИ НЕГАТИВНОЙ ОЦЕНКИ

Также отмечу, что ложь может быть вызвана желанием добиться некой цели. Например, материальной: денег или имущества. Этот пример хорошо иллюстрирует история Виктора. При этом есть и иные причины, по которым человек может лгать. Но в любом случае лжец понимает и осознаёт, зачем он лжёт. Какую выгоду он хочет получить и какого наказания он хочет избежать. Единственное исключение – ситуация, когда лжец не осознаёт, что он лжёт, т. к. сам верит в ложь.

## Профайлинг и андетекция лжи

Однако было бы странно, если бы в мире жила одна ложь. Поэтому были придуманы методы её выявления. Например, в Древнем Китае обвиняемому давали пожевать рисовой муки. Если она оставалась сухой, значит, он солгал. Сейчас же муку заменил полиграф, а наука, которая занимается выявлением лжи, называется профайлингом.

**Профайлинг** (от англ. profile – «профиль») – это совокупность методов оценки и прогнозирования поведения человека на основе его анализа. Обычно анализируется вербальное поведение (речь), невербальное поведение (мимика, жесты, движения), внешний вид человека и более мелкие признаки.

Профайлинг предназначен для составления психологических портретов личности. За счёт них можно спрогнозировать дальнейшее поведение человека, манипулировать им или всячески воздействовать на разум. Но что более важно, эта наука способна разоблачать неправду. Именно этот компонент профайлинга интересует нас больше всего. Ведь вся книга посвящена тому, как замаскировать правду и не дать её обнаружить.

Мы можем делать это, используя особые приёмы воздействия на разум и психику. Чтобы обобщить эти способы, в книге введён особый термин – **андетекция лжи** (от англ. undetection – «не обнаружить»). Андетекция включает в себя совокупность методов и приёмов, позволяющих сделать ложь менее заметной или скрыть её вовсе. Используя андетекцию, мы не избегаемся от лжи, а делаем её проявления менее заметными для профайлеров, полиграфа и обычных людей.

Благодаря андетекции можно научиться скрывать сигналы нервной системы, контролировать и не допускать реакции на стресс, намеренно вводить людей в заблуждение и создавать устойчивую к обнаружению ложь.

Андетекция лжи основана на **обратной инженерии**. Этот процесс подразумевает анализ чего-то, чаще всего компьютерного кода. Его цели: понять принцип работы, выявить возможности и уязвимости, сохранить функции без прямого копирования и т. д.

В отношении лжи мы можем поступить точно так же, и эта книга показывает это. Анализируя процессы формирования лжи, её проявления, структуру работы профайлеров и полиграфов, стали известны сотни уязвимостей системы верификации лжи. Исходя из них, были выявлены способы сокрытия неправды и сформированы методы по борьбе с её раскрытием.

## Резюме

1. **Ложь** – это действие, которым один человек намеренно вводит в заблуждение другого. При этом делая это без предупреждения о своих лживых намерениях и без просьбы со стороны жертвы.

2. Существует несколько **форм лжи**: умолчание и искажение. Когда мы что-то недоговариваем или намеренно подтасовываем факты. Помимо этого, ложь бывает: продуманной и непродуманной. То есть составленной заранее или придуманной на ходу.

3. Люди лгут по двум причинам: для избежания наказания и ради позитивной оценки социума. При этом ложь всегда вызывает у человека страх. Страх наказания или негативной оценки.

4. **Профайлинг** (от англ. profile – «профиль») – это совокупность методов оценки и прогнозирования поведения человека на основе его анализа. При этом очень часто анализируется вербальное и невербальное поведение, внешний вид человека и более мелкие признаки.

5. У профайлинга есть свои пределы. Он, как и детектор лжи, не всесилен. И именно его ограничения (уязвимости) мы используем себе на руку, чтобы скрыть правду.

6. **Андефекция лжи** (от англ. undetection – «не обнаружить») – это совокупность методов и приёмов, позволяющих сделать ложь менее заметной или скрыть вовсе.

7. Способности человека к обману сугубо индивидуальны. Они зависят от воспитания и жизненного опыта, влияния родителей, школы, ближайшего окружения и случайных знакомых. Кто-то имеет врождённые способности, а кто-то упорно воспитывает в себе их сущность.

#

#

## **Вопросы для самоконтроля**

1. Что такое ложь?
2. Какую форму может иметь ложь?
3. Кто такие природные лжецы? В чём их особенность?
4. По каким двум причинам люди лгут чаще всего?
5. В чём заключается особенность подготовленной лжи?
6. Что такое профайлинг?
7. Кто такой профайлер (верификатор)?
8. Что такое андетекция лжи?
9. Зачем вам нужна андетекция лжи?
10. Какую цель вы хотите достичь, прочитав книгу?



A series of 25 horizontal lines for writing.



# ГЛАВА 2

---

## ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЛЖИ

## Глава 2. Возникновение лжи

*Правдивый человек в конце концов приходит к пониманию, что он всегда лжёт.*

*Фридрих Ницше*

Прежде чем научиться защищать свои тайны, необходимо понять, как возникает ложь и как она проявляется. Для начала нужно осознать, что любая осознанная неправда возникает в тот момент, когда мы решили исказить факты и сообщать их кому-то. К примеру, ребёнок может сказать, что он нашёл сигареты на улице и они ему не принадлежат. Причины этого вам известны. Это либо избежание наказания, либо избежание негативной социальной оценки. Однако что происходит внутри нас, когда мы врём?

## Ложь и наша нервная система



Схема нервной системы человека

В первую очередь необходимо разобраться с нашей нервной системой (далее – НС). У человека существует несколько видов НС: центральная и периферическая. **Центральная нервная система** (далее – ЦНС) включает в себя головной и спинной мозг. По большей части она необходима для получения информации о внешнем мире и состоянии организма. Она координирует движения и регулирует непроизвольные функции: дыхание, сердцебиение, давление, температуру и т. д.

**Периферическая нервная система** необходима нам для быстрого реагирования на угрозу. Когда это происходит, она мгновенно посылает импульс, активируя работу внутренних органов и ряд особых функций. В свою очередь, периферическая система состоит ещё из двух подсистем: соматической и вегетативной.

**Соматическая система** регулирует работу скелетной мускулатуры и отвечает за чувствительность организма. Она подконтрольна человеку, и мы можем ей управлять. Предположим, пошевелить рукой или сделать шаг. **Вегетативная система** автономна и неподконтрольна человеку. Она отвечает за обмен веществ и работу внутренних органов. Именно она важна нам, для того чтобы научиться скрывать правду. В свою очередь, данная система состоит ещё из двух подсистем. Первая – **симпатическая НС**. Она даёт сигнал тревоги, сообщая организму: «Опасность! Надо действовать!» Эта система включается в тот момент, когда наш головной мозг, т. е. наша ЦНС, интерпретирует какой-то сигнал как угрозу. Чаще всего его называют стимулом.

## Стимул и стресс-реакции

Конкретнее, **стимул** – это некоторый значимый для нас объект, который вызывает стресс. Например, на допросе стимулом может быть ключевой вопрос, улика с места преступления или иное доказательство вины (причастности) подозреваемого. В случае с ребёнком мать предъявляет ему стимул в виде пачки сигарет. Далее этот стимул анализируется головным мозгом.

Если стимул был значимым, то есть как-то испугал нас или заставил нервничать, то он активирует в человеке симпатическую систему. Она-то и запускает в человеке реакцию внутренней тревоги. Если человек начинает скрывать правду, то появляются внешне заметные признаки работы данной системы и её подсистем. Именно на этом и построена вся детекция лжи. Упрощённо: предъявляется стимул и отслеживается реакция. Если реакция есть, то она анализируется. За счёт этого выносится вердикт о честности человека. Однако этот механизм можно обмануть множеством способов. Один из них – изменить значимость стимула.

**Значимость стимула** – это наше личное отношение к предъявляемому объекту. Оно складывается из наших убеждений. Допустим, если ребёнок убеждён, что мама не должна знать, что он курит, то для него значимым стимулом будет всё то, что связывает его с сигаретами. Однако, изменив это отношение, мы можем изменить и реакцию.

Грубо говоря, если мы убедим себя, что мы не курим, то при предъявлении стимула в виде пачки сигарет мы не испытаем стресс и не проявим признаков лжи. Ведь мы точно знаем, что это «не наши» вещи. Замечу, что это лишь очень грубый пример того, как мы можем заставить себя изменить отношение к стимулу. На практике всё гораздо сложнее. Простые аффирмации по типу: «Я не курю», «Мои лёгкие чисты», «Я никогда не курил» – малоэффективны.

Само изменение реакции происходит по причине того, что наш разум не распознаёт объект как опасный. Соответственно, он не подаст сигнал тревоги и не возбудит НС. Поэтому мы можем сообщать неправду, оставаясь незамеченными. Однако имейте в виду, что **чем значимей стимул, тем больший стресс он вызывает**. Следовательно, заметнее проявляются его признаки, что усложняет их маскировку.



Чтобы понять, почему мы реагируем на стимул, перемотаем историю человечества на несколько тысячелетий назад. Симпатическая НС, как и всё остальное, досталась нам от первобытных людей. При виде хищника или иной угрозы она быстро срабатывала и помогала человеку спасти свою жизнь. Поэтому к основным реакциям этой системы относятся: **замри или притворись мёртвым, бей и беги**. Также в этот список можно включить реакцию — **зови на помощь**.

С развитием мира опасность в виде хищных зверей миновала, однако система продолжает работу по сей день. Она сохранила три базовых рефлекса, которые проявляются в момент лжи. Например, когда мать покажет ребёнку пачку сигарет, он может замереть и стоять столбом. Или начнёт атаковать мать фразами: «Как ты смеешь меня обыскивать! Это не тюрьма,

у тебя нет такого права!» и т. д. Или же он может попробовать убежать, например постараться перевести тему разговора в другое русло.

Стоит заметить, что человек, который говорит правду при предъявлении стимула, может выбрать любую реакцию. Сама же реакция зависит от типа его личности. Он может заплакать, засмеяться, возмутиться, улыбнуться и т. д. Говоря иначе, он может отреагировать как угодно, т. к. стимул оказался незначимым. Его мозг не интерпретирует сигнал как опасный. Поэтому он не запускает семантическую НС и не активирует реакции: бей, беги или замри. В последующих главах вы научитесь тому, как переводить значимые стимулы в менее значительные, чтобы не запустить свою симпатическую НС.

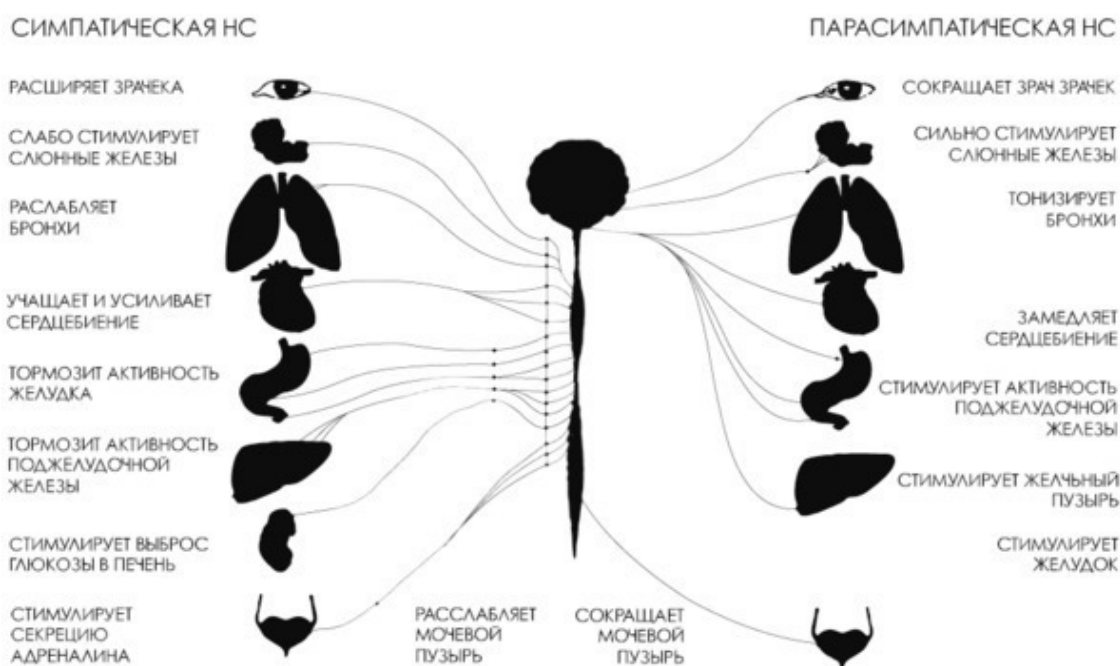
Углубляясь в тему, когда запускается семантическая НС, она активирует процесс **катаболизма**, т. е. активного использования ресурсов организма с целью выживания.

### Как правило, в этот момент происходят следующие реакции:

- увеличивается частота сердечных сокращений;
- увеличивается частота, глубина и объём дыхания;
- активируются потовые железы;
- происходит выброс адреналина.

Все остальные реакции являются следствием этих. В следующих главах вы более подробно познакомитесь с ними, когда мы будем обсуждать их маскировку и противодействие полиграфу.

Ещё одна система, работающая в паре с симпатической, называется **парасимпатической**. Она работает ровно противоположным образом. Вместо возбуждения человека она успокаивает его. Её функция – привести все процессы организма в нормальное состояние. Своего рода симпатическая и парасимпатическая системы – антагонисты. Первая возбуждает организм в момент опасности, а вторая успокаивает, когда угроза уже миновала.



Важно отметить, что парасимпатическая система включается медленнее, чем симпатическая. Говоря иначе, процесс возбуждения организма происходит быстрее, чем его стабилизация. Допустим, когда мать показывает ребёнку пачку сигарет из его кармана, у него моментально происходит возбуждение психики, т. к. он видит угрозу и ему нужно что-то предпринять. Однако уже после выяснения отношений включится парасимпатическая система, которая начнёт успокаивать его организм. Это может длиться достаточно долго. Ведь чем сильнее организм возбудился, тем медленнее будет идти процесс его нормализации.

Сами процессы, которые происходят при активации парасимпатической системы, противоположны процессам симпатической. Допустим, вместо повышения количества сердечных ударов будет происходить их уменьшение. Вместо выброса адреналина будет происходить его нейтрализация. Этот процесс противоположен катаболизму и называется «анаболизм». В этом состоянии организм начинает накапливать питательные вещества и энергию на случай новой угрозы.

Чтобы всё это стало более понятно, давайте рассмотрим ещё один пример. Предположим, что молодой юноша Оскар украл крупную сумму денег из сейфа компании, в которой работал. Когда его вызвали на допрос, ему начали предъявлять разные стимулы в виде вопросов по делу. Например, «Когда вы в последний раз были в офисе? Как вы думаете, зачем преступник сделал это? Какую сумму он украл?» и т. д.

Все эти вопросы являются значимым стимулом, т. к. Оскар имеет непосредственное отношение к офису, сейфу и украденным деньгам. Он имеет внутреннее убеждение, что если расскажет о краже, то сядет в тюрьму или понесёт иное наказание. Однако Оскар не хочет этого, поэтому его мозг распознаёт эти вопросы (стимулы) как угрозу. Сигнал опасности передаётся вегетативной нервной системе. Она же запускает свою подсистему – симпатическую НС. Эта система мгновенно возбуждает организм Оскара. В кровь выбрасывается большое количество адреналина, сердце начинает стучать сильнее, а дыхание становится чаще и глубже.

Когда всё это происходит, Оскар имеет лишь три возможные модели поведения: замри, бей и беги. Поэтому, отвечая на вопросы, он может прибегать только к этим реакциям. Предположим, Оскар вступает в **бой** и отвечает вопросом на вопрос.

«Вы были в офисе прошлой ночью?» – спрашивает следователь.

«Мне что, больше делать нечего?» – отвечает Оскар.

Или же он пытается **убежать**.

«Вы знаете, кто мог украсть деньги?» – вопрос следователя.

«Как говорил Сократ, «я знаю, что ничего не знаю!» – отвечает Оскар.

Как видите, вместо прямых ответов на вопросы: «Нет, в это время я спал» или «Нет, я не знаю, кто мог пойти на это» – лжец выдаёт себя, т. к. прибегает к реакциям его вегетативной НС. Причём это лишь вербальные проявления лжи. Невербально его тело может начать потеть или бледнеть. Его горло может сильно пересохнуть, а походка стать более кривой.

Тем не менее мы ещё успеем поговорить о том, что способно выдать лжеца, в следующих главах. Для этого вы узнаете, каким образом мы можем скрывать правду. Какие виды лжи существуют. Почему лжец не всегда удаётся, и как это можно исправить. Пока же необходимо понять, что в основном лжеца выдаёт его вербальное и невербальное поведение, вызванное реакцией на стимул.

## Резюме

1. Любая осознанная неправда возникает в тот момент, когда мы решаем исказить факты и сообщить их кому-то другому.

2. У человека существует несколько видов нервной системы (НС): центральная и периферическая. Периферическая состоит ещё из двух подсистем: соматической и вегетативной.

3. **Вегетативная НС** – это автономная, неподконтрольная человеку система. Она отвечает за обмен веществ и работу внутренних органов. Именно она важна нам, для того чтобы научиться скрывать правду. В свою очередь, она состоит ещё из двух подсистем: симпатической и парасимпатической. Именно они задействованы при сокрытии правды.

4. **Симпатическая НС** даёт сигнал тревоги, сообщая организму: «Опасность! Надо действовать!» Её функция – защитить человека от угрозы (стимула). Поэтому она включает в себя **три реакции: замри, бей или беги**. При этом происходят физиологические изменения: учащение сердцебиения и дыхания, повышение потоотделения, выброс адреналина и т. д.

5. **Стимул** – это некоторый значимый для нас объект, который вызывает стресс. Например, на допросе стимулом может быть ключевой вопрос, улика с места преступления или иное доказательство вины подозреваемого. При этом чем значимей стимул, тем больший стресс он вызывает.

6. **Ложь – это всегда стресс!** Именно поэтому симпатическая НС запускает стресс-реакции в организме человека. По их проявлениям можно судить о наличии обмана.

7. Лжец может действовать согласно трём стратегиям реакции на стимул. **Человек, говорящий правду, может отреагировать как угодно**: засмеяться, заплакать, возмутиться и т. д. Его поведение ничем не ограничено, но чаще обусловлено характером.

8. Антагонистом симпатической НС является **парасимпатическая НС**. Она призвана успокоить организм после стресса и ведёт себя противоположным симпатической НС образом.

## **Вопросы для самоконтроля**

1. Когда возникает ложь?
2. Как устроена НС человека?
3. Из чего состоит вегетативная НС?
4. Как работает симпатическая НС? Приведите пример и описание процессов.
5. Как работает парасимпатическая НС? Приведите пример и описание процессов.
6. Что такое стимул и как он связан с ложью?
7. Что такое значимость стимула?
8. Почему ложь – это всегда стресс?
9. Какие реакции может проявить лжец?
10. Какие реакции может показать правдивый человек?





# ГЛАВА 3

---

ВИДЫ ЛЖИ И  
СЛОЖНОСТИ ОБМАНА

## Глава 3. Виды лжи и сложности обмана

*Ложь – это прекрасная история, которую портят правдой.  
Барни Стинсон*

В этой главе мы преимущественно поговорим о том, как мы можем лгать. Вы узнаете, какие способы лжи существуют и как научиться использовать их осознанно. В дальнейшем это пригодится вам, когда вы будете учиться создавать легенды. Пока же вы можете использовать несколько техник маскировки правды:

- замещение;
- отщепление;
- присоединение;
- разложение;
- структурное подобие;
- легенду.

Обозначения: «И» – истина, «Л» – ложь.

## Виды лжи

**Замещение** [И + И + Л (И)] – один из самых распространённых типов лжи. В ней мы искажаем какой-то важный факт, подменяя истину фальшью. То есть замещая реальный факт чем-то другим.

В качестве примера возьмём следующую ситуацию. Алан и Дилан сначала отправились в магазин за покупками [И], затем в кафе [И], а потом в кино [И].

Если мы захотим использовать замещение, то ложь может выглядеть так. Алан и Дилан сначала отправились в магазин за покупками [И], затем в кафе [И], а потом домой [Л].

При этом замещением может считаться и подтасовка фактов. К примеру, мы можем сказать, что сначала они отправились в кино, а потом в кафе.

Этот тип лжи хорош, когда нам нужно заменить какие-то важные детали в нашей истории. Если использовать правду и настоящие факты, чаще всего такая ложь остаётся незамеченной. Ведь по сути мы завернули ложь в правду, поэтому история выглядит правдивой. Понять же, какой факт был изменён, без доказательств или наличия навыка детекции лжи – очень сложно.

**Отщепление** (или обобщение) [И + И – И + И] принято считать формой умолчания – одной из разновидностей лжи. Это происходит, когда мы убираем важные детали из нашей истории, а саму ложь не добавляем. Мы лишь умалчиваем значимую информацию.

Если рассматривать всё ту же историю, то при отщеплении она будет выглядеть так. Алан и Дилан сначала отправились в магазин за покупками [И], а потом в кино [И].

В этой истории мы использовали правдивую информацию, однако упустили важную деталь. Перед кино Алан и Дилан посещали кафе. Именно это и сделало данную историю лживой, т. к. об этом ничего не сказано.

**Присоединение** [Л + И + Л + И] похоже на замещение. Только в данном случае мы к заведомо ложной информации добавляем элементы правды или, наоборот, к правде присоединяем ложь.

К примеру, это может выглядеть так. Алан, Дилан и Агата встретились утром [Л]. Сначала они отправились в магазин за покупками [И], затем посетили кафе и музей [Л], а потом и кино [И].

Здесь мы выдумали некоторые события и факты. Однако к ним мы добавили элементы реальной истории, произошедшей с Аланом и Диланом. Тем самым мы присоединили ложь к, казалось бы, правдивым событиям.

**Разложение** [(И + Л) + (И + Л)] частично похоже на присоединение. Однако в этом случае мы чрезмерно детализируем истинные факты. За счёт этого они изменяются, а на выходе получается ложь. При этом мы можем намеренно исказить подробности, чтобы скрыть важную информацию.

Для наглядности рассмотрим пример. Алан и Дилан сначала отправились в магазин за покупками в самом конце вечера, когда магазин уже был закрыт [И + Л]. Затем они отправились в кафе, где сели за самый неудобный столик и заказали лишь чай [И + Л]. Вечером они посетили кино. Они сидели в середине зала, но компания друзей, сидевшая позади них, громко смеялась. Это испортило впечатление от фильма [И + Л].

На примере видно, что каждый истинный факт был детализирован. Однако мы не знаем, насколько точно были пересказаны детали истории. Так и работает метод разложения.

**Структурное подобие** [И1 + И5 + И10] похоже на обобщение, оно также является формой умолчания, однако имеет значимые отличия. Умалчивая что-то, мы просто недоговариваем правду и чаще всего не уходим в детали. Однако в структурном подобии мы подбираем истинные факты так, чтобы наша история состояла только из правды разных размеров. Говоря

иначе, мы не просто рассказываем историю, упуская детали. Мы намеренно говорим правду, состоящую из удобных для нас истинных фактов.

Значимость самих фактов (правды) может быть различной. Ведь мы можем сообщать существенную и несущественную правду. К примеру, существенная правда: Алан и Дилан посещали кино после кафе. Несущественная правда: «на улице было пасмурно», «по дороге нас чуть не сбил автомобиль», «мы ели стейк».

Существенность и несущественность фактов (их размерность) определяется самой историей (событием). Для каких-то историй наличие ключевых, пускай и мелких деталей является очень существенными.

Для наглядности приёма структурного подобия рассмотрим пример. Алан и Дилан сначала отправились в магазин за покупками [И]. Там они купили по паре обуви чёрного цвета [И]. Затем отправились в кафе, где им не удалось съесть ничего вкусного [И].

Своего рода это одна из типичных моделей поведения лжеца, похожая на **забалтывание**. То есть намеренное усиление истории разными несущественными деталями, не относящимися к сути происходящего. Иногда это проявляется в виде переключения одной темы на другую. Однако более подробно это рассматривается в последующих главах.

**Легенда** [Л + Л + Л + (И)] является самой сложной формой лжи. Она подразумевает составление полноценной картины действий. В ней лжец от и до продумывает ход развития истории. Как используя, так и не используя правду. Тем не менее эту модель поведения и то, как составлять легенды, мы рассмотрим в одной из следующих глав.

“

СОЛГАТЬ ЧУТЬ-ЧУТЬ –  
НЕВОЗМОЖНО;  
ТОТ, КТО ЛЖЁТ,  
ЛЖЁТ ДО КОНЦА.

”

ВИКТОР ГЮГО

#  
#  
#

Впрочем, для общего понимания легендарной формы лжи рассмотрим следующую историю. Алан и Дилан не сумели встретиться в этот день. Поэтому Алан направился сначала в магазин за новыми вещами. Он купил две пары новой обуви, а затем направился в кафе.

Дилан решил скрасить свой вечер новым кинофильмом и направился в кино. Затем он проголодался и направился в то же кафе, что и Алан, где они и встретились.

Как можно заметить, вся история является выдуманной. Однако в ней есть оторванные элементы реальной истории. Примерно таким образом выглядит легенда, но не стоит воспринимать эти истории всерьёз. Все они намеренно упрощены, чтобы вам было понятнее, как всё это работает. Более серьёзная ложь и обучение этому рассматривается на протяжении всей книги.

Важно упомянуть, что ложь и, в частности, легенды очень часто соединяют в себе все те приёмы, что описывались ранее. Например, мы можем использовать обобщение и структурное подобие, присоединение и замещение. Выбор техник и их комбинаций будет зависеть от множества параметров, таких как цель или мотив.

Допустим, если мы обманываем знакомых о своей занятости в этот день, то вероятно, что ложь будет иметь лёгкий характер, потому что в ней мало деталей и минимальные негативные последствия. Сложнее будет скрывать правду для следствия. Ведь из-за угрозы наказания лгать будет сложнее. Чаще всего деталей в таких ситуациях много, и все из них нужно подвести под свою легенду. Между тем к основным элементам лжи, от которых зависит её сложность, относится следующее:

- цель и мотив лжи;
- внутренняя готовность лгать и рисковать;
- значимость наказания за ложь (его весомость);
- количество деталей в истории (события, контексте);
- наличие свидетелей или иных ключевых лиц;
- наличие доказательств (открытых и скрытых);
- сложность связей и иерархии внутри истории.

Также присутствуют и более мелкие элементы. Впрочем, чем больше компонентов должна содержать в себе ложь, тем она сложнее. Поэтому в вашей практике андетекции лучше всего начинать с её малых проявлений. Благодаря этому вы постепенно нарастите мощностъ и сможете составлять убедительные истории даже при наличии большого количества элементов.

## Трудности сокрытия правды

Прежде чем осваивать навык сокрытия правды, необходимо понимать, какие трудности возникают в этом процессе. Ведь, как вы уже понимаете, ложь требует значительных усилий от человека. Это и интеллектуальный, и психологический, и физический труд одновременно. Несомненно, большим **плюсом для освоения умения станут**:

- навыки профайлинга и чтения людей;
- навыки эффективной коммуникации;
- навыки манипулирования;
- актёрское мастерство;
- ораторское искусство;
- писательский талант;
- умение импровизировать;
- богатое воображение;
- склонность к творчеству;
- врождённые качества лжеца;
- навыки управления человеческим ресурсом;
- «отсутствие» совести и чувства справедливости.

Если вы не обнаружили у себя ни одного из перечисленных достоинств, не расстраивайтесь. Просто знайте, что вам придётся приложить немного больше усилий. Некоторые из этих аспектов, включая профайлинг, актёрское и ораторское искусство, рассматриваются в дальнейших главах. Поэтому у вас появится возможность подтянуть хвосты. Между тем будет лучше, если вы приложите усилия и изучите дополнительный материал сами, т. к. собрать в одной книге всё невозможно.

Что касается трудностей, то можно выделить следующие **основные причины, по которым ложь не удаётся**:

- случайное событие или человек;
- доказательства вины;
- плохая линия поведения;
- деструктивные эмоции и чувства;
- язык телодвижений.

**Случайное событие или человек.** Обманщика может кто-нибудь выдать. Например, завистливый коллега, покинутый супруг, информатор – все они способствуют раскрытию обмана. Иногда сами обстоятельства могут сложиться так, что правда выйдет наружу.

В качестве примера можно взять Бенедикта Арнольда – генерала США в Войне за независимость. В разгар боевых действий он решил выступить против своей страны. План Арнольда состоял в том, чтобы сдать форт англичанам за 20 000 фунтов стерлингов. Однако американцы схватили британского генерала, с которым он был в сговоре. Перед тем как его повесили, пленник раскрыл предательство Арнольда.

**Доказательства вины.** Иногда бывает так, что в процессе расследования появляются какие-то улики, свидетельствующие против человека. Для примера рассмотрим историю Стивена Гласса. Он работал в журнале The New Republic. Чтобы произвести впечатление, большую часть своих репортажей он приукрашивал, а некоторые и вовсе придумывал. Это сходило ему с рук три года, пока издание не опубликовало его материал о 15-летнем хакере, которого пригласила в качестве консультанта по безопасности фирма Jukt Micronics, чей сайт он взломал. Мошенничество обнаружилось, когда репортёр Forbes попытался проверить детали репортажа. В дальнейшем стало известно, что по меньшей мере 27 из 41 статьи содержали фейковые материалы.

**Плохая линия поведения.** Лжец не всегда знает наперёд, что и где придётся солгать. У него не всегда есть время для того, чтобы выработать стратегию поведения, отрепетировать и заучить её. Однако даже при хорошей подготовке лжец может оказаться не настолько умным, чтобы предусмотреть все возможные вопросы и приготовить ответы на них. Бывает и так, что лжец меняет линию поведения без всякого давления, а просто из-за собственного беспокойства. Из-за этого он не может быстро и последовательно отвечать на возникающие вопросы.

Взять хоть девушку Руфь из романа Джона Апдайка «Давай поженимся». Всё происходило на кухне, когда она разговаривала по телефону со своим любовником. Руфь не ожидала, что её муж нечаянно услышит этот телефонный разговор. В результате она солгала, что звонок был из воскресной школы. Однако она не продумала линию поведения достаточно хорошо, ведь то, что она сказала, не соответствовало тому, что услышал муж.

Впрочем, порой слишком гладкая линия поведения может быть признаком мошенника, хорошо отрепетировавшего свою роль. Поэтому некоторые хитрецы специально совершают незначительные ошибки для того, чтобы обман выглядел достовернее. Всему этому вы научитесь по ходу чтения книги, сейчас же просто поймите суть возможных ошибок и того, как их можно избежать.

**Деструктивные эмоции и чувства.** Важным фактором, который может выдать лжеца, является его собственное беспокойство, взволнованность, чувство вины и страх разоблачения. Это хорошо заметно, когда ставки высоки и человек понимает, что в случае разоблачения ему грозят серьёзные проблемы. В этот момент внутреннее волнение может усиливаться, что будет сказываться на поведении и принятии решений.

Самым страшным из всех чувств являются муки и угрызения совести. Чтобы скрыть эти проявления, требуется определённая борьба с самим собой. При этом труднее всего не скрыть, а фальсифицировать ложные переживания. Если обманщик хочет, чтобы ему поверили, он должен не только чувствовать, но и выглядеть соответствующим образом. Допустим, его голос и в самом деле должен звучать испуганно или сердито, лицо должно принять нужное выражение, а жесты соответствовать контексту.

**Язык телодвижений.** Признаки обмана могут проявляться в мимике, пластике тела, голосовых модуляциях, глубине дыхания, речевых оговорках, микровыражениях лица, неточной жестикуляции и иных телодвижениях. Обо всём этом мы детально поговорим в следующих главах. Пока же знайте, что в основном ложь выдаёт несоответствие слов и языка тела. Предположим, лжец говорит, что рад кого-то видеть, в то время как он сжимает кулаки. Это противоречие является одним из признаков обмана, и на него точно обратят внимание опытные специалисты.

**К иным причинам раскрытия лжи** можно отнести: неумение предвидеть необходимость лжи; неумение адекватно реагировать на меняющиеся обстоятельства; плохо подготовленная легенда (история); плохая память; отсутствие подготовки и др.

В редких случаях лжеца **выдаёт его эго**. Например, обманщик хочет выглядеть лучше в глазах других людей. Поэтому он привирает о своих умениях, знаниях, положении и прочем. Однако часто это легко проверить. В качестве примера рассмотрим следующую притчу.

#

*Однажды, закончив службу, священник сказал:*

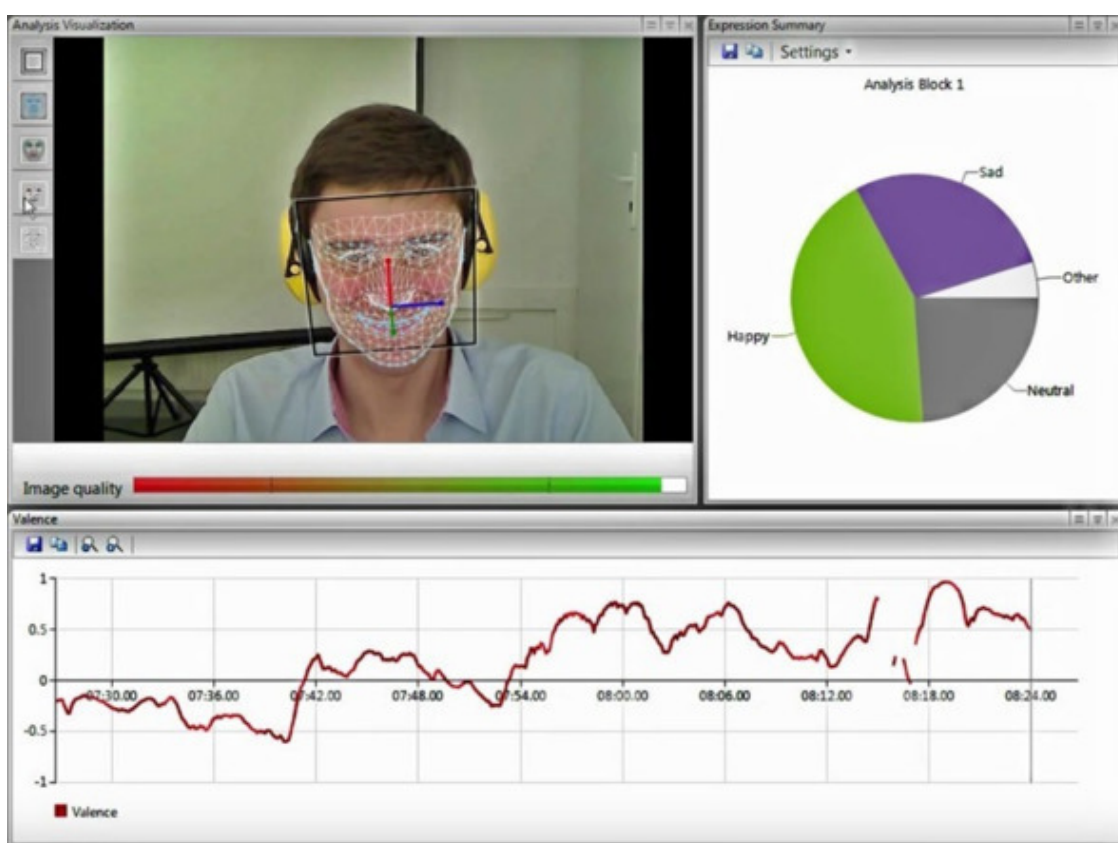
*– В следующее воскресенье я буду беседовать с вами на тему лжи.*

*Чтобы вам легче было понять, о чём пойдёт речь, прочитайте перед этим дома семнадцатую главу Евангелия от Марка.*

*В следующее воскресенье священник перед началом проповеди объявил:*

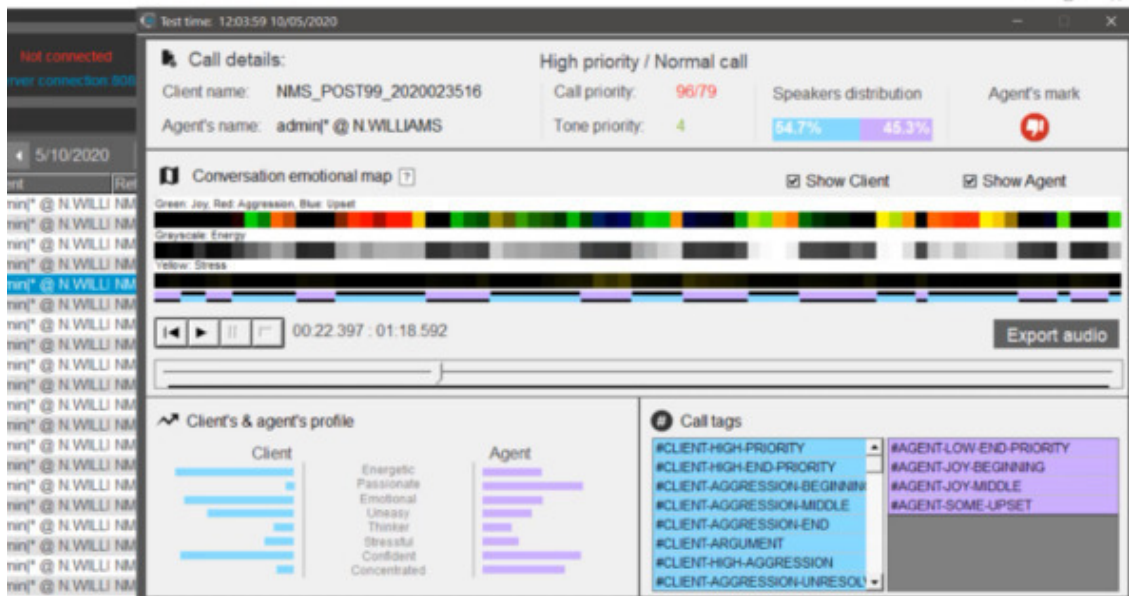
– Прошу тех, кто выполнил задание и прочёл семнадцатую главу, поднять руки. Вот именно с вами я и хотел поговорить о лжи, – сказал священник. – В Евангелии от Марка нет семнадцатой главы.

Помимо перечисленных трудностей, существуют и иные. С развитием технологий появляются более продвинутые методы чтения людей и обнаружения лжи. Так, компания Noldus Information Technology разработала нейронную сеть FaceReader. С помощью этой программы можно отследить моменты, где человек мог соврать. Также она оценивает уровень стресса, настроение, текущую эмоцию и многое другое. Говоря иначе, эта и схожие с ней программы способны заменить профайлера и длительные проверки. Достаточно иметь видео испытуемого, и программа сама сформирует отчёт.



Скринкаст программы FaceReader от Noldus

Иная компания, Nemesysco, разработала программу речевого анализатора – Nemesyscom Layered Voice Analysis. Подобные голосовые анализаторы внедряются в банковские системы. Они отслеживают уровень стресса человека, его настроение и иные параметры, позволяющие операторам оказывать более качественные услуги. Также они помогают выявлять мошенников, тем самым повышая уровень безопасности. И это лишь малый пример подобных технологий, которые постепенно внедряются в типичный арсенал профайлеров-верификаторов. Стоимость подобного ПО варьируется. В среднем около тысячи долларов. Некоторые компании предоставляют бесплатный период.



Скринкаст программы NemesyscomLVA

## Установка на правду

Наряду с другими сложностями сокрытия правды нам чаще всего мешают собственные установки и предубеждения. Чтобы научиться маскировать истину, в первую очередь необходимо избавиться от негативных установок о лжи. К примеру, что лгать – это плохо, что лгунов никто не любит, что ложь порочит человека и т. д.

Поэтому необходимо создать себе новые установки, благодаря которым вы сможете спокойно скрывать информацию и не стыдиться этого. Ведь у вас есть полное право сохранить свои секреты втайне. Никто, кроме вас, не может сдувать пыль с ваших же скелетов. Поэтому ложь следует рассматривать лишь как метод самообороны.

Для того чтобы **создать новые установки**, необходимо изменить своё мировоззрение и систему ценностей. Это достаточно серьёзная работа над собой и своим мышлением. Она требует много саморефлексии, однако этот способ нам не подходит. Нам нужно получить результат как можно скорее. Поэтому в первую очередь необходимо избавиться от внутреннего чувства справедливости. **Иллюзия справедливости** – это когнитивное искажение, из-за которого люди допускают, что действия любого человека всегда приводят к справедливым последствиям. Допустим, кто поступает хорошо – всегда вознаграждается. Тот, кто творит зло, всегда будет наказан. Это самый мощный психологический блок, мешающий андетекции лжи.

Поэтому необходимо поработать со своим внутренним миром. Замените старые убеждения, мешающие лгать, на новые. Начните повторять новые установки. Допустим: «Ложь – это хорошо. Ложь – это естественно. Ложь не причиняет мне вреда. Ложь помогает мне. Я хорошо лгу. Люди верят моей лжи. Люди любят мою ложь. Ложь не вызывает у меня стыда» и т. д. По сути, нужно показать мозгу, что неправда является не врагом, а союзником. Что её можно и нужно применять в качестве самообороны или иных важных для вас целей.

**Повторяйте установки ежедневно** как минимум месяц, чтобы в вашем подсознании отпечатались новые убеждения. Чем чаще вы будете это делать, тем лучше. **Усилить эффект** можно после того, как вы действительно скрыли правду и повторили эту мантру. Всё дело в том, что, когда наше подсознание видит, что мы действуем согласно тому, что говорим, оно охотнее верит в сказанное, т. к. имеет реальное подтверждение вашим словам.

Для кого-то эта практика может показаться банальной. Между тем именно от качества наших убеждений и нашего мировоззрения зависит любая наша способность и жизнь в целом. Тем более что вам необходимо научиться внушать себе хотя бы простые мысли, чтобы перейти к более серьёзным практикам. Для более углублённого подхода настоятельно рекомендую ознакомиться с деятельностью Джона Кехо и Милтона Эриксона.

Ещё одним пороком андетекции является **чувство вины**. О нём мы подробно поговорим в дальнейших главах. Однако именно оно чаще всего мешает скрывать правду и выдаёт человека. Чтобы утихомирить свои переживания, Дэвид Рок в книге «Мозг. Инструкция по применению» рассказывает о методе переоценки и маркирования.

По сути, когда мы что-то чувствуем, но не знаем что, нам нужно это как-то **промаркировать** (назвать). Своего рода мы вешаем ярлык (название) на наше ощущение. Затем мы должны понять, что его вызывает. Например, мы можем бояться каких-то негативных последствий.

**Когнитивную переоценку** можно совершить четырьмя способами. Первый способ – **иначе интерпретировать** событие. Допустим, решить, что оно не представляет угрозы. Вторым способом – **нормализовать**. Предположим, первое время на новом рабочем месте – это большой стресс. Если признать такое состояние за норму, то уровень стресса заметно снизится.

Третий способ – **реорганизовать информацию**. Например, вход в переговорную комнату может вызвать негативную реакцию у того, кто привык работать один, ведь для него

на первом месте стоит свобода. Переоценка состоит в том, чтобы поставить на первое место выгоды командной работы. Четвёртый способ – **сменить позицию**. Это означает, что вам нужно взглянуть на ситуацию с позиции другого человека, другой культуры, другой страны и т. д. Впрочем, с этими способами лучше ознакомиться в первоисточнике.

Однако пока стоит ограничиться новыми знаниями. Выполните ваши первые упражнения и получите первый результат, т. к. дальше будет только сложнее и интереснее. Ведь уже в следующей главе вы узнаете о самых распространённых мифах и том, как их применять себе на пользу. Вы научитесь хитростям коммуникации и игре на заблуждениях людей.

## Резюме

1. В своей практике вы можете использовать несколько техник маскировки правды: замещение; отщепление; присоединение; разложение; структурное подобие;

2. **Замещение** [И + И + Л (И)] – один из самых распространённых типов лжи. В ней мы искажаем какой-то важный факт, подменяя истину фальшью. То есть замещая реальный факт чем-то другим.

3. **Отщепление** (обобщение) [И + И – И + И] принято считать формой умолчания – одной из разновидностей лжи. Это происходит, когда мы убираем важные детали из нашей истории, а саму ложь не добавляем. Мы лишь умалчиваем значимую информацию.

4. **Присоединение** [Л + И + Л + И] похоже на замещение. Только в данном случае мы к заведомо ложной информации добавляем элементы правды или, наоборот, к правде присоединяем ложь.

5. **Разложение** [(И + Л) + (И + Л)] частично похоже на присоединение. Однако в этом случае мы чрезмерно детализируем истинные факты. За счёт этого они изменяются, а на выходе получается ложь. При этом мы можем намеренно исказить подробности, чтобы скрыть важную информацию.

6. **Структурное подобие** [И1 + И5 + И10] похоже на обобщение, оно также является формой умолчания, однако имеет значимые отличия. Умалчивая что-то, мы просто недоговариваем правду и чаще всего не уходим в детали. Однако в структурном подобии мы подбираем истинные факты так, чтобы наша история состояла только из правды разных размеров.

7. **Легенда** [Л + Л + Л + (И)] является самой сложной формой лжи. Она подразумевает составление полноценной картины действий. В ней лжец от и до продумывает ход развития истории.

8. Ложь – это не просто выдумка. Ложь – это высочайшее проявление умственной деятельности, направленное на введение другого человека в заблуждение.

9. Основные причины, по которым ложь не удаётся: случайное событие или человек; доказательства вины; плохая линия поведения; деструктивные эмоции и чувства; язык телодвижений.

## **Вопросы для самоконтроля**

1. Какие техники маскировки правды существуют?
2. Как работает техника замещения?
3. Как работает техника отщепления?
4. Как работает техника присоединения?
5. Как работает техника разложения?
6. Как работает техника структурного подобия?
7. От чего зависит сложность лжи?
8. Что способствует умению скрывать правду?
9. Почему ложь не всегда удаётся?
10. Как установки влияют на способность маскировать истину? Как это исправить?

## Упражнения к главе 3

Это практический раздел главы, который будет встречаться на протяжении всей книги. **Здесь собраны специальные упражнения**, которые помогут вам научиться скрывать информацию. Исходя из всех тренировочных задач книги, вам необходимо составить собственную программу занятий, подходящую именно вам. Для того чтобы выбрать необходимые упражнения, **во-первых**, определите вашу цель, т. е. чего вы хотите добиться. **Во-вторых**, выполните каждое задание хотя бы раз, чтобы понять, как оно работает и подходит ли оно вам.

**В-третьих**, не игнорируйте даже простые упражнения. Некоторые задания могут показаться банальными и очевидными. Тут важно понять, что нельзя научиться чему-то сложному без базовой подготовки. Сначала нужно пройти этап, когда вы делаете простые и понятные вещи. Они и готовят вас к более сложным препятствиям. Если вы ищете что-то тонкое или какой-то секрет, то он и заключается в выполнении заурядных действий. Всё гениальное – просто. Однако наше сознание имеет когнитивное искажение. Мы всегда хотим чего-то тайного и необычного. К тому же мы ошибочно полагаем, что, узнав о чём-то, мы уже автоматически умеем делать это. Однако это далеко не так, и чтобы что-то освоить, нужна практика.

Представьте, что вы хотите нокаутировать опытного борца. Прочтя книгу по самообороне, вам кажется, что это достаточно просто. Нужно лишь встать в стойку, делать удары и уклоняться. «Всё просто», – думает разум. Но стоит вам встать в спарринг даже с начинающим борцом, вы сразу поймёте, что ошибались. В реальной жизни действовать куда сложнее, чем в собственных фантазиях. Поэтому, чтобы стать чемпионом, нам нужно пройти полный цикл подготовки. Начать со стойки, продолжить ударами и закончить сложными комбинациями. Только так возможно чему-то научиться. И только так вы научитесь бороться с теми, кто хочет узнать ваши тайны. Поэтому не игнорируйте задачи, кажущиеся очевидными и неинтересными, ведь именно они ведут вас к титулу чемпиона.

#

**Примечание:** *исходя из всех упражнений в книге, составьте собственную программу тренировки. Чем чаще и дольше вы будете её повторять, тем сильнее развивается ваш навык андетекции лжи.*

### Упражнение №1. Замещение

Вспомните какое-либо событие из своей жизни и замените в нём одно или несколько обстоятельств. Если у вас нет таких историй, позаимствуйте их из книг, фильмов, сериалов или у окружения. Сама замена должна произойти так, чтобы потребовался несколько иной ход событий. Перескажите ту же историю вслух самому себе или другу с учётом новых обстоятельств. Старайтесь говорить так, будто всё так и было на самом деле.

#

### Упражнение №2. Отщепление

Вспомните какое-либо событие из своей жизни или возьмите готовую историю. Уберите оттуда ключевые детали так, чтобы история не потеряла смысл. Упростите изложение, но не делайте его слишком абстрактным и примитивным. Сюжет должен казаться полным и детальным. Перескажите ту же историю вслух самому себе или другу с учётом новых обстоятельств.

### Упражнение №3. Присоединение

Возьмите книгу со сказками и отыщите в ней самое короткое произведение. Прочтите его, добавляя свои подробности. Например, описания животных, природы, героев, которых

не было в оригинале. Перескажите ту же историю вслух самому себе или другу с учётом новых обстоятельств.

#### **Упражнение №4. Разложение**

Возьмите популярную художественную историю, которую вы хорошо знаете. Пересказывая её, максимально детализируйте какие-то факты. Допустим, описывая одежду главного героя, дайте своё углублённое представление о том, как она сидела, ощущалась, какого размера она была и т. д. Перескажите историю вслух самому себе или другу, знакомому с этим сюжетом.

#### **Упражнение №5. Структурное подобие**

Вспомните какое-либо событие из своей жизни или историю, с которой знаком ваш друг. Задача – пересобрать историю в хронологическом порядке, используя истинные факты так, чтобы история не потеряла смысл, но приобрела новую форму. Перескажите историю вслух самому себе или другу.





# ГЛАВА 4

---

## МИФЫ О ЛЖИ И КАК ИХ ИСПОЛЬЗОВАТЬ

## Глава 4. Мифы о лжи и как их использовать

*Ложь, подобно маслу, скользит по поверхности истины.  
Генрик Сенкевич*

Каждый день сквозь нас проходят терабайты информации. Однако большинство из нас не в состоянии понять, что из неё правда, а что ложь. Дело тут не в отсутствии критического мышления или скептического настроения. Просто данных становится так много, что отследить каждый источник и его истинность невозможно. И именно этим необходимо пользоваться. В этой главе мы в первую очередь сосредоточимся на том, как научиться лгать в повседневной жизни. Ложь такого типа адресована «неподготовленным» людям, т. е. тем, кто не занимается верификацией правды.

Добиваться успеха во лжи обычным людям мы будем с помощью игры на мифах и стереотипах, а также благодаря специальным упражнениям. Важно отметить, что приёмы обмана, которые срабатывают на обычных людях, нельзя применять в отношении верификаторов. Ложь для профайлера и обычного человека будет диаметрально противоположной по своей структуре. Ведь эти люди раскрывают тайны ежедневно на протяжении многих лет. Поэтому обмануть их куда сложнее, чем заурядных персонажей.

Такого же мнения придерживается и американский психолог Пол Экман. Вот что он пишет в одной из своих книг.

#

*«В большинстве случаев ложь проходит незамеченной лишь потому, что те, на кого она рассчитана, не берут на себя труд её обнаруживать. Ибо лгать без малейшего признака, указывающего на обман, очень трудно».*

При этом чем **чаще вы скрываете правду, тем более естественным становится этот процесс**. Следовательно, он перестаёт вызывать страх и иные невербальные проявления, которые могут вас выдать. Если вы когда-то посещали секцию единоборств, то, вероятно, вспомните, как волнительно было выходить на ринг впервые. Скорее всего, вам было страшно и некомфортно. Однако через бой-другой вы уже знали, чего ожидать и как себя вести. Поэтому весь дискомфорт ушёл, оставляя за собой чёткие и сбалансированные удары. С андетекцией точно так же.

Отмечу и то, что опытные лжецы хранят своё оружие втайне и пользуются им только в исключительных случаях. Поэтому старайтесь не лгать просто так, если это не период обучения, и по возможности не сообщайте о своей практике никому.

## Мифы о лжи

Начать погружение в тему главы стоит с понимания того, что в сознании масс застряло очень много мифов и стереотипов о лжи, которые можно использовать себе на руку. Говоря иначе, зная, какое представление о лжи имеет индивид, можно «не подавать» этих признаков обмана. Поэтому в первую очередь нас будут интересовать именно такие мифы и заблуждения, которые относятся к межличностным контактам, а не ко лжи как таковой. Среди подобных выделяются следующие.

Миф №1: лжецы чешут нос.

Миф №2: лжецы отводят взгляд.

Миф №3: лжецы стоят в закрытой позе.

Миф №4: лжецы прячут руки.

Миф №5: лжецы всегда потеют и краснеют.

Прежде чем рассмотреть каждый из этих мифов, давайте взглянем на историю Оскара – контекстного персонажа книги. Он будет путешествовать с нами из главы в главу и на своём примере помогать понять, как следует и не следует скрывать правду. Сам Оскар – молодой парень 25 лет с высшим экономическим образованием. В данный момент он ищет работу, чтобы прокормить свою только формирующуюся семью. У Оскара есть девушка Сьюзен – молодая красотка с пышной фигурой, аналитическим складом ума, хитрой натурой и вспыльчивым характером. Она учится на втором курсе кафедры психологии, но ещё не изучала работы Пола Экмана, а лишь слышала о некоторых его трудах.

В текущей сцене Сьюзен заподозрила Оскара в нечестности по отношению к ней. Она считает, что он втайне тратит их общий бюджет на всевозможные онлайн-покупки. По мнению Сьюзен, последняя трата произошла около недели назад. Покупка прошла бы незамеченной, если бы она не нашла квитанцию о доставке, датированную сегодняшним днём. Узнав это, она решила высказать Оскару своё мнение по этому вопросу и узнать, лжёт он ей или нет. Сьюзен не имеет специальных знаний по выявлению лжи, однако она смотрит детективные сериалы и знает некоторые приметы, по которым «можно распознать ложь». В свою очередь, Оскар не делал покупок для себя, скорее наоборот. В честь завтрашней годовщины знакомства он хотел сделать Сьюзен предложение руки и сердца. Поэтому ещё два месяца назад он заказал кольцо и принял его доставкой сегодня утром. Чтобы защитить себя и праздник от нападков второй половинки он решает скрыть информацию о покупке кольца с помощью лжи.

В процессе выяснения отношений Сьюзен задавала Оскару очень неудобные вопросы. Устав повторять свою ложь много раз, Оскар стал оглядываться по сторонам, ища более интересного собеседника в углах комнаты. Когда Сьюзен заметила это, она стала более настороженной. В какой-то момент Оскар стал смотреть вправо вверх, что Сьюзен интерпретировала как попытку выдумать информацию. Но её не проведёшь, она опытный знаток теории Экмана, правда лишь в сериальном формате. После этого она стала ещё агрессивней и перешла на личности. Чтобы сдержать ответный гнев, Оскар скрестил руки на груди, а из-за желания выругаться его лицо покраснело. В результате сдерживания на его лице проступила мельчайшая испарина, которая заставляла прикасаться к лицу и носу. Увидев всё это, Сьюзен не захотела разбираться дальше и обвинила Оскара в излишних тратах их общего бюджета. Ей было обидно и больно, что её партнёр обманывает её и, несмотря на доказательства, продолжает лгать ей в лицо. На следующее утро они не обмолвились ни словом, а годовщина их встречи канула в Лету. Возможно, их семейной жизни пришёл конец. Однако теперь давайте более наглядно рассмотрим каждый из мифов о лжи, послуживших поводом для обвинения Оскара.

### **Миф №1: лжецы чешут нос**

Этот стереотип получил широкое распространение благодаря книге Алана Пиза «Язык жестов». В ней он упростил процесс обнаружения лжи всего до одного жеста – касания или почёсывания носа, что не совсем верно. Верификаторы учитывают только сумму жестов, контекст, реакцию на стимул и более мелкие параметры, а не единичное проявление лжи. Чтобы верификатор заподозрил что-то, необходимо отреагировать на один и тот же стимул несколько раз, а не один. Сьюзен не знала об этом, поэтому после первых «признаков обмана» начала ещё больше давить на своего партнёра.

Между тем Сьюзен не одна верит в этот миф. В сознании масс сохранилось убеждение: раз человек касается носа, значит, он лжёт. Соответственно, чтобы обычный человек ничего не заподозрил, необходимо контролировать свои прикосновения. То есть избегать почёсывания и касания носа. Желательно, чтобы во время произнесения лжи вы и вовсе не касались своего лица, не прикрывали глаза рукой, не чесали уши или теребили волосы.

### **Миф №2: лжецы отводят взгляд**

Вторым большим заблуждением является то, что из-за стыда во время лжи человек начинает отводить взгляд в сторону. Однако это не так и лжецы поступают ровно наоборот. Вместо того чтобы отвести свои глаза в сторону, они будут смотреть вам в глаза, пытаясь понять, поверили вы им или нет. В истории молодой пары Оскар отводит глаза, потому что ему стало скучно. Он словно попугай, повторяющий одни и те же фразы. Однако Сьюзен интерпретировала это как признак обмана. Поэтому ваша задача – постоянно поддерживать зрительный контакт со своей жертвой.

Схожее заблуждение касается и того, куда человек отводит свой взгляд. Например, если человек отвёл взгляд влево вниз, то он ведёт внутренний диалог. Если вверх вправо, то формирует визуальный образ (воображает). Причём идёт утверждение касаясь того, что все эти движения глаз универсальны для всех. Однако, как показывает практика, техника **ключи глазного доступа** (далее – КГД) работает иначе и индивидуальна для каждого человека. Поэтому верификаторы иногда просят вообразить что-то или вспомнить недавнее событие перед сеансом проверки. Это необходимо для того, чтобы установить индивидуальные КГД и в процессе опросной беседы понимать, какую мыслительную операцию проводит подозреваемый. Может, он что-то воображает и обманывает нас или вспоминает реальные факты, чтобы помочь следствию. Чтобы это стало понятно, давайте рассмотрим схему КГД и поймём, какое направление за что отвечает.

Глаза направлены вверх или влево вверх – **визуальное вспоминание** (В). К нему относится предыдущий зрительный опыт и зрительная память. Это всё то, что человек может вспомнить визуально, например цвет или образ.

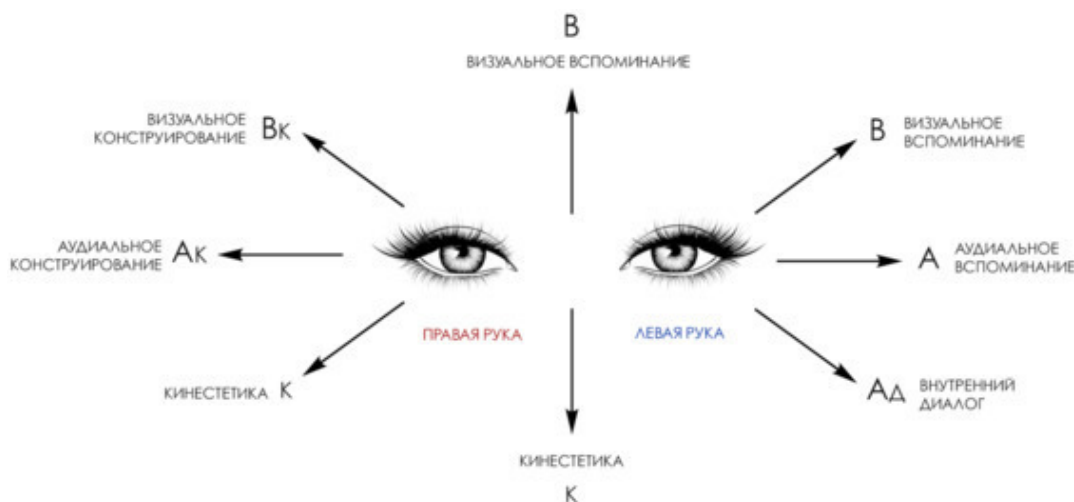
Взгляд направлен влево – **аудиальное вспоминание** (А). По сути, это звуковая память. Мы можем вспоминать: музыку, голос, звук и т. д.

Человек смотрит влево вниз – **внутренний диалог** (Ад). В этом случае мы ведём общение сами с собой. Мы контролируем речь и внутренне её проговариваем.

Взор направлен вниз или вправо вниз – **кинестетика** (К). Это наша тактильная память: ощущения, вкус, запах, прикосновения.

Направление вправо – **аудиальное конструирование** (Ак). По факту это создание нового аудиального опыта. Например, мы можем придумать, как кто-то что-то сказал.

Глаза направлены вверх и вправо – **визуальное конструирование** (Вк). В сцене выше Сьюзен была уверена, что этот взгляд означает активное воображение и создание нового опыта. Чтобы ввести её в заблуждение, Оскару необходимо изучить технику КГД и понять, во что верят люди. Однако это не отменяет того факта, что из-за подобных стереотипов лучше всего смотреть прямо в глаза собеседнику.



Ключи глазного доступа

### Миф №3: лжецы стоят в закрытой позе

Это ещё один миф, порождённый трудом Алана Пиза. На самом деле закрытая поза, например скрещенные на груди руки, ещё ни о чём не говорит. Так как необходимо учесть контекст, т. е. обратить внимание на ситуацию (обстановку). Возможно, человеку холодно или он греет руки. В любом случае просто закрытой позы недостаточно. Даже если человек долгое время был в открытой позе, а когда ему предъявили стимул, он перешёл в закрытую, это тоже нельзя интерпретировать как ложь. Поэтому, чтобы убедиться в своих догадках, верификатор должен предъявить стимул ещё несколько раз. И если реакция будет аналогичной, то уже можно делать какие-то выводы.

В случае Оскара он принял эту позу как защитную меру от агрессивных нападков девушки. Это нормальная реакция, однако Сьюзен увидела в этом признаки лжи. Впрочем, мы можем использовать этот миф нам на руку. Поэтому, когда вы собираетесь скрывать информацию перед обычными людьми, будьте в открытой позе. Не скрещивайте руки на груди, не прячьте ноги под стул, не сжимайтесь и не отгораживайтесь от собеседника.

### Миф №4: лжецы прячут руки

Ещё один бытовой миф гласит, что лжецы прячут руки. Однако это происходит далеко не всегда и не у всех лжецов. У многих людей сокрытие рук является **базовой линией поведения** (далее – БЛП). БЛП – это поведение, которое свойственно человеку всегда. Независимо, лжёт он или говорит правду, поведение от этого не меняется. Например, многие военные и охранники привыкли держать руки за спиной. Поэтому даже в обыденных ситуациях они будут держать руки сзади. Именно поэтому верификаторы в начале допроса пытаются установить БЛП. Это необходимо, чтобы не перепутать типичные для человека реакции с реакциями на стимул.

При предъявлении самого стимула если БЛП как-то изменяется, то это даёт основания предполагать наличие лжи. Однако о БЛП, её проработке и связанных с ней аспектах вы узнаете из последующих глав. Для лжи простым людям достаточно держать руки открытыми. То есть они не должны быть в карманах, под столом, за спиной или даже в перчатках.

### Миф №5: лжецы всегда потеют и краснеют

На самом деле при обычной лжи, когда человек не испытывает очевидной угрозы разоблачения, он не будет потеть. Вспомните, сколько раз вы могли лгать по всяким мелочам и даже крупным вещам. И что, разве вы всегда потели? Конечно же, нет, такого не происходит почти никогда. Обычно человек начинает потеть и краснеть, только когда наказание за разоб-

лачение очень высоко. Например, сидя на детекторе лжи, можно вспотеть, потому что сейчас человека проверяет квалифицированный верификатор, который, вероятно, сможет его разоблачить. В этот момент сердцебиение учащается, температура повышается и, как следствие, выступает пот. В быту потеют только очень чувствительные люди. Все остальные лгут и не краснеют.

В случае с Оскаром пот и покраснение были вызваны попыткой держать себя в руках. Он подавляет внутреннюю агрессию, не давая словам пробиться сквозь губы. При этом пот может появиться из-за контекста. Допустим, в помещении с высокой температурой или после бега. Поэтому, если вы собираетесь лгать, старайтесь делать это в тех местах, где вы не будете потеть. К тому же при лжи человек часто бледнеет, а не краснеет. Так как кровь оттекает от головы к ногам. Из-за чего человек приобретает бледно-синюшный оттенок кожи.

“

У ЛЖИ ПОСТОЯННАЯ  
СПУТНИЦА – ХИТРОСТЬ

”

ДЖОН ЛОКК

## Хитрости лжи мошенников

Тем не менее существует ещё несколько секретов, которые могут помочь вам не выдать себя. К подобного рода трюкам прибегают всяческие мошенники. И как это ни странно, даже зная, как они действуют, люди охотно дурачат себя.

К примеру, многие из них стремятся вам понравиться. Помимо приятного внешнего вида и улыбки, они будут стараться оказать вам помощь, проявить человечность и эмпатию. Согласитесь, **трудно назвать человека лжецом, если он вам нравится**. Поэтому именно на этом предвзятом отношении можно играть и вам. Более того, доказано, что люди склонны считать первоначально продемонстрированное поведение искренним, а не лживым. Говоря иначе, если ваше первоначальное поведение являлось лживым, но расценивается как искреннее, то ложь становится менее заметной. То же относится и к профайлерам. Мы можем демонстрировать им фэйковую БЛП в виде естественной, тем самым вводя их в заблуждение. Однако об этом мы поговорим в следующих главах.

Это же подтверждает и **теория формирования отношений**. Многие впечатления и суждения о других делаются быстро, невольно и интуитивно. Однажды сформированное мнение образует ярлык – бессознательное мнение о ком-то. Вспомните своих знакомых, которые первыми приходят к вам на ум. В первую очередь вы увидите в голове его образ и какую-то «выдержку» информации. Например, считает себя лучше других или зануда. Это и есть ярлык, окрашенный эмоциями.

Исследователь О'Салливан обнаружил, что, когда наблюдатель считает человека заслуживающим доверия, он будет предрасположен судить об этом человеке как о правдивом в любой ситуации. Точно так же, когда наблюдатель считает, что человек не заслуживает доверия, он будет склонен судить, что этот человек нечестен в любой ситуации. Другими словами, человеку выгодно сделать позитивный выбор и заслуживающее доверия первое впечатление. В этом отношении внешность может иметь важное значение, так как **хорошо выглядящие люди обычно считаются более честными**.

Иной способ ввести человека в заблуждение – **говорить то, что он хочет от вас услышать**. Необязательно, чтобы это касалось внешности. Однако для женщин самой прекрасной ложью являются комплименты. Зная, что в них мало правды, дамы всё равно готовы слушать их часами. Мужчины любят, когда их хвалят, не меньше, чем слабый пол. Они также готовы часами слушать похвалы в адрес собственной персоны. Однако для сильного пола будут более приятны комплименты, касающиеся их достижений. Исключение могут составлять только те, кто занимается совершенствованием своего внешнего вида.

Также можно **пользоваться «удобными» фразами забывчивости или ссылками на источник информации**. Например, мы можем говорить: «Если мне не изменяет память», «Насколько я помню», «Насколько мне известно», «Я слышал», «До меня дошёл слух», «Учёные говорят». Это хорошая страховка на случай, если ваша ложь будет раскрыта. Ведь вы всегда сможете сослаться либо на свою забывчивость, либо на кого-то. В своих речах бывший американский президент Дональд Трамп часто ссылается на «своих советчиков», если это мнение не поддержала толпа. В этих ситуациях он прибегает к фразам типа «мне сказали», «как считают люди», «опираясь на мнение большинства» и т. д.

Профайлеры называют эти явления **апелляция к забывчивости или утраченный перформатив**. Поэтому такой «трюк» пройдёт только с обычными людьми. Это происходит потому, что профайлеры используют модель «СДО»: субъект – действие – объект. Они оценивают суждения на наличие серьёзной логики. В суждении они отслеживают, кто совершает действие, как, зачем и т. д. То есть происходит полноценная оценка содержания подобных утверждений. Чтобы узнать, как делать не стоит, обратитесь к гороскопам и попробуйте их

проанализировать. Однако более подробно то, что выдаёт лжеца, мы разберём в следующих главах.

При всём этом если вас уличат во лжи или вы поймёте, что не смогли вызвать доверие, то всегда можно сказать, что вы ошиблись, заблуждались, чего-то не знали и т. д. Тем не менее на забывчивость и иные обстоятельства можно сослаться не всегда. Чаще это допустимо в незначительных делах и в малом количестве.

Подводя итоги главы, рассмотрим историю Оскара, который, как и вы, решил научиться скрывать информацию. Прочтя эту главу, Оскар понял, что люди верят в стереотипы о лжи, словно в известный миф о блондинках. Поэтому начать формирование навыка он решил с умения использовать эти стереотипы себе на руку. В этой сцене Сьюзен всё так же находит чек о доставке и обвиняет своего возлюбленного в излишних тратах. Зная обо всех дырах человеческого сознания, Оскар начинает их эксплуатацию, дабы сохранить романтический секрет о кольце до утра. Отвечая на провокационные вопросы Сьюзен, он решил вызвать у неё доверие. Вместо агрессии и сдерживания он предложил ей разобраться в ситуации. Всё это время он с милой улыбкой на лице смотрел Сьюзен прямо в глаза. Он держал руки открытыми возле груди и много жестикулировал, описывая ложные сведения. Он старался приводить аргументы и отводил разговор в сторону. Он сообщал Сьюзен то, что она хотела услышать.

В ответ на доказательства он сделал вид, что уже забыл об этом заказе. Вместо кольца он признался в покупке галстука для собеседования в банк, дабы прокормить их семью. Из-за подобной открытости и плавности диалога ему не пришлось подавлять эмоции и желание выругаться. Поэтому его лицо не покраснело, пот не выступил и он не прикасался к лицу. В этот раз Сьюзен не заподозрила обмана, напротив, она с охотой решила помочь парню получить новую работу. На следующее утро Оскар сделал Сьюзен романтическое предложение. Он предложил ей свою руку и сердце, и она согласилась.

Вот так, с помощью нехитрых приёмов и использования когнитивных искажений, Оскар добился успеха в отношениях. Он научился применять мифы себе на пользу и скрывать правду более умелым образом. В следующей главе нашему герою предстоит познакомиться с основами лжи, её видами и компонентами. Он научится создавать вымышленные истории, которые сложно отличить от правды. Именно они помогут ему добиться успеха в следующей сцене.

## Резюме

1. В сознании масс застряло очень много мифов и стереотипов о лжи, которые можно использовать в себе на руку. Вот некоторые из них:

Миф №1: лжецы чешут нос.

Миф №2: лжецы отводят взгляд.

Миф №3: лжецы стоят в закрытой позе.

Миф №4: лжецы прячут руки.

Миф №5: лжецы потеют и краснеют.

2. Резюмируя информацию о мифах и о том, как использовать их в свою пользу, чтобы *лгать обычным людям*, необходимо:

· не чесать нос во время разговора;

· не отводить взгляд от собеседника;

· стоять в открытой позе и показывать свою открытость;

· не прятать руки;

· стараться лгать в прохладной обстановке и избегать внутреннего давления (напряжения), чтобы не вспотеть.

3. **Старайтесь нравиться жертве.** Так как очень сложно называть человека лжецом, если он вызывает у вас симпатию.

4. **Создавайте первое ложное впечатление.** При первых контактах с человеком покажите ему своё поведение при обмане. Вероятно, оно будет распознано как правдивое, и водить оппонента за нос станет куда проще.

5. **Говорите то, что от вас хотят услышать.** Соглашаясь с человеком и подчёркивая его достоинства, вы располагаете его к себе.

6. **Апеллируйте к своей забывчивости или абстрактному лицу.** В случае раскрытия вашей лжи вы всегда сможете оправдаться.

7. Чтобы научиться скрывать правду, **необходимо начинать с малого.** Поэтому необходимо тренировать навык лжи с помощью специальных упражнений и ежедневной практики.

8. Приёмы лжи из этой главы работают только на обычных, неподготовленных к её верификации людях. Профайлеры сразу поймут, что вы водите их за нос.

#

#

## Вопросы для самоконтроля

1. Перечислите пять мифов о лжи.
2. Как использовать мифы себе на руку?
3. Что такое КГД и как это работает?
4. Как создать фейковые КГД?
5. Что такое СДО и как это работает?
6. Что такое теория формирования отношений и как это использовать?
7. Как применять метод «апелляция к забывчивости»?
8. Как применять метод «утраченный перформатив»?
9. Чем отличается ложь обычному человеку от лжи профайлеру?
10. Какие действия необходимо совершить в первую очередь, что начать освоение навыка?

## Упражнения к главе 4

### Упражнение №1. Эксплуатация мифов

Часть №1. Выберите любую интересную историю из вашей жизни или используйте чужую. Измените её с помощью любого метода из прошлой главы. Включите камеру смартфона и запишите видео, на котором вы проговариваете сфабрикованную историю. Исходя из материалов главы, оцените своё поведение. Постарайтесь понять, как вы ведёте себя во время лжи. Какие действия могли бы вас выдать? Зафиксируйте результат и сделайте выводы.

Часть №2. Сфабрикуйте историю или используйте ранее созданные легенды. Запишите видео, на котором вы её произносите. В кадре зафиксируйте лицо и торс. В процессе записи вам запрещается: чесать нос, отводить взгляд от камеры, стоять в закрытой позе и прятать руки. Проанализируйте видео. Поймите, где и какие ошибки совершены и как их исправить. Повторяйте упражнение до тех пор, пока в нём не будет ошибок.

### Упражнение №2. Фальшивые КГД

В главе вы узнали об особых ключах глазного доступа (КГД), которые позволяют понять, какую когнитивную операцию выполняет человек. Допустим, думает, вспоминает, воображает и т. д.

Часть №1. Для начала вам необходимо записать видео вашего лица. На нём вы должны запечатлеть ментальные процессы и соответствующее направление вашего взгляда. Для этого, сидя перед камерой, ответьте самому себе на ряд следующих вопросов:

- Визуальное вспоминание. Что вы ели три дня назад? Как выглядит ваше лицо?
- Аудиальное вспоминание. Как звучит голос вашего лучшего друга? Как звучит ваша любимая мелодия?
- Внутренний диалог. Какой смартфон лучше – Apple или Android? Сколько будет  $44 * 4 - 44$ ?
- Кинестетическая конструкция. Каковы на вкус яблоки? Как ощущается шерсть кота или собаки?
- Звуковая конструкция. Что скажет ваш друг, если вы его оскорбите? Что вы скажете, если вас грубо оскорбят?
- Визуальная конструкция. Как выглядит розовый медведь? Как выглядит человек с руками-щупальцами?

После этого оцените свою БЛП для КГД и поймите, куда вы направляете взгляд при различных когнитивных операциях.

Часть №2. Исходя из усреднённой КГД, намеренно измените своё поведение. Объедините направления зоны вспоминания и зоны конструкции (синтеза). Допустим, к взгляду вверх (вспоминанию) нужно присоединить ментальный процесс воображения (взгляд вверх вправо). Это нужно, чтобы маскировать процессы воображения под реальное вспоминание чего-либо. То же самое необходимо сделать с остальными процессами синтеза и внутренним диалогом. Для этого снова запишите видео и потренируйтесь воображать что-то в зонах памяти. Впоследствии вы сможете вводить в заблуждение не только обычных людей, но и профайлеров. Повторяйте упражнение до тех пор, пока в нём не будет ошибок.

### Упражнение №3. Фабрика отношений

Прочтя главу, вы узнали о теории формирования отношений. Согласно ей человек будет считать вас именно такой личностью, какой вы показали себя при первом контакте. Предположим, при знакомстве вы показали себя открытым, доброжелательным человеком. В этот момент ваш оппонент повесит на вас ярлык с этими качествами.



“

ВСЁ, В ТОМ ЧИСЛЕ  
И ЛОЖЬ, СЛУЖИТ ИСТИНЕ

”

ФРАНЦ КАФКА



# ГЛАВА 5

---

## ОСНОВЫ И КОМПОНЕНТЫ ЛЖИ

## Глава 5. Основы и компоненты лжи

*Трудно поверить, что человек говорит вам правду, когда вы знаете, что на его месте вы бы солгали.*

*Генри Луис Менкен*

В предыдущей сцене Оскару удалось сделать предложение Сьюзен. Немного ошеломлённая таким неожиданным сюрпризом, она согласилась. Однако, как это часто бывает, Сьюзен стали посещать навязчивые мысли: «Правильный ли это выбор?», «Действительно Оскар – тот самый, с кем я готова провести всю оставшуюся жизнь?», «Что, если это плохой выбор?» и т. д. Промучившись несколько дней, она решает серьёзно поговорить со своим женихом. Ей интересно узнать его поближе, и пока ещё не поздно изменить своё решение. Поэтому в тот же вечер она устраивает романтический ужин в их гостиной, на котором «главным блюдом» был сам Оскар.

Чтобы не испугать суженого, Сьюзен начала издалека. Она расспрашивала его о детстве и семье. Ей было интересно, каким он был в школе и юности. Оскар сразу смекнул, что здесь что-то не так. «Уж больно много вопросов она задаёт, – подумал он и добавил: – Неужели это какая-то проверка?» Осознав это, Оскар начал нервничать. Он не знал, чего ожидать, и хотел бы не рассказывать о своей бурной молодости и юношеских ошибках. Сьюзен же больше интересовалась его жизнью в средней и старшей школах. Она хотела узнать, с кем он встречался и почему расстался. Ведь понимала, что сюжеты обычно повторяются и их брак может стать ещё одним плохим воспоминанием.

Оскар же «прятал скелет» своей бывшей. Ранее он уже жил с другой невестой. Однако, сделав предложение, его суженая превратилась в его «маму». Она стала назойливой и нервной. Бывшая контролировала каждый его шаг, смотрела переписки и рылась в его вещах. Из-за этого они очень часто ругались. Однажды она прочла сообщение от его коллеги и интерпретировала его как измену. Несмотря на все правдивые объяснения Оскара, она ему не поверила. Вместо этого она начала швырять в него всё что попало. Она била его по груди и лицу. Оскар долго терпел и успокаивал её. Однако, когда она начала драть его волосы, словно траву, у него кончилось терпение. От боли и уже натянутых нервов он отбросил её в сторону, и она неудачно упала, вывихнув запястье. На этом история их «счастливой» совместной жизни закончилась.

Дабы не расстраивать Сьюзен, Оскар решает скрыть правду. Ему кажется, что его личная жизнь, ошибки и промахи не должны предаваться огласке. Однако он не хочет обманывать свою невесту и решает приукрасить историю. Ранее он уже говорил ей, что встречался всего с тремя девушками до неё. Начав перевирать факты, Оскар думал, что у Сьюзен не такая хорошая память или она просто пропустила это мимо ушей. Однако он ошибался. Услышав всего о двух девушках, невеста поняла, что здесь что-то не так, и спросила о третьей. Однако Оскар начал отпираться, сказав: «Ты, наверное, что-то путаешь. У меня было всего две девушки». Но Сьюзен точно помнила число его бывших, т. к. для неё это был важный факт. Поэтому из-за недооценки оппонента история потеряла свою логичность, т. к. её хронология была нарушена. Это и заметила невеста, что стало для неё первым звоночком.

Немного растерявшись, Оскар сделал вид, что совсем забыл о ещё одних отношениях. Он аргументировал это тем, что они были незначительными и длились недолго. Поэтому он о них и забыл. Однако Сьюзен продолжала задавать уточняющие вопросы. У Оскара складывалось чувство, что он попал на допрос. Сочиняя на ходу, герой замешкался. Его тело и речь стали неестественными. Он стал делать много пауз, ёрзал на стуле, стараясь не уходить в детали и не описывать ничего конкретного. Сьюзен же подметила, что он говорит только общими фразами, а его изначальное естественное поведение сошло на нет. Она настаивала на подроб-

ностях и на информации о девушке. Однако он рассказывал ей лишь, как они познакомились, как пару раз сходили в кино и поцеловались. Он не приводил имён, дат, мест и прочих деталей.

В этот момент Сьюзен поняла, что он что-то от неё скрывает. На следующий день она позвонила матери Оскара, чтобы узнать о той незнакомке. Его мама – добрая, открытая, улыбка-чая дама преклонного возраста – рассказала ей всю правду, даже не задумываясь о последствиях. Когда Сьюзен всё узнала, она поняла, что не сможет жить с тем, кто скрывает от неё столь значимые вещи. В тот же день, пока Оскар искал работу, она собрала вещи и оставила записку с подаренным кольцом.

Что же Оскар сделал не так? В каком моменте истории он дал слабину и вызвал подозрения? Как избежать недоверия и создать историю, в которую веришь, даже не задумываясь? Об этом мы и поговорим в главе.

## Компоненты качественной лжи

Когда вы хотите скрыть информацию, недостаточно знать лишь одни мифы или виды неправды. Вам необходимо чётко понимать, из каких компонентов должна состоять грамотная ложь. Эти составляющие помогут сформировать историю, которую принято считать правдивой. Она будет связанной и понятной, содержать детали и факты. В основе этого лежат пять составляющих качественной лжи, к которым относится: логичность, детальность, естественность, доказуемость, подготовленность.

### 1. Логичность

Этот аспект неправды подразумевает, что во лжи не должно быть логических несоответствий и явных противоречий. Говоря иначе, **ложь не должна становиться абсурдом**. Она должна иметь ясный, непротиворечивый смысл. Не должно быть такого, что один факт не состыковывается с другим. А ведь именно это и произошло в сюжете Оскара. Сначала он сказал о трёх девушках, а потом лишь о двух.

К тому же логичность подразумевает структурированность и последовательность. **История должна развиваться линейно**. Часто это происходит по следующему сценарию: завязка, кульминация, развязка. **Завязка** – это событие, которое является началом движения сюжета. **Кульминация** – наивысший и переломный момент в развитии действия, после которого события быстро движутся к концу – **развязке**. Впрочем, более подробно об этом мы поговорим в главе 9, посвящённой созданию легенды. В ней мы рассмотрим смежные элементы хорошей неправды и научимся складывать хорошие сказки.

Отмечу, что распространённая ошибка начинающих лжецов – это неполная или сломанная сюжетная линия их рассказов. Такая ложь очевидна и сразу распознаётся. Она очень похожа на детскую, т. к. в ней зачастую отсутствует логика каждого события. Чтобы выстроить серьёзную ложь, необходимо уметь жонглировать элементами истории. Исходя из этого, вы должны понять, что во лжи ключевым параметром является не только хорошая фантазия, но и логическое мышление. Именно оно позволяет отследить, учесть и связать все элементы неправды в одну структурированную историю.

При этом логичность в данном контексте – синоним стратегии. Ведь, по сути, **введение человека в заблуждения – чётко организованная стратегия**. Стратегическое мышление позволяет нам более масштабно рассматривать определённую ситуацию и составлять план достижения своей цели. Что по своей сути идентично конструированию лжи. Поэтому вам стоит уделить внимание развитию этой составляющей вашей личности.

### 2. Детальность

Этот компонент сообщает нам, что ложь должна быть насыщена определёнными деталями. Все они должны как-то относиться к контексту истории. Пересказывая легенду, мы можем углубиться в детали происходящего. Предположим, развёрнуто рассказать про погоду и людей, что и как вы чувствовали, что вы думали и т. д. Этим подробностей может быть бесчисленное множество. Они должны быть плавно распределены по всей истории, которую вы сообщаете. Ведь, как правило, лжецы попадают на мелочах. Поэтому следите за цепочкой вашей истории и не потеряйте нить разговора. Впрочем, их **чрезмерное количество способно вызвать обратный эффект**. Человек попросту вам не поверит, т. к. это не похоже на нормальный тип изложения информации. Исключение – если это ваша типичная БЛП.

Просто представьте, что вы ведёте обычный разговор – и вдруг начинается чуть ли не доскональное описание всех подробностей, что только могут быть. Это странно и сразу бросается в глаза. Если несведущий в профайлинге человек может пропустить это мимо ушей, то верификатор сразу поймёт, что пока в речи не было избытка деталей – была правда. Как только

они посыпались – ложь. Поэтому не злоупотребляйте данным аспектом и насыщайте вашу речь умеренным количеством подробностей.

### 3. Естественность

Элемент подразумевает, что ложь должна выглядеть естественно. Имеется в виду, что в ней не должно быть абсурда, который точно не мог бы случиться. Грубо говоря, не нужно оправдывать опоздание на работу падением метеорита на ваш автомобиль. Ложь должна маскироваться под ситуацию, которая вполне имеет место. В некоторых ситуациях она может содержать в себе элементы абсурда. Однако этого лучше избегать, т. к. это привлекает внимание и заставляет задуматься.

При этом **речь и телодвижения должны оставаться естественными**. По сути вы должны поддерживать вашу БЛП. Для этого стоит изучить то, как вы ведёте себя в обычных обстоятельствах, когда говорите правду. Затем необходимо проанализировать этот опыт и научиться «играть» его, когда вы что-то скрываете. Эта практика достаточно сложна и требует долгих часов тренировки. Поэтому начинайте уже сейчас.

### 4. Доказуемость

Этот аспект подразумевает то, что неправда всегда должна быть основана на достоверных фактах. Неважно, настоящие ли они или сфабрикованные. Главное, чтобы на них можно было сослаться и предъявить в виде доказательства. При этом **важно, чтобы собеседник понимал, о каком доказательстве идёт речь, и, что более важно, верил в его истинность**. Самим доказательством может выступать что угодно. К примеру, другое лицо, текст, фотографии, аудио и т. д. Тип доказательства определяется лишь той неправдой, ради которой он подбирается или фабрикуется. Иногда в роли доказательства может выступать даже аргумент. Например, мы можем сослаться на некий авторитетный источник.

Отмечу, что лучше всего создавать доказательства заранее. Своего рода это **упреждающее сокрытие**. То есть сокрытие или фальсификация доказательств какого-то действия до того, как оно было полностью выполнено. Допустим, дама хочет пойти в ночной клуб, но её вторая половинка явно против этого. Тогда она может сказать, что идёт в кино со своими подругами. Для этого она заранее покупает билет и кладёт его на видное место. Ещё **лучше, если сама жертва поучаствует в фабрикации доказательств**. Допустим, парень сам поможет девушке купить эти билеты. Это убедит его в искренности её намерений.

При формировании фейковых доказательств в отношении неподготовленных людей можно **прибегнуть к социальным подтверждениям**. Как пример, мы можем подговорить наше близкое окружение, чтобы оно утверждало что-то в нашу защиту, даже если доказательства противоречат этому. Согласно этому тезису: правдой будет считаться то, что установят и поддерживают другие люди. И даже при наличии опровергающих фактов социальный вес слов нескольких против одного, наряду со стадным инстинктом, возьмёт своё в большинстве случаев.

К тому же детальность выходит за рамки слов и должна отражаться в наших действиях. Ольга Белякова в своей книге «Научись красиво врать!» советует следующее:

#

*«Вам необходимо продумать всё до мелочей. Например, если вы скажете, что уезжаете, то ни в коем случае не должны отвечать на телефонные звонки. Согласитесь, что будет крайне неудобно, если друзья решат позвонить вам (проверить), а вы поднимете телефонную трубку. Вряд ли в таком случае можно будет выйти сухим из воды. Нежелательно также выходить из дома, так как существует вероятность того, что вас увидит кто-то из знакомых. В народе такие, казалось бы, невероятные совпадения называют законами подлости, а они случаются не так уж*

*редко и в самые неподходящие моменты. В общем, должна быть полная конспирация.*

#

*Но и это ещё далеко не все меры предосторожности. На всякий случай вам необходимы «свидетели». Их можно обеспечить себе, соврав одинаково сразу нескольким людям. В этом есть смысл, если те, кого вы обманываете, и «свидетели» знакомы. Тогда в разговоре между ними обязательно подтвердится ваша «лжеправда». Вы можете расценивать свою ложь как мини-преступление. Тогда вам необходимо обеспечить себе алиби, т. е. правдоподобную ложь. Также вам понадобятся свидетели, которые подтвердят ваше алиби».*

## **5. Подготовленность**

**Во-первых, ложь должна быть сформулирована и отрепетирована заранее** (если это возможно). Когда мы что-то репетируем и повторяем, у нас появляется возможность скорректировать свою ложь и поведение. При этом мы можем выявить ошибки и несостыковки как в самой истории, так и в нашем преподношении. Отрепетировав, мы можем лучше вжиться в нашу ложь и играть её так, как будто это правда. При этом мы подготовим наш организм к такой лжи. И при её реализации мы будем чувствовать себя более спокойно. Это происходит, т. к. мы уже адаптировались к стрессу от произносимой неправды. Поэтому мы покажем меньше признаков нервозности, которые могут нас выдать.

**Во-вторых, ложь должна быть разветвлённой.** Ведь если взять любую историю, то у неё есть множество разных дополнений. Чтобы это понять, представьте длинную широкую дорогу – это история. На всём её пути в разные стороны в разных местах исходят тропы и более мелкие дорожки. Это и есть разветвлённость. Ведь так или иначе история будет иметь множество дополнений, обстоятельств и уточняющих деталей. Поэтому нужно **заранее подготовить возможные ответы на возможные вопросы по данной истории**

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.