



Книга Как разоблачить лжеца

Почему люди не хотят говорить правду и как их поймать на лжи

Грегори Хартли, Марианн Каринч

Добрая книга, 2006

Также есть на следующих языках: Английский

Рецензия BooksInShort

Бывший следователь армии США Грегори Хартли и писательница Марианн Каринч объединили свои усилия, чтобы написать книгу об использовании армейских приемов и методов допроса на войне, в бизнесе и в личной жизни. Рассуждая о такой необычной стороне человеческого сознания, как стремление обмануть собеседника, Хартли анализирует физиологические и психологические аспекты лжи и делится своим богатым профессиональным опытом. Нужно отметить, что читатели не всегда смогут ясно представить, как использовать в деловой или повседневной жизни некоторые из описываемых им армейских приемов получения правдивой информации (хотя не исключено, что у вас возникнет искушение задать своему сыну-подростку ряд вопросов в специальном помещении с контролируемой температурой). Однако книга становится намного более полезной с практической точки зрения, когда авторы переходят от армейского и уголовного мира к общим вопросам. Хартли и Каринч объясняют, как интерпретировать невербальные проявления, умело вести спор и совершенствовать деловые и межличностные отношения. *BooksInShort* рекомендует эту книгу всем, кто руководит, проводит собеседования или ищет работу, а также тем, кто интересуется психологией и самосовершенствованием. Главный совет, который дают авторы книги, прост: говорите правду, это заметно облегчит вашу жизнь.

Основные идеи

- Для ведения допроса важно уметь задавать вопросы, интерпретировать невербальные сигналы и использовать особые психологические приемы.
- Ненасильственные методы допроса получили развитие после того, как Женевская конвенция 1929 года признала незаконными пытки военнопленных.
- Во время войны в Персидском заливе захват солдат вражеской армии с целью получения информации был одной из важнейших задач для США.
- Ложь – это стресс, который вызывает изменения в организме.
- Лгут из чувства любви, ненависти, алчности и стремления к самосохранению.
- Чтобы понять, когда человек лжет, предварительно зафиксируйте его эталонное поведение в нейтральной ситуации.
- Жесты, мимика, поза, телодвижения могут многое сказать о том, какие чувства испытывает человек.
- Около 75% людей воспринимают информацию визуально, 20% – на слух, и 5% – через кинестетические ощущения.
- В повседневной жизни споры возникают из-за неоправданных ожиданий или повышенной эмоциональной реакции сторон.
- Вступая в полемику, спорьте только о том, в чем разбираетесь, не повышайте голос, избегайте личных оскорблений.

Краткое содержание

Искусство вести допрос

Для ведения допроса важно уметь правильно ставить вопросы, интерпретировать невербальные сигналы и использовать психологические приемы, чтобы получить информацию от другого человека. В мирное время для этой цели применяются иные методы, чем на войне, но задача остается неизменной: найти у человека слабое место и заставить его рассказать правду. Военные прибегают к этой форме дознания со времен

Древнего Рима, но в современных американских вооруженных силах системный подход к ведению допроса был выработан лишь в период Второй мировой войны. В начале войны у американских военных не было ни собственной школы ведения допроса, ни специалистов в этой области. Однако командование США прекрасно понимало важность получения сведений о перемещении вражеских войск и размещении военных объектов.

“Следователь, ведущий допрос, в чем-то похож на школьного хулигана: он находит у своей жертвы слабое место и использует его”.

Со временем все заметнее становились различия между смежными областями: дознанием – получением информации от солдат противника и разведкой – непосредственным слежением за объектами и прослушиванием первичных источников информации. В эпоху “холодной войны” большую часть сведений о странах Варшавского блока США получали при помощи средств электронной разведки. Однако во время первой войны в Персидском заливе около 85% разведанных американская коалиция добывала в ходе допросов пленных, так как в армии Саддама Хусейна вместо средств электронной коммуникации для передачи информации использовались главным образом курьеры. Поэтому захват и допрос солдат вражеской армии стали для военных одной из важнейших задач.

“Следователи торгуют тревогой. Это наш товар”.

Пленный солдат переживает глубокий стресс, чем и должен воспользоваться дознаватель, чтобы взять под контроль его мыслительный процесс. Задача следователя – “обрабатывать” пленного до тех пор, пока тот не осознает, что у него только два варианта выбора: плохой и очень плохой. Пленники, как правило, попадают в зависимость от охранников, без которых они не могут удовлетворить свои основные человеческие потребности, включая поддержание связи с внешним миром. Такая ситуация порождает новую динамику отношений между пленным и следователем. В некоторых случаях это приводит к возникновению “стокгольмского синдрома”, когда узник привязывается к своим тюремщикам и даже может подсознательно подражать их манере речи и поведению.

“Любые обстоятельства, которые вызывают ощущение беспокойства, незащищенности, неуверенности или непредсказуемости и вынуждают вас сопротивляться, дадут вам представление о том, что чувствуют военнопленные”.

Стресс вызывает фундаментальные изменения в химических процессах, протекающих в организме человека. В состоянии стресса надпочечные железы выделяют больше адреналина, который приводит человека в возбуждение. Он испытывает готовность в любую минуту “драться или бежать”. Происходят изменения в метаболизме, кровотоке, уровне глюкозы, функции контроля мочевого пузыря, частоте пульса и дыхания, реакции зрачка. Все эти физиологические изменения приводят человека в эмоционально неуравновешенное состояние и снижают способность к концентрации. Часто людей в таком состоянии начинает тошнить, они могут потерять сознание. Из-за повышения температуры их кожа покрывается липким потом. С точки зрения следователя, подобные реакции означают, что допрашиваемый испытывает стресс и от него можно получить нужную информацию.

Вам лгут?

Психологические причины лжи различны. Лгут под влиянием чувства любви, ненависти, жадности и – чаще всего – повинаясь инстинкту самосохранения. В повседневной жизни ложь позволяет людям бесконфликтно общаться с окружающими. Например, в гостях все, как правило, нахваливают угощение, даже если оно никому не нравится. В других случаях лгут из любви, чтобы защитить близкого человека от жестокой правды или взять на себя его вину. И все же, какими бы благими ни были намерения, ложь вызывает стресс.

“Современные военные операции предсказуемы, как никакие другие события в истории человечества”.

Чтобы понять, лгут вам или нет, определите для начала тип личности и стиль общения вашего собеседника. Установите с ним более близкие отношения, чтобы понять ход его мыслей и понаблюдать за его поведением. В рабочей обстановке можно попытаться определить тип личности интересующего вас человека по типологии Майерс-Бриггс, популярной среди специалистов по управлению персоналом. В рамках данной методики личность классифицируется по четырем критериям: 1) экстравертность или интровертность; 2) анализ данных пяти чувств или интуиция; 3) мышление или чувства; 4) рассуждение или восприятие. Каждый тип личности обладает особым темпераментом, но когда человек лжет, он перестает следовать типичным для себя моделям поведения.

“Разведывательный аппарат США в режиме готовности к войне, в который он приведен сейчас, – это громадная машина по захвату военнопленных, характеризующаяся многоярусной системой их обработки”.

Если ваш собеседник лжет, то физиологические изменения в его организме, вызванные стрессом, проще всего заметить, наблюдая за выражением его лица. Лицо человека очень выразительно, так как мышцы лица напрямую соединены с кожей. В целом, для большинства культур типичные выражения лица очень схожи. Исключение составляют народы Восточной Азии, у которых прямой зрительный контакт считается грубостью, и арабы, которые, наоборот, предпочитают не отрываясь смотреть собеседнику в глаза. Выражение лица – один из лучших индикаторов стресса. Так как волнение влияет на кровоток, человек в состоянии стресса краснеет: сначала уши, а затем лицо.

“Единственное различие между профессиональным следователем и вздорным, деспотичным супругом заключается в слове «профессиональный»”.

В наиболее напряженных ситуациях, сталкиваясь с физической, вербальной, психологической или эмоциональной атакой, люди, как правило, начинают совершать нехарактерные для них движения руками и ногами. Эти движения будут различаться у разных людей, поэтому вы должны с самого начала проявить должную внимательность и запомнить, как двигается и жестикулирует ваш собеседник в спокойном состоянии. Этот прием называется “фиксация эталонной модели поведения” и в дальнейшем используется следователем для того, чтобы отличить естественную реакцию на вопросы от неестественной. Например, если человек обычно сидит скрестив ноги, но, услышав вопрос, меняет позу, то это означает, что он волнуется. Попадая в неприятные ситуации, люди подсознательно располагаются так, чтобы их ступни были направлены к двери. Это

может быть неосознанным сигналом того, что им хочется как можно скорее покинуть помещение.

“Не стоит ожидать удачных решений от совещания, на котором в споре одержал победу тот, кто громче всех кричал”.

Жестикуляция всегда “выдает” эмоции, которые испытывает человек. Например, премьер-министр Великобритании Тони Блэр, во время беседы с госсекретарем США Кондолизой Райс в 2005 году, держал кисти рук “домиком”, так что кончики пальцев касались друг друга. У этого движения есть два толкования: если крыша “домика” направлена вверх, то это означает, что человек ощущает свое превосходство над собеседником, если она направлена в сторону или вниз (как это было в случае с Блэром), это означает подчинение.

Анализ ситуации

Тело любого человека вполне определенным образом реагирует на стресс, тем не менее наблюдая за движениями тела и глаз изолированно, без анализа ситуации в целом, вы не сможете с точностью сказать, лжет ваш собеседник или нет. Чтобы выявить ложь, невербальные сигналы необходимо анализировать в контексте привычных для человека мыслительных операций. В частности, нужно выяснить, как человек получает информацию из внешнего мира – полагаясь в основном на зрение (около 75% людей), на слух (20%), через кинестетические ощущения (5%). Чтобы рассказать о чем-то, человек должен извлечь это из памяти, поэтому важно учитывать следующее: как он категоризирует данные – опираясь на сходства или на различия; в каком порядке сохраняет в памяти события – по важности или по очередности их наступления; как вспоминает прошлые события – в деталях или общей картиной; что лучше запоминает – плохое или хорошее, и так далее.

Профессиональный допрос: в армии шутить не любят

Особый интерес к ненасильственным методам допроса возник в 1929 году, после того как Женевская конвенция признала незаконными пытки военнопленных. Это обусловило появление более стандартизированных приемов устного допроса. Процесс дознания требует тщательной подготовки. Следователь должен собрать как можно больше предварительной информации о допрашиваемом. На войне следователи получают первичные сведения о захваченном солдате, изучая найденные при нем предметы. Бумажник, документы и личные вещи могут многое рассказать о своем владельце. После осмотра следователь должен разработать план допроса. Характер и очередность вопросов тщательно продумываются – чтобы вынудить пленника раскрыть важную информацию. В соответствии с этим планом следователю нужно выполнить следующие задачи:

- **Установить иерархию.** Пленник должен понимать, кто в этой ситуации главный.
- **Создать нужную атмосферу.** Она может быть нейтральной или угнетающей.
- **Наблюдать за физической реакцией допрашиваемого.** Заставить его нервничать.
- **Выбрать подходящий момент для вопроса.** Вопросы нужно задавать, когда допрашиваемый выведен из эмоционального равновесия.
- **Исследовать любую “нить”.** Любая деталь в словах допрашиваемого может оказаться важной зацепкой.
- **Завершить допрос.** Допрашиваемому сообщают, что процесс не окончен и допрос будет возобновлен позже для выяснения других сведений.

“Вы невероятно упростите свою жизнь, если просто откажитесь в общении с окружающими от всех выдумок”.

Одна из характерных сложностей для применения конкретных методов состоит в том, что индивидуумы по-разному проявляют типичные для всех людей черты. Поэтому следователь должен прежде всего установить, как тот или иной человек ведет себя в нейтральной ситуации, и затем отслеживать, как это типичное поведение меняется под воздействием стресса. Если после того как задан вопрос, поведение человека меняется в сравнении с зафиксированным в спокойной ситуации, это означает, что затронута тема, которую он не желает обсуждать. Один из способов определить нормальную реакцию человека – задать вопрос, ответ на который вам известен, и проследить, как он на него ответит. Когда эталонная реакция установлена и следователь приступает к вопросам, допрашиваемый начинает испытывать стресс. Для усиления давления могут использоваться различные приемы.

- **Прямой допрос** – этот метод считается наиболее эффективным применительно к солдатам срочной службы, большинство из которых не владеет важными данными.
- **Вознаграждения** – предоставление пленнику того, в чем он больше всего нуждается, в том числе еды и сна.
- **Игра на чувствах** – например, на любви к родине, ненависти или зависти.
- **Словесное устрашение** – оскорбления, угрозы, крик.
- **Утешение** – после того как допрашиваемый выведен из равновесия, следователь его успокаивает и обнадеживает, заставляя ослабить бдительность.
- **Поочередное превознесение достоинств и унижение личности** – этот прием использовался полицией, чтобы заставить известного серийного убийцу Теда Банди сознаться в совершенных преступлениях.
- **Ошибочное опознание** – следователь обвиняет допрашиваемого в тяжких преступлениях, а тот, оправдываясь, вынужден выдать свою истинную личность.
- **Сомнения** – нужно заставить человека осознать, что скрывать информацию бессмысленно, так как следователь все равно получит ее из других источников.
- **Иллюзия полной информированности** – допрашиваемый должен поверить, что дознавателям известно намного больше, чем они показывают.
- **Повторение вопроса** – чтобы выведать нужные сведения, британские военные помещают пленника в холодное помещение и непрерывно задают ему один и тот же вопрос. При этом температуру в помещении постепенно повышают, чтобы пленника начало клонить в сон. Когда допрашиваемый начинает засыпать, ему задают другой вопрос, пытаясь застать врасплох.
- **Вопросы в быстром темпе** – группа следователей забрасывает допрашиваемого вопросами. Быстрый темп допроса заставляет человека отвечать не задумываясь.
- **Намеренное молчание** – длительное молчание неожиданно прерывается вопросом. Внезапное начало может заставить допрашиваемого выдать новую информацию.

В повседневной жизни

Существенную часть допроса составляет обмен доводами, то есть противостояние двух сторон, поэтому навыки ведения допроса могут пригодиться и в обычной жизни. В повседневных ситуациях к возникновению спора часто приводят несоразмерность ожиданий или несоответствие эмоциональной реакции собеседников событию. Вступая в спор, следуйте определенным правилам, чтобы полемика оставалась конструктивной.

- **Спорьте только о том, что вам известно.** Это поможет вам сохранять спокойствие. Во время спора не выходите за рамки своей области знаний и старайтесь направить дискуссию в ту сферу, в которой вы хорошо разбираетесь.
- **Не реагируйте на крик.** Разговор на повышенных тонах быстро превращается в перебранку. Если ваш оппонент начинает кричать, замолчите и сохраняйте молчание, пока он не остановится. Избегайте личных оскорблений.
- **Подстраивайте свою речь к речи оппонента.** Старайтесь говорить с противной стороной на одном языке.

“Научитесь эффективно комбинировать приемы, используемые при ведении допроса, – анализировать поведение, интерпретировать телодвижения, выделять главное, – и вы достигнете уникального мастерства в общении с людьми”.

Перед собеседованием о приеме на работу или переговорами о повышении зарплаты попытайтесь выяснить как можно больше о человеке, с которым вам придется беседовать, и о самой компании. Постарайтесь, чтобы интервьюер непроизвольно сообщил вам информацию, которая усилит вашу позицию на переговорах. Обращайте внимание на его жестикуляцию и мимику.

Об авторах

Грегори Хартли – бывший следователь армии США, неоднократно награждавшийся за свою профессиональную деятельность знаками отличия и орденами. Он участвовал в операции “Буря в пустыне” в качестве военного следователя в составе Пятой группы сухопутных войск специального назначения. **Марианн Каринч** – автор семи книг, в том числе “Как вывести организацию из хаоса: уроки армейских рейнджеров”.
