

Уникальная книга-тренажер



«5 принципов определения лжи»

Илья Анищенко – эксперт по лжи и языку жестов
бизнес тренер, консультант спецслужб

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	2
Благодарности.....	9
Об авторе.....	10
Для кого эта книга?	15
Где пригодятся навыки?	16
5 принципов определения лжи	19
Проверим ваши навыки	22
Анкеты.....	22
Истории	22
Мнения	23
Кто украл деньги?.....	23
Кто мафия?.....	24
Статистика лжи.....	25
Сколько раз в день мы лжём?	26
О чем лгут мужчины	28
О чем лгут женщины.....	29
Ложь на первом свидании.....	30
Ложь при оформлении кредита	32
Ложь на собеседовании.....	33
ГЛАВА №1. ТИПЫ ИНФОРМАЦИИ.....	34
Информационный анализ	34
Правда	36
Правда №1. «Чувствую»	37
Правда №2. «Вижу»	38

Правда №3. «Слышу»	40
Правда №4. «Делаю».....	44
Правда №5. «Думаю»	45
Правда №6. «Хочу»	46
Правда №7. Даты и время.....	48
Правда №8. Цифры и количество	48
Проблемы в определении правды	48
Чередование правд	51
Встроенная правда.....	53
Встроенная правда №1. Вера.....	53
Встроенная правда №2. Убеждение	55
Встроенная ложь.....	57
Не_правда.....	58
Не правда №1. Старая правда.....	59
Не правда №2. Прогноз.....	60
Не правда №3. Предположение.....	60
Не правда №4. Чужая правда.....	63
Не правда №5. Неуверенность	67
Не правда №6. Обобщение	68
Суждения	71
Суждение №1. Оценка, оскорбление	71
Суждение №2. Просьбы, указания, советы	71
Суждение №3. Пожелания и необходимость	73
Самообман	76
Самообман №1. Психические расстройства	76
Самообман №2. Позитивные иллюзии	77
Самообман №3. Собственная правота	78
Самообман №4. Отказ верить в правду	78

Ложь	79
Ложь №1.1. Умолчание.....	80
Ложь №1.2. Умолчание важных деталей.....	81
Ложь №1.3. Умолчание через обобщение	86
Ложь №2. Искажение	87
Ложь №3. Подмена.....	91
Ложь №4. Полное отрицание	95
Ложь №5. Косвенное, неявное отрицание.....	96
Ложь №6. Отрицание с задержкой.....	99
Ложь во благо	102
Ложь для приличия	104
Симуляция.....	106
Настроения и состояния.....	106
Успеха	106
Одежда, косметика	107
Политтехнологии.....	107
Другие виды лжи	110
Формирование лжи.....	111
Принцип №1. Формула лжи	114
Уход в другую правду.....	117
Подготовленность лжи.....	126
ГЛАВА №2. ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ	129
Определение лжи.....	129
Принцип №2. Матрица эмоций	133
Верим правде	135
Не верим правде	137
Верим лжи.....	139

Не верим лжи	141
Главная проблема лжецов.....	142
Золотые правила	146
№1. Безопасность или правило «Коломбо»	146
№2. Ложь зависит от вашего вопроса.....	147
№3. Нет ни одного 100% признака	148
№4. Ложь – это всегда стресс,.....	150
№5. Невербальный сигнал что-то значит	152
№6. Найдите такой факт, который.....	152
№7. Стресс лжеца нарастает постепенно	155
№8. Мы никогда не доказываем правду	156
№9. Что нас цепляет.....	157
№10. Определение лжи – это провокации.....	158
№11. Наблюдайте за людьми постоянно	159
№12. Тренируйтесь на себе	163
№13. Игра для тренировки навыков	165
Принцип №3. Понимайнинг	170
Контекстный анализ.....	170
Вероятностный анализ	172
Понятийный анализ.....	172
Оперативная психодиагностика	174
№14. Любой человек способен вам солгать	176
№15. Каждый делится тем, что у него.....	178
Контекст и умысел	180
Умысел	181
Свидетель лжи	182
Наказание	185
Принципы №№4,5. Отклонение от БЛП и двойное послание	187

Калибровка.....	187
Стимул.....	190
Реакция.....	191
№16. Провоцируйте на эмоции*	193
№17. Отключайте эмоции.....	194
Маячок.....	194
Уточнение по деталям.....	197
№18. Задаем только один стимул.....	198
ГЛАВА №3. «7 УРОВНЕЙ АЙСБЕРГА».....	200
История создания системы	200
История изучения невербального языка.....	204
Российский опыт	206
История лжи.....	207
Триединая модель головного мозга	212
Парадокс лжи.....	215
Стереотипы общества	220
Какие качества ценятся в мужчинах	221
Какие качества ценятся в женщинах	222
Что должен сделать мужчина к 30 годам	223
Что должна женщина сделать к 30 годам.....	224
Стой, бейся, беги, зови на помощь.....	225
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	232
ГЛАВА №4. РЕАЛЬНЫЕ ДЕЛА	234
Дело Владислава Челаха	235
Фабула дела.....	235
Показания Владислава	236

Дело о крышевании кафе сотрудниками ГИБДД	244
Фабула дела.....	244
Интервью владельца кафе.....	249
Ответ начальника ГИБДД.....	251
Дело Дмитрия Лошагина	254
Второе последнее слово Дмитрий Лошагина.....	254
Дневник Дмитрия Лошагина	259
Дело Бориса Малафеева.....	269
Интервью Бориса Малафеева	269
ДАР ИЛИ ПРОКЛЯТИЕ? ВМЕСТО ЭПИЛОГА	272
ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ	274

ПРЕДИСЛОВИЕ

Нет никакого смысла читать книгу про определение лжи и не видеть конкретные примеры на видео. Поэтому вы начали читать уникальную книгу-тренажер, аналогов которой в мире не существует. Сейчас объясню почему.

На своем [канале в Youtube](#) я собрал более 1 000 видео с политиками, знаменитостями, звездами, преступниками и простыми людьми. Коллекция видео постоянно обновляется. Все видео я использую для обучения на мастер-классах и тренингах.

Я прочитал множество книг уважаемых авторов, экспертов в области определения лжи и эмоций, но в этих книгах максимум, что я нашел – это фотографии, и то просто в ужасном качестве. По этим фотографиям можно только поверхностно изучать эмоции и микровыражения. А вот признаки лжи в жестах, взгляде или поведении по фотографиям не увидеть. Поэтому в своей книге я стал использовать видео с канала, чтобы наглядно продемонстрировать те вещи, о которых я пишу.

Именно поэтому данная книга является уникальной.

Благодарности

*«Каждое нет делает меня сильнее
Каждое нет приближает мою мечту
Каждое нет в будущем о себе пожалеет»
Илья Анищенко*

Благодарю эволюцию за изобретение лжи и всех лжецов – без них не было бы этой книги.

Благодарю всех, кто помогал в проведении экспериментов, врал мне умышленно или нет. Кто за все годы моей работы над исследованиями психологии лжи приходил на мои психологические игры, предоставляя мне уникальную возможность для тренировки навыков верификатора и интуиции.

Отдельная благодарность замечательному специалисту, верификатору лжи и опытному полиграфологу из Екатеринбурга, Олегу Щербатых. Именно он взял меня на самое первое расследование после моего обучения в Москве, предоставил множество интересных видео записей допросов с его расследований. Идею одного из методов я подсмотрел у него на видео, только немного доработал и расширил! И в настоящее время он постоянно меня поддерживает, дает видео для анализа и зовет на расследования.

Благодарю всех комментаторов на различных интернет ресурсах, особенно на 66.ru и E1.ru, за негатив и не веру, оскорбления и советы. Я иногда захожу и перечитываю ваши сообщения. Рекомендую и тебе, дорогой читатель, прочитать эти комментарии. Хотя там ничего необычного, обычные сообщения, коих миллионы. Ладно хоть в 21 веке не жгут на кострах инквизиции. Но в то же самое время приношу извинения, что не могу каждому

из вас сказать спасибо лично. Каждое Ваше сообщение – это такой мощный мотивационный толчок двигаться дальше и развиваться.

Отдельно благодарю Евгения Садыма из Москвы. Моего самого яркого «поклонника». Евгений потратил все новогодние праздники 2015 года, чтобы прочитать все статьи в старом блоге и прокомментировать их. В отдельные дни он проводил по 8 часов за этим занятием, поднимая мне статистику. Он яростно защищал Дмитрия Лошагина и писал мне такие угрожающие и оскорбляющие письма, что язык не поворачивается их здесь процитировать.

Об авторе

Да, я же забыл представиться. Как вы уже догадались, меня зовут Илья Анищенко, я – бизнес тренер, эксперт по лжи и языку тела, профайлер, консультант. Хотя у нашей профессии даже еще нет официального названия. Но мы над этим работаем. И понятие эксперта вообще весьма условно. Давайте вы прочтаете книгу и сами решите, эксперта я или нет. Договорились?

Все началось осенью 2009 года, когда мне было всего 23 года, а сформировалось в мечту в 2011. Мы с друзьями решили проводить мафию. Точнее решили они, а я присоединился позже. Я был постоянным ведущим. За вечер проходило 5–6 игр, а через мой игровой стол – 40-50 человек. В основном к нам приходили играть люди от 20 до 30 лет. Так продолжалось один год. Чем больше я проводил игр, тем больше понимал, что в жизни стал лучше читать людей, понимать, где правда, а где ложь. И

каждые выходные наблюдал за лжецами, а в будни начал читать литературу про ложь, эмоции и язык жестов, первой книгой по данной тематике была книга Джо Наварро, потом Дэна Крама. Так начались мои теоретические познания в области психологии лжи.

В 2010 году мне удалось поработать в Санкт-Петербурге, директором первого клуба мафии в России «Sprout». Там игры я проводил чаще – до 3-х раз в неделю.

Там же возраст игроков значительно расширился. Самой младшей было 5 лет, она даже не умела читать, поэтому ей приходилось играть на коленях у папы, который читал ей роли на выданной карте. Но меня поразило, как она не по своим годам размышляла логично. Правда в итоге, когда осталось 3 игрока (1 мафия и 2 мирных) она сделала не правильный выбор и мафия победила.

Да, в то время мафия в Северной столицы была более раскрученным видом развлечения, чем в столице Урала. В нее играли и дети, и студенты, и бизнесмены. Тогда же я впервые увидел как играют топ менеджеры одной очень крупной компании. Для меня было открытием, что ввали они также, как студенты в Екатеринбурге, их выдавали такие же признаки лжи. Отдельно хочу поблагодарить основательницу клуб Елену Накозину, которая скончалась в автокатастрофе спустя несколько лет. Именно благодаря работе в этом клубе я получил уникальный опыт организации мафии на самом высоком уровне. Позднее этот опыт мне пригодился во время организации мафии в Екатеринбурге.

Игры в мафию, коих на начало 2016 года лично я провел около 1200, стали для меня невероятным багажом знаний и опыта наблюдения за поведением лжецов. За один вечер я отслеживал,

как врут несколько десятков человека. Причем, я наблюдал, как изменяется поведение одного и того же человека в зависимости от его роли. За вечер он мог оказаться как мафией, так и мирным жителем. В Питере я наблюдал за людьми, которых было очень сложно вычислить, если они играли за мафию, т.к. многие из них играли уже много лет, за их плечами числилось несколько сотен игр. Получая в очередной раз карточку мафии, они уже знали как играть, и не паниковали как новички. Лгали так виртуозно, что их практически невозможно было вычислить.

В начале 2011 года после возвращения из Санкт-Петербурга я жил с друзьями в однокомнатной квартире хрущевского типа. Нас было трое. Спал я на очень старом диване, который одолжим мой друг и который я вынес из общежития. И, как сейчас помню, как впервые посмотрел сериал «Обмани меня», как мне понравился главный герой и его способности, как он лихо раскрывал преступления. Так родилась мечта, стать профайлером или верификатором.

Через 2 года я прошел 21-дневное обучение в Москве, а за год до этого несколько тренингов от специалистов по определению эмоций, и уже через 3 года, в 2014 стал консультировать сотрудников ФСБ и провел свое первое успешное исследование на несколько миллионов рублей.

Кстати, поделюсь с вами интересной историей, после которой ко мне стал обращаться сотрудник ФСБ за консультацией. Я опубликовал в своем блоге комментарий по делу о крышевании кафе доблестными сотрудниками ДПС. Я нашел 2 интервью, даже не видео, и опубликовал их анализ в блоге. Этот сотрудник работал по данному делу. Увидев мой анализ, он был очень удивлен, т.к. все было в действительности так, как я

и описал. Повторюсь, что это был анализ всего по двум текстовым интервью.

Стал чаще проводить расследования, сопровождать переговоры. И на сегодняшний день продолжаю консультировать сотрудников спецслужб, анализирую видео и фотоматериалы уголовных дел, консультирую участников уголовных процессов. Первым из которых стал процесс по делу [Дмитрия Лошагина](#). К нему мы еще ни раз вернемся.

7 лет исследований, 6 000 лжецов 3 года оперативной работы 17 преступлений, 23 681 000 рублей

Разрабатываю методы опросных бесед для специалистов кредитных отделов крупных банков и HR-специалистов. Консультирую бизнесменов и бизнес тренеров, как правильно вести переговоры и выступать публично. Изучаю ложь на протяжении последних 7 лет, провожу эксперименты, психологические игры. За это время изучил поведение более 6 000 лжецов в игровых и в жизненных ситуациях, на расследованиях и в суде. Прочитал десятки книг зарубежных авторов, ученых, психологов, бывших сотрудников КГБ, ФБР и ЦРУ. За время оперативной работы принял участие в расследовании 17 коммерческих преступлений на сумму *23 681 000 рублей* (на июль 2016 г). Это и лично проведенные расследования и допросы, и участие в расследованиях партнеров, и просто анализ видео с допросов подозреваемых. Участвовал в разоблачении двух публичных уголовных преступ-

лениях, делах Дмитрия Лошагина и Виктора Козна. В обоих делах мой первоначальный вывод совпал с судебным решением.

Кроме этих дел мне постоянно пишут со всей России с просьбами проанализировать поведение преступников и определить, виновен он или нет. Например, я консультировал по пропаже мальчика в Краснокамске и анализировал его родителей. Изучил видео по делу Романа Шаворнаева и высказал свое мнение его бабушке, смотрел материалы по делу Александра Артюха и т. д. Таких дел накопилось больше десятка, в одной из следующих книг я обязательно прокомментирую их, в этой же книге мы разберем только дело Лошагина.

В данной книге я поделюсь своим жизненным опытом, который нарабатал за время изучения психологии лжецов, пятью принципами определения лжи разной сложности. Коротко опишу разработанную мной систему «7 уровней Айсберга» для понимания вербального и невербального языков. Более подробное ее описание вы найдете в моей второй книге.

Данная система была разработана на основе личного опыта, а также книг всемирно известного ученого Пола Экмана, открывшего микровыражения и создавшего FACS; бывшего сотрудника КГБ Леонида Алексеева; бывшего агента ФБР Джо Наварро; бывшего агента ЦРУ Дэна Крама; бывших агентов ЦРУ Филипа Хьюстона, Майкла Флойда, Сьюезен Карнисеро; а также Памелы Мейер, Дэвида Либермана, Олдерта Фрая, Десмонда Морриса и многих других [уважаемых авторов](#).

В этой книге буду приводить примеры из личного опыта наблюдения за лжецами, проведения расследований и экспериментов.

Сразу обращаю ваше внимание! Я считаю, что Дмитрий Лошагин убил жену. И в книге я буду некоторые вещи демонстрировать на его поведении, причем очень многие вещи. Если вы не приемлете данную версию и не согласны со мной, то, во избежание негатива, лучше книгу отложить или просто не обращать внимание на видео с фотографом. К слову сказать, он получил 9 лет 10 месяцев и с июня 2015 отбывает наказание в колонии строгого режима.

Для кого эта книга?

*«Самая большая ложь - это неверно понятая правда»
Уильям Джеймс*

Я постарался сделать эту книгу для широкого круга читателей, которые смогут применять описанные принципы в любых жизненных ситуациях. Мой опыт – это упражнения, психологические игры, анализ публичных дел и расследования, поэтому именно эти ситуации я и буду постоянно приводить в пример.

В одной из следующих книг я опишу как практически применять методики в самых различных лживых ситуациях: переговоры, продажи, собеседования, оформление кредита, первое свидание, отношения.

Одновременно с написанием книги я начал исследования невербального поведения во время покера. Поэтому в будущем обязательно появится интересный материал и на эту тему. Пока точно не знаю, в каком виде, все будет зависеть от длительности и результатов исследования. И, может быть, выльется

в отдельную книгу, т.к. мне самому эта тема очень интересна, покер – это очень прибыльная сфера для опытного верификатора.

Где пригодятся навыки?

*«Больше всего врут перед выборами и после рыбалки»
Народная мудрость*

Данные навыки пригодятся вам в любой момент времени. В общении с детьми, родителями, родственниками, друзьями, коллегами, подчиненными, начальниками, незнакомыми людьми.

Данные навыки будут полезны бизнесменам в общении с подчиненными, партнерами. На переговорах. Я провожу отдельные исследования в области невербального языка на переговорах. Для этого сотрудничаю с Федерацией управленческой борьбы, которая основана Владимиром Тарасовым, разработчиком технологии управленческих поединков. С 2014 года снимаю на видео турниры по переговорам и анализирую взаимосвязь невербального поведения участников с результатами поединков. И **первое наше исследование** показало, что такая связь есть. Мы с коллегами анализировали поединки чемпионата Екатеринбургa по быстрой управленческой борьбе, считали жесты иллюстраторы, эмблемы, адаптеры, манипуляторы и дескрипторы (об этих жестах вы узнаете в книге второй «7 уровней Айсберга»). И выяснилась интересная закономерность, чем больше жестов уверенности и меньше стрессовых жестов проявляет участник, тем больше у него шансов на победу.

В книге я также уделю немного внимание жестам брачных игр, раскрою несколько секретов, как понять по поведению противоположного пола, что с вами не прочь познакомиться поближе. Да, это тоже целое направление исследования в невербальном языке.

Поэтому эта книга поможет вам не только защитить жизнь от мошенников и лжецов, но и устроить личную жизнь ;-)

Мой опыт

Самым необычным место, в котором мне пригодились навыки верификатора, была школа. В декабре 2015 я проводил спортивное «Что? Где? Когда?» для 9 класса лицея №100 Екатеринбурга. Я уже провел игру и ждал в холле, пока придет такси. Я сидел на скамейке у входа в школу, а рядом со мной несколько минут одевалась маленькая девочка 1–2 класса. Причем у меня сразу вызвало подозрение, ведь девочка одна собирается уходить из школы примерно в 11:30.

Она оделась и пошла к выходу. На выходе из школы стояли турникеты, и охранник её не пропустил просто так. Он стал задавать вопросы. Для него уход девочки из школы тоже оказался подозрительным. Я же находился в момент «допроса» примерно в 3–4 метрах, при этом девочка стояла ко мне спиной, а на ней был надет капюшон. Но это обстоятельство не помешало мне определить её ложь. Вот о чем был их разговор:

– *А ты куда пошла?*

– *Домой*

– *А что случилось?*

– *У меня болит живот*

– *Тебя врач отпустила?*

– *Да* (при этом у девочки проявилась легкая точка замирания, время ответа на данный вопрос увеличилось на долю секунды)

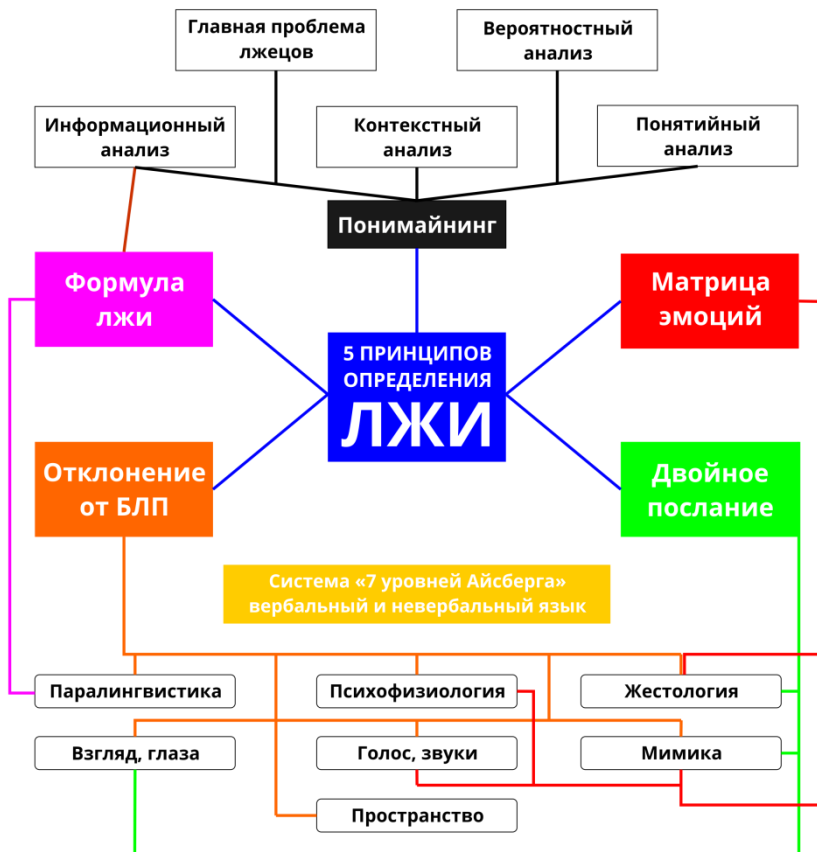
– *И классный руководитель в курсе?*

– *Да* (и тут также проявилась точка замирания, девочка не сразу ответила на вопрос, а с задержкой в долю секунды).

Я это заметил со спины и понял, что девочка лжет. Подошел к охраннику и сказал, что она не совсем с ним честна и нужно проверить ее слова. Тут девочка испугалась – на ее лице был виден легкий страх. По детям эмоции вообще читаются очень легко. Оказалось, что я был прав. Охранник только пошел в сторону врача, как сама врач оказалась в холле. После их разговора я понял, что у девочки действительно болит живот, и врач отправила её к классному руководителю, чтобы та позвонила маме, которая бы забрала дочку из школы. Но девочка решила не сообщать ничего классному руководителю, обмануть охранника и уйти из школы.

В итоге девочку охранник не выпустил, посадил ее на лавку, а врач пошла искать классного руководителя. Я же, к сожалению, не видел чем закончилась данная история – такси приехало. Но мне очень понравился взгляд охранника, когда я выходил из школы. О точках замирания как признаках лжи мы поговорим в книге второй *«7 уровней айсберга»*.

5 принципов определения лжи



Вот так схематически можно представить весь материал, который кратко изложен в этой книге и будет изложен в следующих. Давайте разберем эту схему.

Как я уже писал ранее, в книге описаны 5 принципов определения лжи (синяя линия): *формула лжи, понимайнинг, матрица*

эмоций, двойное послание и отклонение от БЛП. Последние 2 принципа описаны кратко.

Все эти принципы базируются на системе чтения вербального и невербального языков «7 уровней Айсберга». Причем отклонение от базовой линии поведения читается по всем 7-ми уровням. Двойное послание – по 3 уровням (жестология, мимика и взгляд). Принцип матрицы эмоций – это чтение эмоций по мимике, жестам и психофизиологии.

«*Формула лжи*» – это лично мной открытый принцип, который я ни у кого не встречал. Он основан на информационном анализе паралингвистики. Остальные принципы так или иначе описываются другими авторами, я лишь позволил себе объединить и классифицировать их опыт. Также предупреждаю, что принцип «*Формула лжи*» отрыт мной недавно, и в нем не все так гладко. Я опишу, в чем именно я не уверен. И в будущем обязательно его доработаю и изучу более подробно соответствие поведения людей данной формуле. А также напишу отдельную книгу.

Самый сложный принцип – это «*Понимайнинг*». В него входят 5 типов анализа ситуации: *информационный, понятийный, вероятностный, контекстный и главная проблема лжецов.* Данный принцип нарабатывается годами наблюдения за лжецами или просто за людьми.

И «*Понимайнинг*» практически невозможно описать, это, уже интуиция. А как ее развивать, я обязательно расскажу.

Так, вроде бы, обо все необходимом перед прочтением сказал, обо всем предупредил...

Хотя, есть еще одна вещь. Она очень важная. Если вы усвоите описанные в книге принципы, ваша жизнь перестанет быть прежней. К данной книге, к сожалению или к счастью,

не предоставляется прибор из фильма «Люди в черном», который позволяет что-то забыть. Повторюсь, если вы усвоите данный в моей книге материал, то начнете видеть в несколько раз больше, а это, сами понимаете, как положительные, так и отрицательные последствия.



К данной книге не прилагается прибор для выборочного стирания памяти из к/ф «Люди в черном»

Все, вот теперь точно обо все предупредил. Приятного прочтения. А теперь располагайтесь поудобнее, подключите быстрый интернет, налейте чашечку чая или кофе. Добро пожаловать в мир психологии лжи и эмоции, в мир невербального языка.

Проверим ваши навыки

Перед прочтением давайте проверим ваши навыки определения лжи. Вдруг вы и без книги отлично видите ложь, и она будет для вас бесполезна... Ответы на задания представлены в конце. Далее я разберу некоторые задания, остальные же вам для самостоятельного изучения, поэтому обязательно их все посмотрите и проанализируйте.

Анкеты

Задания №1, №2 и №3 взяты с сайта fool-me.ru, который к моменту написания книги был уже закрыт. Правильные ответы я взял там же.

4 человека отвечаю на простые вопросы. Но кто-то из них лжет на все вопросы, а кто-то отвечает правду:

[Анкета №1](#). [Анкета №2](#). [Анкета №3](#). [Анкета №4](#).

Истории

Определите, какая история ложная, а какая правдивая.

3 истории от мужчины в синем:

[История №1](#). [История №2](#). [История №3](#).

2 истории от женщины в бежевом:

[История №1](#). [История №2](#).

3 истории от мужчины в красном:

[История №1](#). [История №2](#). [История №3](#).

Мнения

Знакомые вам участники высказывают мнение по какой-либо теме. Ваша задача понять, действительно ли они так считают.

Мнения мужчины в синем: [Мнение №1](#). [Мнение №2](#).

Мнения женщины в бежевом: [Мнение №1](#). [Мнение №2](#).

Мнения мужчины в красном: [Мнение №1](#). [Мнение №2](#).

Мнение женщины в джинсовом: [Мнение №1](#).

Мнения мужчины в сером: [Мнение №1](#). [Мнение №2](#).

Кто украл деньги?

Теперь 2 задания с другими участниками. Это один из экспериментов, которые я проводил со студентами Уральского федерального университета. В каждом задании было по 3 потенциальных вора. Все выходили из аудитории. Участники по одному заходили и получали от меня (в первом эксперименте) и от моего ассистента (во втором эксперименте) задание. После того, как они получали задание, они еще тянули карты. Задания были простые: посмотреть в окно, посмотреть видео на ноутбуке и т. д. Двое из участников действительно выполняли задание и рассказывали потом правду. Один же участник вместо выполнения задания шел на задний ряд и вытаскивал из моего пальто кошелек, а из него деньги. А всем потом рассказывал, что действительно выполнял задание. Ваша задача понять, кто взял деньги в каждом из экспериментов.

[Алена, Евгений, Артем.](#)

[Глеб, Юлия, Антон.](#)

Кто мафия?

Участника получают от меня карты. При этом в первых двух видео – одна мафия. В остальных количество мафий неизвестно, их может вообще не быть, а могут все оказаться мафией.

Георгий, Алексей, Анна

Владислав, Кира, Анатолий

Марина, Георгий, Михаил

Василий, Дмитрий, Александр

Георгий, Алексей, Анатолий

Владислав, Иван, Александр

Какое из заданий Вам показалось самым сложным и почему? Что мешало в определении лжи? Какие вопросы хотелось самим бы задать участникам? Как бы вы провели опрос? Ваш подход отличался бы от нашего?

На какие признаки обратили внимание в первую очередь: речь, жесты, мимику, глаза, общее поведение, голос и т.д? Всегда ли можно уверенно сказать, что лжет?

Ответы на эти и другие вопросы далее...

А это несколько видео заданий с моего канала. Там же вы найдете и ответы на задании.

Задача №1. На какой из 4 закрытых вопросов соврал молодой человек

Задача №2. Какие признаки лжи у молодого человека.

Задача №3. Искренне ли извиняется молодой человек.

Задача №4. Стыдно ли Маре Багдасарян на самом деле?

Задача №5. Сделать анализ языка тела Сергея Лазарева.

Задача №6. Стоит ли верить мужчине?

Задача №7. Какие микровыражения у мамы?

Задача №8. Врут ли нет строители?

Задача №9. Настоящий ли гнев у девушки?

Статистика лжи

– Эй, TARS, какой у тебя уровень честности?

– 90 %.

– 90 %?

– Абсолютная честность – не самый дипломатичный и безопасный метод общения с эмоциональными существами.

Диалог главного героя с роботом, к/ф «Интерстеллар».

Начнем ваши познания с одной очень известной лжи – статистики. Помимо изучения поведения и психологии лжецов я провожу статистические исследования так называемых лживых ситуаций. Ситуаций, в которых нам приходится лгать чаще обычного. Такими ситуациями являются: **гендерные отношения** (брак, серьезные отношения, дружба), **первое свидание, собеседования, оформление кредита**. Именно опросы по этим ситуациям я и провожу. Вы также можете поучаствовать в них, пройдя по ссылкам. Данная статистика лично мне необходима для применения «*Понимайнинга*», т.к. с определенной долей вероятности я уже знаю, о чем мне будет лгать подозреваемый или девушка на первом свидании, как писал Дэн Крам, я спускаюсь с небес на землю. Что и вам предлагаю сделать.

Сколько раз в день мы лжём?

Данный опрос был необходим для того, чтобы понять как часто мы лжем и о чем. Оказалось, что мужчины лгут 5 раз в день, женщины – 3,5. Эти данные подтверждает мои наблюдения, мужчины лгут чаще, но женщины лгут лучше и лучше определяют ложь. Почему? Все просто: девушки лучше подмечают невербальные реакции. Эта способность им дана природой. Они больше времени проводят с детьми до того, как они научатся выражаться свои желания и просьбы вербально, т.е. речью. В этот период они обращаются к маме невербально: криком, звуками, микровыражениями. И маме конечно же необходимо эти реакции понимать, поэтому природа постаралась и наградила слабый пол такой способностью.

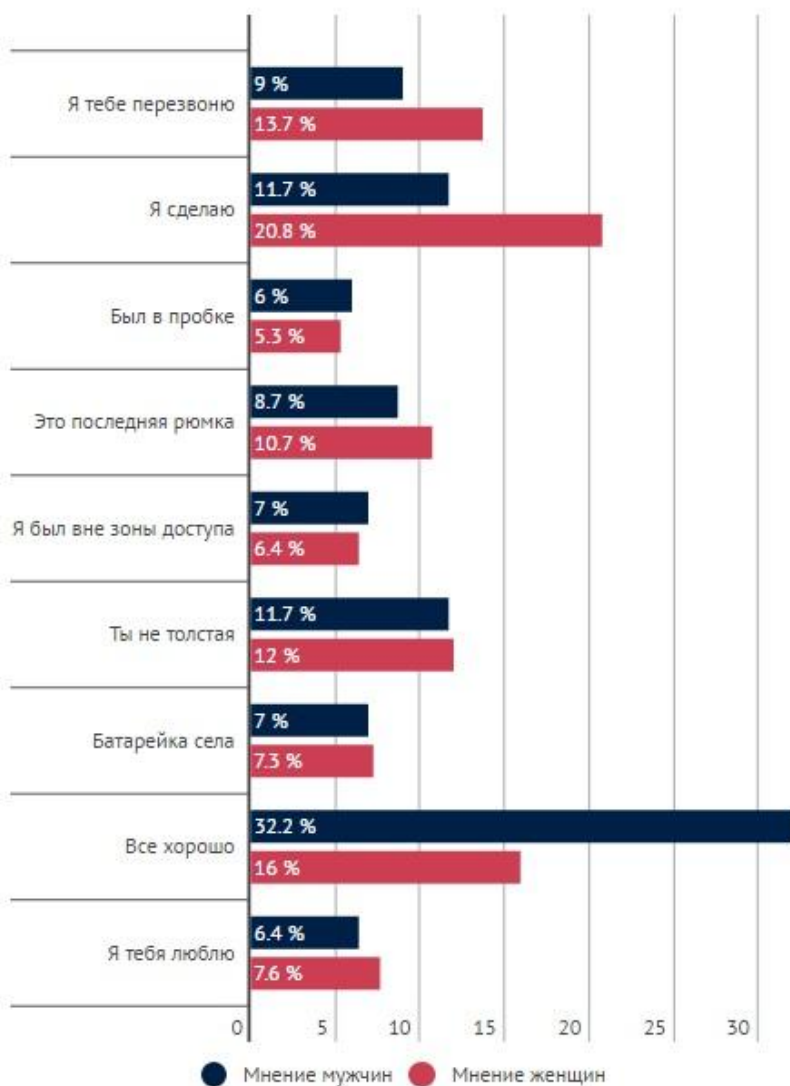
Женщины врут 3,5 раза в день

Мужчины врут 5 раз в день

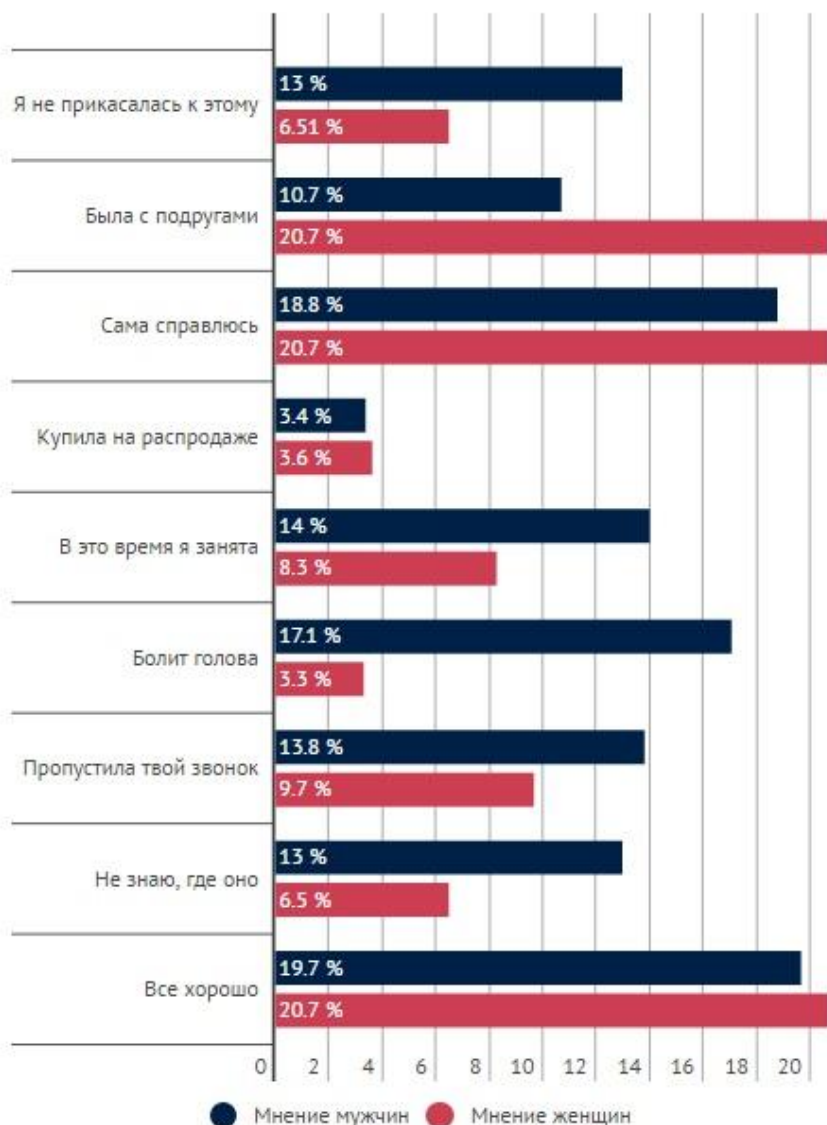
В опросе я использовал вопрос: «*Сколько раз в день вы лжете?*». А респонденты уже опирались на собственный опыт и расшифровку понятия «Ложь». Попробуйте сами пройти несколько опросов исходя из личной интерпретации данного понятия, а потом уже изучите мой подход. Сравните в итоге, как изменится Ваш подход, если конечно он изменится после прочтения книги. Может быть и результаты опроса будут совершенно другие.

Следующие 3 раздела – это все из одного опроса. Участникам предлагалось отметить свой пол и возраст, а также выбрать, о чем лгут мужчины и женщины. При этом можно было выбрать несколько вариантов.

О чем лгут мужчины



О чем лгут женщины



Ложь на первом свидании

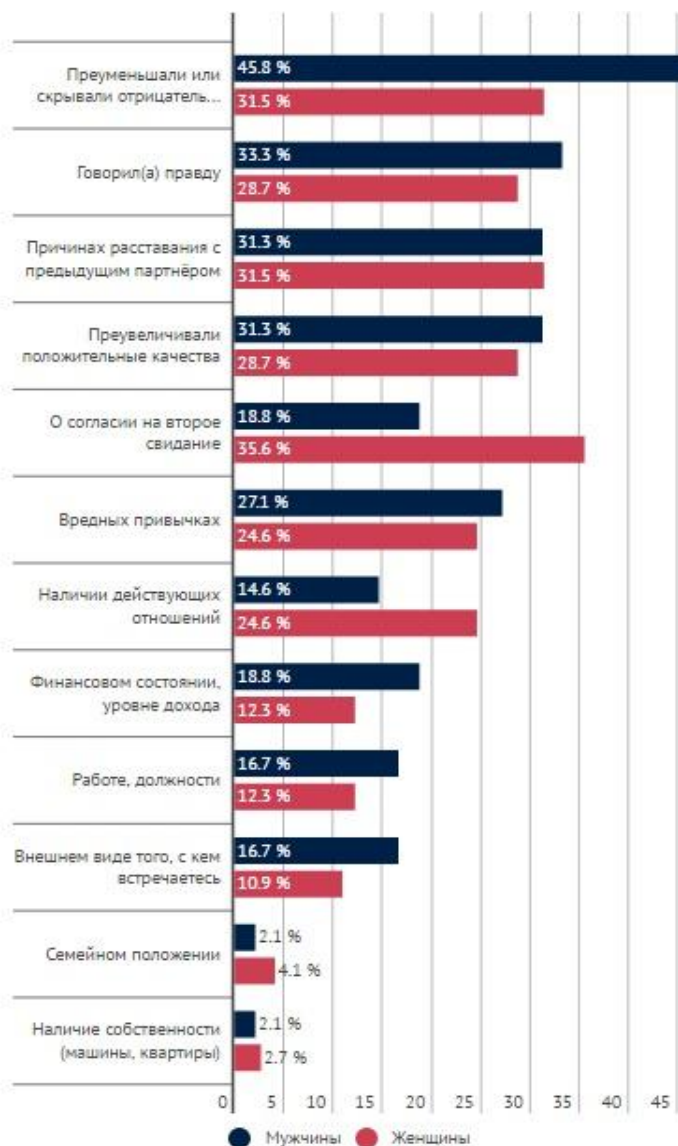


Как вы заметили в сумме получается больше, чем 100%. Эти графики означают, что каждый мужчина и женщина на первом свидании врут о нескольких фактах. В среднем получилось, что мужчины вралли о 2,6 фактах, женщины – о 2,5 фактах.

Но самое интересное, что 25 % женщин и 15 % мужчин ходили на свидания имея действующие отношения. Если прибавить ложь о семейном положении, то получится, что почти каждая

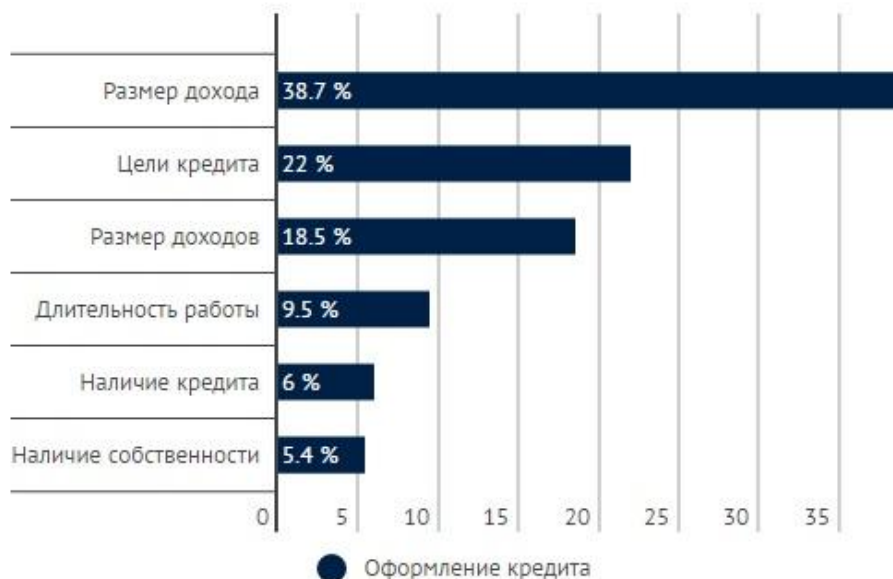
третья женщина и каждый пятый мужчина ходят на свидании в отношениях, либо в браке.

А это сам график лжи на первом свидании.



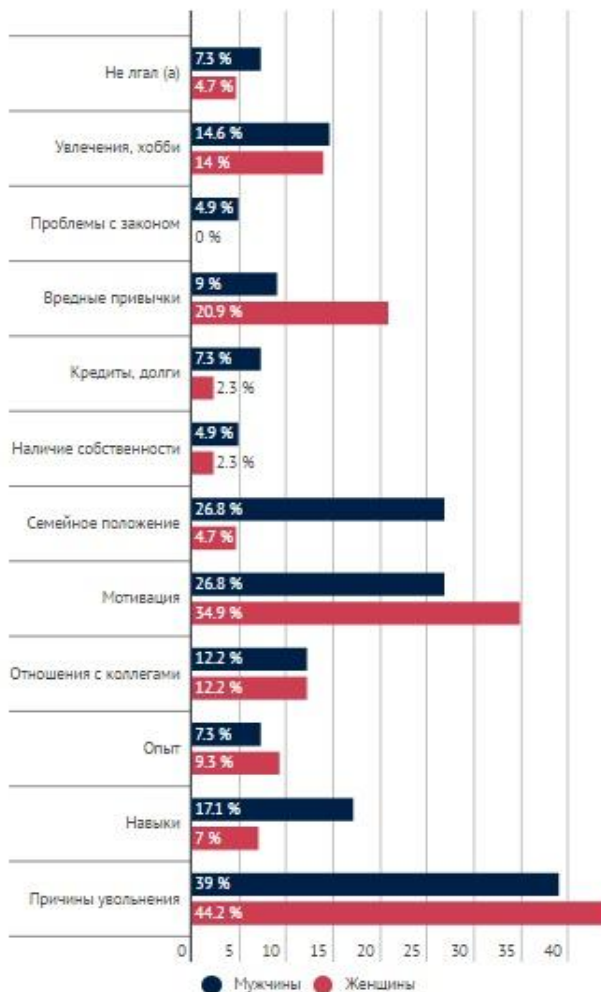
Ложь при оформлении кредита

Данное исследование я проводил для разработки методов опроса для сотрудников банка, которые проводят предварительные беседы с потенциальными заемщиками.



Ложь на собеседовании

Данное исследование я проводил для обучение сотрудников крупнейшей федеральной компании, подбирающих персонал.



ГЛАВА №1. ТИПЫ ИНФОРМАЦИИ

«Все врут!». Доктор Хаус.

Информационный анализ

В исследованиях лжи я придерживаюсь информационного подхода, т.е. сначала типизирую информацию, а потом изучаю, как грамотно определять каждый тип. С типов информации предлагаю начать и вам.

Все мы общаемся. Каждый день. С близкими, друзьями, родственниками, знакомыми и незнакомыми людьми. С кем-то очень долго, с кем-то первый и последний раз в жизни. Общение бывает в живую, через систему видеосвязи, по телефону через интернет, используя социальные сети, смс сообщения, электронную почту. Во время общения мы обмениваемся информацией. Но, если верить доктору Хаусу, это информация очень часто бывает ложью. Пол Экман утверждает, что люди лгут 3 раз каждые 10 минут разговора. С Хаусом я полностью согласен, даже добавляю, что людям свойственно чаще говорить ложь, чем правду. А вот с Полом Экманом – не совсем. Все зависит от того, что на самом деле считать ложью.

В своей книге «Психология лжи» он разделил ложь на 2 вида: умолчание и искажение, но ни слова ни сказал о том, какая бывает правда. Мне кажется, что Пол Экман разделил, вообще, всю информацию, которой обмениваются во время общения люди, на 2 части: ложь и правда. Я же делю информацию на большее количество частей. Отсюда и такая частота лжи. То,

что Пол Экман называет ложью, я разделил на: не правду, встроенную правду, самообман и ложь. А то, что он называет искажением я делю на: подмену, искажение и отрицание. Есть еще одна интересная ложь, которая стоит особняком, – это ложь во благо. О ней мы тоже поговорим.

А то, что 3 раза за 10 минут разговора мы выдаем: не правду, встроенную правду, самообман и ложь, я с ним согласен.

Давайте тогда разберемся для начала, а что же такое правда. Но перед этим я хочу расставить точки над *i* и определиться с понятиями. Я не разделяю значения слов: ложь/обман/вранье и лгать/обманывать/врать. Для меня это все одни и те же понятия. Для разнообразия языка изложения я буду использовать все эти понятия, но подразумевать я буду определение лжи, которое дам по ходу книги.

Правда

*«Правда - это то, что каждый из нас обязан
рассказать полицейскому»*

Бертран Рассел

Определений понятия «правды» очень много. В контексте определения лжи я буду использовать следующее: правда – это информация, которая хранится в памяти человека. Это то, что человек лично видел или видит в данный момент. То, что он сам слышал, чувствовал, пробовал или обонял. Что думал, что делал. Сколько времени у него это заняло. И почему он что-то делал.

Ключевые слова в этом определении, именно: «сам» и «лично». Эта информация попала в память через органы восприятия: глаза, уши, язык, ноздри, кончики пальцев. Еще одним важным критерием правды является то, что в этой информации человек не сомневается, он в ней уверен. Если же появилось хоть толика сомнения, то эта информация переходит в раздел другой информации. Хотя есть и обратный процесс, когда ложь и не_правда становятся правдой, а человек в нее начинает 100% верить, быть совершенно уверенным в чем-то. Например, мы начинаем безгранично доверять словам другого человека, хотя сами этого не видели и не слышали. Этот тип информации становится верой. Но обо всем по порядку.

Начнем с типов правды. Информация в наш мозг и память попадает через 3 главных канала восприятия: *визуальный, аудиальный и кинестетический*. Эти 3 правды являются основными. Есть также подтипы правд и смешанные правды.

Правда №1. «Чувствую»

или кинестетическая правда. Это информация, которая попала в память через органы чувств. Это пережитые эмоции, чувства, боль. Это ощущения температурного воздействия на тело, воздействия от прикосновения к чему-либо. Вспомните, какая вчера была погода на улице, какой наощуп бархат, что вы чувствовали, когда падали или были чем-то расстроены и т. д. Также в эту правду входит вкус и обоняние.

При описании данной правды человек будет использовать следующие предикаты: горячий/теплый/прохладный/холодный, приятный, счастливый, радостный, злой, раздражающий, нежный, мягкий/твердый/грубый/жесткий, быстрый/медленный, вкусный/противный, сладкий/горький/соленый, вонючий и т. д.

Вопросы, которые обращаются к кинестетической памяти:

Что ты почувствовал? Какую эмоцию испытал? Какие у тебя были ощущения? Интересно ли было? Как это было? Ты почувствовал боль в тот момент?

Мой опыт

На мастер-классе за городом 29 мая 2015 я, как обычно, вызвал человека, чтобы проделать упражнение. Ему сначала нужно было рассказать о прошедшем дне. Так я узнаю, как выглядит правда, а потом прошу начать лгать на ходу. Его звали Евгений, и он стал рассказывать, как они ходили в тир стрелять из лука и пневматического оружия. И на мою просьбу описать все в деталях Евгений стал описывать лук, а именно какой



он наощуп. До этого описания он держал руки за спиной, но при описании лука правой рукой изобразил интересный жест, шепотку. И потирал большим пальцем обо все остальные. В этот момент он сказал, что лук наощуп как грубый пластик, т.е. обратился к кинестетической памяти и продемонстрировал это жестом иллюстратором.

Подобный иллюстративный жест я увидел на допросе Ивана. Он описывал фотографию и на мой вопрос о фотобумаге ответил используя такую же шепотку. Это была подмена в легенде. Данный жест лишь означал, что он держал в руках фотографии ранее, а не в то время, которое описывал на допросе. О допросе Ивана и его деле я расскажу далее.

Правда №2. «Вижу»

или визуальная правда. Это то, что человек видел своими собственными глазами. Это не то, что ему рассказал кто-то, или он где-то прочитал. Очень часто визуальную правду можно спутать с таким видом информации, как вера. Если нам постоянно говорят, что луна вертится вокруг Земли, а Земля вокруг солнца, мы этому начинаем верить. Хотя никто, кроме космонавтов и астрономов, этого не видел. При определении достоверности информации следует точно понимать, какую информацию вам выдает человек: визуальную правду или веру. Он видел это сам или он просто поверил в это.

При описании правдивой визуальной информации человек будет использовать жесты иллюстраторы, которые являются явным признаком правды. Вспомните любого человека, который рассказывал вам захватывающую историю из своей жизни. Помните, как он активно иллюстрировал все, что описывал. Показывал размер предметов, направления движения, расположение

предметов в пространстве и т. д. Подробнее о жестах иллюстраторах в книге второй «7 уровней айсберга».

При описании данной правды используются следующие предикаты: красивый, большой/маленький/огромный, высокий/низкий, широкий/узкий (любое слово, описывающие размеры), яркий, белый/черный/красный (любое слово, описывающее цветовой оттенок) и т. д.

Вопросы и просьбы, которые обращаются к визуальной памяти:

Какого цвета был предмет? Опиши ситуацию в деталях. Каких размеров?

Любые вопросы, которые обращаются к мелким деталям предметов. Например, можно попросить описать одежду человека, черты его лица, цвет волос, цвет глаз и т. д.

В каком направлении двигались? Как вы стояли относительно друг друга? Где кто-то или что-то находилось?

Видео примеры



Дату и время человек также вспоминает как визуальную информацию. Чтобы вспомнить число или месяц, человек вспоминает визуальную календарь, время – циферблат часов. Мы будем с Вами говорить о признаке реального воспоминания в разделе про взгляд и систему Ключи глазного доступа. А вот 2 видео примера.

На первом **молодой человек** воспроизводит сцену убийства и вспоминает время. На втором видео **Ольга Ахлебенина** вспоминает во сколько она якобы видела Юлию Лошагину через несколько дней после убийства. Обратите внимание в какую сторону смотрят герои, когда обращаются к визуальной памяти.



Или вот Павел Воля вспоминает дату своего рождения. Одна из моих учениц сказала, когда вспоминает дату, перед глазами у нее всплывает страница из школьного дневника.

Правда №3. «Слышу»

«Голос истины противен слуху»

Лао Цзы

или аудиальная правда. Это информация, которую человек слышал: музыка, звуки, голос, речь, содержание речи. Вспомните, о чем вы вчера разговаривали по телефону, воспроизведите этот разговор. Одним из достоверных признаков в определении достоверности информации является воспроизведение разговоров. Но об этом подробнее в следующей книге, где я дам обзор системы ОВУ (Оценка валидности утверждения).

Предикаты, описывающие данную правду: громкий, звонкий, тихий, высокий/низкий, грубый, мягкий (если это касается голоса человека) и т. д.

Основной стимул, который необходимо задавать – это просьба воспроизвести детально разговоры. Причем обращайтесь внимание на форму рассказа. Правда звучит именно от первого или третьего лица: он сказал, я сказал (а), он говорил и т. д. Человек, который попытается соврать, будет говорить только о смысле разговоры, а не воспроизводить дословно фразы и диалоги. При этом обязательно следите, человек говорящий правду и воспроизводящий диалоги будет стараться воспроизводить интонацию, с которой они были сказаны.

Вопросы, которые обращаются к аудиальной памяти:

О чем вы разговаривали? Что они тебе сказали? Что он сказал? Что ты услышал?

Видео примеры



В качестве примера посмотрите [данное видео](#). И [одну из серий](#) моего сериала, посвященное разбору данного видео. Девушка рассказывает об известном в Екатеринбурге, а особенно в Пионерском поселке, Игоре Новоселове. Рассказ идет еще об одном его «геройском» поступке, нападении на таксиста. Обратите свое внимание на содержание рассказа девушки. Она описывает инцидент и выдает нам все 3 типа правды, что она САМА видела, слышала и чувствовала в тот момент.

Еще один [интересный пример](#) – это рассказ журналиста, Елены Милашиной о Хейде (Луизе) Гойлабиевой в деле о нашумевшей свадьбе века. Посмотрите видео, которое длится 22 минуты, и обратите внимание, как Елена подробно, в деталях, во всех типах правды рассказывает о произошедшем. В одной из следующих глав я дам Вам задание проанализировать данное видео.

Мой опыт

На допросах, при анализе видео и просто в разговорах с людьми я в первую очередь обращаю внимание на воспроизведение разговоров в рассказах людей.

Есть такой интересный факт, как формируется ложная информация. Представьте, что Вам придется кому-то солгать. Вы заранее к этому приготовитесь и придумаете легенду. Но как вы будете эту легенду составлять? Вы возьмете куски правды, то что вы видели, слышали, чувствовали и «слепите» из этих кусков новую историю. Людям очень тяжело придумывать с нуля информацию, они всегда пользуются своей памятью. И чаще всего при рассказе просто меняют время, когда произошло событие.

Представьте, что вы спросили у близкого человека, чем он вчера занимался. Если он не захочет Вам этого рассказать, он выдаст Вам занятие, которым он занимался позавчера или неделю назад. Ему не придется придумывать

информацию с нуля, он будет ее доставать из памяти, лишь незначительно искажив временной факт.

А просьба воспроизвести разговор может выдать лжеца тем, что разговоры и их подробное описание в первую очередь забываются, если они не имели важного значения. Точнее суть разговора-то может помниться очень долго, а вот фразы, из которых он состоял забываются быстро.

Попробуйте вспомнить какой-нибудь значимый разговор за сегодня или вчера. Суть вы вспомните быстро, а вот дословно воспроизвести фразы будет сложнее. Воспроизвели сегодняшние разговоры или вчерашние? А теперь вспомните диалоги на прошлой неделе.

Еще одним доказательством того, что история является правдой, состоит в том, что человек не только воспроизводит фразы, но и интонацию, тон и тембр речи, эмоции, которые передавались с данной фразой.

На одном из допросов опрашиваемый пытался выдать придуманную легенду за правду. Приходилось благодаря воспроизведению разговоров разбираться, что правда, а что легенда.

Иван (здесь и далее имена изменены) рассказывал, как он провел день. Первая половина дня была описана им правдиво, вторая часть рассказа была ложью. А понять это было не сложно. В первой части рассказа он воспроизвел разговор, который у него состоялся по телефону с начальником. Звучало это так: «Позвонил Владимир и сказал то-то и то-то». Это была дословно воспроизведенная фраза. Во второй половине дня он якобы общался с вымогателями и рассказал, что они ему позвонили и договорились о встрече. При этом он сам не стал воспроизводить диалог, а на мою просьбу сделать это ответил следующее: *«Они позвонили и сказали приехать туда»*. Я очень хитро воспользовался моментом и спровоцировал его: *«Хорошо, Иван, ты так дословно воспроизвел диалог с Владимиром, который у тебя состоялся за 2 часа до этого, воспроизведи также дословно, что сказали тебе вымогали»*. И тут Ивану пришлось на ходу придумывать фразы, т.к. в первоначальной легенде они не были продуманы.

Задание

Посмотрите [это видео](#). И выпишите все предикаты, которые использует девушка для описания ситуации. Сначала выпишите кинестетические, потом визуальные и аудиальные предикаты.

Сравните рассказ девушки с рассказом парня об убийстве совы из [данного видео](#). В чем различие подачи информации? Какому из двух рассказов Вы бы поверили больше?

Задание по историям

Посмотрите 2 видео ([видео №1](#), [видео №2](#)), на которых Александр рассказывает истории. Постарайтесь определить, какая из историй правда, а какая ложь.

Изучите каждый рассказ с т.з. различной правды. В какой истории чередование различных правд больше.

Дела Дмитрия Лошагина и Алексея Кабанова



Как я Вам и говорил, мы будем смотреть много видео с Дмитрием Лошагиным, а также похожим преступлением, убийством Ирины Кабановой, которое произошло в Москве в начале 2013 года. Они похожи тем, что мужа убили своих жен и пытались это скрыть. Для начала посмотрите видео с [Алексеем Кабановым](#), в котором он рассказывает о событиях предшествующих исчезновению его жены, и видео с последнего слова [Дмитрия Лошагина](#), на котором он также описывает подобные события, а именно тот вечер, после которого исчезла его жена. Что у вас вызывает подозрения? Заметили, как кратко они описывают, как исчезли их жены. Алексей говорит, что она ушла, Дмитрий – исчезла. Вы уже знаете, как выглядит правда. Причем все остальные события они описывают подробно, всеми видами правды. А самую важную часть их истории сокращают. После просмотра подобного видео мне сразу становится понятно, какая часть истории ложная. О том, что правда – детальная, а ложь – краткая, мы поговорим в следующей книге.

А теперь разберем подтипы и смешанные правды.

Правда №4. «Делаю»

или действенная правда. А это правда обо всех действиях, которые совершил человек. Поступки, перемещения, разрушения, созидания и т. д. Проще говоря, сюда относятся все глаголы, кроме тех, что описывают мыслительные процессы. Сделал, пошел, побежал, ударил, толкнул, открыл, наступил и т. д. А вот глаголы: подумал, придумал, захотел, обиделся, решил и т. д. относятся уже к следующей правде.

Процессуальная правда не только описывает действия рассказчика, но и говорит о взаимодействии предметов и людей друг с другом или с окружением. Например, несколько человек стояли возле подъезда и разговаривали. В комнате стояли диван, несколько стульев и стол.

Почему это смешанная правда? Потому что вспоминая свои действия или действия других людей, человек может обратиться к одной или нескольким основным правдам. Например, говоря действенную правду «Ехал на машине очень быстро», человек может вспоминать как быстро менялась картина за окном, шум мотора или ветра, а может вспомнить свои внутренние ощущения перемещения в пространстве. Но чаще он вспоминает свои действия сразу в нескольких основных правдах.

Разберем еще один пример. «Вчера вечером я пил чай» – в данном случае нам интересен действие – «пил». Данный процесс человек может вспомнить, как визуальную картинку

и перемещение своих рук. А может вспомнить просто вкус и температуру чая.

Поэтому любое действие, которое описывает человек – это совокупность нескольких основных правд.

Вопросы, которые обращаются к действенной правде:

Что ты делал? Куда ты пошел? Как все происходило? Кто и где находился в тот момент? Где стояли определенные предметы? Что делали люди?

С этого типа правды все и начинается. Человек начинает описывать последовательность действий. Именно данная правда будет всегда присутствовать в рассказе. Попробуйте описать вчерашний день, не используя глаголов. И уже в процессуальную правду встраивается все остальные правды.

Правда №5. «Думаю»

или мыслительная правда. Данная правда является подтипом аудиальной правды. К ней я отношу все мыслительные процессы, которые происходят или происходили в мозге: мысли, раздумья, принятие решения, анализ ситуации, арифметические расчеты, внутренний голос и т. д.

Почему эта правда аудиальная? Потому что все наши мысли – это разговор с самим собой с помощью внутреннего голоса, который мы слышим также, как и любые другие голоса. Даже читая эти строчки, вы слышите внутри себя внутренний голос. Поэтому прочтение книги – это разговор с самим собой. А пока вы это читаете и прислушиваетесь ко внутреннему голосу, я отнесу в этот подтип правды еще и прочтенную информацию.

Вопросы, которые обращаются к данной правде:

О чем ты подумал? Что ты решил? Как ты принимал решение? Как ты рассчитал?

Правда №6. «Хочу»

или желания, причины, мотивы. Когда человек что-то совершает, у него, несомненно, есть на это причины. Его что-то натолкнуло на совершения данного поступка, была мотиваций, причина, повод и, конечно же, последствия. Поэтому во время определению правды обращайтесь на это внимание.

Это подтип кинестетической правды. Чтобы это понять, давайте разберем заложенный в нас механизм мотивации. Мы постоянно испытываем эмоции, а в свою очередь эмоции толкают нас на совершение поступков, вызывают внутри нас жгучие желание совершить какой-либо действие. Это могут быть желания, обусловленные биологическими потребностями организма: прием воды и пищи, дыхание, испражнения. Например спазм желудка приводит к тому, что мы хотим есть, сухость во рту – хотим есть, переполненные мочевой пузырь – хотим сходить в туалет. Эти внутренние желания, или ощущения толкают нас на поступки.

Другие более сложные желания вызывают у нас переживаемые эмоций. Например страх вызывает у нас 4 различных желания: спрятаться от опасности, убежать, драться или звать на помощь (я называю это мотивационным механизмом страха, о котором мы поговорим в главе №3). Эмоция удивления вызывает интерес и желание изучать новый объект или общаться

с новым человеком. Злость мотивирует на разрушение, исправление ситуаций, нанесения урона, убийства и т. д. Отвращение заставляет нас не употреблять в пищу плохо пахнущие продукты.

Еще раз: происходящие вокруг нас события вызывают у нас ответные реакции в виде различных эмоций, эмоции создают внутри нас желания, желания толкают нас на действия и поступки. Именно поэтому данная правда в первую очередь является подтипом кинестетической правды. Но она также может быть и подтипом аудиальной правды. Почему? Потому что мы наши желания формулировать внутренним голосом.

Вспомните ситуацию, когда вы что-либо очень сильно захотели. Например, вы пошли в магазин за молоком. Но, проходя между прилавков, почувствовали запах свежее испеченного хлеба. Что дальше будет происходить у Вас в голове? Появится интерес, вы пойдете искать прилавок, на котором этот хлеб выложен. Т.е. эмоция удивления вызовет у вас желания найти этот хлеб. А эмоция радости заставит его купить. А в моменты поиска вами будет управлять внутренний голос, который будет шептать: «Купи этот хлеб!»

Если вместо хлеба вы увидите более дорогой товар, внутри может развернуться целый скандал. Эмоции будут толкать на покупку, но в дело вмешается разум, который начнет останавливать и рассчитывать размер денег, которые придется сэкономить. Но не об этом моя книга.

Вопросы, которые обращаются к данной правде:

Зачем ты это сделал? Почему ты это сделал? По какой причине? Что стало поводом? Что толкнуло тебя на совершение действия? Что двигало тобой в тот момент? К чему это все привело? Что заставило тебя это сделать?

Правда №7. Даты и время

В эту правду входит длительность событий по времени. Сколько минут, часов, дней, недель или месяцев что-то происходило. Сколько дней назад это было и т. д.

Правда №8. Цифры и количество

Это правда, в которую входят цифры. Размер зарплаты, номера телефонов, номера машин и домов и т. д. Эту правду можно отнести к визуальной т.к. цифры мы чаще запоминаем как картинки, реже как аудиальные образы, если о цифрах мы от кого-то слышали. Например вспомните номер своей квартиры или машины. Лично у меня сразу всплывает визуальный образ входной двери и номера машины.

Проблемы в определении правды

Не существует правды, существует только точка зрения. Действительно, есть такая правда, воспроизведение которой зависит от конкретного человека. Одно и то же событие 2 разных человека будут рассказывать по-разному, и для каждого из них это будет правдой. Просто один увидел, услышал, почувствовал, подумал по одному, второй – по другому. И поди да разбери, кто говорит правду, а кто лжет. Конечно, я чуть позже дам Вам признаки, по которым можно определить достоверность рассказа.

Но бывают такие случаи, когда оба, вроде бы, говорят правду, но один из них явно лжёт.

Поэтому, когда определяете событие, вы должны все сводить к действиям, которые трактуются однозначно всеми участниками событий. Либо спрашивать про такие детали, об интерпретации



которых спорить тоже смысла нет.

Тип информации «правда» тесно связан с типом информации «вера». Например, давайте на [примере скандала](#) на дороге Екатеринбурга разберем. Данное дело и поведение всех участников конфликта я разберу в главе №4. А сейчас, буквально, в двух словах. В августе 2015 года в моем городе, произошел скандал. Борис Малафеев на своей Ауди А7 преградил дорогу Эвелине Мурзиной, которая была за рулем Тойоты Королла, и была на 19 месяце беременности. Борис вышел из машины и несколько раз ударил по машине Эвелине и потом ударил через открытое стекло кулаком по лицу саму Эвелину. Я сам конечно же этого

не видел, я попытался восстановить картину произошедшего. А вот запись видеорегистратора.

В данном случае правда – это последовательность действий, разговоры и эмоции, которые испытали участники конфликта. Но одни и те же события они конечно же будут передавать по-разному. Эвелина конечно же испугалась и после этого случая попала в больницу. Ее рассказ будет более эмоциональным, она, какой бы силы не был удар, будет его преувеличивать. Борис, наоборот, будет всяческий преуменьшать силу удара или, вообще, его отрицать. Кстати, он так и сделал, просто отрицал избиение. Фрагмент его интервью:

– Пострадавшая рассказала, что вы ещё очень сильно ударили её через открытое окно.

– Пожалуйста, пускай пишет заявление в полицию, будем разбираться, кто кого ударил. Я её не бил. У неё вообще окно было закрыто, я только сложил ей боковое зеркало. Даже не сломал.

По формуле лжи мне сразу стало понятно, что он лжет. Но вот слова: «Я ее не бил» для него могут оказаться, действительно, правдой. Почему? Потому что он так считает. Он знает, что ударял, или еще точнее прикасался с силой своим кулаком к лицу жертвы, вот что для него правда. Но он может считать, а точнее верить в то, что он ее не бил. Вот, если бы нанес несколько ударов (тьфу-тьфу), тогда это бы посчитал избиением.

В этом и заключается проблема определения правды. Вы можете спокойно натолкнуться не на правду, а на тип информации «встроенная правда».

Мой опыт

Точнее опыт моих коллег. Они проводили расследование кражи точной суммы (какой именно я не помню) денег из сейфа начальника завода. Похититель прошел 3 рубежа охраны и не украл деньги, а взял их из сейфа. Почему не украл? Потому что на вопрос: «Украли ли вы деньги из сейфа?» подозреваемый ответил правду и полиграф это подтвердил. А вот на вопрос: «Брали ли деньги из сейфа» он солгал. В итоге оказалось, что этот работник прошел 3 рубежа для того, чтобы взять свое у начальника, а именно задолженность по зарплате. Он отсчитал точную сумму и ушел. И для него правда в том, что он взял свое, а не украл эти деньги. Он свято в это верит.

О различной трактовки понятий в вопросах мы еще поговорим.

Чередование правд

*«Будь хотя бы сам честен настолько, чтобы не лгать другим»
Фрэнсис Бэкон*

Как я уже написал ранее, начинайте расспрашивать человека о действенной правде. Выслушайте его версию, а потом уже задавайте уточняющие вопросы по остальным видам правды. Спрашивайте человека о причинах и мотивации, а также о последствиях его действий. Спросите, как на его поступки отреагировали другие люди, что сказали, какие эмоции испытали. Что он подумал в тот момент, какие эмоции сам испытал и т. д. Так, обращаясь к различным видам правды, вы сможете грамотно определять правду и ложь.

А теперь давайте для закрепления рассмотрим несколько примеров, как чередуется правда в речи.

Интервью Валерия Пальховского.

– А потом Прохоров предложил вам пост главного тренера и в качестве руководителя женской сборной вы порекомендовали руководству СБР Вольфганга Пихлера? (обращение к правде делаю и думаю)

– Нет, это не было моим предложением (прямое отрицание). Когда я пришел в команду (делаю), вопрос по Пихлеру был уже решен (думаю). Разумеется, Вольфганг не был для меня совсем новым человеком (чувствую + делаю), я прекрасно его знал (думаю), мы и сейчас продолжаем оставаться в хороших отношениях (чувствую + делаю), просто в работе с российской сборной у него немного не сложилось (делаю).

Хороший и развернутый вопросы. Прямое отрицание в начале и разъяснения ответа в той правде, к которой обратились.

Согласен, возможно я привожу мало примером, как выглядит правда. Более подробно данный метод я разберу в отдельной книге «*Формула лжи*», в которой будет в несколько раз больше примеров. Это будет третья книга в моей серии.

Встроенная правда

«Как бы ни был правдив человек, но раз он католический епископ, ему приходится лгать».

Жан-Жак Руссо.

Встроенная правда №1. Вера

Один из типов веры, мы разобрали чуть выше. Давайте ре-зюмируем. Вера – это интерпретация правды в зависимости от точки зрения и отношения к ней. Одно и то же события 2 человека воспринимают по-разному и верят в него также по-разному. Встраивают себе разную правду.

Говорите человеку постоянно, что он свинья, и он в итоге захрюкает. Человеку нужно всегда во что-то верить, особенно окружающим. Ложь, повторенная много раз, превращается в правду, которая встраивается в мозг. Например, вера в Бога. Не хочу вдаваться в полемику по данному вопросу и оскорбить чьи-либо чувства, но наличие Бога не может быть 100% правдой для мозга человека, т.к. его никто не видел, не слышал и не ощущал его. Впрочем, каждый из нас не видел собственного мозга, но по ряду причин мы верим, что он у нас есть. Религиозная вера зачастую навязывается с детства, и у нас не остается выбора, верить или нет. Прошу понять меня правильно и не ругать за подобное мнение. В определении лжи я никогда не касаюсь темы религиозной веры.

Еще один тип веры – это вера в успех, достижение целей или светлое будущее. Человеку нужна всегда во что-то верить. Спро-

сите у спортсменов, победят ли они в соревнованиях. Думаю, что подавляющее большинство ответит утвердительно. Особенно верить в успех должен лидер, начальник, предводитель.

И, кстати, одна из причин, по которой ложь удается – это желание верить людям, верить, что они не обманывают тебя. Особенно это проявляется в личных отношениях. Могу дать такой совет, если Вам кажется, что-то не так с Вашей второй половинкой, он или она стали вести себя по-другому, то что-то произошло. И скоро вы об этом узнаете. Ложь удается лишь по тому, что мы сами хотим быть обманутыми и не знать правду.

Верой может стать любая информация, если у нас отключается критическое мышление. Есть в мозге такой отдел, который отвечает за анализ информации. Например, исследователями давно доказано, что любовь отключает данный отдел, чтобы мы не могли заметить частокол бревен в любимых глазах. Вы прекрасно понимаете, если бы этот критически настроенный отдел не уходил в отпуск на время любовных каникул, мы бы так и не смогли найти себе вторую половинку. Самое интересное начинается, когда он возвращается на работу и начинает разгребать тот самый частокол.

Этим также пользуются манипуляторы, чтобы продать свой супер товар. Например, пылесосы «Кирби» продаются по такой схеме, различные биодобавки и прочее супер барахло. Когда у вас отключен данный отдел, вы легко внушаемы и легко поддаетесь влиянию и убеждениям. В том числе начинаете верить лжи или не правде. Для защиты от манипуляций и нежелательного влияния со стороны окружающих рекомендую прочитать книгу Роберта Чалдини: «Психология влияния».

В первый день после прочтения она помогла мне сэкономить 3 000 рублей.

Встроенная правда №2. Убеждение

«Правда – это ложь, проверенная временем»

Илья Анищенко

Убеждения строятся на основе личного опыта, многих повторений одних и тех же ошибок или успешных дел. Помыли машину – пошел дождь, помыли второй раз – пошел снег с дождем. В третий раз мы будем убеждены, что помыв машину, мы обязательно повлияем на погоду. Убеждения – это тоже вера, но вера, выстроенная на основе личного опыта.

Особенно сильные убеждения выстраиваются на основе негативного опыта в романтических отношениях. Очень трудно после нескольких неудачных попыток верить в то, что настоящая и счастливая любовь все-таки существует. И всех вокруг мы будем убеждать, что счастливых отношений не бывает. Для Вас информационное сообщение, например фраза сказанная в диалоге: «Счастливых отношений не бывает» не будет ложью или неуверенностью. Вы не проявите ни одного признака лжи или неуверенности, вы будете 100% на счет этого уверены. Но ведь это не так, вы же не проверили все возможные варианты.

Мы все убеждены, что завтра наступит утро, верим в это, хотя не можем быть в этом на 100% уверены. Убеждения – это сильные предположения.

Подробнее о вере и убеждениях очень интересно и подробно написано в книге Роберта Дилтоса «Фокусы языка».

Видео пример



Очень интересные убеждения демонстрирует Виктор Контеев из-за решетки [в зале суда](#). Он заявляет, что у него есть внутренняя убежденность, что я и они этого не делали. В дальнейшем я расскажу вам о такой интересной манере лжецов, как уход в правду. Ему сложно сказать, что он это не делал, т.к. это будет искажение информации, а это самая тяжелая форма лжи для человека. Поэтому он и уходит правду, говоря, что у него есть внутренняя убежденность. Ложь ли это? Нет, такая убежденность у него действительно есть и он это подтверждает кивком головы. Но наличие убежденности не отрицает факт совершения преступления.

Задание

Подумайте, какие убеждения есть у вас. Во что вы верите, хотя сами этого не видели? Как у вас появилась эта вера? Как вы отреагируете, если вашу веру начнут опровергать.

Встроенная ложь

«Пусть человеку нет никакой выгоды лгать – это еще не значит, что он говорит правду: лгут просто во имя лжи»

Блез Паскаль

Один из самых популярных вопросов, который мне задают на тренингах: *«Можно ли научиться врать, чтобы никто не понял?»*. Я отвечаю, что невозможно. Если вы будете именно врать, то ваше тело, жесты, эмоции или ВНС обязательно вас выдаст. Возможно, это не заметит верификатор, но полиграф обязательно зафиксирует изменения в дыхании, пульсе или кожно-гальванической реакции.

Но есть другой интересный способ, которые может привести к патологической лжи, поэтому ни в коем случае его не применяйте. Чтобы научиться врать, нужно просто поверить в свою ложь так сильно, что для Вас это станет правдой. Или же необходимо много раз соврать об одном и том же, и тогда стресс от лжи в очередной раз вас не выдаст.

Так, любая отрететированная ложь может превратиться в правду. Я подозреваю, что именно так готовили наших разведчиков к прохождению полиграфа в США. Надо сказать отдельное спасибо демократической системе за то, что о проверке на полиграфе наших предупреждали за месяц, а то и больше. У 30-й лаборатории КГБ было достаточно времени, чтобы заставить поверить разведчиков в новую правду.

Не_правда

«Какой смысл лгать, если того же результата можно добиться, тщательно дозируя правду?»

Генри Уильям Фостер

Следующий тип информации – это не_правда. Я специально пишу этот тип информации не слитно. В словаре Ожегова слово «неправда» дается как синоним лжи. А в моей интерпретации – это не так.

В этот тип входит несколько видов. Также данный тип информации я буду постоянно называть – неуверенностью, сомнением. Если правда – это то, в чем человек уверен на 100%, то не правда – это уверенность на 0,1%-99,9%. Но для вашего тела не важно, какой процент уверенности, он одинаково через жесты покажет как 10%, так и 90% уверенности в чем либо.

Предикаты, которые выдают не правду: я думаю, я считаю, мне кажется, по моему мнению, если мне не изменяет память, возможно, наверное, в принципе, ну и т. д.

Не правду или неуверенность раскрывают эмблематические оговорки: **пожимание плечами, одностороннее пожимание плечом, наклон головы, микровыражение критического отношения. Видео**, на котором герой проявляет сразу несколько признаков не правды.

Важно отметить, что признаки неуверенности человек одинаково проявляет как при лжи, так и в моменты, когда рассказывает не правду. Поэтому и необходимо понимать, что в данный момент Вам передает собеседник. Если он, например, передает ин-

формацию от другого и проявил такие реакции, то это не подозрительно. Но, когда он рассказывает якобы правду и проявляются такие же реакции, то это ложь. Т.е. ложь в данном случае – это признаки неуверенности во время рассказа того, что якобы сам видел, слышал, чувствовал.

Не правда №1. Старая правда

Это информация когда-то была для человека правдой, она хранилась в его памяти, он сам это видел, слышал или чувствовал. Но с течением времени эта информация стирается, так уж устроен наш мозг. Он не хранит всю информацию в памяти. И со временем правда переходит в раздел не правды.

Кстати, хоть это и удивительно, но один из критериев правды – это обрывочность воспоминаний. Человек легко сознается в том, что он на самом деле не помнит. Одна из проблем лжецов состоит в том, что им очень сложно спрогнозировать, чтобы он забыл, поэтому он старается вспомнить всё и придумывает на ходу. Но, с другой стороны, если человек избирательно не помнит какие-то моменты, то это должно вызвать у вас подозрение. Все зависит от давности событий. Например, Иван на расследовании пытался вспоминать события полугодовой давности с такой тщательностью, что боялся признаться в обрывочности воспоминаний. Но, события трехдневной давности, связанные с этой же историей, вспомнить не мог. Например, разговор с начальником он воспроизвел досконально, а разговор с вымогателями через 2 часа так и не смог. Поэтому все зависит

от срока давности правды, не делайте поспешных выводов только на этом признаке.

Не правда №2. Прогноз

Какой будет курс рубля по отношению к доллару через год? Какая температура будет через месяц? Выберут ли Владимира Путина на новый срок? На каждый из этих вопросов выдать 100% правдивую информацию не возможно. Да, отвечая на подобные вопросы, мы можем давать только вероятностный ответ. Вероятность того, что вы угадаете курс рубля в разы меньше, чем выбор Путина на новый президентский срок. Но, в любом случае, ответ на данный вопрос не будет правдой для вас и вашего мозга. Поэтому тело выдаст вашу неуверенность через отклонение от базовой линии поведения или двойное послание. И сила неуверенной реакции вашего тела будет зависеть от силы веры в свой прогноз.

Не правда №3. Предположение

Данный вид информации – это выводы человека на основе его опыта и суждений, либо увиденной им правды. Но для этих выводов информации было не достаточно и поэтому человек (а в особенности его невербальный язык покажет неуверенность) сделал не верный вывод.

Предположения разрушаются одним простым вопросом: «*А ты в этом уверен?*» или же провокацией

и предложением, поспорить. Кстати, постановка цели – это также предположение будущего успеха, в котором ты не можешь быть на 100% уверен. Не все готовы поспорить на деньги на то, что обязательно достигнут своей цели.

Люди также просто обожают спорить о своих предположениях и выводах, высказывать свою точку зрения, ругаться и переходить на личности, если доводы закончились. Но, на самом деле, и мы будем об этом говорить, люди никогда не будут спорить о 100% правде. Смысл спорить, если оба видят зеленую траву, солнце, города и цвета. Когда же дело доходит до информации из разряда не правда, вот тут включается очень классное желание – быть всегда правым, и не важно, что в данной ситуации правым быть нельзя априори. В таких случаях я вспоминаю слова **Владимира Путина**: *«Если ты злишься, ты не прав»*. Если вы в чем-то уверены, не надо это никому доказывать.

Даже все принципы, описанные в данной книге, – это либо мои предположения, либо предположения других, проверенные на собственном опыте и перешедшие в разряд убежденности. Но и доказывать, что это все работает я не буду. Лично я пользуюсь ими, и они мне помогают делать жизнь лучше: избавлять себя от манипуляций лжецов.

Но, что-то я отвлекся, вернемся к определению лжи.

Видео пример



Отличным примером выдачи данного типа информации служит [видео с Ольгой Ахлебининой](#), которая рассказывает корреспонденту, что она якобы видела Юлию Прокопьеву-Лошагину живой после её исчезновения.

Обратите внимание на ее слова: *«Я считаю, что я видела Юлию Лошагину»*. Слова *«Я считаю»* и выдают Ольгу, что она делает вывод, предполагает, но не уверена на 100%. В конце видео она так и заявляет: *«Я считаю, что это она на 99%»*.

Мой опыт

На одном из мастер-классов я рассказывал об эмблематической оговорке – выдвинутом среднем пальце. Участник мастер-класса вспомнил, что его преподаватель всегда пишет на доске мелом, выдвигая средний палец. После вопроса о том, сколько лет преподавателю (оказалось около 60), мне стало понятно, что преподаватель не совсем любит проводить лекции. На что молодой человек ответил: «Да он хорошо к нам относился». Но при этом у него голова слегка наклонилась. Что произошло? Молодой человек сделал предположение на основе общения с этим преподавателем. Но на 100% он был в этом не уверен, т.к. он же не мог знать, как и на сколько добро всегда к аудитории относился лектор. Это не ложь, это предположение. Умысла врать у парня не было, он всего лишь не был уверен в этом факте.

Интересный пример предположения продемонстрировал студент Илья на открытии II школы профайлеров УрФУ. Я расспрашивал его о недавней поездке в Минск. Рассказ зашел о случае в аэропорту. Он поведал, что при выходе из аэропорта встретил толпу народа, но тогда не понял, для чего она там собралась. На следующее утро он увидел в интернете, что в аэропорту встречали спортсменов с Олимпиады в Сочи и сопоставил данные факты. Он сделал предположение, что та толпа встречала тех спортсменов. Он сначала сказала: *«В аэропорту встречали Олимпийцев»*. Но при этом прикоснулся рукой ко лбу. Для меня это был интересный маячок, чтобы задать вопрос по деталям. Я уточнил, как он это понял. И Илья рассказал про информацию из интернета. В итоге Олимпийцев он сам не видел и это не было для него правдой. Жест адаптер, прикосновение к лицу выдал не правду. Кстати, вот это [видео](#).

Не правда №4. Чужая правда

«Не давайте верить ушам в то, что не видели глаза».

Омар Хайям

Сюда входит вся та правдивая информация, которую Вы получили от других людей и поверили в неё. Нам постоянно люди что-то рассказывают, передают свои ощущения и впечатления, описывают события, которые с ними происходили. Мы не были свидетелями данных событий, поэтому эта информация для нас становится не правдой. Но, и чаще всего так происходит, данный вид не правды становится для нас правдой потому, что мы начинаем в нее верить.

Мы постоянно получаем информацию от других и доверяем на слово. Особенно этим любят пользоваться журналисты и прочие представители СМИ, умело искажая факты и втюхивая нам всякие истории – так ведутся информационные войны. Факт остается фактом, верить никому нельзя, если вы этого сами не видели и не слышали, все остальное – это не правда.

Во время определения информации всегда уточняйте, как она была получена. Вы это сами видели или слышали? Вы сами были свидетелем данного факта? Кто вам об этом рассказал? Зачастую люди не упоминают, что информацию они на самом деле получили от других. Обычно этим грешат бизнес-тренеры, которые любят чужие истории выдавать за свои, чтобы повысить свой статус.

Мой опыт

Я в очередной раз публиковал расследование публичного скандала у себя в блоге и сделал [репост Facebook](#). В своей статье искал тренера футбольного клуба «Урал» Виктора Гончаренко, который по сообщениям СМИ внезапно улетел из Екатеринбурга, где базируется команда. А опирался на анализ интервью руководителя клуб «БАТЭ» Анатолия Капского из Минска, тренером этой команды долгое время был Виктор. Я проанализировал его слова и пришел к выводам, что он не лжет и Виктор действительно улетел ночью 25 августа в Минск, где его руководитель БАТЭ и встретил в 5–50 утра. Данная информация для меня была не правдой №3, предположением на основе личного опыта. Мой друг оставил комментарий под записью: «Он с утра 25 числа тренировал команду, как он мог в ночь перед этим улететь в Минск??». Я конечно же поинтересовался, откуда у него такая информация, ведь мою версию чуть позднее опубликования статья в блоге подтвердил помощник президента Екатеринбургского клуба Александр Тарханов. Вот такая дальше была переписка.

– Во-первых, два футболиста – Фидлер и Ерохин подтвердили это. Во-вторых, у меня друг работает в манеже, он подтвердил его наличие на тренировке вчера утром. После он вполне мог и улететь.

– Может 24 утром? Руководитель БАТЭ дал интервью 25 вечером, а рейсы в Минск из Еката летают только по утрам.

– У меня большие сомнения в словах Капского. Во первых расхождение во времени прилета самолета по расписанию и словами Капского – почти два часа. Во-вторых, зачем Президенту клуба встречать Витю в 6 утра? Да и зачем Вите напрягать Капского в такой ситуации??

– Нет, не 24 утром, а именно 25 утром. Я не спорю, что он сейчас в Минске, но Капский на мой взгляд лукавит.

– Ну у него-то явно меньше всего умысла врать в данной ситуации. А игрокам и работникам манежа могли действительно дать установку. Расхождений нет, он говорит, что ездил встречать в 5–40, самолет прилетает в 5–50. На 10 минут мог просто ошибиться.

Какая это была для него информация? Правильно, не правда №4, чужая правда. В этом случае можно начать усиленно спорить, доказывая друг другу достоверность не правды. Так обычно и бывает в интернете, особенно

в комментариях. После того, как закончили бы доводы, мы бы перешли на оскорбления, и это все бы превратилось в чемпионат по сарказму. Мы же так любим быть правым в любой ситуации. Но в этой ситуации ни один из нас не может быть уверен в своей не правде на 100%, поэтому я решил закончить наше обсуждение мнений.

– А, вообще, смысла нет спорить. Ты лично не видел его на тренировке утром, я не видел его в Минске, выходящим из самолета.

Данный пример я привожу не только, как демонстрация не правды для разных людей, но и как пример, из-за которого на пустом месте мог бы возникнуть конфликт, поддайся мы одному из любимых желаний человека, быть правым. А в большинстве споров правым быть априори невозможно, особенно, если вы спорите в категории информации не правда под любым номером. Я же считаю споры результатом разного восприятия окружающего мира и желание доказать свое превосходство и то, что твои методы этого восприятия лучше другого. Доказывайте это делами и достижениями, а не пустыми словами и оскорблениями.

Видео примеры



Участник шоу «Давай поженимся» пытается нас убедить, что его [бывшая ему изменила](#). Но почему его голова чуть наклоняется, тем самым демонстрирую эмблему сомнения? А происходит это по довольно банальной причине. Факт измены не является для него правдой, он свечку не держал в тот момент. Как правильно заметила женщина из банды Розы, жене было проще признаться уже и, скорее всего, солгать, чтобы он уже наконец отстал от нее. По этой причине его тело и выдает сомнение в информации, которую он считает правдой, а на самом деле, это не правда. Но верить он в это не хочет. О самообмане чуть ниже.

Еще интереснее пример демонстрирует тренер миллионер Алексей Яновский на [данном видео](#), при этом он пытается чужую правду выдать за свою историю. Но его выдает диссонанс иллюстраторов и речевая оговорка, о которых мы поговорим далее.

[Главком ВВС](#) комментирую аварию вертолета МИ-28Н. Он сам не знает точно по какой причине произошла эта авария. Но вы легко заметите, как он несколько раз одергивает голову во время выступления – это дистанцирование

от своих слова, признак неуверенности в своих словах. Но это ведь и не ложь, он передает слова штурмана вертолета. Сам же в причинах аварии он будет уверен только после завершения работы комиссии.

Пресс секретаря Владимира Путина Дмитрия Пескова спросили о том, пересекал ли границу сбитый 24 ноября 2015 года в Сирии наш самолет Су-24. **Стенограмма и видео** его интервью программе Вести в субботу:

– То, что российский самолет был сбит над сирийской территорией, подтвердили даже американцы. Но все-таки он пересекал или не пересекал этот аппендикс турецкой территории?

– Мы видели электронный след, трассу, по которой летел самолет, которая четко свидетельствует о том, что никакого вторжения, умышленного или не умышленного, в турецкое воздушное пространство не было. Мы знаем, что имел место такой случай, за что российская сторона ранее принесла свои извинения.

– Вы имеете в виду ранее?

– Да. Были даны соответствующие пояснения. А сейчас, когда не было никакого вторжения, так предательски расстреливать в хвост российский самолет никому не позволено!

– То есть турецкие карты, которые появляются, – это мультипликация?

– Да.

Он проявляет признаки неуверенности. До ответа: «Да» от отводит глаза во внутренний диалог (о направлениях взгляда в книге второй «7 уровней айсберга»), т.е. проговаривает ответ про себя. Плюс у него проявляется легкое понижение в голосе и очень коротка точка замирания. Но вот в чем дело. Дмитрий Песков достоверно сам не знает, нарушал ли границу Су-24, он доверился информации от генерального штаба и ему приходится говорить, что самолет границу не пересекал. А то, что мы сами не видели, не слышали, не чувствовали, для нас 100% правдой не станет, хоть на долю процента, но сомнения у нас останутся. Что и показывает Дмитрий Песков. Он передает информацию от других, которой ему приходится доверять. Он же не скажет в прямом эфире, что не доверяет информации генерального штаба.

Ответить на вопрос, пересекал Су-24 границу или нет, может только выживший штурман, который был непосредственным свидетелем событий.

Именно только в его памяти есть визуальная правда с данных радара самолета во время полета.

Не правда №5. Неуверенность

Сюда входит информация, в которой человек просто по какой-то причине не уверен. Да и просто есть вещи, в которых нельзя быть на 100% уверенным. Задайте себе вопрос: «Счастливы ли я?» Возможно, ответ будет: «Да». Но будете ли вы в этом уверены на все 100? Есть просто такие понятия, которые нельзя перевести в раздел стопроцентной правды: любовь, счастье, правильный поступок, добрый. Особенно это свойственно девушкам, они постоянно сомневаются в своих решениях и верности поступков.

Мы часто неуверенны именно в правильности своего выбора, принятого решения или совершенного действия по той простой причине, что мы выбрали, решили или действовали в данной ситуации первый раз. Если в дальнейшем нам придется поступать снова подобным образом, уверенности значительно прибавится.

Брачные игры

Приглашая девушку на свидания, мужчины в первую очередь захотят её повести туда, где они уже когда-то были. И, вероятнее всего, были уже с другой девушкой. Мы будем использовать уже отработанные методики, которые принесли нам положительный результат.

Да и девушки будут надевать на свидание те наряды, которые зарекомендовали себя. Наносит макияж именно так, как они много раз уже это делали, и это приносило дивиденды.

Совершив что-то в первый раз, мы всегда будем в этом сомневаться, пока не получим положительную обратную связь, результат или оценку.

Неуверенность часто проявляется во время публичных выступлений. Я помню свои первые выступления на публике, во время которых мое поведение и жесты кричали о моей неуверенности. Но в те моменты я не врал, я был всего лишь не уверен в том, как мое выступление воспринимается слушателями, понимают ли они то, что я говорю и т. д. И только со временем, после ряда успешных выступлений и закрепления положительного опыта я стал выступать публично уверенно.

Не правда №6. Обобщение

«Все бабы – дуры! Все мужики – козлы!»

Народное обобщение

или генерализация. Что означает данное высказывание? Что все население Земли, а это более 6 млрд. человек, либо дуры, либо козлы. Но ведь всех мы изучить не успели. Новорожденный человек сразу становится либо одной, либо другим? Людям свойственно обобщать информацию и делать выводы на основе всего нескольких жизненных экспериментов.

Обобщением является также самая популярная ложь в мире: *«Всё хорошо!»*. Почему? Потому что всё, именно **ВСЁ** быть хорошо не может. Найдется хоть один факт который не хорош.

Очень хорошо и подробно об эффекте генерализации написано в книге Роберта Дилтоса *«Фокусы языка»*. Рекомендую!

Видео пример



Отличный пример, демонстрирующий генерализацию информации – это **заявление** Владимира Путина, что в стране не было специального животноводства. Интересно нам в первую очередь следующее заявление, цитирую: *«У нас в России, в Советском союзе, не было специального мясного животноводства. В оренбургской области и везде по России не было специального мясного животноводства»*. При этом наш президент использует в качестве иллюстрации речи указательный палец и рубящую ладонь. Данные жесты говорят об уверенности спикера. Но при этом, в паузе между фразами у него проявляется жест дескриптор, облизывание губ, и он слегка одергивает правый локоть. Данные жесты говорят о стрессе и неуверенности в своих словах. Как можно это интерпретировать? А все очень просто. Данное заявление является не правдой №6 или обобщение информации. Но ведь Владимир Путин не проверял лично все мясные животноводства, для него это не может быть правдой. Правдой я называю те факты и события, которые человек лично сам видел, слышал или ощущал. Все остальное это не правда. Например, вывод на основе нескольких хозяйств, которые изучил Путин. Или же он доверился мнению Зубкова, на которого ссылается. Но ведь Зубков мог его обмануть по какой-то причине. Поэтому, хоть и есть у Путина рубящие и колющие жесты, есть у него еще и жесты неуверенности.

Но это не ложь, ведь здесь нет умысла. Президент либо выдает обобщенную информацию, либо информацию, полученную от другого лица. В том и другом случае 100% правдой это для него не является.

А в **этом случае** генерализация является ложью. Владимир Жириновский убеждает детей, что никогда в жизни ни одной копейки не украл. Но это же невозможно.

Задание

Вспомните диалог с любым человеком, воспроизведите его. Попытайтесь понять, что в этом диалоге было не правдой для вас или для Вашего собеседника. Вспомните все случаи из жизни и приведите примеры на каждый виде не правды. Вспомните свои ощущения, когда вы выдавали не правду за правду

и пытались всех в этом убедить. Что в этот момент происходило с вашим телом.

В будущем следите за собой, оценивайте свое состояние, когда говорите не правду, какие жесты при этом у вас проявляются. Испытываете ли вы при этом стресс или что-то еще.

Суждения

*«Крошка сын к отцу пришел, и спросила кроха:
Что такое хорошо и что такое плохо?»
Владимир Маяковский.*

Суждение №1. Оценка, оскорбление

Бред, чушь, фигня, пустой звук, фантазии, сказки – как только лжецы не называют обвинения во лжи, лишь бы только прямо не отрицать факт лжи.

Суждение №2. Просьбы, указания, советы

Давайте еще раз прочитаем комментарии Бориса Малафеева по поводу устроенного им на дороге скандала.

– Пострадавшая рассказала, что вы ещё очень сильно ударили её через открытое окно.

– Пожалуйста, пускай пишет заявление в полицию, будем разбираться, кто кого ударил. Я её не бил. У неё вообще окно было закрыто, я только сложил ей боковое зеркало. Даже не сломал.

«Пожалуйста, пускай пишет заявления, будем разбираться» – это классический уход от отрицания или подготовка ее. Ведь он все-таки отрицал факт избиения, хотя и не сразу. А уход

как раз в Не правду №2, прогноз и Суждения №4, он указывает, что делать, разрешает писать заявление в полицию.

Интервью Владимира Путина французским СМИ 4 июня 2014 года.

– Но, господин Президент, США и Белый дом говорят о том, что у них есть доказательство того, что Россия вмешалась в ситуацию на Украине, направляла туда свои вооруженные формирования и поставляла Оружие. У них есть доказательства. Вы верите в это?

– Если у них есть доказательства, то пусть они их представят. Мы видели, весь мир видел, как госсекретарь Соединенных штатов демонстрировал в Совбезе УОЗН... эээ, доказательства того, что в Ираке есть оружие массового уничтожения, помехивая пробиркой с каким-то стиральным порошком. В конце концов войска Соединенных штатов вошли в Ирак, повесили Саддама Хусейна, а потом выяснилось, что никаких средств массового уничтожение в Ираке не было и нет. Поэтому, Вы знаете, говорить – это одно, а иметь доказательство – это совершенно другое.

Ответ президента Турции Рэджепа Эрдогана в ответ на заявления Владимира Путина на климатическом саммите в Париже о том, что у России есть доказательства поставки нефти от ИГИЛ (организация, запрещенная на территории РФ) в Турцию:

– Мы не настолько бесчестны, чтобы покупать нефть у террористов. Если будет доказано, что мы это делали, я покину свое кресло. Если есть какие-либо доказательства, пусть их предъявят, посмотрим.

Суждение №3. Пожелания и необходимость

Данный вид информации не отделим от вида правды – хочу, т.к. человек говорит о желании что-то сделать. Но вот пожелания, что делать правдой не является.

Отличаются ли для вас следующие высказывания: *«Я не брал твои деньги»* и *«Хочу сказать, что я не брал твои деньги»*. А ведь они совершенно разные. В первом человек ясно отрицает факт действия, во втором – говорит о желании сказать об отрицании, но это не отрицание. Будьте внимательны, когда человек вместо описания процессуальной правды говорит ментальной правдой, т.е. желанием что-то сказать или сделать.

Когда мы говорим о желании совершить какой-то поступок, мы смягчаем ответственность и значимость. Помните, как часто люди говорят *«Хотелось бы спросить»* или *«Хотелось бы узнать»*. Таким образом они пытаются показаться более воспитанными, остаться в рамках приличия, скрыть свою наглость. Этим и пользуются лжецы в таких же целях. А по сути это правда. Ведь им действительно очень хотелось бы сказать, что они чего-то не делали, ну просто очень хотелось бы это сделать.

Хочу сразу заявить, что убийство пограничников на посту «Арканкерген» и егеря Кима я не совершал (Владислав Челах об убийстве 14 пограничников и егеря). Подробнее об этом деле в главе №4.

Я хотела бы сказать несколько слов в опровержение того файла... это видео абсолютно не имеет ко мне никакого отношения (Виктория Боня о фото со Степаном Меньщиковым).

Хотелось бы разъяснить некоторые события, про которые так активно рассказывает господин Шкиль в статье на URA.Ru». Ни о каком «крышевании» сотрудниками ГИБДД его автозаправки и речи быть не могло (Юрия Демин, начальник Свердловского ГИБДД о действии его подчиненных). Подробнее об этом деле в главе №4.

– Раз он заявляет на всю страну то, что я занимаюсь проституцией и оказываю интимные услуги за деньги. Я хочу от него увидеть фактов. Раз он заявляет это на всю страну и так обширно, наверно, у него какие-то факты. Ну он их не предоставляет. Я думаю то, что ни только одна я хочу увидеть и услышать, и все. Пожалуйста, я жду от него фактов. И дальше будем разговаривать. Я рассчитываю идти в суд (Мисс Нижний Тагил 2015 Кристина Манькова [комментирует](#) обвинения в занятиях проституцией в своей адрес).

«Калина – хорошая машина, надо сказать» – Владимир Путин

А теперь сравните 2 высказывания: «Лада Калина – хорошая машина» и «Лада Калина – хорошая машина, надо сказать». Чувствуете разницу? В первом случае смысл в том, что машина действительно хорошая, а во втором – просто необходимость об этом заявить. Кстати, это фраза Владимира Путина после того, как он протестировал Ладу Весту и дал интервью о новинках российского автопрома. А вот мой разбор [видео](#) его интервью.



Слева-направо: Бу Андерссон, экс президент Автоваза, «Лада» Веста, Владимир Путин. Наш президент только что проехал на новой Ладе и даст через несколько секунд интервью про новинку российского автопрома.

Но подобные заявления о желаниях что-то сказать нельзя использовать в качестве одно признака лжи. Я много раз видел, например, в мафии, как честные игроки говорили примерно такие фразы: «Я хочу сказать, что я мирный житель». И это было связано с их привычкой так косвенно заявлять какую-то информацию, связанное с некоторой неуверенностью в общении с большим количеством незнакомых людей. Такие заявления были как раз за столом с малознакомыми людьми.

В любом случае подобные фразы связанные с неуверенностью в своих словах. Но! Ложь – это всегда неуверенность и стресс, но стресс и неуверенность – это не всегда ложь.

Самообман

«Самое приятное состояние – это жить в самообмане».
Илья Анищенко

Самообман №1. Психические расстройства

Загляните в любую психиатрическую лечебницу и вы встретите там ни одну известную историческую личность. Это уже искажение сознания и данный вид самообмана становится правдой, которую не отличишь ото лжи.

Мой опыт

Есть такие люди, их называют патологическим лжецами. Они врут всегда, о чем бы их не спросили. В своей работе я один раз столкнулся с таким человеком, который украл учредительные документы и не хотел их возвращать. Мы с коллегой анализировали переписку в социальных сетях этого человека. Я никогда не забуду этот опыт. В этих сообщениях не разберешь, где правда, а где ложь, хотя местами там был написан такой бред.

Таких людей лучше избегать и не пускать в свою жизнь. Кстати, такие люди не меняются. Они всегда будут лгать по любому поводу. Был у меня и в личных отношениях подобный пример. Кстати, это одна из причин, по которой я и стал заниматься исследованиями лжи. Вот так все банально. Вторая причина – это сериала «Обмани меня».

Самообман №2. Позитивные иллюзии

Описание данного вида самообмана я нашел в книге Иэна Лесли «Прирожденные лжецы». Я лишь перечислю 3 категории позитивных иллюзий, которые приводит Иэн, более же подробно о феномене самообмана вы сможете прочитать в его книге. Рекомендую данное произведение для тех, кто хочет понять, как и когда появилась ложь и зачем она нам нужна.

Но вернемся к позитивным иллюзиям. Первая из них – это чрезвычайно высокий уровень уверенности в своих возможностях и качествах. Подобная иллюзия превосходства крайне навязчива: почти все люди чувствуют себя особенными, не похожим на остальных.

Вторая категория – это нереалистичный оптимизм, выражающийся в том, что наша самоуверенность распространяется и на размышления у будущем. Вступая в брак, никто не хочет верить в то, что он распадется. Но статистика неумолима, в России более 50% браков заканчиваются разводами, а в 2002 году этот показатель и вовсе был в районе 72%. Но спросите молодоженов на выходе из ЗАГСа, знают ли они, что шансы у них 50 на 50, уверен, что в ответ Вы получите: «Это не про нас, мы точно будем жить долго и счастливо!»

Третья категория – это преувеличенное чувство контроля над окружающими. Мы склонны представлять, что можем так или иначе повлиять на события. Это обманчивое чувство дает о себе знать даже тогда, когда на самом деле мы не можем ничего предпринять.

Самообман №3. Собственная правота

Как же тяжело нам признавать свои ошибки и тот факт, что сами во всем виноваты. Нет! Виноваты все вокруг нас, но только не мы. У нас плохой президент и мэр, поэтому нам и живется плохо. У нас на работе дрянное начальство, поэтому я не могу зарабатывать больше. У меня отвратительная жена/муж, поэтому наша семья и распалась. Не желание признавать тот факт, что Вы не идеальны и сами во все виноваты движет очень многими людьми. Лучше продолжать жить в самообмане и винить всех вокруг, лишь бы не себя.

Самообман №4. Отказ верить в правду

Мы до конца не хотим верить в то, что нас обманули, предали, нам изменили. Мы не хотим верить, что близкий человек способен на преступления. Наш мозг с помощью данного самообмана пытается оградить от негативных последствий принятия такой правды. Для описания данного вида самообмана я дам 2 видео без комментариев. На первом **Челах признается** в убийстве 14 сослуживцев. На втором его **мама не хочет** в это верить.

Задание

Задание сложное не каждый с ним справится. Подумайте и ответьте себе только честно, хотя бы постарайтесь, в каком самообмане живете Вы в данный момент времени. Во что упорно не хотите верить? Что настолько очевидно, но по каким-то причинам Вы не можете в это признаться, в первую очередь себе. Самая опасная ложь – это ложь самому себе.

Ложь

«Ложь удается, потому что мы хотим быть обманутыми»

Илья Анищенко

Наконец-то мы с вами добрались до самого интересного вида информации – лжи. Не будем затягивать и перейдем к ее классификации.

На мастер-классах я люблю задавать вопрос, который и сейчас задам вам: *«Мужчина изменил своей жене и не говорит ей об этом. Это считается фактом вранья, обмана или лжи?»*. Подумайте и вы над этим вопросом.

Большинство отвечают, что это не ложь, т.к. она его не спрашивает. Интересный подход. Я делаю вывод, что у многих слово ложь ассоциируется лишь с искажением или с прямым отрицанием фактов, но они совершенно не задумываются над умолчанием важной информации.

Что случится, если информация об измене станет известна жене? Ведь точно что-то произойдет и не совсем приятное, в лучшем случае они просто расстанутся, в худшем – дойдет до рукоприкладства.

Это и есть первый тип лжи.

Ложь №1.1. Умолчание

«Иногда ради точности к правде добавляют мелкую ложь»

Войцек Бартошевский

Умышленное сокрытие важной информации от собеседника, давайте придерживаться такого определения умолчания.

Муж скрывает факт измены. Ребенок скрывает от родителей, что курит. Политик точно не расскажет избирателям, как в прошлом воровал шапки в туалетах (хотя в случае с Януковичем это сразу стало известно). Подчиненному лучше молчать, что он забыл перезвонить клиенту вовремя и сделка сорвалась.

Мы постоянно скрываем о себе всю правду. Представьте, если бы мы на первом свидании говорили все о себе и своих прошлых отношениях. То второго свидания бы точно не было. 70% людей лгут при первой романтической встрече и столько же считают нормальным, если второй участник свидания делает то же самое. Да, иногда действительно лучше не знать.

Мы не говорим людям в лицо, что мы о них думаем. Мы делаем это с другими лицами, и хорошо, если эта информация станет известна человеку, которого мы обсуждаем, то дружбе конец.

Мы не привыкли в слух говорить о своих эмоциях и переживаниях, некоторые наши мысли действительно лучше оставить при себе. Говорят, что мужчины думают о сексе несколько раз в минуту. Представляете, если бы они об этом постоянно говорили.

Поэтому мы и лжем чаще, чем говорим правду. Представляете, сколько информации о себе Вы скрываете во время общения.

Но, все относительно, не любая скрываемая информация является ложью, а лишь та, раскрытие которой изменит отношения участников диалога. Если ребенок расскажет родителям, что он курит, то последует наказание. Но, если тот же самый ребенок расскажет, что курит своим друзьям, то реакция будет совершенно другой. Поэтому в контексте общения ребенок-родители информация о курении является ложью, а в кругу друзей – нет. Поэтому для факта лжи обязательно важен контекст.

Существует 3 вида умолчания: умолчание, умолчание важных деталей, умолчание через обобщения.

Простое умолчание, т.е. вообще не упоминается важная тема, скрывается любая информация о ней. По этому, находясь в любом обществе, мы лжем ежесекундно. Почему? Потому что постоянно умышленно скрываем о себе столько важной информации. И раскрой мы эту информацию окружающим...

Ложь №1.2. Умолчание важных деталей

*«Лучше быть относительно правдивым, чем приблизительно честным»
Дон Аминадо*

В этом случае сообщается только часть информации, а самые важные детали не упоминаются. При умолчании таких деталей информация становится правдой, но добавь одно слово, и высказывание станет ложью. Что же это за детали? Давайте разберем несколько примеров.

– Пострадавшая рассказала, что вы ещё очень сильно ударили её через открытое окно.

– *Пожалуйста, пуская пишет заявление в полицию, будем разбираться, кто кого ударил. Я её не бил. У неё вообще окно было закрыто, я только сложил ей боковое зеркало. Даже не сломал.*

На этот раз нам интересно предложение: *«У нее вообще окно было закрыто»*. В данном случае он умолчал важную деталь о том, а именно указание на водительское окно. Ведь *«окно было закрыто»*, по сути, без указания расположения окна является правдой. Одно упущенное прилагательное сразу превращает предложение в ложь.

Также данной ложью любят пользоваться СМИ. Но с другой стороны это и ложью-то не назовешь, ведь сообщение является само по себе правдой. Только это проблема людей, что они его воспринимают по-другому.

Изучим пару заголовков СМИ:

1. Заголовок новости lenta.ru от 17 августа 2015 г.: *«Внучка Моргана Фримена умерла во время обряда экзорцизма»*. Какая сразу же картина у Вас всплывает в голове, прочитай Вы такой заголовок? Бедный Морган Фриман, его родна внучка умерла. Но! Читаем новость до конца, где узнаем, что *«Хайнс не являлась кровной родственницей Фримена, она приходилась внучкой первой жене актера – Жаннетт Брэдишоу (Jeannette Bradshaw), с которой они состояли в браке в период с 1967 по 1979 год.»* Как видите, здесь как бы и факта лжи нет, информация не искажается. Ведь не кровная внучка – это тоже внучка. Но добавь в заголовок важную деталь, одно слово *«некровная»*, восприятие заголовка сразу же изменится.

2. Заголовок mail.ru от 20 марта 2015 г.: «[Квартирант Марии Голубкиной отсудил у нее крупную сумму](#)». В данном заголовке утаивается точная сумма, которую квартирант отсудил у актрисы. И опять же эту важную деталь мы встречаем практически в конце статьи и узнаем, что крупной суммой оказывается 88 000 рублей. Не для всех данная сумма является крупной, поэтому, напиши автор в заголовке точные цифры, часть пользователей полную версию читать не будут.

Летом 2015 года в Екатеринбурге местный сотовый оператор Мотив запустил новую линейку тарифов: «*Вместо*». Основной рекламный слоган гласил: «*Мы отменили плату за все исходящие звонки внутри региона*». Неужели Мотив превратился в благотворительную компанию? Но все оказалось прозаичнее. Плату за звонки не берут, но берут абонентскую плату за месяц и предоставляют [интернет трафик](#). И только при условии оплаты этого трафика и интернета на максимальной скорости за исходящие звонки с Вас оплаты не возьмут.

В 2015 в подобную историю вляпался МТС. Их рекламный слоган гласил: «*Мы отменили роуминг!*» Но оказалось, что это всего лишь реклама опции «[Единая страна](#)», которая доступна для подключения на всех тарифных планах МТС, за исключением открытых для подключения тарифов «*Ultra*», «*Smart*», «*Smart Nonstop*», «*Smart+*», «*Smart Top*», «*VIP*», а также архивных тарифов «*Бизнес*



без границ», «VIP 2014». На них домашние тарифы действуют в сети МТС по всей России по условиям тарифного плана.

Стоимость – 0 рублей. Условия предоставления:

Мы отменили роуминг в России!

Для тех, кого не пугают восемь часовых поясов

*808#

МТС Ты знаешь, что можешь!

Домашние тарифы действуют в сети МТС по всей России на тарифных планах Smart, Smart+, Smart Top и ULTRA по условиям тарифного плана. На других тарифных планах в сети МТС по всей России 0 руб. — входящие вызовы при подключении базисной опции «Единая страна» (подключение *808# (вызов)), исходящие вызовы, SMS и интернет — по тарифам в регионах России. Smart + Smart, Smart+ = Smart+, Smart Top = Smart Top, ULTRA = УЛЬТРА. Подробности на www.mts.ru.

Опция действует при нахождении за пределами домашнего региона, на всей территории Российской Федерации при регистрации в сети МТС.

Стоимость исходящих вызовов при подключении опции оплачивается согласно базовым тарифам внутрисетевого роуминга

Если у вас подключена опция линейки *«Везде как дома», «Все регионы МТС России»,* подключение опции *«Единая страна»* возможно только после отключения указанных опций.

Т.е. никакой отмены роуминга не было. Вы подключаете опцию и нужно еще попасть в сеть МТС.

Совет один: читайте, что написано мелким шрифтом, читайте договоры, читайте, читайте и еще раз читайте.

Почему этот трюк известен всем, но рекламщики продолжают им пользоваться? Как и пользуются другими всем давно известными трюками, например некруглыми ценам (\$7.99, \$99.99 и т.д.)? Ответ я уже дал красным шрифтом. Нам приятнее жить в самообмане, чем разбираться в их слоганах, нам проще заключить договор, чем прочитать его до конца и разобраться во всех деталях. Проще принять версию СМИ, нежели разобраться в деталях. Заклеймить водителя, чем разоблачить манипуляции журналистов.

А вот на зеркало пенять не стоит, коли рожа крива. Каждый из нас пользуется этим типом лжи повсеместно. Заводим отношения, но о своих негативных качествах умалчиваем (см. результаты исследования лжи на первом свидании). Ждем, пока в нас влюбятся и только потом сообщаем эти детали. Устраиваемся на работу, но молчим об отсутствии необходимого для должности опыта работы. Продаем квартиру, но точно не скажем, что соседи наркоманы и постоянно дебоширят. Не берем трубку, когда обещали перезвонить или прийти на встречу. Говорим, что будем через 10 минут, хотя в пробке стоять еще минимум час.

Видео примеры



Давайте на примере скандала в мэрии Улан-Удэ разберем примеры умолчания важных деталей. 2 декабря 2015 журналисты канала «Россия 24» решили без предварительной договоренности (это мы узнаем из видео) навестись к мэру Улан-Удэ и задать вопрос о причинах получения им премии. Это все конечно же для меня не правды. Я составил представление о произошедшем по двум видео, это для меня – чужая правда.

Журналистов с такими вопросами, понятно, никто не ждет, поэтому там случилась потасовка-драка-избиение-выпроваживание за дверь, общем какой-то конфликт. Вот что нам [заявляет](#) журналист. В каком же свете он выставляет

мэра и его подчиненных? Журналист просто зашли в кабинет и просто решили задать несколько вопросов, после которых на них просто набросились, ударили, сломали оборудование т. д. Но! При этом они умалчивают несколько интересных деталей, о которых на поведаль пресс секретарь все той же мэрии [в этом видео](#). И вот оказывается, что съемочная группа вообще ворвалась без разрешения, но об этом они конечно же умолчат, иначе их заявления не будут такими сенсационными. Вполне логичный отпор они и встретили. Их просили уйти, но в силу своей настойчивости они решили идти до конца. Конечно же в отношении них применили силу, что не удивительно. Но и сам пресс секретарь умалчивает, на какой вопрос не ответил мэр.

В итоге мы понимаем, что обе стороны хороши. Обе в данном случае – не правы (хотя об этом может судить только суд). Но в своих показаниях каждая сторона будет дозировать информацию так, чтобы не нанести урон своему имиджу и репутации, и максимально снять с себя вину. Это также пример лжи – преуменьшение степени вины и ответственности за события. Об этом чуть дальше.

Ложь №1.3. Умолчание через обобщение

«Если истина многогранна, то ложь много-голоса»

Уинстон Черчилль

Чтобы вам дать развернутое определение данного вида умолчания, необходимо разобраться, а что же вообще такое речь и как ее используют люди. Это отдельная тема, с которой мы разберемся в книге второй «7 уровней айсберга».

Но, если коротко, то это Милтон-модель из теории НЛП.

Ложь №2. Искажение

«Слух о моей смерти был сильно преувеличен»

Марк Твен

Умолчание – самая простая форма лжи. Молчишь и живешь спокойно. Стресс значительно вырастает, когда приходится говорить на значимую тему, так рождается более сложная форма лжи.

Когда она его спрашивает: *«Изменял ли ты мне, дорогой?»*, то вот тут-то точно начинается ложь, без всяких сомнений. Искажение информации бывает: преувеличением или преуменьшением.

В зависимости от контекста информации, то или иное искажение будет нам выгодно. Встречал в открытых источниках, что женщины всегда уменьшают количество сексуальных партнеров, а мужчины, наоборот, добавляют сексуального опыта..

Я считаю, что именно так мы постоянно лжем, приукрашивая свои способности. Я уже ввел как правило в жизни, любые цифры, не подкрепленные доказательствами, уменьшать или увеличивать на 30%. Эта та комфортная цифра, на которую не стыдно соврать.

Пластическая хирургия, одежда, косметика, Photoshop относятся в эту же категорию лжи. Все это используются для того, что подчеркнуть, приукрасить внешний вид, закрыть недостатки.

У мужчин же это дорогие машины купленные в кредит или гаджеты, чтобы впечатлить женщину.

Человек – существо социальное. И его успех зависит от того, как его воспринимают люди. Поэтому каждый из нас идет на подобную ложь, чтобы заработать больше очков в обществе.

Данная ложь – не сильно энергозатратна. Т.к. лжец всего лишь немного искажает факты, чуть-чуть добавляет или убирает информации. Обычно этим грешат все бизнес-тренера.

Мой опыт

Явное преувеличение я увидел у Петра Осипова на его мастер-классе 28 мая в Екатеринбурге. Он рассказывал очень интересную историю о его поездке из Москвы в Чебоксары на автобусе. Всю историю пересказывать не буду, но она очень «захватывающая» и «смешная». Нам лишь интересен конец данной новеллы. Смысл в том, что в автобусе ехало очень много человек, как он сказал их было 40 сидячих, 40 стоячих, а потом еще из багажного отсека вылезло 20 таджиков. И после фразы «20 таджиков» он почесал нос, тем самым выдав свою ложь. И это либо явное преувеличение – оттуда максимум вылезло 1–2 человека – либо ложь, и никто оттуда не вылезал. Зато какая история получилась классная.



Какие показатели мы всегда преувеличиваем или преуменьшаем?

Количественные: размер денег, долгов, доходов, зарплаты и т. д.

Возраст, длительность, время. В качестве комментария только правда жизни: женское «буду готова через 10 минут» равносильно мужскому «приеду через 10 минут».

Качественные: красоту, привлекательность, внешний вид, любые свои личные качества.

Силу эмоций и переживаний (в начале отношений мы стараемся свести количество проявления негативных эмоций к нулю, чтобы не вызвать отвращение у противоположного пола, потом же это все равно становится явью).

Степень виновности и ответственности. Как вы понимаете виновные всегда принижают степень вины, пострадавшие пытаются нагнетать и драматизировать ситуацию. Сам никогда не был в суде присяжных, но видел очень много фильмов, в которых по-

казана работа адвоката и обвинителей. Актеры очень хорошо играют роли и показывают, как один преуменьшает степень вины и значимость поступков, а другой всячески нагнетает обстановку, давит на психологию присяжных.

Важность, значение, оценку событий, происшествий.

Ложь в СМИ

Очень любят драматизировать ситуацию сми. Я постоянно наблюдаю, как портал E1.ru (самый популярный сайт в Екатеринбурге) искажает реальность, придавая новостям «страшные заголовки».

Например, 26 июля 2015 года в г. Лесной Свердловской области произошла страшная авария. Молодой парень за рулем Volkswagen сбил трех детей. 27 июля вышла **новость** с заголовком: *«В Лесном парень на Volkswagen сбил выскочившего на дорогу отца с тремя малышами. Детей разбросало по асфальту, а водитель вышел и начал осматривать капот авто».*

Действительно парень вышел из машины и бросил взгляд на свой автомобиль, но он был испуган. Но как же красиво и страшно подана новость. Сбил детей, но состояние его автомобиля ему важнее.



На самом деле точным искажением можно считать только искажение количественных показателей. Все остальное может быть либо верой, либо не правдой №1, мнением, либо каким-то суждением. Все зависит от разного восприятия правды и оценки происходящего. Ведь одно и то же события для вас будет значимым, а для меня нет.

А как вы думаете, в какой ситуации мы чаще всего искажаем свою привлекательность? На первом свидании. Вы уже видели результаты моих исследований ранее.

Если бы мы не использовали данный вид лжи, второго свидания бы точно не было. Девушкам нужно приукрасить свою внешность, чтобы привлечь и возбудить мужчину, мужчине нужно увеличить размер своих доходов и рассказать как можно больше захватывающих историй о своих успехах.

Зачем мы это делаем? Затем, что это стереотипы, которым необходимо соответствовать, чтобы иметь успех у противоположного пола. Чтобы не нарушать порядок повествования, о том как стереотипы заставляют нас лгать, мы поговорим в главе №3.

Ложь №3. Подмена

Я долго думал, к какому виду отнести данную ложь, ведь она практически неотличима от правды. Но решил ее назвать «подмена». По сути, эта ложь является правдой, но в другом времени. Уже понимаете о чем я? Как я уже упоминал ранее, человек никогда не придумывает ложь с нуля, он собирает легенду

из обрывков памяти, как конструкторов. И самая простая ложь – это правда, в которой изменено время событий. Например, вы спрашиваете у человека, что он делал вчера. А он спокойно рассказывает, даже не поведя усом.

7 строчек – рекорд определения лжи

Мой опыт

Мой личный рекорд в определении лжи – это ложь, выявленная в смске всего в 7 строчек. Эта история произошла в августе 2013 года. Знакомая девушка попросила прочитать смску, которую она получила от своего парня. Да, иногда такое происходит, я анализирую личную переписку для девушек, помогаю им выявить ложь и узнать правду. Это был вечер, я бегал по стадиону и вот мне переслали сообщение следующего содержания (воспроизведено дословно): *«Зайка моя, не приехал вчера. Мы работали до 2х ночи, я приехал в 4 ночи и лег спать от усталости все забыл и вырубился. Надеюсь на твое понимание. Утром приду все расскажу. Люблю тебя, целую».*

У меня сразу же эта смска вызвала подозрение. Ведь, если человек мог позвонить, а написал смс, то это уже признак лжи. После прочтения сообщения я посоветовал, какие вопросы задать автору послания. Девушка выполнила все мои наставления и перезвонила. Сказала, что не увидели ничего подозрительного, ее парень говорил правду. Но я не успокаивался, т.к. смска вызывала сомнение. Стал копать дальше и оказался прав. Молодой человек якобы был за городом и ремонтировал дачу, до которой можно добраться только на электричке. Посмотрев расписание пригородных поездов, стало понятно, что это точно ложь, т.к. электрички от его дачи ночью не ходят. После того, как этот факт был предоставлен парню, он сознался. Оказалось, что дачу он строил за 3 месяца до данных событий, и рассказал все как будто это было несколько дней назад.

Был у меня ещё более интересный опыт, когда я столкнулся с подменой, которую было невозможно определить. На одном из занятий со студентами Уральского федерального университета участникам эксперимента необходимо

было выдумать историю и рассказать её перед всеми. При это они сначала рассказывали правду. После этого мы выслушивали историю-легенду, в которой необходимо было определить ложь. И вот одна девушка рассказала историю похода в театр, которая всем показалась правдой. Девушка очень обрадовалась, т.к. она нас обманула. Как вы думаете, что было ложью в её истории?.. Она изменила номер кресла, на котором сидела. Возможно в будущем я создам технологию, которая позволит определять и такую ложь, но пока это за пределами моего понимания.

А помните, как мы любим рассказывать истории из жизни своих друзей, которые на самом деле наши. Стыдно признаться, что мы попали впросак, а содержание истории очень хочется рассказать. Данный вид лжи можно определить, спровоцировав лжеца. Уточняя детали по истории, замените местоимение он (имея в виду другого героя истории) на ты. Или задайте вопросы про чувства и эмоции, которые испытал герой. Только истинный герой сможет передать переживания. Также такую ложь можно распознать через микровыражения. У человека, который рассказывает свою историю, на лице проявляются пережитые эмоции. Если история действительно друга, то эмоциональной составляющей в рассказе не будет.

Подмена получила широкое распространение в интернете и в СМИ. Её часто пользуют люди в социальных сетях, особенно в Контакте, когда выставляют на аватарку чужие фотографии. Такие страницы еще называют фэйковыми. А СМИ используют подмены во время своих информационных войн, когда одну и то же изображение используется для разных статей. Или делают новость с абсолютно другим видео. Такой прием часто используется в качестве пропаганды, особенно во время локальных военных конфликтов.

Я выделяю 4 типа подмен: подмена времени, героев, незначительных деталей, мультимедийных образов. Любая легенда строится на подменах информации. О правилах формирования лжи мы поговорим далее, а пока интересный пример из моей практики, как я поверил подмене.

Видео примеры



В апреле 2016 года ко мне обратился за сотрудничеством организатор пранков (розыгрышей, ныне очень популярных в интернете) и предложил провести небольшой эксперимент. Он предложил мне **провести допрос** девушки и понять, врет она или нет. До вопроса ей дали задание, ей нужно было выбрать, выполнить его и рассказать мне. Или не выполнить и придумать легенду. В итоге она его не выполнила и сочинила красивую историю

Задание было том, чтобы выбрать парня и девушку в отношениях, подойти к ним на улице и «наехать» на молодого человека со словами: «Что ты тут делаешь, ты же говорил, что работаешь! Как ты можешь встречаться с двумя одновременно» и т. д. Короче говоря, заткнуть скандал. Вот видео с этого допроса.

Сначала, как обычно мы я с ней поговорил на отвлеченные темы, не связанные с историей. Обсудили радостные и не очень события из ее жизни и обучения в университете. Потом перешли рассказу о задании. А это видео моего анализа интервью.

Во время допроса я практически довел ее до признания, но не стал этого делать, чтобы не мучить, она и так находилась в очень сильном стрессе. Во время допроса она и так неосознанно проронила, что врет. Но мне было интересно, в чем конкретно она врала.

В итоге я **сделал вывод**, что пара была, но она к ней либо не подходила, либо подошла, но разговор был о другом. И практически оказался прав. Пара было, но в совершенно других обстоятельствах. Она вставила в свой рассказ своих знакомых, очень красиво их описала, используя большое количество иллюстративных (что является признаком правды, но об этом в книге второй «7 уровней айсберга»), поведала детали их внешности и одежды и т. д.

Т.е. это был классический пример подмены, который я не определил. Чтобы разрушать такие легенды, необходимо больше времени и больше вопросов, поэтому 20 минут допроса было явно мало.

Как разрушать подобные подмены? Необходимо искать несоответствия. Попробуйте еще раз посмотреть видео допроса и составить список дополнительных вопросов, которые бы помогли разрушить ее легенду.

Ложь №4. Полное отрицание

*«Осуждай ложь, пока она не стала правдой»
Александр Фюрстенберг*

Я затронул такое понятие как энергозатратность лжи. В конце этой главы я проранжирую все виды лжи по данному критерию. На энергозатратности лжи и основан принцип формула лжи. И, как вы уже догадались, самая сложная ложь для человека – это полное отрицание. Человек, если ему нужно будет солгать, всегда будет избегать прямого отрицания и пользоваться другими видами лжи.

Я думаю, что из названия все понятно. Это ложь, которая подразумевает 100% искажение фактов. Было – не было. Делал – не делал. Изменял – не изменял. Убивал – не убивал. Полное отрицание подразумевает отрицание или, наоборот, совершение какого-либо действия; отрицание или наличие факта, обстоятельства. Или же мы описываем факт, используя антоним к правде. Например, человек злится, а говорит, что рад. Или он в глубокой депрессии, но все убеждает, что счастлив.

Но сюда нельзя относить (прошу прощения) относительные понятия. Например человек говорит, что это большая сумма денег. Да, для него это большая, а для вас это может быть маленькая сумма. Но ведь нельзя его уличить во лжи, ведь мы сами не знаем, сколько в цифрах конкретно для него большая сумма, а сколько маленькая.

Полное отрицание и раскрывает нам такое понятие, как двойное послание. Двойное послание – это противоречие вербального и невербального языков. Простыми словами, человек словами говорит одно, а его тело совершенно другое. И я (надеюсь, что и вы после прочтения книги), будете обращать в первую очередь на язык тела, а не на то, что говорит человек. Язык тела никогда не врет, как бы нам не хотелось ему не верить. Природа поступила очень хитро. Хоть человек и научился лгать, матушка сделал все для того, чтобы это можно было вычислить.

Ложь №5. Косвенное, неявное отрицание

Полное отрицание процесса или действия является самой сложной и энергозатратной ложью. По этой причине лжецы вместо прямого отрицания события прибегают к косвенному. Полное отрицание или полное согласие звучит коротко и ясно: я делал, я не делал, я убивал, я не убивал в случае употребления с местоимением. Или же так: нет, не делал; нет, не убивал в случае употребления с отрицательной частицей.

Еще одним примером косвенного отрицания является дистанцирование в отрицании с помощью союзов: это, этого, того. Вместо того, чтобы называть действия по имени, лжецы прибе-

гают к дистанцирующему языку, о котором мы поговорим в разделе про паралингвистику. Например, Алексей Кабанов и Дмитрий Лошагин очень часто называли своих жен не по имени, а «*эта женщина*». Билл Клинтон сказал в оправдательной речи: «*У меня не было секса с этой женщиной, мисс Моникой Левински*».

Лжецы таким способом убегают в речи от события или человека, с которым оно связано, проявляют реакцию бегства. Об этой реакции подробно в разделе про психфизиологию.

Другим примером косвенного отрицания служит не отрицание, а выражение желания, что-то отрицать. Лжецу проще выдать Вам суждение, чем прямо отрицать.

Как еще выглядит неявное отрицание или, как я называю этот вид лжи, косвенное отрицание? Вот все примеры, с которыми мне удалось столкнуться:

– *Это не соответствует действительности* (Дмитрий Лошагин о показаниях оперативников).

– *Нет, ничего подобного* (зам. главы Сколково о своем дебоше).

– *Есть внутренняя убежденность, что я этого не совершал* (Виктор Контеев о своей невинности из зала суда).

– *Этого никогда не было, я никогда об этом не слышал, это придумали уже сейчас* (Виктор Янукович о своих счетах и счетах своего сына за границей).

– *Я хотела бы сказать несколько слов в опровержение того файла... это видео абсолютно не имеет ко мне никакого отношения* (Виктория Боня о фото со Степаном Меньшиковым).

Ничего никто не покинул. Мало ли, кто и что пишет. Ни о каких отставках ничего не знаю, у нас все нормаль-

но (президент ФК «Урал» об неожиданном отъезде тренера Виктора Гончаренко в Минск).

– Я знаю не больше вашего. Что-то читаю, что-то узнаю в пересказе. Но поверьте, мой уровень информированности по этому вопросу не стоит преувеличивать. Я, наверное, последний, кто может дать какие-то объяснения. Как и вы, только читаю про это. Если честно, тема порядком поднадоела. Естественно, я стараюсь абстрагироваться от этого. Ситуация, на мой взгляд, комичная. Без меня меня женили. Постоянно что-то говорят и пишут. И только я один не в курсе того, что происходит (Леонид Слуцкий о себе, как о новом тренере сборной России по футболу).

– В историю с дебошем футболистов «Анжи» не верю (Юрий Семин о поведении своих футболистов в самолете).

– Спасибо за пиар. Это была чья-то шутка (Андрей Назаров о скандале в ХК «СКА» и избииении Егора Козлова).

– Хочу сразу заявить, что убийство пограничников на посту «Арканкерген» и егеря Кима я не совершал (Владислав Челах об убийстве 14 пограничников и егеря).

– То, что это говорят сплетни, это не было такого вообще. Не знаю как это получились (Нажид Кучигов о свадьбе с 17-летней Луизой Гойлабиевой).

– Ни о каком «крышевании» сотрудниками ГИБДД его автозаправки и речи быть не могло (Юрия Демин, начальник Свердловского ГИБДД о действиях подчиненных).

Раз мы рассмотрели примеры косвенного отрицания. Давайте для сравнения изучим случаи, когда люди прямо отрицают и это является правдой.

– А потом Прохоров предложил вам пост главного тренера и в качестве руководителя женской сборной вы порекомендовали руководству СБР Вольфганга Пихлера?

– Нет, это не было моим предложением. Когда я пришел в команду, вопрос по Пихлеру был уже решен. Разумеется, Вольфганг не был для меня совсем новым человеком, я прекрасно его знал, мы и сейчас продолжаем оставаться в хороших отношениях, просто в работе с российской сборной у него немного не сложилось ([Интервью](#) Валерия Пальховского).

А теперь сравните два высказывания: «Я не убивал свою жену» и «Я не мог убить свою жену». Какое из них более конкретное и прямое? Первая фраза – это прямое отрицание убийства, а второе – это вера или убеждение, но это не означает, что убийства не было.

Утверждение о невозможности совершения поступка вместо прямого отрицания также является косвенным отрицанием.

Ложь №6. Отрицание с задержкой

*«Ложь – это окольный путь, ведущий нас к истине
через заднюю дверь»*

Мишель Эйкем де Монтень

Я много раз сталкивался с таким фактом, что человек все-таки отрицает какой-то факт, но делает это не сразу, а с некоторой задержкой. Это я называю прикрытой точкой замирания. Человек берет паузу, чтобы подготовиться к самой сложной форме лжи. Отрицает не первым предложением и перед этим выдает вам правду, или не правду. Более подробно о точках за-

мирования и какими они бывают мы поговорим в книге второй «7 уровней айсберга», в разделе психофизиология, там же я дам определение. А пока вот несколько примеров отрицания с задержкой.

Уже известное вам [интервью](#) Владимира Путина французским СМИ 4 июня 2014 года, но с продолжением.

– Но, господин Президент, США и Белый дом говорят о том, что у них есть доказательство того, что Россия вмешалась в ситуацию на Украине, направляла туда свои вооруженные формирования и поставляла Оружие. У них есть доказательства. Вы верите в это?

– Если у них есть доказательства, то пусть они их представят (суждение, указание). Мы видели, весь мир видел, как госсекретарь Соединенных штатов демонстрировал в Совбезе УОЗН... эээ, доказательства того, что в Ираке есть оружие массового уничтожения, помахивая пробиркой с каким-то стиральным порошком. В конце концов войска Соединенных штатов вошли в Ирак, повесили Саддама Хусейна, а потом выяснилось, что никаких средств массового уничтожение в Ираке не было и нет. Поэтому, Вы знаете, говорить – это одно, а иметь доказательство – это совершенно другое. (Это правда про пробирку была подготовка к ответу на обвинение и отрицанию). Я вам еще раз говорю, никаких ВС Российской Федерации...

– Т.е. они врут сейчас Американцы?

– Они врут! Никаких вооруженный сил, никаких инструкторов российских даже на Юго-Востоке Украины нет. Не было и нет.

Интервью Бориса Малафеева:

– Пострадавшая рассказала, что вы ещё очень сильно ударили её через открытое окно.

– Пожалуйста, пускай пишет заявление в полицию, будем разбираться, кто кого ударил (Подготовка прошла). Я её не бил. У неё вообще окно было закрыто, я только сложил ей боковое зеркало. Даже не сломал.

Ложь во благо

*«Ложь во спасение – неправильно. Правильно – кледи».
Автор неизвестен.*

Робин Гуд – это герой или преступник? С точки зрения бедняков он – герой, для богатых же он – преступник. Ложь – это ни хорошо и ни плохо. Точнее и то, и другое. Для лжеца часто – это единственный способ спасти себя, а значит хорошо. Для жертвы – это плохо, т.к. ей манипулируют.



Во время определения лжи и вообще в жизни я не выношу оценочных суждений и не оцениваю поступки людей. Если он что-то сделал, значит не мог поступить по-другому. Любой поступок человек совершает из позитивных намерений. Но все-таки деструктивный мотив лжи я хотел бы разрушать. Правда есть такая ложь, которая имеет позитивный умысел.

Кому мы чаще всего лжем с позитивным умыслом? Конечно же родителям или детям, особенно о Деде морозе. Родителей мы хотим уберечь от негативных переживаний, детей – порадовать.

Доктор может скрыть от пациента, что тот смертельно болен. Эффект плацебо – это самая распространенная ложь, которая приносит пользу. От населения страны лучше скрывать всю правду о внешней политике, чтобы не наступила паника. Только

в подобных случаях лично я одобряю ложь. И определять именно ложь во благо я не люблю и не хочу.

Ложь во благо может быть: умолчанием, искажением, отрицанием.

А иногда так случается, что человек вообще не может сказать правду или высказать свое мнение. Ведь, какое бы мнение он не высказал, будет плохо в любом случае.

Видео примеры



Рассмотрим подобную ситуацию на примере [Владимира Путина](#), которому задают вопрос, связанный с его отношением к сексуальным меньшинствам. Вопрос звучит так: *«Как Вы относитесь к высказываниям Ю. М. Лужкова, что гей парад – это дело сатанистов?»* Как выглядит правда: плохо отношусь или хорошо отношусь.

Но что случится, если наш президент ответит так или иначе? Оба ответа несут негативные последствия. Скажет, что плохо относится, на него ополчатся западные СМИ. Если скажет, что хорошо, то потеряет поддержку своего электората. На следующий же день все газеты будут пестреть заголовками: *«Путин – гей»*.

И в том и другом случае, заголовки будут не приятными. Приходится юлить и отшучиваться. Сказал ли Путин правду? Нет! Зато Путин пошутил :)

Ложь для приличия

«Все предпочитают ложь отказу»

Квинт Туллий Цицерон

Данную ложь также можно назвать во благо. Из-за приличия мы лжем, чтобы сохранить хорошие отношения, не обидеть человека, не вызвать у него отрицательные эмоции.

Также из-за приличия мы не любим прямо отказывать людям. По этой же причине даем обещания, которые заведомо не будут выполнены. Помните результаты исследования лжи на первом свидании? На третьем месте с результатом 33% ложь о согласии на второе свидание.

Как же часто мы даем обещания, а потом постоянно переносим его выполнение, ссылаясь на различные факторы. И при этом рассчитываем, что от нас в итоге отстанут, и не придется признаваться в причинах отказа. А сколько раз вы не брали трубку, когда не появлялись в обещанном месте?

Как же не хочется идти на день рождения друга или подруги, и, чтобы не обидеть, мы придумываем какую-нибудь причину, лишь бы не сказать прямо, что не хотим. Именно основная причина всех отказов – не желание что-то делать, куда-то идти, с кем-то встречаться, о чем-то при этом говорить.

А помните, как часто не приятно пахло от вашего собеседника или запах из его рта был настолько отвратительным? Но кто из вас об этом сказал прямо? Лучше промолчать, вытерпеть, лишь бы не обидеть правдой.

А в магазинах к вам приставали назойливые продавцы? Отвечали им, что сами со всем справитесь? А как хотелось при этом послать их куда подальше, не правда ли?

А мужчины к вам приставали, дорогие девушки? Да такие назойливые, что хочется ему в глаза всю правду о нем рассказать? Конечно, он может довести и вы ему все выскажете.

Кстати, пользуюсь случаем и даю совет милым дама, как отмазаться от неинтересного парня? Мне такой вопрос часто задавали на консультации. Проявите инициативу инициативнее его инициативе. Начните ему писать еще чаще, чем он вам. Помните, как вашими делами постоянно интересуется мама? Вот, интересуйтесь у назойливого парня в несколько раз чаще. Проверено! Через несколько дней ему это надоест, сам отстанет.

Симуляция

Настроения и состояния

*«Правдивый человек в конце концов приходит к пониманию,
что он всегда лжет»*

Фридрих Ницше

Все хорошо – самая распространенная ложь. Но о чем это ложь? Это ложь о своем внутреннем состоянии, настроении, чувствах уверенности. Или же мы симулируем отношение к человеку. Мы можем сильно ненавидеть начальника, но из-за страха потерять работу приходится улыбаться и пахать.

Вспомните себя, как в ужасном внутреннем состоянии вам приходилось симулировать отличное настроение

Успеха

Хотите посмотреть как люди симулируют успешность? Придите на встречу выпускников школы или университета лет через 10. Этаким смотр успешности, соревнования, кто все-таки лучше, отличники или двоечники.

Покупка дорогих автомобилей, брендовой одежды или аксессуаров тоже направлено на симуляцию успешной жизни.

Одежда, косметика

Это также все средства симуляции или приукрашивания нашего истинного внешнего вида, оценка которого влияет на наше положение в обществе. Одежда скрывает изъяны нашего тела, жировые складки, шрамы, цвет кожи и т. д. Косметика приукрашивает и делает женский пол более привлекательным. Но и одежда и косметика – это симуляция, скрывающая голую правду в прямом смысле этого слова.

Политтехнологии

\$ 7500 за идеальную протертость

Политикам необходимо создать для определенный образ, имидж, статус, авторитет в глазах избирателей. На это тратятся огромные деньги. Совсем недавно посмотрел интересный фильм с Мэттом Дэймоном «*The Adjustment Bureau*» (в российской прокате – «*Меняющие реальность*»), в котором показана история молодого политика, который баллотируется на выборах в сенат США от штата Нью-Йорк. Но он проиграл выборы. Нам интересна часть его речи перед избирателями, которая раскрывает секреты политических технологий.

– Я рос неподалеку отсюда, в Рэд Хук. В нашем районе было одно правило: ввязался в драку – не думай, упадешь ты или не упадешь на землю, а думай как ты поступишь, когда опять

встанешь на ноги! (овации в зале) И я сегодня Вам заявляю, что я опять встану на ноги (опять овации). Тут герой посмотрел на все это, задумался и продолжил уже от себя.

– Ммм, чушь все это. Никто так не говорил в нашем районе. Это просто фраза, которая... привлекла фокус-группу, и мы стали употреблять её. Но это ложь. Когда-то GQ напечатал обо мне заглавную статью: «Самый молодой конгрессмен в истории». И с тех пор все пытались объяснить причины моего успеха. И люди все время повторяли слово «искренний» (овации). Но вот в чем проблема. Это даже не мой галстук. Этот галстук выбрала для меня группа экспертов-политтехнологов, которые предпочли его другим 55-ти вариантам. Вообще мне следуют держаться установленных цветов – либо галстук красный, либо – синий, либо – в полосочку. Желтый галстук превращает меня в легкомысленного парня, который снова в любой момент может спустить штаны. Серебряный галстук намекает, что я забыл свои корни. Теперь обувь. Сверкающая обувь у нас ассоциируется с адвокатами и банкирами. Голос рабочего привлекут слегка потертые туфли, причем нельзя переусердствовать, а то банкирам и адвокатам не понравится. А ведь они нужны нам, чтобы оплатить экспертов по одежде. Так насколько потертой должна быть твоя обувь? За ответ мы заплатили консультанту \$7500... за слова, что это идеальная степень протертости».

Мировой опыт

Ярким и ужасным примером работы политтехнологий является Адольф Гитлер, из которого создали символ возрождения Германии после Первой мировой войны. Правда о Гитлере была в том, что он совершенно не любил работать и иногда очень странно принимал решения. Гитлер часто проводил время

в своей южной резиденции в горах южной Баварии. Когда он находился там, вокруг него находилась вся элита управления нацистской Германии. Его личность определяла стиль управления страной.

Его рабочий день не был похож на день трудоголика. Он был весьма ленивым человеком, что подтверждается наблюдением людей из его ближайшего окружения. Обычно Гитлер появляется перед обедом, быстро просматривал вырезки из газет, которые готовил для него шеф по делам печати и отправлял обедать. В южной резиденции было еще хуже, раньше двух часов он вообще не покидал своей комнаты, а когда выходил, сразу шел обедать. А вечером после ужина смотрел кино. За 12 лет пребывания у власти Гитлер внес такую сумятицу в управление государственными делами, какую не знала еще ни одна цивилизованная страна. Иногда он принимал важные решения даже не взглянув на относящиеся к делу документы. Он вообще считал, что многие проблемы исчезнут сами собой, если ни во что не вмешиваться.

Но совершенно другой образ Гитлера преподносили жителям Германии на огромной стадионе в Нюрнберге, построенным для ежегодных партийных съездах. Там в 30-е годы публика видела уверенного и сильного вождя, который в своих страстных речах обещал новую, динамичную и сильную Германию.

– Да здравствует молодежь!

– Да здравствует Фюрер!

– Мы хотим быть единым народом. И ты, моя молодежь, станешь этим народом. Ты присоединишься к нам! Сегодня широкие ряды нашего движения идут победным маршем по Германии. И я знаю, молодые примкнут к этим рядам.

(Пауза, ликование).

– Мы знаем, перед нами лежит Германия. Германия марширует в нас. Германия идет за нами.

В Гитлере немцы должны были видеть всемогущего и всезнающего вождя, возвышающегося над системой тотального порядка. Но отличие этого образа от реальности было разительным.

Другие виды лжи

«Есть три вида лжи: ложь, наглая ложь и статистика».

Бенджамин Дизраэли.

Загляните ради интереса в Википедию и прочитайте статью про ложь. Там вы найдете аж 33 вида лжи в зависимости от контекста ситуации и умысла лжеца. Это слишком много. Я бы выделил следующие:

Фальсификация, подделка – копирование предметов искусства, подмена авторства.

Самозванство – подмена личности.

Плагиат – выдача чужой интеллектуальной собственности за свою, подмена авторства.

Фантазия, детская ложь – не умышленная ложь.

Сказки, мифы, литература, драматургия, кинематограф – вымышленные истории с вымышленными персонажами.

Лесть, комплименты – преувеличение качеств другого человека.

Лжесвидетельство – юридический термин, обозначающий ложь в показаниях участников судопроизводства. Может быть любым типом лжи.

Клевета – распространение ложных фактов и сведений, слухов.

Самооговор – ложь в отношении себя.

Блеф, ложь в играх – любая ложь, заранее оговоренная правилами и одобряемая участниками игры (мафия, покер, преферанс и др.).

Патологическая ложь – ложь без причины, психологическое заболевание.

Формирование лжи

«У меня не достаточно хорошая память, чтобы лгать».
Авраам Линкольн.

О формировании ложной информации я уже немного писал. Для изучения формулы лжи необходимо данное правило закрепить. Так как же человек формирует ложь или ложную информацию? Ложная информация формируется на основе искажения правды или составлением истории на основе памяти.

Человек не может «с нуля» создать новую реальность, если он не был ее свидетелем. Мое любимое упражнение на мастер-классах и тренингах – это *«Полет на Марс»*. Оно простое, я прошу участника упражнения придумывать на ходу, как мы с ними летали на Марс. Вот **один из примеров** выполнения такого упражнения. И данное задание демонстрирует, как человек формирует ложную информацию, он составляет ее из кусочков своей правды. Многие видели фильмы про космонавтов или видели космонавтов по ТВ. На мой вопрос, в чем мы были одеты во время полета, участники конечно же вспоминают фрагменты фильмов или ТВ сюжетов и выдают чужие костюмы за наши. Также многие видели картинки с Марса, сделанные марсоходами. Можно легко вспомнить данные картинки и выдать их за увиденные собственными глазами. Можно продолжать бесконечно. Так формируется легенда, которую очень сложно раскрыть, особенно, если человек успевает заранее подготовиться

к рассказу. Но и с такой легендой можно управиться, задавая вопросы по деталям, а именно по всем видам правды.

Но перед тем, как задавать вопросы по разным видам правды, необходимо понять, отвечая на какие, человек может запросто подменить информацию в своем рассказе. Например, Марина на мой вопрос об ощущениях во время полета рассказала про ощущения, которые она испытывала во время полета на парашюте. Таким же образом можно вставить в рассказ мелкие детали из фильма или из своего прошлого. Например, Ивана я попросил более детально описать вымогателей. С его слов это были двое мужчин. Одного из них он стал описывать детально, и я по его глазам, применяя систему ключи глазного доступа, увидел, что он говорит мне правду. Где-то он этого мужчину видел и вставляет его в свою легенду. Также и Марина вставляет в наш полет на Марс мужчину-доктора, который якобы нас обследовал.

И, кстати, заметили, что она несколько раз говорит про здоровье, упоминает тот факт, что она следила за здоровьем экипажа, рассказывает про пульт? Она работает в медицинской сфере.

Но что же тогда делать? Как избегать подмен во время определения лжи? Надо готовить такие вопросы, отвечая на которые человек не смог подменить информацию. По моему опыту вопросы на аудиальную правду реже всего наталкивают нас на подмену. Опыта разговоров с вымогателями у Ивана нет, как и Марина не знает, о чем могут разговаривать астронавты во время полета. Хотя содержание разговором можно спрогнозировать, а вот воспроизвести дословно уже сложно. Да, Иван и Марина могут подменить факты в легенде и вставить в свой рассказ разговоры из подобных ситуациях в фильмах. Но это же

практически невозможно. Попробуйте воспроизвести о чем говорили на протяжении любого фильма главные герои. Визуальные картинки вы вспомните и опишите, а вот детали разговора воспроизвести сложнее.

Поэтому к опросу нужно готовиться заранее и прогнозировать возможные факты подмен в беседе.

Принцип №1. Формула лжи

«Ложь, откровенная или уклончивая, высказанная или нет, всегда остается ложью». Чарльз Диккенс.

Итак, зачем я вам предоставил все виды информации и рассказал по процессе формирования ложной информации? Чтобы вы смогли спокойно определять не только ложь, но и неуверенность и саму правду. Умели расшифровывать сказанные слова, отделять зерна от плевел. А также знали, какое поведение и жесты соответствуют той или иной информации.

И самое главное смогли понять первый принцип определения лжи – «*Формула лжи*». Он связан со сложностью различных видов лжи. Искажать информацию сложнее, чем ее умалчивать. Не спрашивают, а ты молчишь. Все просто. А говорить правду еще легче.

Этот принцип описывает поведение лжецов исходя из уровня испытываемого стресса. И звучит он так: «Лжецы стараются уходить от искажения информации в умалчивание. А из умалчивания в правду». Они всячески будут избегать тем, в которых им нужно обмануть. Уходить от ответов, на которые нужно будет исказить информацию. Будут уводить тему в сторону, выдавать правду. Делать все возможное, чтобы не лгать.

Один из таких примеров я уже привел выше. Внутренняя убежденность не означает, что Контеев не совершал преступления.

Также проще исказить и умалчивать информацию, не связанную с тобой. Подобную позицию занял и Дмитрий Ло-

шагин, во время повторного рассмотрения его дела судом. Он всячески пытается убедить публику, что дело сфальсифицировано, и только потом уже говорит, что он невиновен. Действительно невинный человек будет на каждом углу кричать, что он этого не делал, и поэтому его нельзя сажать в тюрьму. В этот момент он даже не будет думать про фальсификацию, он будет все свое время посвящать поискам истинного убийцы.

И, как обещал ранее, даю степень испытываемого стресса при выдаче той или иной информации. Пока это только мое предположение, которое я хочу в будущем обязательно проверить с помощью экспериментов.

Вариант с избегание разговоров на важную правду:

Важная правда => Другая правда =>

Подмена, искажение, не правда, умолчание

Вариант, когда человеку надо отрицать обвинение:

Полное отрицание => Отрицание с задержкой =>

Косвенное отрицание => Подмена, искажение, не правда, умолчание

Именно в обратном порядке будут двигаться лжецы, если им нужно будет солгать. Я этот явление называю – уход в правду. Лжецу очень тяжело отрицать информацию, поэтому он старается ее умалчивать. Умалчивать легче, но все же лжецы стараются вообще избегать тем, в которых им приходится что-то скрывать. И если разговор все-таки зашел в нежелательное русло, они будут всячески сбегать в не правду или в другую правду, рассказывать ту информацию, в которой они уверены.

Вспомните всех людей, которые обещают что-то сделать, а потом не берут трубки. Лучше оставить всю ситуацию без комментариев, чем взять трубку и начать врать. Или же они сами перезванивают через определенное время и рассказывают красивую историю (читай легенду). Или же просто присылают смс, т.к. лгать через сообщение проще, чем по телефону.

Если все-таки придется лгать, то будут подменять небольшие детали или искажать но не более, чем на 30%, хотя тут все индивидуально. Даже это все происходит так. Человек преувеличивает или преуменьшает постепенно. Сначала он тренируется выдавать количество искаженного на 30%. Когда это станет для него правдой и он в это поверит он еще раз исказит на 30% и т. д. в геометрическое прогрессии. Вот так устроен мир лжецов.

Опыт каждого

Каждый из Вас ведет себя согласно этой формуле постоянно. Вспомните, как Вы в нужный момент просто перестаете брать трубку, чтобы не рассказывать причины. Потом как-нибудь позвоните, придумаете какую-нибудь историю, подготовитесь ко лжи, воспользуетесь правилом формирования ложной информации и т. д. Но в данный момент лучше уйти в молчание и ничего не говорить.

Можно вообще не звонить после, а написать смс или в социальных сетях. Главное, чтобы не лично и не по телефону.

Видео примеры



[Уход в молчание](#) от Ирины Сычевой в деле про изнасилование.

Обратимся к делу Бориса Малафеева. Фабула дела – в главе №4. Его дело дошло до суда. И вот какой [диалог](#) [состоялся](#) между ним и корреспондентом портала E1.ru:

– *Вы написали, что я избил, а я вам говорю, что я не избил беременную женщину.*

– *То есть применения силы не было никакой?*

– *Я ещё раз повторяю, что мы находимся на стороне потерпевшей.*

– *Раз вы говорите о вреде, значит, вы всё-таки её ударили?*

– *Мы уже на эти вопросы отвечали. Вам мой адвокат может на все вопросы ответить. Произошёл дорожный конфликт...*

– *Без рукоприкладства или с рукоприкладством?*

– *Я же сказал: я свою вину признаю.*

– *То есть вы её всё-таки ударили?*

– *Есть удар, есть пощёчина, это разные вещи, происходят они в разных обстоятельствах. И то, что Мурзина говорит, что она такой идеальный водитель, что она корректно вела себя на дороге, что ничего не говорила... материалами дела подтверждено, что это тоже не соответствует действительности.*

Обратите внимание как он всячески уходит от прямого отрицания, косвенно отрицает (*я вам говорю, что не избил*), всячески избегает действенной правды про избивание, уводит разговор на оценку качества вождения Мурзиной (в суждение) и т. д.

Уход в другую правду

*«В какие только одежды не рядится ложь,
чтобы выглядеть голой правдой»*

Автор Неизвестен

Что же такое уход в другую правду? Тут все просто. Вы формулируете свой вопрос, например, обращенный к визуальной правде, а человек отвечает в кинестетической. Или спрашиваете про действия, а в ответе вам рассказывают про свои мысли.

Уходы в другую правду – это 100% признак умышленного умолчания важной правды, на которую задается вопрос.

Видео примеры



Одно видео с Владимиром Путиным поможет нам разобрать не только уход в другую правду, но и как работает формула лжи в целом.

Владимир Путин **инспектирует** строительство трамплина в Сочи перед зимней Олимпиадой. Вокруг него очень много чиновников. И есть одна очень важная информация, которую от него пытаются скрыть, сколько же в итоге стоило строительство данного объекта. Давайте разберем стенограмму данного допроса, извините, но по-другому это назвать не получается. Сразу видно прошлое сотрудника КГБ.

Часть I. Дмитрий Чернышенко

– Соревнование происходят в темное время суток, поэтому объект освещается практически как телевизионная студия, 2000 люмен. Вот, очень мощная здесь система, независимые источники питания. Объект, который ждет серьезное будущее, на котором можно будет ковать наши медали.

– Сколько зрителей Вы сказали? (Обращение к цифровой правде)

– 7 500. Доставляются они сюда тремя способами. (Вот он уход в другую правду, о которой никто не спрашивал. Путин обратился к цифровой правде, а ему еще и действительную выдают. Для верификатора это повод задуматься, зачем его забалтывают лишней информацией). Одна дорога сделана к играм, по которой Вы поднимались. По ней будут подниматься 2 500 зрителей. 2 500 зрителей будут подниматься канатной дорогой. И, ээ-ээ, примерно 700 будут пешком преодолевать около километра триста-двести. Это зрители, которые по лестнице предпочитают ходить. (В данном случае мы видим стратегию забалтывания верификатора, кем здесь является Владимир Путин. Чернышенко закидывает его информацией, о которой его прямо не спрашивали. Выдает то, в чем уверен, чем может похвастаться).

И вот Владимир Путин переходит к значимой теме (Он специально выслушал президента олимпийского комитета, чтобы снять базовую линию поведения и только после этого перешел к допросу).

– Плановый срок сдачи какой? (Вопрос к временной правде)

(Точка замирания, пауза для подбора ответа) – *Значит объект планируется (уход в другую правду, а именно не называет время, говорится о том, что планируется, это другая, ментальная правда) к сдаче госкомиссии... ээ-ээ (прикрытая точка замирания, стыдно говорить про время сдачи) в июле, ээээ вот... Основные тестовые соревнования на нем (опять забалтывание и уход в другую правду, в ту, в которой он уверен) уже прошли. 4 соревнования у нас были (оговорка в окончании глагола), 2 международных. Получили наивысшие оценки. Это единственный у нас в стране сертифицированный FISA спортивный объект (как же он любит уходит в ту правду, которой не стыдно похвастаться).*

– *Угу, ааа в июле и планировалось?* (Путин молодец, не ведется на забалтывание и возвращает Чернышенко в значимую тему).

– (Точка замирания от Чернышенко и глубокий вдох)...

– *Или есть какая-то сдвижка по срокам?*

– *Да в общем корпорацию имеет смысла спросить* (сбежал в умолчание).

Часть II. Дмитрий Козак

– *Да я отвечу Владимир Владимирович. Первоначальный срок, который был запланирован в 2009 году – это июнь 2011 года.*

– *Июнь 2011* (Путин смотрит вверх – это обращение к визуальной памяти, перед его глазами всплывает календарь, он считает, на сколько сдвинулись сроки сдачи. О направлении взгляда и их значении в книге второй «7 уровней айсберга»).

– *Да*

– *Значит прошел июнь 2012, сегодня у нас февраль 2013*

– *Да*

– *Какая гарантия? Гарантии какие? Когда Вы сказали?*

– *В июне 100% строительная готовность. В сентябре 13 года – акт ввода в эксплуатацию. Бумажные работы еще.*

– *Т.е. задержка с окончательным вводом на 2 с лишним года?*

– (Точка замирания перед ответом, также поднял глаза вверх и посчитал по календарю и только потом ответил) ... *да.*

– *Два года...*

– *А с чем это связано?*

– Эээ, (отвод глаз от Путина – стыд) *связано это* (повтор части вопроса в ответе, стрессовая тема, прикрытая точка замирания, чтобы подобрать слова в ответе) *с неисполнением предыдущим исполнителем...*

– *А кто предыдущий исполнитель?* (Обращение правде, как зовут)

– *Предыдущий исполнитель* (опять повтор части вопроса в ответе) – *собственник красной поляны* (дистанцирующий язык, не хочет называть имя, уход от прямого ответа), *юридическое лицо осталось тоже самое* (опять уход в другую правду, действенную, про имя не хочет говорить).

– *А кто это?* (Путин стоит на своем, видит, как его забалтывают)

– *Товарищ Белалов.*

– *Ну товарищ Белалов чем сейчас занимается?*

– *Сейчас* (опять повтор слова из вопроса) курортами Северного Кавказа.

– *Молодец! А чем еще?*

– *Не знаю. Лучше министра спорта спросить* (уход в умолчание).

– *Где у нас сейчас Белалов работает?*

– *Ну вице президент олимпийского комитета.*

– *Это он у Вас вице президент.*

(Отсутствие вербального ответа, вместо этого просто легкий кивок, стыдно словами подтвердить).

– *И вице президент олимпийского комитета страны занимается вот такой стройкой?* (Обращение к действенной правде: строит, занимается стройкой)

– *У него своя компания какая-то строительная* (уход к другой действенной правде, не отвечает прямо, что занимается стройкой, говорит про то, что у него своя компания).

– *Удорожание объекта есть?* (Наконец-то самый значимый вопрос, мы наконец-то узнаем, что же хотели так скрыть от президента, внимание на то, как на данный вопрос отвечают чиновники)

– *Да, удорожание тоже есть серьезное, но оно поскольку строится за счет собственных средств то...*

– *Собственных средств кого?*

– *Собственных средств* (повтор часть вопроса) Красной поляны и заемных ВЭБ. Понятно, что мы кредитуем за счет ВЭБа.

У Владимира Путина все недовольство проявляется за счет поджатой улыбки – контролируемый гнев, и жеста адаптера – прикосновение к лицу.

- *Красная поляна кто акционер?*
- *Сегодня..., с мая..., с мая месяца да? С мая месяца теперь Сбербанк*
- *Значит за счет Сбербанка в значительной степени?*
- *В значительной степени, да* (повтор вопроса в ответе).
- *И это удорожание оплачивается Сбербанком?*
- *Ну да, сегодня Сбербанком ...* (появление ну в ответе)
- *На сколько?* (Путину надоело, что его забалтывают)
- *Стоимость этого всего комплекса* (уход в другую правду, спрашивают на сколько удорожание было, а не сколько стоит весь комплекс)
- *Нет, удорожание на сколько?* (Путин не ведется и возвращает к своему вопросу)
- *Его даже... ну первоначальные сроки* (как же тяжело назвать эту сумму в слух, опять уход в другую правду), *ну... когда принимали решение по предоставлению кредита* (уход в действенную правду, вместо цифровой).
- *Ну примерно можете сказать?* (смягчение вопроса словосочетанием «можете сказать»)
- *Было 1,2 млрд, стоил...*
- *А стало?* (и вот, внимание, наконец-то Путин вытащил эту важную правду)
- *Стало* (повтор слова из вопроса) *8...*
- *Из миллиарда двести превратилось в 8 миллиардов?*
- *Молодцы, хорошо работаете. Ну пойдём дальше.*

Сцена вторая, совещание по делам Крыма. Для самостоятельного изучения.

Разбор заданий

«Формула лжи» помогает сразу понять, кто лжет в заданиях №1 анкеты. Давайте их и разберем с помощью данного принципа. Обращайте сами внимание к какой правде задает каждый вопрос голос за кадром.

Анкета №1. Мужчина в красном

- *Как Вас зовут?*
- *Дмитрий.*
- *Сколько Вам лет?*

– 21.

– *Где-нибудь работаете?*

– *Ннн... Да* (обратите внимание как изменился стиль ответа, в данном случае проявилось отклонение от БЛП, данный принцип мы будем изучать позднее)

– *Какое у Вас образование?*

– *Незаконченное высшее.*

– *Семейное положение?*

– *Холост.*

– *Дети есть?*

– *Нет*

– *Домашние животные?*

– *Есть* (подумайте сами, как в данный момент изменился стиль ответа)

– *Кто именно?*

– *Собака.*

– *Вредные привычки есть у Вас?*

– *Есть* (опять измененный стиль ответа).

– *Какими языками владеете?*

– *Русским, английским.*

– *Есть ли у Вас хобби?*

– *Да.*

– *Какое?*

– *Ну, мотокроссом занимаюсь* (и вот тут у него проявляется первый уход в другую правду, его спросили о том какое хобби, т.е. о визуальной, аудиальной или кинестетической правде, а он отвечает в действенной правде. Ему не задали вопрос, чем он занимается. Но в данном случае это не ложь, он действительно занимается мотокроссом, просто для него это не совсем хобби, или он для себя не называет это хобби. Об этом также нам говорит добавленная перед ответом частица «ну», которая говорит о неуверенности при ответе на вопрос).

– *Есть ли у Вас любимые фильмы?*

– *Да, есть конечно же* (опять обращайтесь внимание, как меняется стиль ответа, в книге второй «7 уровней айсберга» будем это разбирать).

– *Какие?*

– Ну, мне нравятся фильмы в основном про комиксы *Marvel*, и там почти все фильмы мне нравятся, мои любимые (в данном случае он также не ответил прямо на вопрос и не произнес даже название фильмов. Опять появилась частичка неуверенности, и он ушел в правду мне нравятся фильмы, а не мои любимые фильмы – это... В данном случае мы понимаем, что фильмы по комиксам ему нравятся, но вот назвать любимыми он их сомневается).

Уходы в другую правду могут быть и внутри одного типа информации. Нравятся и любимые – это ощущения, эмоции, т.е. кинестетическая правда. А теперь сами подумайте над данным вопросом. Какие фильмы вам нравятся, а какие у вас любимые фильмы? Думаю, что это два разных списка. Хотя для кого-то это будет один вид правды. У Дмитрия, как я уже сказал, есть список нравящихся ему фильмов, которые он неуверенно называет любимыми.

А я напому вам, что в данных анкетах кто-то точно врет на все вопросы, а кто-то точно говорит правду. Но правильный ответ дам только в конце книги. Эти разборы помогут вам принять решение.

Анкета №2. Мужчина в синем

Смотрим *следующую анкету*. Также уже отмечайте стиль ответа на разные вопросы, но основной упор мы пока делаем на формулу лжи.

– Как Вас зовут?

– Меня зовут Вадим.

– Вы где-нибудь сейчас работаете?

– Аааа... нет.

– А где работали раньше?

– Работал раньше я на стройке.

– А как давно уволились?

– Уволился практически год назад.

– А в чем была причина увольнения?

– Банально, банально, просто очень сильно кинули на деньги.

– Это единственная причина?

– Ну условия труда не устраивали, и соответственно, как бы, причиной конечно послужило это большой как сказать.

– Какое у Вас образования?

– У меня образование высшее.

– А семейное положение?

- *Я женат.*
- *Дети есть у Вас?*
- *Аааа... трое.*
- *Судимости?*
- *Нет, судимости у меня нет.*
- *Вредные привычки есть?*
- *Вредные привычки есть.*
- *Очень люблю смотреть хоккей. Иногда в ущерб семье.*
- *Долги, кредиты есть у Вас?*
- *Нет.*

Очень подозрительный тип, вам так не кажется? Но мы его еще разберем позднее в том числе с помощью понимайнига. Нам в данном случае интересно, что он ни разу не ушел в другую правду, и более менее отвечал на вопросы. Хотя делал это очень неуверенно. Почему? Об этом чуть позднее.

Анкета №3. Женщина в джинсовом

Переходим к прекрасной половине общества.

– *Как Вас зовут?*

– *Лена.*

– *Вы сейчас где-нибудь работаете?*

– *Ну нет, но я недавно уволилась* (уход из действенной правды про работу в правду про увольнение).

– *А где Вы работали раньше?*

– *Ну я была эээ заместителем эээ по коммерции. Ээээто был довольно таки известный магазин, эээ ООО «Элегия»* (в данном случае уход вообще сразу в несколько других правд. Ее спросили о месте ее работы, а она отвечает должность, и говорит очень странную фразу: *«Это был довольно-таки известный магазин, ООО Элегия»*. Подумайте сами, это фраза вообще не относится к ответу. Она просто сообщает в предложении о том, что когда был известный магазин, даже глагол *«работала»* заменила на *«был»*).

– *А почему Вы ушли оттуда?*

– *Ой, это довольно сложно сказать в двух словах* (уход из правды хочу в делаю). *Эээ, ну т.е. да, там были небольшие сложности с выплатой, выплатой зарплаты, выплатой аванса, ну так получилось* (опять уход из правды хочу в делаю).

- А какое у Вас образование?
- Ну, у меня высшее.
- А специальность?
- У меня специальность «экономика и управление».
- Семейное положение Ваше?
- Ааа, замужем.
- Дети есть?
- Ну у меня маленький ребенок.

Анкета №4. Женщина в бежевом.

Следующая девушка более уверенно отвечает.

- Как Вас зовут?
- Светлана.
- Сколько Вам лет?
- Мне 24.
- Вы где-нибудь работаете?
- Дааа
- Где?
- Продавцом (уход из правды место работы в должность).
- Какое у Вас образование?
- Высшее-специальное.
- Ваше семейное положение?
- Замужем.
- Дети есть?
- Да.
- Сколько?
- Один.
- Есть ли домашние животные?
- Нету.
- Есть ли у Вас вредные привычки?
- Нннн... да
- Какими языками Вы владеете?
- Английский, немецкий и французский.
- Есть ли у Вас хобби?
- Нету.

– *Есть ли у Вас любимые фильмы?*

– *Ниннет.*

Подготовленность лжи

«Существуют люди, которые лгут, просто чтобы лгать»

Блез Паскаль

Ложь также делится 2 части: подготовленная и неподготовленная. Если человеку нужно о чем-то соврать, он будет к вопросам готовится заранее, придумывать историю, сформирует легенду из кусочков правды. Это и есть создающая ложь.

Задача определителя лжи эту легенду разрушить. Поэтому и нужны детальные вопросы, чтобы заставить лжеца врать неподготовлено, в данный момент, здесь и сейчас. А это будет несложно заметить, особенно после прочтения данной книги... я надеюсь.

Уровень подготовленности лжи зависит также от способностей самого лжеца. Если ему ранее приходилось много раз лгать на значимую тему, то даже неподготовлено лгать он будет хорошо. Он уже много раз через это проходил, закрепил на собственном опыте что и как отвечать. У него есть и положительный опыт (когда и каким версиями верили), и отрицательный.

Чем опытнее продавец, тем увереннее он будет расхваливать свой продукт. Ложь повторенная несколько раз становится встроенной правдой, а потом и самой правдой. Чем больше ходок

у преступника, тем сложнее его раскусить на допросе, ведь все методы следователей он давно знает.

Необходимо также отметить, что подготовленность лжи зависит от стратегии, которую изберет человек. Он может и не готовиться заранее, но его версия будет в несколько раз правдивее заранее придуманной легенды. Эта стратегия называется «стратегия забалтывания». По моему опыту к ней прибегают около 5% человек. Выводы я делал по своим экспериментам и наблюдениям в жизни.

Мой опыт

Вернемся опять к Ивану, который придумал легенду заранее и пытался ее выдать за правду. Уверен, что он ее репетировал и придумывал несколько часов. Но он не понимал одного факта, все придумать невозможно. И, кроме того, есть одна интересная фишка. Люди, когда рассказывают правду спокойно признаются в том, что ни чего-то не помнят. Иван же ни разу не сказал, что он запамятовал. Лжецы не могут спрогнозировать состояние своей памяти и ту информацию, которая сотрется, если бы легенда была правду. Иван рассказывал историю, которая произошла с ним 8 месяцев назад и на каждый мой вопрос по деталям пытался ответить, усердно все вспоминал. Он не понимал, что на некоторые вопросы лучше отвечать: «Не помню, забыл». Когда человек рассказывает старую правду, информация чередуется: правда – не правда. Но, даже если вы знаете об этой фишке, Вам тяжело будет спрогнозировать, что бы вы забыли, а что помнили. Сегодня помните одни вещи из легенды. А попроси вас рассказать эту же легенду через определенное время, помнить вы будете уже другие факты. Причем можете вспомнить даже те, о которых якобы раньше забыли. Чтобы умело лгать, нужно постоянно помнить, кому и что Вы говорили, как Выдавали легенду. А это очень и очень сложно. Поэтому совет в том, чтобы спрашивать человек несколько раз, лучше через определенное время, чтобы он успел забыть, что рассказывал в первый раз.

Видео примеры



Показательный пример ухода в правду и разрушения легенды видно на этом [видео](#). Человек сразу старается выдать правду, его жена действительно рожала и он к ней спешил. Отличная легенда, которая была разрушена одним вопросом.

Задание

Любое заявление можно изучить с т.з. этой формулы лжи. Отныне, просматривая видео примеры из книги, пробуйте раскладывать слова героя на различные виды информации и отслеживайте, как люди любят постоянно уходить в правду.

ГЛАВА №2. ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ

«Люди врут 3 раза каждые 10 минут разговора. И это нормальные люди, мы не проводили исследование среди тех, кто хочет взорвать церковь». Доктор Лайтман, сериал «Обмани меня»

Определение лжи

Как я уже упоминал ранее, ложь всегда рассматривается в контексте отношений двух или более людей. Для того, чтобы ложь состоялась, необходимо 2 субъекта коммуникации: лжец и его жертва. Причем жертвами лжи могут быть несколько человек.

Для примера возьмем такие контекстные ситуации:

- *супружеская пара*
- *начальник и подчиненный*
- *родители и ребенок*
- *политик и его избиратели*

Эти субъекты как-то коммуницируют между собой, проще говоря, общаются. Задают вопросы, отвечают, обещают, спорят, оправдываются, обмениваются мнениями, ведут диалог и т. д. Между ними сложились определенные отношения: любовные, деловые, доверительные. Но в какой-то момент времени один из них совершил какой-то поступок: муж изменил, подчиненный вовремя не позвонил клиенту и сделка сорвалась, ребенок стал курить, политик получил взятку. В его памяти появилась важная правда. Почему важная? Потому что второму субъекту эта правда важна, т.к. она может повлиять на их отношения. Пара разведется,

работника уволят или лишат премии, ребенка накажут и не пустят гулять, политика не выберут на второй срок или вообще посадят.

Мы все совершаем такие действия, о которых окружающим, в т.ч. близким людям, лучше не знать. Поэтому и возникает умысел важную правду скрывать до последнего, не выдавать ее. Если это произойдет, то наступят неприятные, негативные последствия или наказание. Наказание может быть разным: *физическим, ограничительным, эмоциональным, материальным, имиджевым, разрывом отношений*. Подробнее о каждом наказании далее.

И в нашем обществе сложился очень интересный парадокс: именно желание избежать наказания толкает людей на ложь. Но именно страх этого наказания и выдает лжеца. Чем сильнее наказание, тем дольше сильнее будет ложь. Чем ниже наказание, тем проще лжецу сознаться.

Есть еще один интересный факт. Лгать – это априори плохо. Наказанием уже служит факт раскрытия вашей лжи. Вы сразу же теряете статус, авторитет, если ложь раскроют. Люди так интересно устроены: мы все постоянно лжем, знаем, что это делают другие, но совершенно не приемлем, если ложь раскрывается. Вот уж действительно, иногда лучше не знать. Или знать, но делать вид, что не знаешь. Так проще жить! Не правда ли? Или лучше спросить: «Правда ли?» Ведь вы уже знаете, чем не правда отличается от правды.

Не пойман, не лжец. А все остальное – это домыслы.

Мой опыт

Почему Дмитрий Лошагин никогда не сознается в совершении преступления? Правильно, в этом случае ему придется тогда сознаться и в том факте,

что он намеренно вывез свою жену и сжег ее тело. Он прекрасно понимает, что в этом случае он потеряет все! Статус, оставшихся друзей, работу, уважение. А так есть несколько людей, которые до конца верят, что он этого не совершал. Лучше жить в самообмане, чем верить в правду.

Часто ложь ставит крест на будущем, если она раскрывается. Билл Клинтон потерял все шансы на президентство, как только раскрылся факт его романа с Моникой Левински и факт его лжи.



*Билл Клинтон врет о том, что у него
«не было секса с этой женщиной, мисс Моникой Левински»*

Иногда лучше сразу признаться во лжи и искупить свою вину, чем лгать до последнего. Тот факт, что вы не признавались до конца, сделает еще хуже. Вы можете потерять все шансы на возврат к исходной ситуации. Или жить и бояться, что ложь когда-нибудь раскроется. Поэтому лучше не лгать, и если вас поймали на лжи, то сразу признаться и не усугублять ситуацию. Хотя это лично мое мнение, выбор каждый делает сам. Но давайте вернемся к психологии лжи и дадим ей определение.

Ложь – это прием умышленного умолчания, искажения или отрицания важной информации (важной правды), целью которого является избежание наказания за ее раскрытие и/или получение выгоды и преимущества.

Чтобы успешно определять правду и ложь, надо уметь встать на место лжеца и понять, какой у него умысел лгать, какого наказания он боится. Чтобы вывести человека на признание, нужно дать ему понять, что наказание будет несущественным. Чем сильнее наказание, тем дольше лжец не признается, если вообще это сделает.

Часто умысел лжи – это просто забота. Человек скрывает правду от вас, чтобы избежать от ненужной, неприятной реакции, которая повлечет за собой отрицательные эмоции и переживания. Попробуйте и вы так делать, тогда проще станет определять ложь.

Есть еще одна интересная особенность лжецов. Если они испытывают вину за свою ложь, то их легче будет вывести на признание, т.к. чувство вины – это очень сильное чувство. Чаще проще именно признаться, чем продолжать испытывать муки совести. Обычно, чтобы избавиться от вины, лжецы признаются через определенное время, когда ваша реакция будет уже не такой сильной. Поэтому, если вина есть, будет и признание.

Принцип №2. Матрица эмоций

«Лжет только тот, кто боится».

Генрик Сенкевич

И наоборот. Давайте разберемся, какие же эмоции испытывает человек, когда лжет. Исходя из данного выше определения лжи какую эмоцию в первую очередь испытывает лжец? Правильно, он испытывает страх разоблачения и угрозу наказания. А какую эмоцию испытает лжец, если вы ему поверите? А человек, говорящий правду, когда ему не верят? Разве с вами такого не случалось?

Данный принцип описывает эмоции, которые испытывает человек, когда говорит правду или когда лжет. При этом важно, верим мы ему при этом или нет.

I. Не обвиняем не причастное лицо

Верим правде, внимательно слушаем, задаем вопросы по деталям:

– любые эмоции, связанные с правдой, что можно спутать со страхом разоблачения или угрозой наказания

II. Обвиняем не причастное лицо

Не верим правде; говорим, что опять человек лжет; выражаем сомнение в его словах; намекаем, что он лжет:

- удивление, недоумение, изумление
- нарастающий гнев, злость, недовольство

III. Не обвиняем причастное лицо

Верим лжи, не задаем лишних вопросов, сами переходим на другую тему:

- восторг, радость надувательства
- презрение, превосходство
- стыд, вина

IV. Обвиняем причастное лицо

Не верим лжи, задаем вопросы по деталям, обращаемся к важной теме, сомневаемся в его словах:

- страх разоблачения, угроза наказания
- стыд, вина
- истерика, наигранная злость
- отсутствие реакции и удивления
- отвращение, неприязнь

Мой опыт

На допросах и экспериментах я люблю провоцировать следующим образом. Я специально говорю, что верю или не верю человеку, и смотрю на его реакцию. На одном из упражнений на школе профайлеров, которую я проводил для студентов УрФУ, молодой человек специально придумал так истории, чтобы мы сбились. До этого я на лекции рассказал, как определить ложь в рассказе, и он специально построил правдивую историю так, чтобы она выглядела, как ложь. Почти час мы задавали ему вопросы по деталям и пытались разрушить его легенду. При этом я видел, как он просто «тащится» от процесса. В конце упражнения, когда пришлось выбирать, какая из двух историй ложная, я вместе со студентами проголосовал. Но специально выбрал правдивую историю как ложную. Это была провокация – верю лжи. После того, как мы проголосовали, на лице парня сначала проявилась односторонняя улыбка презрения, а потом он расплылся в улыбке и выдал свой восторг надувательства.

Я привел два стимула, который мы задаем лжецу. Один вариант – это для ситуации допроса, второй – для жизненной ситуации.

А теперь давайте подробно остановимся на каждом разделе. Но перед этим хочу сделать несколько уточнений. В понятие правды я тут вкладываю несколько видов информации, а точнее все, в которых нет умышленного, манипулятивного действия. Любой рассказ – это совокупность различных типов информации, поэтому нужно более серьезно расширить матрицу эмоций, что я и хочу в последствии сделать. Удивительный факт, только печатая данные строки, мне пришла идея это сделать. Ведь раньше в ней были реакции, связанные с правдой, а, т.к. количество типов информации значительно больше, такую матрицу нужно составлять отдельно для правды, встроенной правды, не правды, самообману и лжи. Благодарю тебя читатель за эту идею. Если бы не книга, кто знает дошел бы я до этого.

Тогда разберем всего 4 ситуации: верим правде, не верим правде, верим лжи, не верим лжи. Или, говоря языком допроса: не обвиняем не причастного, обвиняем не причастного, не обвиняем причастного, обвиняем причастного. Понятие причастный означает либо факт совершения преступления, либо соучастие, либо владение правдой о том, кто это сделал.

Верим правде

Это самая распространенная реакция, которую мы проявляем при общении. В ней нет ничего удивительного, ведь мы постоянно слушаем чьи-либо рассказы, сами что-то рассказываем. И очень редко нам кто-либо не верит или не хочет верить. Есте-

ственно, в этом момент никаких дополнительных эмоций не возникает на реакцию слушателя. В такой ситуации будут проявляться эмоции, связанные с рассказом. Это могут быть как негативные, так и положительные эмоции. Я уже приводил пример [видео с ополченцем](#), где он рассказывает о стрессовой, значимой теме и проявляет соответствующие реакции.

На любой уточняющий вопрос человек спокойно отвечает, без стресса и задержек, если, повторюсь, тема для него простая и не особо значима.

Часто так бывает, что для того, чтобы ответить нужно подумать. Например, посмотрите видео, на которых Владимир Познер героям своей передачи задает вопросы Марселя Пруста. Но это очень сложные вопросы, отвечая на которые, действительно нужно подумать. Поэтому, если вы задает такие вопросы, не удивляйтесь, если человек задумается. Если же человек начинает долго думать на простые вопросы, то вот это повод начать его подозревать.

Также человек может испытать облегчение, если история, которую он вам рассказал, невероятна сама по себе. Или он знает, что к этой правде вы отнесетесь не очень положительно. Например, муж приходит поздно домой и у него действительно разрядился телефон, он не смог предупредить супругу. Конечно он будет волноваться при рассказе, просить, чтобы ему поверили. В данном случае супруге нельзя нарушать правило Коломбо и не выходить на эмоции, что естественно очень сложно. Но, если вы хотите тренировать в себе навыки успешного верификатора, нужно практиковаться.

Не верим правде

Что происходит с человеком, если мы вдруг не верим ему? Первая реакция, которая у него появляется – это удивление, изумление. Он растерян и не понимает, почему так происходит. Возможно, что ему станет обидно. После удивления у него появится недовольство, далее гнев и злость. Причем это все будет происходить по нарастающей. Например, если у вас есть сомнение по поводу правдивости человек, и вы ему об этом постоянно напоминаете, сначала он будет спокойно реагировать на ваши обвинения, но с каждым разом его реакция и гнев будет все сильнее. Осторожнее, главное не переборщить с недоверием.

Если для человека что-то действительно является 100% правдой и он в ней не сомневается, он не станет это доказывать. Хотя и бывают исключения, особенно в личных отношениях. Случается очень часто, что мы в порыве ревности начинаем подозревать человека во всех грехах. Допрашиваем по любому поводу и без. Постоянно говорим, что не верим ему. В таком случае нарушаются главные правила опросной беседы, она проводится не по правилам, включаются эмоции, которые мешают.

И своим постоянным недоверием вы можете запросто довести человека, вывести его из себя и он начнет усиленно доказывать в то, что вы не верите.

Но я повторюсь, мы не доказываем в спокойной ситуации вещи, в которых уверены на 100%.

Этой ситуацией я также пользуюсь, когда проверяю свои гипотезы по поводу поведения людей. Например, я заметил какую-то реакцию и сразу об этом заявляю человеку. Если он удивляет-

ся или возмущается по этому поводу, значит я ошибся. Но в данном случае нужен большой опыт по определению искренней эмоции злости и микровыражений. Часто лжецы ведут себя как тупицы, имитируя глухоту и симулируют непонимание ситуации.

В эту ситуацию также попадаю люди, которые совершили преступление, но пытаются имитировать удивление, когда им об этом сообщают. Поэтому так важно определять искренность удивления. Также им сложно предположить, какую реакцию бы они проявили, если они об этом в первый раз сообщили.

Поэтому, сообщая человеку какую-либо важную информацию, изучайте его реакцию. Если ее нет или она не соответствует информации, это повод задуматься, что он или **она ее уже знает**.

Видео примеры



Посмотрите как неумело **играет роль жертвы** Дмитрий Лошагин во время своего последнего слова. Ему конечно же нужно изобразить роль жертвы, печаль и горе по поводу смерти своей жены. Приглядитесь внимательно, какой из него плохой актер.



Верим лжи

Если по какой-то причине вы поверили лжи, это, естественно, обрадует лжеца, или он почувствует свою крутизну, испытает превосходство или эмоцию презрения. Один из таких случаев я уже рассказал выше.

Пол Экман называет эту реакцию – восторг надувательства. Есть люди, которым по кайфу обманывать других людей, им это приносит удовольствие. Но таких людей, слава Богу, не много. Но, что самое плохое, они начинают обманом зарабатывать на свою жизнь. И это весело. Думаю, что многие о такой жизни мечтают. Нет? Но почему тогда так популярны фильмы про грандиозные аферы: *«11/12/13 друзей Оушена»*, *«Белые воротнички»*, *«Афера»*, *«Великолепная афера»*, *«Иллюзия обмана»*, *«21»* и т. д. Мне кажется, что в глубине каждого из нас живет аферист, который не прочь воспользоваться ситуацией и нажиться на доверчивых людях. Поэтому так популярны фокусники, причем мы им платим за обман.

Особо успешные обманы вообще вызывают у нас восхищение. О таких аферистах пишут книги, статьи, они становятся героями.

Еще же одна эмоция, которая может возникать – это вина или стыд. Даже, если ложь человека удалась, и Вы ему поверили, его могут начать съедать муки совести. Естественно, совесть начинает нас мучить, если мы солгали близкому нам человеку или же считаем, что человек достоин был, чтобы его обманули. Возможно, что ложь была актом мести за что-либо ранее. Понятно, что совестью тут и не пахнет.

Также есть такой интересный факт в человеческой психике. Чем сильнее выгода от лжи, тем меньше нас мучает совесть. Т.е., чем больше выгода от лжи, тем меньше испытываем муки совести лжец.

В книге Иэна Лесли я встретил описание эксперимента Леона Фестингера, который просил людей потратить примерно час на выполнение скучнейших занятий: последовательно, в очень точном порядке переставлять шахматы на доске. После этого он платил им за то, чтобы они лгали. Причем плата была разной: 1 и 20 долларов. Участников эксперимента Леон просил лгать, что занятие, которым они занимались до этого, им очень понравилось.

Изначально практически все испытуемые согласились соврать. Удивительно, но во время интервью те, кому пообещали заплатить доллар, говорили гораздо убедительнее. Складывалось впечатление, что они наслаждаются собственной выдумкой и даже более того – чуть ли ни поверили в увлекательность тупого переставления шашек.

Фестингер объяснил это тем, что за 20 долларов гораздо проще найти оправдание собственной лжи, чем за доллар. Любой человек, кого ни возьми, любит думать о себе как о честном и скромном гражданине. Именно поэтому у испытуемых, знавших, что им заплатят за ложь один доллар, после разговора с исследователем остался неприятный осадок. С одной стороны они думали: *«Ведь я – хороший человек»*, а с другой – их грызла мысль о том, что они по дешевке продают свою честность. Такую мысль уж точно никак нельзя назвать приятной! Вот почему они начали «маневрировать» своими воспоминаниями, приводя в соответствие со сложившейся ситуацией. Иными словами, они

просто заставили себя поверить, что задание им понравилось. Иначе бы совесть им не давала покоя.

Те же, кому светило 20 долларов, влияние когнитивного диссонанса ощутили в меньшей степени. Почему их не мучила совесть? Все просто. Они смогли найти оправдание: *«Ну хорошо, я соврал. И что с того? Это же всего лишь эксперимент. К тому же теперь у меня есть 20 долларов. Так что ничего страшного».*

Поэтому человек, которому светит реальный срок за убийство, не будет испытывать муки совести.

Не верим лжи

Когда мы не верим лжецу, он начинает испытывать страх разоблачения, стресс от угрозы наказания.

Не верим, сомневаемся, не доверяем и т. д. Также не обязательно не верить лжи, можно просто просить человека рассказать подробнее, расспросить его по деталям. Любое обращение к теме или ситуации, о которой лжет человек, будет вызывать страх.

Видео примеры



Рассмотрим видео, на котором задержанные по подозрению в ограблении [банка в Среднеуральске](#). Обратите внимание, какую эмоцию он испытывает. Думаю, что уже по фотографии, как ему страшно.

Или вот интересный пример, [Владимиру Путину](#) задают неудобный вопрос про сексуальные меньшинства. Обратите внимание на все его реакции, которые мы еще более подробно изучим.

Владимиру Путину мальчик задает вопрос: «Как там на Украине?». В этом случае он демонстрирует страх резким поворотом головы на объект страха.

Главная проблема лжецов

«Лжец должен обладать хорошей памятью».

Марк Фабий Квинтилиан.

Знаете в чем состоит главная проблема всех лжецов? Они не знают, как бы себя вели, говори они правду в данный момент. Они не знают, какие бы эмоции испытывали, если бы чего-то не совершали. Особенно, это касается преступников. Они – неопытные актеры и поэтому не могут имитировать искренние эмоции. Они не понимают, как себя вести. На этом они и попадают, думая, что все делают верно.

Как реагировать на новость о преступлении если ты его не совершал? Как вести себя, если ты невиновен? Конечно, опытные преступники уже имеют представление, как себя вести. Помните 4 стадии обучения? Они его уже прошли.

Поэтому, определяя ложь, предполагайте, как бы вел себя человек, если бы он действительно говорил правду.

Мой опыт

Как будет вести себя человек, которого обвиняют в том, что он не совершал? Мы уже рассмотрели это в матрице эмоций. А если тебя обвиняют в убийстве любимой жены? Первое, чтобы вы делали – это кричали на каждом углу, что вы этого не совершали и не виновны. Постоянно, в каждом интервью, при каждом удобном случае. Дали бы показания, ходи-

ли бы на все телешоу и кричали бы об этом. Второе, начали бы поиски истинного убийцы, потратили бы все деньги на это, а не на адвокатов.

Все просто, Дмитрий Лошагин не знает, как бы он себя вел, если бы этого не совершал. Рассмотрим очередное видео с его участием. Он только что **вышел из зала суда**. Вот разбор этой ситуации в **моем сериале**. Два слова по этой ситуации. Дмитрия больше печалит ситуация не смерти его жены, а тот факт, что ему в СИЗО приходилось мыться 1 раз в неделю. А репортер злится гораздо сильнее, чем он.

Посмотрите внимательно это видео и отметьте, как он испытывает страх при вопросах об убийстве Юлии. Разве невиновный человек будет так пугаться вопросов. Помните матрицу эмоций и что происходит с человеком, когда мы ему не верим.

Ещё одним интересным проявлением главной проблемы лжецов было дело о пропаже почти 3,5 млн. рублей. По этому делу я смотрел только видео с допросом 5 подозреваемых, а расследованием занимались мои коллеги. Фабула дела была в том, что в коммерческой компании пропала вышеуказанная сумма. Деньги украл сын владелицы фирмы. В день пропажи он был в офисе компании, вместе с мамой вышел из комнаты, где оставались деньги. Далее они пошли вместе по делам компании. Через некоторое время они расстались и он поехал домой, якобы не возвращаясь в комнату с деньгами (это в итоге оказалось ложью). Он поехал домой. Мама вскоре обнаружила пропажу денег и позвонила сыну. Следователь попросил его воспроизвести разговор и рассказать, как он узнал о пропаже.

– *Как Вы узнали от пропаже денег?*

– *От мамы (тут проявляется уход в другую правду, его не спрашивали от кого он узнал, его спросили как)*

– *Как это произошло?*

– *Она позвонила и сказала: «Ты деньги брал?» Я ответил, что нет.*

Она: «Денег нет!» Я: «Выезжаю».

А теперь представьте ситуацию: Вам звонит мама и сообщает о пропаже 3,5 млн рублей. Ваша первая реакция? Удивление, изумление, злость. Вы начнете сразу расспрашивать подробности. *«Как? Что случилось? Что произошло?» – примерно так Вы отреагируете на информацию о пропаже денег, но никак не «Я выезжаю».*

Дело мисс Нижний Тагил 2015



Отличной демонстрацией главной проблемы лжецов является **поведение** мисс Нижний Тагил 2015.

Давайте для начала разберем фабулу этого дела: 22 августа 2015 г. 20-летнюю мисс Нижний Тагил Кристину Манькову сняли с конкурса красоты «Национальная корона России» за то, что она якобы занимается проституцией». Президент оргкомитета Михаил Клочков заявил, что у него есть доказательства. Некий друг указал на Кристину и заявил, что она приезжала к бизнесмену Николаю. *«Мне человек, который входит в круг Николая, показал на неё пальцем и говорит: «Ты чё, конкурс для проституток устраиваешь? Она же к Николаю приезжала»»,* – рассказал Михаил Клочков. *«Девочки к нему приезжают по двое, по трое, ему их привозит женщина из Екатеринбурга под прикрытием модельного агентства, – говорит Михаил. – У него побывало пол-Нижнего Тагила. Все прекрасно знают, кто живёт в коттедже, где она была. После этого у неё были фотографии, где девочки опознали, что это был именно тот коттедж».*

Михаил конечно же не был свидетелем данных событий, для него это обвинения – это вера в чужую правду. Ему действительно какой-то друг указал на Кристину. *«Прямых доказательств нет, – признал организатор всероссийского конкурса Михаил Клочков. – Но это и так понятно. Она ездила к бизнесмену домой, после чего у неё появился новый айфон. Мне об этом ска-зали проверенные источники».*

Дальше в защиту Кристины выступил организатор конкурса Мисс Нижний Тагил Александр Черноголов: «Она ещё девственница. Её оклеветали ради чёрного пиара. Президент оргкомитета Михаил Клочков просто захотел про-рекламировать конкурс. Выбрана для этого Кристина. Она сейчас плачет, переживает». Вы уже знаете, как эти заявления проанализировать по формуле лжи.

Однако после разговора с Михаилом Клочковым Александр немного изменил свое мнение: «Я общаюсь с обеими сторонами конфликта, и верю им обоим, – объясняет Черноголов. – Кристину я знаю около полугода, и у меня к ней нет никаких нареканий, ни о каком аморальном её поведении мне неизвестно. А он тоже убедительно говорит. Мне он говорил, что есть железные доказательства. То, что сейчас я услышал, с моей точки зрения, полный бред».

Заметим, что в обоих заявлениях он прямо не сказал, что Кристина не занималась проституцией. Ему просто тяжело в это поверить, т.к. он её давно знает. А прямо отрицать обвинения не может.

Но это все понятно по формуле лжи. А где же тут главная проблема лжеца. А главная проблема в поведении **самой Кристины**. Это ссылка на анализ невербального поведения, к которому мы еще подробно вернемся. А сейчас мы разберем её слова:

«Ну узнала я буквально 2 дня назад, если мне не изменяет память. Увидела это в интернет ресурсах, в контакте. Увидела официальное заявление. на конкурсе Национальная корона России то, что я дисквалифицирована с конкурса... Для меня это было шок и я не понимала для чего это было сделано и с какой целью. Ну это были мои первые эмоции... Раз он заявляет на всю страну то, что я занимаюсь проституцией и оказываю интимные услуги за деньги. Я хочу от него увидеть фактов. Раз он заявляет это на всю страну и так обширно, наверно, у него какие-то факты. Ну он их не предоставляет. Я думаю то, что ни только одна я хочу увидеть и услышать, и все. Пожалуйста, я жду от него фактов. И дальше будем разговаривать. Я рассчитываю идти в суд. Буду подавать в суд на Михаила Клочкова. В Тагил я ближайшее время не пла... не собираюсь потому, что я поступила в московский университет и буду жить там».

Ее слова очень похожи на слова многих людей, которые играли за мафию на моих играх. Очень много тирад, смысловых оговорок. Некоторые фразы обрываются по смыслу. Речь не структурирована. Отсутствует прямое отрицание. Уходит в правду. Дополнительно оправдывается: ну это были мои первые эмоции – об этом Вы узнаете в следующем разделе, в правиле №8.

Как бы себя вела девушка, если бы она не занималась проституцией. Что-бы она сказала? Давайте приведем несколько примеров: *«Проституцией не занималась. Михаил лжет! Это все ложь! Когда узнала была в шоке! Ничего этого не было».*

Она бы также рассказала, что на самом деле делала в Сочи. Ведь ее защитники заявляли, что она была в Сочи у родственников. В итоге правда выглядела бы примерно так, коротко и ясно: *«Проституцией не занималась, в Сочи была у тети, дяди, бабушки и т. д. Описала бы этого таинственного родственника».*

Золотые правила

*«Некоторые люди лишены дара видеть правду.
Но зато какой искренностью дышит их ложь!»
Станислав Ежи Лец.*

№1. Безопасность или правило «Коломбо»

Помните был такой сериал «Коломбо»? Если вы его не смотрели, то обязательно сделайте это. Неприметный лейтенант, который не вызывает никаких опасений: его просто не воспринимали всерьез. И это была главная ошибка всех преступников.

А еще Коломбо всегда возвращался. Он опрашивал потенциального преступника, потом уходил. Как только преступник успокаивался, лейтенант возвращался и задавал еще вопросы. При этом он всегда строил из себя человека ничего не понимающего и ссылаясь на требования полиции, снимая с себя ответственность.



Подобно Коломбо вы должны быть безопасны во время определения лжи или же совершите ошибку Отелло. Дездемона боялась не наказания за ложь, а самого Отелло и его поведение.

Разъяренный муж видел эмоцию страха, но не понимал, почему она проявлялась на лице жены.

Вы должны вызывать эмоцию страха и стресс от угрозы наказания, а не самому угрожать человеку. Иначе вы как и герой Шекспира совершите ошибку.

Видео примеры



Вот интересный **пример** ошибки верификаторов. Я считаю, что это настоящий позор работников прокуратуры, так вести допрос в суде, особенно перед объективами камер. Главная их ошибка в том, что они своим обвиняющим тоном вызывают ответную реакцию в виде эмоции злости. Они пытаются оценивать действия мэра Екатеринбурга, вместо того, чтобы грамотно определять ложь. Кроме того, они совершают еще одну грубейшую ошибку – выходят сами на эмоции, которые мешают логически оценивать ситуацию и отслеживать реакции опрашиваемого.

№2. Ложь зависит от вашего вопроса

Давайте разберем простую **ситуацию**. Жена подозревает мужа в измене. Какой вопрос она ему задаст? Ты мне изменяешь? Но в чем же тут ошибка? А ошибка в том, что муж и жена могут слово измена по-разному воспринимать и у них может быть разная правда.

Изменой может быть:

- мысли о другой женщине
- поцелуй или секс
- переписка, флирт
- любовь.

Представим, что для женщины измена – это поцелуи или секс, а для мужчины – это чувства, любовь к другой женщине. И вот муж занимался сексом с другой женщиной, но он ее не любит. Будет ли он считать, что изменил своей жене? Нет, потому что он не считает это изменой, для него правдой будет тот факт, что он не изменял. И что он ответит, когда жена задаст ему вышеуказанный вопрос? Правильно, муж ответит правду и даже не испытает страха. Жена ему поверит и они продолжат жить дальше.

Какой в данном случае нужно задавать вопрос? Занимался ли ты сексом с другой женщиной.

Возьмем другой контекст: начальник-подчиненный. Для начальника опозданием считается приход на работу даже на одну минут позже. А для подчиненного опоздать – это значит прийти, минимум, на 15 минут позже. И вот подчиненный пришел на работу в 10:05. Для начальника – это опоздание, для работника нет. Что он ответит на вопрос: *«Опоздал ли ты на работу?»* Ответит правду.

Поэтому задавайте всегда точные вопросы, избегайте различий в понятиях. Предполагайте, во что человек верит, отвечая на ваш вопрос.

№3. Нет ни одного 100% признака

лжи в поведении человека, говорящего о том, что человек лжет. 100% ложь – это либо признание, либо противоречивые показания. Забудьте, что писал Алан Пиз в своих книгах. Если человек чешет нос, это не значит, что он обязательно лжет. Поче-

сывание носа – это жест адаптер. Это небольшой стресс, связанный с темой. В какой-то ситуации – это может означать ложь, а в какой-то это просто стресс или негативная эмоция.

Мой опыт

Я уже описывал выше ситуацию, в которой Петр Осипов на мастер-классе почесал нос. В том случае это было явное искажение или отрицание информации, а точнее ложь. Но буквально через 2 дня я увидел подобный жест тоже на мастер-классе, только уже на своем. Мужчина рассказывал о прошедшем дне и поведал о соревнованиях по стрельбе из лука, которое им устроили. Когда он говорил про стрельбу из лука, он почесал нос. Это стало для меня сигналом и я задал простой вопрос: «Что было не так с луками?». Я увидел какой-то стресс и переживания по поводу инструментов для стрельбы стрелами. Оказалось, что луки были не правильно настроены. Я дальше не стал уточнять, но мне кажется, что он переживал, что проиграл из-за этого, т.к. с ним присутствовала его супруга.

Видео пример



А в [этом видео](#) с Жириновским почесывание носа означает ложь. Точнее генерализацию информации. Все мы когда-нибудь что-нибудь да воровали. И прикосновение к носу выдает Владимира Вольфовича.

Поэтому не достаточно просто прочитать эту книгу, нужно тренировать постоянно свои навыки, наблюдать за людьми, проверять свои гипотезы. В своем блоге я стараюсь не только публиковать версии и анализ видео громких дел, но и собирать доказательства.

№4. Ложь – это всегда стресс,

но стресс – это не всегда ложь. Под стрессом в данном случае я имею в виду отрицательные, негативные эмоции, неприятные переживания. Стресс показывает, что обсуждаемая тема по какой-то причине очень значима и важна для человека.

Возможно, это станет для вас новостью, но я не вижу ложь, я вижу стресс в организме человека. И не существует такого аппарата, как детектор лжи. Он – детектор стресса. Задача верификатора, как и полиграфолога, создать условия, провести опросную беседу так, чтобы стресс точно означал ложь и не что иное. А именно довести до признания, заставить дать противоречивые показания или предоставить неопровержимый факт, который вынудит признаться.

Помните Отелло и Дездемону? Отелло видел стресс, но не понял, что этот стресс был связан с боязнью его гнева.

Поэтому всегда перед началом определения лжи узнавайте, в каком состоянии находится человека. Может быть у него что-то болит или просто настроение плохое. Беременность является противопоказанием к прохождению проверки на полиграфе.

Не совершайте ошибку Отелло. Для этого и нужно сначала считать базовую линию поведения. Понять не только, какой человек в правде, но и какой у него сейчас уровень стресса. Из-за чего он переживает, какая у него жизненная ситуация.

А если человек не испытывает стресса во время своей лжи, то ее определять очень сложно, либо практически невозможно. И я, и мои коллеги не видим лжи, мы видим эмоцию страха

в поведении людей, в их жестах, мимики, речи. Именно этому я и хочу вас научить.

Мой опыт

На одном из расследований мне не удалось определить вора. Я сначала очень сильно расстроился, но потом проконсультировался у более опытных коллег. Как оказалось, это стандартная ситуация. А все дело было в том, что допрос 5 подозреваемых проходил уже после того, как украденное было подброшено обратно. Т.е. в голове у лжеца факта лжи не было, и страха он не испытывал. Через несколько дней вор все равно попался, но уже на краже денег. И когда мне позвонили после первого допроса и рассказали уже обстоятельства краж денег, я сразу назвал виновного. Им оказался секретарь директора компании, ведь только она имела доступ к кабинету начальника, из которого пропадали деньги. В этом случае даже не пришлось приезжать опять на допрос. Контекстный, вероятностный и понятийный анализы дали мне возможно назвать главного подозреваемого, который был пойман на камеру в этот же день и сознался в предыдущей краже. А еще одна сложность в допросе была в том, что подозреваемый (точнее -ая, сейчас уже придет выдать её пол) была беременна, что также сбивало все стрессовые реакции.

Видео пример



Вот [пример](#), на котором мы не можем сказать точно, лжет человек или нет. Он говорит о стрессовой теме и постоянно одергивает плечо. Это реакция бегства, о которой мы поговорим позже. Но это для него базовая линия поведения и тема, о которой он рассказывает не из приятных. Поэтому в данном случае не поймешь, говорит он правду или это постановка.

№5. Невербальный сигнал что-то значит

а не просто потому что так удобнее или что-то почесалось. Постоянно слышу примерно такие фразы:

- *У меня просто зачесался нос*
- *Мне так удобно* (прим. держать руки скрещенные на груди)

Просто так нос вдруг не зачесется – это кровь через капилляры начинает усиленно циркулировать. Просто так руки на груди человек не сложит – ему подсознательно хочется защититься от происходящего вокруг или согреться. Наше тело всегда пытается адаптироваться к сложившейся ситуации. Зуд вокруг носа не возникает в любой момент времени. Понаблюдайте за собой, в какие моменты у вас начинает чесаться нос или возникает желание по-другому к себе прикоснуться. Правильно, когда возникает какое-то раздумье, несогласие, стресс, недовольство и т. д.

Каждый жест, каждое движение, каждое выражение лица человек всегда что-то значат. Ничего не возникает просто так в нашем теле.

№6. Найдите такой факт, который

лжец не сможет объяснить и ему придется признаться? Помните случай с смской в 7 строчек? До того, как лжецу сказали о расписании электричек, он стоял на своей версии и не признавался. Но как только предоставили неопровержимый факт, ему не оставалось ничего делать, как рассказать правду.

Одним из таких фактов могут быть противоречивые показания, о которых вы сообщаете лжецу. Но и в этом случае он может ссылаться на свою забывчивость и продолжать лгать.

Другими же фактами могут быть: видео, фотография, переписка в социальных сетях, рассказ других людей о данном событии.

Дело Лошагина

Обратимся опять к делу Лошагина. Одним из верных фактов, доказывающих, что это совершил он, является противоречие в его показаниях. Во-первых, он постоянно путался и давал разные версии, куда же пропала его жена, когда с ним связывались родственники убитой. То она уехала потусить, то улетела и т. д. В первом своей объяснительной в полиции он дал версию, что, возможно, Юля улетела в Москву.

На первом своем **видео** из-за решетки 6 сентября 2013 года он дает вторую версию: «*Ушла на встречу с подругой*». В первом суде он уже заявляет, что она уехала потусить в кемпинг на Московском тракте и якобы даже звала его с собой. А в **последнем слове** он говорит следующее: «*Она и раньше уезжала не предупредив*».

В итоге мы имеем минимум 4 показания:

1. *Улетела то ли в Рим то ли в Москву.*
2. *Ушла на встречу с подругой.*
3. *Уехала потусить на Московский тракт и звала с собой.*
4. *Ушла вообще не предупредив.*

На повторном процессе в районном суде Лошагин вообще отказался давать показания, сославшись на 51-ю статью конституции.

В случае с Иваном одним из вопросов, на который он не смог внятно ответить и который помог его разоблачить: «*Почему вымогатели не сделали одну фотографию с мамой и дочерью?*». Поясню. Иван придумал в своей легенде, что вымогатели на первой встречи предоставили ему 2 фотографии: его жены и дочери. Причем эти фотографии были сделаны на детской площадке, на которой мама и дочка находились вместе. Согласитесь, если бы Вы вымога-

ли деньги, то сделали бы одну фотографию, делать 2 смысла нет никакого. С его слов на фотографии дочка стояла на горке, а мама на земле. Жаль я не могу Вам показать, что произошло с Иваном, когда я задал ему этот вопрос. Он так закрылся, затаил дыхание и стал надавливать указательным пальцем на предплечье другой руки. Сначала он активно жестикулировал, используя иллюстраторы, потом появилось большое количество статичных адаптеров, далее – динамических адаптеров, а после – болевые адаптеры. Что это за жесты, я расскажу в книге второй «7 уровней айсберга».



Рука Ивана. Слева-направо. Сначала правая рука просто касается левой – это статический адаптер. Потом большой палец правой руки начинает потирать левый локоть – это динамический адаптер. Далее указательный палец правой руки начинает нажимать на левый локоть – это болевой адаптер.

Видео пример



Еще один отличный пример [демонстрирует девушка](#), представитель одной из крупной компании в сетевом маркетинге. Сначала ей вопросы задавала корреспондент, потом же вопрос задал профессиональный стоматолог. И стимул стоматолога был настолько неопровержим, что девушка очень сильно занервничала. Признаться она конечно же не могла на камеру, но и такого явного изменения поведения стало достаточно, чтобы понять, в чем правда.

№7. Стресс лжеца нарастает постепенно

Стресс правдивого человека постепенно нарастает. Если человеку нужно рассказать вам какую-то историю он будет испытывать стресс от того, что ему могут не поверить. На проверке многие люди боятся беседы с профайлером. ваша задача и задача профайлера расслабить собеседника, поговорить с ним на отвлеченные темы, и уже потом переходить на значимую тему.

Лжецы же стараются подготовиться к проверке и к беседе. Поэтому они сначала спокойны, но их стресс нарастает по мере диалога с профайлером. Чем больше вопросов по деталям вы ему задаете, чем сильнее стресс он испытывает.

Посмотрите еще раз видео с допросом Елены. Обратите внимание на ее стресс. Она в процессе общения со мной так и не смогла расслабиться, зная, что ей придется меня обманывать. Когда она стала рассказывать придуманную историю о разговоре с молодой парой, ее правая рука очень сильно задержалась, что сказало мне о высоком уровне стресса.

Также и злость нарастает постепенно. Лжецы любят имитировать злость, причем делают это очень резко. Но они не знают, что эмоция злости нарастает постепенно. Если вы не верите правде (см. выше матрицу эмоций), то он сначала легко возмущается, и только потом эта эмоция постепенно переходит в злость, гнев, а уже потом в ярость. Лжецы же сразу переходят в ярость и злятся, что не верят их лжи.

Видео примеры



Хорошим **примером** такой истерии является поведение Михаила Леонтьева во время беседы с журналистом Эхо Москвы. Незадолго до этого он показал в эфире своей передачи фотографию якобы доказывающую, что малазийский Боинг сбили украинские военные. Потом блогеры привели **доказательство** подделки данной фотографии. Этот факт и пытаются выяснить у Михаила по телефону, просят его прокомментировать. Но Миша, однако, ни с того ни с сего начинает истерить по этому поводу, наигранно злиться. Это пример того, что зацепили правду и лжец всячески пытается это скрыть. Если бы ведущий передачи на Первом канале был бы уверен на 100% в этом снимке, он бы отвечал более спокойно. Об этом свойстве лжецов 2 следующих правила.

Вы уже поняли, зачем стоит стакан воды на фотографиях с Иваном? Это небольшая хитрость допроса. На пике стресса у человека все сохнет во рту. К концу допроса Иван полностью выпил воду, ходя в самом начале от нее отказывался.

Кстати, интересный факт. Первым детектором лжи принято считать простой рис. В древнем Китае в суде подозреваемому давали горсть риса в рот и потом допрашивали. После допроса он выплевывал рис, и если он был сухим, то суд выносил обвинительно заключение.

№8. Мы никогда не доказываем правду

Помните **слова Кристины Маньковой**: *«Ну это были мои первые эмоции»?*

Все остальные виды информации мы усиленно пытаемся доказать, приводим доводы и т. д. Это и выдает то, в чем мы не уверены на 100%.

Меня зовут Илья, я – мужского пола, я говорю на русском языке, я печатаю этот текст дома на ноутбуке. Это все для меня 100% правда, я это видел, слышал, чувствовал и в итоге знаю.

У вас тоже есть имя и фамилия. Допустим, вы мужчина вас зовут Петр. Представьте, что я вдруг подошел к вам и сказал: *«Ты девушка и тебя зовут Маша»*. Какая у вас будет первая реакция?

Вы не станете меня убеждать в обратном и не будете тратить на это свое время. Вы на 100% процентов уверены в обратном, и эта правда не нуждается в доказательствах. Вы не будете доставать паспорт или свидетельство о рождении, чтобы убедить меня в обратном. Это глупо. Вас зовут Петр просто потому что это так и вы это знаете.

А теперь представьте, что вы убеждаете всех, что счастливы. И тут я подхожу и спрашиваю: *«Почему вы счастливы?»* И тут с вашей стороны пойдут доказательства, что вы счастливы. Будете усиленно меня в этом убеждать. Помните, что счастье – это категория информации не правда. В этом нельзя быть уверенным на все 100%. Поэтому и хочется всех в этом убедить.

Отсюда и вытекают 2 вербальных признака лжи – это усиленные оправдания и страх признать обрывочность воспоминаний. Не вызывает подозрения, если человек вас усиленно пытается убедить информацией, которая для него априори является не правдой. Но, если он вдруг также пытается вас убедить в каком-то событии или факте из своей жизни, то это должно вызывать сомнения.

Мы не доказываем то, в чем уверены на 100%.

№9. Что нас цепляет

и вызывает желание сильно отрицать то так и есть на самом деле. Из правила №8 вытекает другое интересное правило. Заме-

чали ли вы, что некоторые люди очень уж эмоционально реагируют на ваши слова и суждения. Назвали какого-нибудь человека неудачником, и это его взбесило так, что он закатил истерику. Он будет всячески это отрицать и оскорблять вас в ответ. Но что же произошло на самом деле?

А произошло то, что вы оказались правы, но человек никогда не признает вашу правоту. Чем сильнее реакция, тем сильнее сам человек от себя пытается скрыть данный факт, хочет самообманываться, до конца не верить в правду.

Интересный вам совет, как лучше себя узнать. Что вас больше всего цепляет и задевает в словах других людей, то и есть на самом деле, но вы в этом не хотите себе признаться. Назови вас другим именем или другого пола, вас это не заденет потому, что это не так и вы в этом уверены.

№10. Определение лжи – это провокации

Подробные провокативные приемы я дам в одной из следующих книг, а пока только приведу видео пример интересной провокации на утверждении.

Видео пример



Посмотрите [видео](#) с отрывком из интервью Андрея Чуракова, санитаря детского дома для умственно отсталых детей, которого обвинили в избиении детей. Незадолго до этого интервью в сети появилось видео, на котором воспитанники детского дома рассказывают о том, что их избивают. Журналист беседует с Андреем и пытается получить у него комментарий, узнать правда это или нет. Девушка задает очень интересную провокацию.

– У Вас тоже тяжелого, Вас в детстве тоже били?

– Т, эээ, мыы Ну как, мы дрались, били, ну пацаны – это пацаны.

Т.е. он уже практически сознался и в начале хотел ответить тоже, но вовремя одумался. При этом он не отрицал факта тоже, он продолжил отвечать на вопрос. Чтобы ответил не причастный человек? «В смысле тоже??? Я не бил детей!» Андрей же ведется на данную провокацию и выдает себя. И в данном случае работает матрица эмоции, отсутствие удивления при ответе на вопрос.

№11. Наблюдайте за людьми постоянно

но делайте это незаметно. Найдите того, на ком можно потренировать свои навыки. По личному опыту знаю, что некоторым людям становится не комфортно общаться, как только они узнают о моей профессии. Они начинают испытывать дополнительный стресс. Но мне уже с этим ничего не поделать, а вам же я советую не говорить людям, что вы за ними наблюдаете и оцениваете их жесты.

Но обратная сторона заключается в том, что вы не научитесь видеть ложь и правильно анализировать жесты, если не будете проверять свои догадки. Мне повезло, что я вел мафию столько лет и наблюдал за поведением лжецов. Почему я считаю свой опыт бесценным? Потому что я видел столько примеров явной лжи. Ведь я, как ведущий игры, точно знал, кто является мафией и отмечал себе, какое поведение соответствует мафиози. Кроме того, проводя за один вечер несколько игр для 10–15 человек за одним столом, я прекрасно видел все отклонения от базовой линии поведения. Человек в одной игре был мирным жителем, а в другой становился мафией. Эти изменения в его поведении я и замечал. В итоге это стало откладываться на уровне навыков.

Помимо мафии я постоянно донимал своих друзей. Увидев у них какой-нибудь жест, я выдавал версию, что он означает и следил за реакцией друга. Так я тренировался на «кошках».

При обучении человек проходит на негативном опыте, на собственных ошибках и проходит через 4 уровня знания:

– *неосознанное незнание*

– *осознанное незнание*

– *осознанное знание*

– *неосознанное знание.*

Разберем на нескольких примерах получение знаний человеком: умение ходить и водить машину, знание английского языка и умение определять ложь.

Неосознанное незнание

Мы не знаем того, что мы еще не знаем. Вы когда-то только-только родились и не знали, что можно научиться ходить. Когда-то не знали, что такое автомобили и что есть иностранные языки. До знакомства со мной или просмотра сериала «*Обмани меня*» не знали, что есть такая профессия. До прочтения этой книги не знали, что не знаете навыков определения лжи.

На этом этапе до вас доходит случайная информация и вы понимаете, что чего-то не знаете и не умеете, переходите на следующий уровень.

Осознанное незнание

Мы знаем то, что еще не знаем. Настал период, когда вы увидели, что люди вокруг ходят, водят машины и разговаривают на иностранном языке. Посмотрели сериал «*Обмани меня*» или

мои видео. Вы поняли, узнали, что чего-то не знаете или не умеете.

На этом этапе возникает желание овладеть навыками, что-то делать. Переходите в режим получения необходимых знаний. Получаете теорию.

Осознанное знание

Мы знаем то, что знаем. Вы начинаете наблюдать за взрослыми, как они ходят. Начинаете изучать правила английского языка и переводы слов. Наблюдаете за перемещением машин и водителями. Читаете эту книгу, смотрите сериал или мой [канал на Youtube](#).

На этом этапе вы овладеваете теоретическим материалом. Далее вы начинаете его тренировать, переходите на практику. Но этом же этапе вы еще задумываетесь над тем, что вы делаете. Сначала ходите неуверенно и обдумываете каждый шаг. Говоря на английском языке, постоянно вспоминаете нужные слова. Путаєте педали. Пока еще думаете над каждой увиденной вами у людей реакцией.

Неосознанное знание

Мы не знаем того, что знаем. Точнее не задумываемся над этим. Постепенно шаг за шагом вы начинаете уверенно ходить и уже не думаете как ставить ногу. Если бы сороконожка обдумывала каждый свой шаг, она бы сошла с ума. Вы начинаете говорить свободно на английском языке. Уже накопили уйму штрафов за превышение скорости и водите уверенно. Но пока еще не научились определять ложь.

На этом уровне возникает желание тренировать свои навыки и стать мастером своего дела. Кто-то становится бегуном и спринтером, кто-то переводчиком или гонщиком. Кто-то профессиональным профайлером.

Самое простое – это пройти первый, второй и третий этапы. Не сложно что-то прочитать и просто это знать. А вот переход на четвертый этап – это всегда сложно и долго. При этом нужна всегда обратная связь, правильно ли Вы что-то выполняете.

Встали и сделали 2 шага и упали. Сказали слово, но англичанин вас не понял. Попали в аварию. Сразу стало понятно, что сделали что-то не так. Совершили ошибку – получили негативный опыт. Осознали это. В следующий раз будет умнее и не повторите ее, во всяком случае, я на это надеюсь.

И, чем больше повторений вы совершите, тем лучше овладеете тем или иным навыком. Все книги – это только осознанные знания. Ни я, ни кто другой не привьет Вам навык, если вы сами этого не захотите. Решать вам.

А сложность определения лжи заключается в том, что вам нужно обязательно проверять свои догадки, замыкать петлю обратной связи, как я это делал на мафии и с друзьями. Да, я постоянно ошибался, но я учился.

Вы не научитесь ходить, пока сотню раз не упадете. В определении лжи – все также. Этот навык ничем не отличается от других навыков, в котором вы мастер.

Есть определенные ограничения, с которыми вы можете столкнуться. Например, всем известно, что афроамериканцы бегают спринт быстрее белых людей, и последние уже давно им не конкуренты. У кого-то склад ума гуманитарный, а кто-то гонщик от Бога. Но я и не призываю вас становиться мастером–

профайлером. А бегать, худо-бедно разговаривать на другом языке или водить машину можно научить каждого, было бы желание. И определение лжи – не исключение.

Поэтому, прочитав мою книгу, найдите способ тренироваться. Одним из таких способов является следующее правило.

№12. Тренируйтесь на себе

в первую очередь. Отмечайте свои реакции, когда приходится лгать, читайте свой невербальный язык. Вы такой же человек, как и остальные. Вы проявляетесь при лжи также как и другие. Есть конечное количество реакций при лжи и стратегий, к которым прибегают лжецы (о стратегиях лжецов в одной из следующих книг). И все эти реакции или хотя бы часть вы можете исследовать на себе. Отмечайте, как вы себе ведете, если вам нужно придумать легенду. Как вы ее придумываете, чем ваша легенда отличается от правды. Как вы отвечаете на вопросы по значимой теме. Как уходите от разговора. Что при этом чувствуете. Какие реакции выдает ваше тело.

Подумайте, почему вы лжете, что вас заставляет делать это. Поверьте, вы не уникальны в этом случае. Все делают это примерно одинаково. Или, например, вы знаете, что какой-то человек точно лжет. Изучите его реакции. Так специалисты разобрали **все реакции** Била Клинтона еще до того, как он сознался в интрижке. Просматривая то видео, было понятно, что президент США точно врет.

Видео примеры



Отличным примером явной, проверенной лжи является ложь Виктора Януковича на одной из первых [пресс-конференций](#) в Ростове-на-Дону, на которой он не рассказывает, что ему помогли сбежать из Украины Российские спецслужбы. Но в фильме [про Крым](#) Владимир Путин рассказал, как военные спасали тогда еще действующего президента дружественной страны.

Поэтому мы точно знаем, в какой момент Виктор Янукович лгал про свое спасение и можем его изучить. Вот, кстати [этот момент](#). Внимательно его изучите. Вы точно знаете, что он лжет.

Еще одним интересным примером проверенной лжи является выступление [Сергея Исаева](#) из Уральских Пельменей. На встречи со студентами УрФУ, на которой я присутствовал, Сергей заявил, что поддерживает тонировку и не хочет ее снимать, т.к. ему надоедают люди вечно фотографирующее его из соседних машин. На видео же он пытается выступить за съём тонировки и делает это весьма неуверенно. Сбивается, не знает какие факты привести, чтобы поддержать свою версию. Т.е. пытается людей убедить в том, во что сам не верит.

[Пример проверенной лжи](#) ректора РГТЭУ. Это видео нужно смотреть, комментарии тут просто излишне.

И еще [пример](#). Сначала говорит, что порвать пивную банку – это не пиар, а потом признается в обратном.

[Билл Клинтон](#) о том, что у него не было секса с Моникой Левински.

Я также сначала учился на себе. И потом подобные реакции стал отмечать на других людях. Наблюдения за собой мне очень сильно помогли, ведь мне тоже приходится лгать. Например, я стал замечать, как дергается мое тело. Как начинал чесаться нос, когда я был в чем-то не уверен, как я имитировал тупость, переспрашивая вопросы на значимую тему.

Упражнение. Вопросы к себе

Чтобы воспользоваться этим правилом, здесь и далее я буду давать задание в книге, задать себе несколько вопросов. Еще раз, как Вы себя ведете во время лжи, так ведут себя и другие лжецы. Поэтому это правило поможет

Вам для тренировки навыков определения лжи. Если это Вам не поможет, то просто пропускайте это упражнение.

№13. Игра для тренировки навыков

Попробуйте одну интересную игру, которая поможет вам потренировать навыки определения лжи. Для этого вам понадобится только ваше воображение.

Представьте, что нужно скрыть какую-то информацию. Например, вы что-то натворили и не хотите, чтобы это узнал определенный человек. Представили? Отлично! А теперь в голове прокрутите картину, якобы этот человек спрашивает о вашем поступке. Как автоматически вы захотите ему ответить? Как будете искажать, умалчивать или отрицать информацию? В какую правду вы уйдете, какие фразы будете использовать?

Потренируйтесь составлять легенду. Как вы будете это делать? Из каких обрывков своей памяти ее составите. На сколько сильную подмену информации вы сделаете.

Я никогда не упускаю шанса на ком-нибудь потренировать свои навыки, особенно на тех, кто точно что-то скрывает и лжет. Одно время мне постоянно в социальных сетях писали представители сетевого «бизнеса», каждый раз предлагая супер-пупер условия и миллионы денег. И каждое такое предложение – это отличная возможность провести допрос по деталям. Вот пример одной из самых интересных переписок (орфография и пунктуация сохранены).

Мой опыт

Валерия Сергеевна

Илья замечательно, сейчас в Екатеринбурге будет строиться целый поселок), если Вам интересно данное предложение и Вы открыты к новой информации, то приглашаю Вас на бесплатную консультацию, которая Вас ни к чему не обяжет! Часто в центре бываете?

Илья

Как называется поселок?

(Здесь и далее короткий и четкие вопросы).

Валерия Сергеевна

Еще нет названия, он будет инновационный (из купальных домов) слышали о таких? мгу видео скинуть!

Илья

Когда его построят?

Валерия Сергеевна

Строится очень быстро эти дома, сейчас согласовывается земля и начинается стройка) до Нового года построят (думаю) хотя я в этом не профессионал) посмотрите видео, только оно не много не наше, но дом прям точь в точь))

Илья

Т.е. точно сказать не можете, только предполагаете. Где конкретно предполагается стройка?

Валерия Сергеевна

Загородом) сейчас много предложений поступает, только что приходили предлагали землю около вторчермета, за 270 миллионов около 5 гектаров, не очень хороший вариант, да и дорого! У нас собирается сейчас инициативная группа, есть на 30 домов уже люди, чем будет больше, тем будет дешевле, каркас такого дома ставиться за один день) так что стройка будет быстрой!

(Уход от конкретного вопроса про землю. Вместо точного места выдает правду о том, что поступает много предложений, но это явное преувеличение. Главное удивить большими цифрами).

Илья

А Вы как кто выступаете?

Валерия Сергеевна

Я приглашаю на встречи)

Валерия Сергеевна

и как покупатель)

Илья

От сайта – <http://alltogetherins.ru>? Или проекта? Не знаю как его назвать. (Профессиональная деформация, сразу полез в интернет искать, откуда ноги растут. Сразу было понятно, что это одна из пирамид. Хотел было прекратить общение, но решил допросить).

Илья

И видимо Вам платят за каждого привлеченного клиента, и все устроено как обычная пирамида?

Валерия Сергеевна

Сайт это всего один из компании холдинга! чем больше я найду покупателей, тем дешевле мне обойдется дом, сети сейчас везде, пирамид нету, хотя государство и жизнь наша тоже не параллелепипед!

(Уход от значимой темы, отсутствие отрицания, что это пирамид)

Илья

Вы не ответили на вопрос, пирамида это или нет?

(Повтор вопроса с указанием на отсутствие ее ответа)

Валерия Сергеевна

Нет Илья, 2 года работы только в России, пирамиды более 3 месяцев по моему не живут!

(Частичное отрицание, уход в личное мнение. Полное отрицание в данном случае: «Нет, Илья, это не пирамида»).

Валерия Сергеевна

Сейчас бизнес выходит на новый уровень, заключают договора производители мерседеса, ягуара, бмв и ровера) Вы когда получите информацию, все сами поймете)

(Переход в атаку, усиленное оправдание, закидывание правдой. Я задал простой вопрос, пирамида это или нет. Правда – либо да, либо нет. Мне сразу понятно, что пирамида).

Илья

Сколько стоит дом и что нужно, чтобы его купить? Первоначальный взнос?

(Мне не интересны куда выходит ее бизнес, мне нужны детали)

Валерия Сергеевна

Один купол, 70 квадратов жилой площади под ключ, пока обойдется в пол ляма) без земли! с расчетом пока на 30 человек, будет больше будет еще дешевле!

(Неконкретный ответ, подозрительные обобщенные расчеты)

Илья

Т.е. правильно я понимаю, что есть компании, которая будет возводить дома за 500 000 рублей, но у которой нет земли. Т.е. она ни хочет вкладывать свои деньги, а все ложится на плечи покупателей. С Ваших слов я сначала понял, что земля согласовывается, потом оказывается, что даже участка нет определенного, да и сколько он стоит тоже не понятно. Землю купить и согласовать на ней строительство – это точно не 2–3 месяца. В итоге Вы мне предлагаете купить идею, под которую нет земли, нет компании, которая в это вложилась, и нет никаких определенных сроков по началу и окончанию строительства? Правильно я Вас понял, или какой-то момент я упустил?

(Констатация фактов, выдача лжецу противоречий в его показаниях, что является сильнейшим стимулом)

Валерия Сергеевна

земля ищется нашей компанией и есть производитель этих домов! Вы же понимаете что в переписке суть дела не изложить, и я Вас по этому приглашаю что бы не было не до понимания, Я же говорю, что Вы приедете и все узнаете)

(Стандартный ход сетевичков, пригласи на встречу. Не отрицала ни одно мое обвинение, и никак на них не ответила).

Илья

Я подумаю

(Потом я правда пожалел, надо было сходить на встречу).

Валерия Сергеевна

Ваше право) приятно было познакомиться)

Валерия Сергеевна

Илья, если Вам это не интересно) возможно пригодиться, друзьям, близким, родственникам которые не дай бог хотят залезть в ипотеку)

Скоро Валерию удалили из контакта, а про этот проект я больше не слышал, даже в криминальных новостях.

А этот диалог послужит вам отличным примером как проводить опрос продавца о его товаре. Очень важно также перед общением провести контекстный и вероятностный анализы, изучить ситуацию. Как только стало понятно, что это пирамида, мне стал понятен смысл их работы. А также было легко понять, о чем Валерия Сергеевна будет мне лгать. Также я уже точно знал, какие стимулы ей задавать, чтобы определять правду.

Вопросы к себе

Давайте как раз потренируемся. Для этого упражнения вспомните правду, которую вы умышленно скрывали и скрываете. Представьте, что вы разговариваете с жертвой вашей лжи, с тем человеком, от которого вы это скрываете. Представьте, что он начинает вам задавать вопросы по важной теме. Получилось представить? Отлично!

А теперь задайте от лица того человека вопросы на все виды правды, связанные с этой важной правдой. При этом отвечайте автоматически, как будто эта беседа идет в реальной жизни. Именно так лгут остальные люди.

Принцип №3. Понимайнинг

- *Что нам с тобой делать?*
- *Понять и простить!*
- *«Наша Раша».*

Данный принцип я разделяю на 5 частей: *контекстный, вероятностный и понятийный анализы* поведения лжеца, а также – *главная проблема лжецов и информационный анализы*, которые мы уже изучили. Еще одна часть – это оперативная психодиагностика, составление психологического портрета человека, которая стоит особняком. У меня есть идеи, что поведение лжеца можно прогнозировать исходя из его психотипа, но это пока неподтвержденная теория, которая требует дополнительных исследований. В одной из следующих книг я разберу стратегии лжецов и то, как их можно прогнозировать.

Контекстный анализ

Данный анализ, в первую очередь, необходим на расследовании. Говоря криминалистическим языком, это определение круга подозреваемых. Кто физический был способен на совершение такого поступка. Также у каждого поступка, будь то отрицательный или положительный, но есть мотив. Как есть мотив и у лжи. Поэтому, если мотив лгать очень сильный, человек будет это делать.

Скандал в Урале

Давайте с помощью контекстного, вероятностного подхода проанализируем скандал, который произошел в футбольном клубе Урал 25 августа 2015 г.

25 августа в ряде СМИ появилась новость о том, что недавно назначенный (14 июня 2015) на пост главного тренера Урала Виктор Гончаренко неожиданно покинул Екатеринбург и улетел в Минск. Но при этом контракт не разорвал. Стало понятно, что причина данного поступка была очень странной. Давайте разберем несколько фактов:

– Виктор Гончаренко назначен только 14 июня.

– Урал успел сыграть в новом чемпионате 6 матчей: 1 раз победила, 2 ничьи, 3 поражения.

– Виктор перевез личный автомобиль в Екатеринбург и отдал сына в академию Урала.

– Виктор улетел из Екатеринбурга, но договор не разорвал.

– Урал в прошлом сезоне в последнем матче победил Терек с счетом 3–1. Это позволило нашему клубу не понизиться в классе и остаться в премьер-лиге.

– Следующий матч Урал должен был проводить с Терекком.

– Урал на сегодня занимает 10 место, Терек – 12.

– Урал должен был играть дома.

В интернете обсуждают странный коэффициент на предстоящий матч: 1,82 на победу Терека, 5,0 на победу Урала. Это означает, что букмекеры уверены в безоговорочной победе Терека.

Потом появились слова президента Урала Георгия Иванова: «Ничего никто не покинул. Мало ли, кто и что пишет. Ни о каких отставках ничего не знаю, у нас все нормально». Ну Вы в курсе про то, как работает формула лжи.

А в день злополучного матча, 28 августа, когда скрыть отсутствие тренера не получилось бы ни при каких обстоятельствах, ФК «Урал» выпустил официальное заявление: *«28 августа „Урал“ проведет домашний матч чемпионата России против „Терека“. Руководить командой в этой встрече будет Юрий Матвеев, в ходящий в тренерский штаб Виктора Гончаренко. Сам Виктор Михайлович, остающийся в настоящий момент главным тренером уральской команды, по причинам личного характера отсутствует*

в расположении клуба. Отметим, что футбольный клуб „Урал“ по-прежнему рассчитывает на Виктора Гончаренко как на главного тренера команды и выступает резко против возникших в ряде СМИ спекуляций о причинах его временного отсутствия в Екатеринбурге».

Вероятностный анализ

Это анализ основан на вероятности совершения того или иного поступка. Например, у вас есть 2 человека, они описывают одну и ту же ситуацию. Но кто-то из них лжет. Данный анализ следует применять, если у вас уже очень много опыта или вы знаете статистику лжи в той или иной ситуации.

Например, ранее я уже приводил статистику лжи на собеседовании. Владея данной статистикой, вы уже будете проводить собеседование по-другому. По статистике каждый второй кандидат будет лгать вам о своей мотивации и опыте работы.

Или вы занимаетесь покупкой и продажей автомобилей. На собственном опыте уже знаете, о чем лгут владельцы машин. Вы кредитный эксперт и знаете, о чем лгут заемщики. Вам не нужны дополнительные методы, и так понятно, что большинство из них завышают свои доходы и занижают расходы.

Понятийный анализ

Понятийный анализ основан на понимании поведения людей, их мотивов, причин совершения поступков, а также выяснения умысла лжеца, какого наказания он хочет избежать или какую

выгоду хочет получить. Этот анализ помогает понять лжеца, встать на его место. Это все нужно, чтобы грамотно задавать вопросы о причинах поступка, правильно его провоцировать, построить опросную беседу. Мы используем контекстный анализ вместе с психодиагностикой еще для того, чтобы спрогнозировать, какую стратегию лжи выберет человек. Изучаем его фотографии в социальных сетях, просим описать знакомых его. Но всех секретов я вам не раскрою.

Для понятийного анализа также необходимо знать историю изобретения лжи и зачем ей пользуются представители рода человеческого. Об этом более подробно о понятийном анализе мы поговорим в главе №3, когда изучим эту историю. Чтобы понимать лжецов и то, почему люди лгут в различных ситуациях, нужно вернуться к истокам зарождения лжи. Что мы и сделаем.

Как еще можно тренировать «Понимайнинг»? Самому попадать в лживые ситуации в качестве лжеца. Например, я давно сначала сам ходил на собеседования, еще до того, как проводил мафию и узнал о профессии верификатора. Я помню свои ощущения, мысли, умысел лгать и т. д. Теперь, когда я разрабатывают методы определения лжи на собеседовании, я этими воспоминаниями пользуюсь. Также я сам несколько раз оформлял кредиты и кредитные карты, и признаюсь, также завывшал свои доходы и еще кое-что скрывал. Если бы я не был в роли лжеца в лживой ситуации «оформление кредита», мне было бы сложнее разработать методы определения данных по телефону для андеррайтеров.

Поэтому, если Вы были в какой-то ситуации в роли лжеца, а потом превратились в жертву, то Ваши шансы повышаются. Помните правила №12 и №13? Отлично, вы уже начали трени-

ровку задолго до того, как узнали, чему обучались. Вспоминайте свое состояние в роли лжеца, свой умысел.

Данный предварительный анализ необходим для того, чтобы грамотно задавать вопросы на правду №5 и №6. Умение встать на место лжеца позволит вести опрос по деталям, мыслям, решениям, желаниям.

Оперативная психодиагностика

А теперь открою Вам небольшой секрет, откуда пошло название профессии профайлер (от англ. Profiler) или психодиагностика по нашему. Это человек, который составляет психологический портрет человека на основе его поведения, делает прогноз поведения данного человека на основе его психотипа. Также профайлеры специализируются на поведенческом анализе преступников. Есть очень интересный сериал, который я также вам рекомендую – это *«Мыслить как преступник»*. В сериале показана работа отдела ФБР, который в реальности существует. Это как раз отдел поведенческого анализа, сотрудники которого могут по деталям места преступления составить приметы подозреваемого: пол, рост, вес, возраст, род деятельности, национальность, мотив и т. д. Обязательно посмотрите хотя бы одну серию. Они как раз и пользуются принципом №3. Не буду скрывать, некоторые секреты для себя я подчеркнул именно в этом сериале.

Пару слов об истории профайлером, если позволите. Первым профайлеры появились именно в криминалистике, родоначальником этого метода является хирург Томас Бонд, который предпринял составить портрет Джека Потрошителя в 1888 году. Через

целый век в ФБР появилась программа ViCAP (программа задержания насильственных преступников), разработанная П. Бруксом и Р. Рёсслером. Данная программа как раз позволяла находить серийных убийц, составляя их профиль. Именно с этой программы и началась история отдела ФБР в Куантико, штат Виргиния.

Поэтому чистого верификатора или профайлера не может быть, каждый из них владеет знаниями в обеих областях. Я, признаюсь, именно специализируюсь на определении лжи, но на расследованиях работаю в паре с профайлером, который составляет портрет, в т.ч. по профилю в социальных сетях. На основе этого портрета мы прогнозируем поведения, возможную стратегию лжи (это часто коррелируется с психотипом, более точные связи пока исследуются), базовые эмоции. Помните матрицу эмоций? Так вот эмоции, связанные с правдой, зависят от психотипа. А некоторые психотипы лгут чаще, чем другие. Это мы также учитываем в вероятностном анализе.

Мы пользуемся немного переработанным методом «7 радикалов». По этому методу мы разделяем людей на 7 психотипов: истероид, эпилептоид, параноял, эмотив, шизоид, гипертим, тревожно-мнительный.

Также от психотипа зависит, с каким умыслом лжет человек, об этом также в конце книги.

А теперь еще одно золотое правило определения лжи, которое лежит в основе принципа «*Понимайнинг*».

№14. Любой человек способен вам солгать

и делает это постоянно. В каких бы отношениях он с вами не состоял. Мало того, вы сами постоянно это делаете. Спусти-тесь с небес на землю. Лгут все и всем, даже тем, кого безумно любят. Если лжете вы, то ждете, что все вокруг вдруг будут чест-ны? Ладно, если это ложь во спасение. Но чаще это именно дест-руктивная ложь. Любой человек способен (и вы, и я способны) на любой поступок: кражу, непреднамеренное убийство, причи-нение телесных повреждений. Только нужно постараться, чтобы довести нас до такого поступка.

Дело Дмитрия Лошагина



Обратимся опять к делу Лошагина. Его защита строится на том, что он не мог этого сделать, т.к. любил её. Якобы у них были отличные от-ношения и он не виновен в ее смерти. Все его друзья не могут в это поверить, мама его защищает. Но со временем его друзья стали отво-рачиваться, стали понимать, что он способен на такой поступок. Его бывшая жена сначала его всячески защищала, пошла на досудебное соглашение в деле о ее избииении самим Дмитрием Лошагиным. Т. е. вы считаете, что человек, избивший головой об пол свою бывшую жену, не способен толкнуть с лесенки нынешнюю. Даже мама поверила в это и в итоге не пришла в суд, чтобы дать показания в защиту сына, хотя раньше всячески это делала.

Вот еще [пример](#) мамы, которой лучше остаться жить в самообмане, чем поверить в то, что твой сын способен на убийство 14 сослуживцев, хотя он сам в [этом признался](#). Это дело мы еще разберем, а пока вернемся из Казахстана в Екатеринбург.

Есть правда, в которую невозможно поверить, особенно если это касается Ваших близких. Но любой способен на убийство и на то, чтобы вывести тело за город.

На данный момент он пытается доказать, что дело сфальсифицировано, и у него хотят отжать лофт. Я проверил данную гипотезу и пообщался с потерпевшей стороной. А еще есть версия, что мама и брат специально убили свою родственницу, чтобы заработать 50 000 000 рублей.

А теперь контекстный анализ. Что вероятнее из ниже представленных утверждений исходя из правила №14. Обе версии имеют право быть, т.к. все способны на все. Муж в порыве ярости толкнул жену с лесенки и она упала, сломав шею.

Семья договорилась с полицией и убила свою родственницу, чтобы заработать полсотни миллионов рублей. Зачем для второй версии убивать человека? Достаточно подкинуть наркотики и посадить Лошагина за наркоторговлю. Ну и посудите сами? Если бы его хотели подставить за такую сумму, представили бы такие убедительные доказательства? Ответ вы знаете сами.

Вероятность есть в обеих версиях, но версия причастности Лошагина более вероятна. Именно с этого я и начал свое расследование этого дела и по двум видео [сделал вывод](#), который совпал через год с версией обвинения.

Видео примеры



На контекстном анализе также построена моя [гипотеза об угоне Тойоты](#). Или [вот это](#). Что вероятнее, что Ольга пытается просто привлечь в себе внимание и все выдумала, или же она просто ошиблась?

Вы верите в то, что наш Су-24 не пересекал Турецкой границы? Он ведь мог теоретически это сделать? Конечно мог! Вы верите в это потому, что просто верите нашему правительству, а турецкому нет?

Я не публиковал свои выводы по анализу [этого видео](#), в котором штурман сбитого самолета просто читает по бумажке свой рассказ, по одной простой причине – это вызовет шквал негодования со стороны зрителей, которые начнут оправдывать данное поведение. Что, кстати, многие и делают под видео в Facebook. Но, если бы это читал пилот другой страны, комментарии были бы совершенно другие.

И я прекрасно понимаю поведение свято верующих комментаторов, ведь этот анализ будет для них оскорблением чувств верующих, как в случае с религией. Когда человек свято во что-то верит, он оскорбляется, если кто-то

говорит, что это не так. Помните правило №9? При этом это не простое прямое и короткое отрицание, это эмоциональная истерика с переходом в суждения, оскорбления.

Вы верите в то, что другие страны и другое правительство всегда лжет, а наше всегда только говорит правду? Спуститесь с небес на землю. Врут все. Просто задумайтесь на секунду, что и наши могут лгать, что и самолет пересек на несколько секунд границу с Турцией. За что и был сбит. Юридическое право у них было, а вот было ли моральное право или нет, судить только совести их президента.

И еще одно правило для понимания людей, из которого вы узнаете, почему именно так я назвал этот принцип.

№15. Каждый делится тем, что у него

в избытке. В одной деревне стояли рядом 2 дома, в которых жили большие семьи. Только один хозяин был добрым, а второй завистливым и очень злым. И вот однажды, у доброго хозяина выросло очень много яблок, а у второго яблочные деревья не дали плодов. И вот второй хозяин из-за зависти разозлился на соседа, зачерпнул ведро жижы из туалета и вылил ее на чужое крыльцо. Добрый хозяин, увидев это, взял ведро воды, помыл крыльцо. Потом сходил в огород, набрал яблок и поставил на крыльцо злому.



Тогда его спросил сын: *«Папа, зачем ты это сделал? Он же испачкал нам крыльцо, давай ему отомстим и тоже выльем ведро*

жизжи!». Но папа ответил: *«Нет, сынок, так мы делать не будем. Понимаешь, у кого что в избытке, то тем и делится!»*

После того, как я стал заниматься ложью и эмоциями, тренироваться понимать людей, я стал меньше на них злиться. Со мной был подобный случай. Я ехал с родителями на машине. И на одном из перекрестков выехал на пешеходные переход. Идет старая бабушка тихонько так, опираясь на палочку. Она почти обошла мою машину, но в конце не выдержала и ударила свободной от палочки рукой по капоту. Хорошо, что удар у нее получился не сильный, и мой папа этого не видел, а то он бы точно выбежал и стал на нее кричать. А я сижу спокойно и понимаю бабушку: старенькая, больная, с детьми проблемы, пенсия маленькая, вечные очереди в больницы, собес, ЖЭК... в ней столько отрицательных эмоций... а тут еще и я выехал на ее пути, и так все дворы машинами заставили. И как на неё можно злиться в данной ситуации? Ее жалеть надо. Поэтому я молча на это посмотрел, тем более машине урона она не смогла нанести, дождался зеленого и поехал дальше.

Если вы видите злого, раздраженного человека, не попадайтесь на его провокации, сохраняйте спокойствие, его и так жизнь наказала. Когда ты счастлив и все у тебя хорошо, ты хочешь это счастье дарить людям. Просто очень многим данное состояние не известно: нелюбимая работа, дети плохо учатся, а супруга надо было выбирать точно другого. Люди сами загнали себя в такие ситуации, а потом терпят это всю жизнь, так и не испытав истинного счастья. Оставьте их в покое, поймите их и простите.

Я позже я вам объясню почему люди прибегают ко лжи. Это единственный способ хоть что-то из себя представлять

в обществе, потому что по-другому не получается. Ну вот родились они не способными на достижение и успех, и им только остается, что лгать. Представляете, как тяжело лжецам, пусть они и зарабатывают на этом деньги. Внутри все лжецы глубоко несчастливы, но признавать это не хотят, поэтому в первую очередь врут себе. Поймите их, на ложь мы идем не из-за хорошей жизни.

Контекст и умысел

Контекст зависит от того, в каких отношениях находятся лжец и его жертва. Есть ли между ними какие-либо устные или письменные обязательства. Эти обязательства заранее описывают взаимодействия между ними, а также устанавливают иерархию. Как вы уже догадались, это законы, кодексы и договоры. Общество придумало свод правил, которые мы априори соглашаемся выполнять, чтобы существовать в рамках социума. Правила могут быть и не прописаны, но они возникают в определенный момент. Например, когда парень и девушка становятся парой, они при этом априори соглашаются говорить друг другу правду, не изменять, делиться эмоциями и т. д. Конечно, у каждого в этой ситуации свое видение этих правил, если они не прописаны на бумаге. Один может считать, что нужно делиться паролями от социальных сетей, а другой против.

А ложь начинается, когда мы нарушаем эти правила, но хотим это скрыть. Именно нарушения законов и кодексов толкает нас на ложь. Почему люди идут на подобные вещи поговорим в главе №3.

Умысел

Все действия людей можно разделить на 2 группы: мы либо получаем положительные эмоции, либо избегаем негативных. По этим двум причинам мы также прибегаем ко лжи. Чаше конечно же, чтобы избежать наказание, реже – получить выгоду, развлечься.

Например, очень часто людей разыгрывают с помощью лжи. В данном случае вымысел очевиден – смех, радость, восторг надувательства. Часто люди, разыгрывают кого-то, даже не представляют, какое наказание может наступить. Например, вот как [мужчина решил разыграть](#) свою девушку, используя при этом голову от манекена. Последствия такого поступка можете представить сами.

Следующий вид умысла – это финансовая выгода. Думаю, что для вас не секрет, что любая продажа – это ложь. Помните, какой это вид лжи? Правильно, искажение: преувеличение и преуменьшение. Умысел также очевиден – продать. В данном случае основное наказание – это не получение денег за свой товар, что не сильно пугает продавца. Отдельно нужно рассматривать тот случай, когда продают заведомо неисправный товар, или товар с явным недостатком, о чем заранее известно продавцу. Машина битая; фильтр для воды не такой эффективный, как демонстрируют; пылесос не убивает бактерии на вашем полу или ковре.

К получению выгоде относится и реклама, которая постоянно нас убеждает в пользе того или иного продукта.

Свидетель лжи

Помните, я приводил пример с лицемерным поведением родителей в отношении детей и тем, как один родитель вынуждает лгать другому. Например, ребенок стал свидетелем, как папа немного выпил или мама пообщался с каким-нибудь дядей. Он становится невольным свидетелем, хранителем важной правды. И раскрытие этой правды не вызовет наказание в отношении ребенка, наказание последует одному из родителей.

Любой человек может стать свидетелем каких-нибудь событий. Например, уголовного или административного преступления, нежелательного поступка, измены и т. д. В этом случае также одного из наказаний для него не последует, не считая конечно покрывания преступника. А умыслом в данном случае будет простое желание не ввязываться в отношения других людей. Я сам был ни раз свидетелем измены внутри пары и мне приходилось об этом молчать, чтобы не разрушать отношения. И это было не просто, наблюдать со стороны, как рада отношением одна из сторон, ничего не подозревая.

Но как в данном случае правильнее поступить? Неизвестно. Рассказать правду – разрушить отношения и взять на себя ответственность. Молчать тоже вроде бы не правильно... В итоге я решил ничего не говорить. Не смог.

Свидетелей уголовных преступлений могут просто запугать, что часто и происходит в нашей стране. В таком случае наказание за раскрытие правды может наступить, и оно будет физическим. Но, если прямой угрозы жизни нет, главный умысел – это именно не ввязываться в проблемы и молчать.

Бывают и такие моменты, что человек открыто признается в том, что знает о преступлении, но давать показания отказывается. Или сам не проявит инициативу, пока не вызовут в суд, где отказ от дачи показаний может привести к уголовной ответственности. Отказаться от показаний по 51 статье Конституции РФ можно только в отношении себя и близких родственников.

Дело Дмитрия Лошагина

Подобная ситуация сложилась и в деле Лошагина. В тяжелой ситуации оказалась его бывшая жена Татьяна, на которой он был женат до Юлии. И у них был ребенок.

Сначала о том, как развивалась ситуация. Еще до убийства Юлии и ареста Дмитрий судился с Татьяной из-за того, что избил её. Понятно что, статья за избиение бывшей жены могла отрицательно сказаться в деле об убийстве Юлии. И адвокаты Дмитрия попытались договориться с Татьяной и она решила пойти на примирение сторон, т.к. верила в невиновность бывшего мужа.

Но Дмитрий совершил ошибку, он признался Татьяне в том, что убил Юлию. Это произошло на одном из судебных заседаний по делу об избиении. Он тогда сидел в СИЗО и на это заседания его привезли в наручниках, он сидел в клетке в зале суда. К нему подошла Татьяна, чтобы поговорить, и он ей сказал, что толкнул её и она упала, а потом он её вывез в лес. Я как раз был в зале суда, когда Татьяна давала показания.

Причем она узнала об этом еще до первого решения суда. Напомню, что Лошагина судили дважды. Сначала Октябрьский районный суд в лице судьи Эдуарда Измайлова его оправдал в декабре 2014 года. Потом Областной суд отменил оправдательный приговор и назначил рассмотрение дела, но с другим судьей. Второй процесс в районном суде шел с апреля по июнь 2015 года, именно на второй процесс я и ходил.

На первом процессе Татьяна, хоть он уже и признался ей, не давала показаний. Точнее сама не пришла к следователям. Но перед вторым процессом её допросили и вызвали в суд, где она и рассказала о признании.

На неё было больно смотреть. Она своими показаниями садила в тюрьму отца своего ребенка. Представляете, что она в этот момент чувствовала? Никому не пожелаешь попасть в такую ситуацию. С одной стороны он – отец твоего ребенка и человек, которого ты любила, с другой он – убийца девушки, родственники которой страдают, и правосудие. В данном случае есть умысел и молчать, и сказать правду. Поэтому ее можно понять, она молчала и хотела отдалиться от этой ситуации, пока ее не вызвали в суд.

Никто также не отменял мужскую и женскую солидарности. Не берусь оценивать правильность такого поведения потому, что сам часто проявляю такую солидарность.

Когда человека вынуждают лгать, делая невольным свидетелем, он также, как и во время своей лжи, начинает рассчитывать, какое поведение будет более выгодным. Что в данном случае будет тяжелее эмоциональнее: муки совести или бремя предательства. Не зря ведь в уголовном мире доносчиков клеймят. Лучше пойти в тюрьму, чем сдать своих сообщников.



Татьяна Лошагина только что рассказала в областном суде, как бывший муж признался ей в убийстве Юлии

Упражнение. Вопросы к себе

А Вы часто сами попадали в такие ситуации? Вспомните в деталях, как это происходило. Что с Вами было? Как Ваше поведение могло выдать Вас? Как изменилось Ваше поведение по отношению к человеку, свидетелем лжи которого Вы стали? Как изменилось поведение к человеку, от которого лжец и вы как свидетель скрывали или сейчас скрываете правду?

Наказание

Как мы уже с вами знаем, что лжецы испытывают страх (почему именно страх, а не другую эмоцию разберем в главе №3). Страх бывает двух видов: страх разоблачения и угроза наказания. В том и другом случаях наступят негативные последствия или наказание, которое лжец пытается всячески избежать. От степени этих последствий и силы наказания зависит уровень эмоций которые испытывает лжец. Также на силу эмоций влияет и то, какой раз человек лжет в подобной ситуации. Чем чаще он лжет, тем увереннее в своих силах и его не пугает ни разоблачение, ни наказание.

Итак, какие же бывают негативные последствия и наказания:

1. Физическое. За некоторую ложь можно серьезно получить. Ребенок – ремнем по мягкой точке, неверный муж – скалкой по твердой точке.

2. Ограничительное. Преступника сажают в тюрьму, ребенка лишают прогулок или компьютерных игр. Девушки лишают парней секса, парни девушек не отпускают с подругами гулять.

От степени и времени действия ограничения зависит сила страха. Самый сильный страх естественно вызывает тюрьма.

3. Материальное. В данном случае Вас могут лишить какого-либо предмета или денежной суммы. Вычтут из зарплаты, не дадут карманных денег, не дадут средств на косметолога. А также сюда входит упущенная выгода. Не продав битый автомобиль, вы наказываете себя только тем, что не получили деньги. На собеседования главное наказание – не устройство на работу.

4. Эмоциональное. Помните ложь из-за приличия? Если раскроется горькая правда, то и Вы, и Ваша жертва испытаете целый букет негативных эмоций.

5. Имиджевое. К разоблаченным лжецам отношение меняется у всех, кто узнал о факте лжи. Почему так происходит мы поговорим в главе №3. Главное, запомните, что раскрытая ложь наносит непоправимый урон имиджу лжеца. Правда, иногда это можно исправить, например, подарить новую шубу.

6. Разрыв отношений. Ложь может привести и к разрыву отношений или прекращению общения со лжецом.

Упражнение. Вопросы к себе

А теперь вспомните самые яркие примеры лжи из своей жизни. Какого наказания Вы хотели избежать в те моменты? Как изменилось Ваше поведение после? Какие мысли Вас посещали в тот момент? Было ли желание рассказать правду? Как это желание ощущалось? Что останавливало, сказать правду? О чем думали, когда останавливали себя от признания? Что в тот момент было выгоднее для Вас: сказать правду или лгать?

Принципы №№4,5. Отклонение от БЛП и двойное послание

Хорошо, мы с вами разобрали психологию лжи и то, что происходит в голове у лжеца. Теперь пора переходить непосредственно к двум последним принципам определения лжи. Данные принципы дают нам и основное правило проведения опросной беседы и допросов:

Калибровка – Стимул – Реакция (Маячок) – Детали

Калибровка

В первую очередь, нужна для того, чтобы считать базовую линию поведения, понять какой человек в правде. Какие реакции он выдает на простые вопросы, несвязанные с темой. Калибровка нужна также, чтобы понять, в каком сейчас состоянии находится человек, в каком он настроении, в каком уровне стресса находится.

Поэтому нельзя задавать важные вопросы в лоб. Нужно человека сначала расслабить, дать ему понять, что вы для него безопасны. Помните правило Коломбо? Именно во время калибровки им нужно пользоваться.

Дамы, если вы хотите опросить мужа на счет измены, то не делайте это на пороге со скалкой в руках. Вы так нарушаете сразу несколько правил. Приготовьте ему ужин, дайте ему поесть. И как только он расслабится, задавайте вопрос очень тонко, мягко и с дебильцой на лице. Никаких прямых обвинений, просто глупый вопрос. И вы уже знаете, какой вопрос задавать в этом случае. Избегаем вопросом с различной трактовкой исходя из разной правды.

Калибровка нужна для того, чтобы снять стресс у непричастного лица, который просто боится проверки или факта, что ему не поверят.

А также во время калибровки нужно подстроиться к человеку, или установить раппорт. Тут помогают методы НЛП, которые всем уже давно известны. Для чего это нужно? Для того, чтобы лгать мешало чувство вины. Кому вам проще лгать? Близким или незнакомым людям? Конечно тем, кого вы плохо знаете или не знаете совсем. Близким людям нам мешает лгать совесть.

Мой опыт

Вернемся к делу о пропаже 23 млн. рублей и известному Вам Ивану. В социальных сетях до проверки я нашел большое количество фотографий с футбольных игр. Владимир, начальник Ивана также сообщил, что Иван раньше профессионально играл в футбол на позиции защитника, но в последствии получил травму и сейчас играет голкипером. В качестве метода подстройки было решено сообщить подозреваемому, что я также увлекаюсь спортом и стою на воротах (мне повезло, ведь действительно изредка я играю в футбол на позиции вратаря). Это коммуникативная технология подстройки называется «Свой-чужой». Мы подсознательно начинаем доверять похожим на нас людям, что значительно облегчает общение. А также раппорт необходим, чтобы человек испытывал сильные эмоции вины и стыда, муки

совести во время умышленного искажения информации. Проявления вины и стыда значительно облегчает определение лжи.

Перед началом опросной беседы автор купил пластырь и обмотал 2 пальца на левой руке, эмитировав травму. Об этом было решено сообщить во время беседы с Иваном, чтобы войти с ним в раппорт. Если Вам удастся попасть на мой тренинг, напомните мне, я Вам обязательно покажу его довольную реакцию.

На калибровку отводится 5–10 минут. В жизни уже может быть установлен раппорт, если вы определяете ложь у близкого человека. С коллегами и подчиненными у вас тоже раппорт. И вы давно знаете их базовую линию поведения на уровне интуиции.

Во время калибровки мы входим в раппорт, считывает БЛП по всем уровням, узнаем уровень стресса и настроение человека, успокаиваем.

Но, если у вас нет раппорта с опрашиваемым человеком, необходимо с ним сначала познакомиться, задать вопросы, на которые он точно ответит правду. И лучше, чтобы вы точно знали, что это правда. Т.е. необходимо задать такие вопросы, чтобы человек выдал вам все виды информации: правду, не правду, подмену, искажение, умолчание и отрицание. Вопросы на каждый вид информации я вам уже давал.

Т.к. вы узнаете реакции человека на любые виды выдаваемой информации, поэтому дальше определять информацию будет проще.

Пообщайтесь с человеком на отвлеченные темы, узнайте о его интересах, о его обязанностях на работе. Попросите рассказать очень яркий случай из его жизни. Внимательно слушайте, задавайте вопросы по деталям.

Стимул

После калибровки необходимо грамотно предоставлять стимулы по той теме, информацию о которой вы хотите узнать. Самый простой стимул – это вопрос. Также стимулами являются: различные провокации, утверждения, обвинения или не обвинения (помните матрицу эмоций?), медиа информация (фото, видео), документы, артефакты или улики, информация от других.

Например в контексте политик-избиратели стимулами могут быть: вопросы во время дебатов, прямое обвинение в коррупции, фотографии из прошлой жизни, документы о судимости и т. д. Или же признание девушки об их интимной связи, как это было с Моникой Левински и Билом Клинтонном.

В контексте ребенок-родители – это могут быть: пачка сигарет, найденная в кармане, запах сигарет, ябедничество младшего брата.

Жена может найти чужой волос или следы губной помады на рубашке.

Все это будут сильнейшими стимулами, на которые человек обязательно отреагирует, наше тело всегда реагирует на внешние раздражители, на других людей, на их вопросы и поведение. И, чем сильнее значимая тема и стимул, тем сильнее будет реакция. В итоге, задача верификатора предоставить такой стимул, на который реакция будет очень сильной, и который нельзя будет объяснить.

Также стимул должен быть неожиданным, чтобы человек не смог к нему заранее подготовиться.

Стимулом для реакции может быть и рассказ опрашиваемого лица. Его мысли и мнения. Ведь, если он рассказывает Вам правду, особенно кинестетическую, то на его лице будут проявляться эмоции в виде микровыражений.

Видео примеры



Посмотрите как интересно реагируют различные люди на стимулы:

[Сотрудник ДПС](#) на вопросе законности использования спецсигналов.

[Любовь Тихомирова](#) теряет дар речи на вопрос о ее прошлом в порнофильмах. Ей представили такое доказательство, которая она не смогла опровергнуть, – родинку на правой груди.

[Жена Прохора Шаляпина](#) рассказывает о своем первом сексе возле муравейника.

А какие интересные реакции ([видео №1](#), [видео №2](#)) у Владимира Путина на вопросы про сексуальные меньшинства.

[Арсений Яценюк](#) о российской армии пид Мариуполем.

[Парень рассказывает](#) как задушил свою возлюбленную, инвалида с детства.

Реакция

Помните правило №5? Как уже забыли? Хорошо, уговорили, напомню. Правило гласит о том, что ничего в нашем организме не происходит просто так, ни один жест или движение не возникает просто так, потому что чешется или так удобнее.

Есть такое понятие в психологии, как гомеостаз. Это состояние равновесия организма, в которое он постоянно стремится. Он постоянно пытается адаптироваться ко всем внешним факторам

и раздражителям. И старается вернуть нас в такое положение, в котором нам удобно.

Страшно – нужно спрятаться, убежать или драться. Больно – нужно прикоснуться к больному месту. С чем-то не согласны – почесать нос. Недовольны – скрестить руки на груди или выставить руки в боки. Появилась красивая девушка – выправить плечи, расставить ноги пошире, приложить руки к гениталиям, чтобы привлечь внимание к самым важным «вещам».

Настроение и эмоции читаются по лицу, слышатся в голосе, понятны по поведению и словам. Стресс вызывает выброс гормонов: адреналина, норадреналина, кортизола. Эти химические вещества повышают давление, учащают биение сердца и пульс, заставляют потеть. Все эти реакции нельзя контролировать. Или у вас это получалось? Попробуйте пробежаться или присесть 30 раз и сделайте так, чтобы ваш пульс вернулся к нормальному. А помните, когда вам было очень страшно, но через некоторое время все было позади, а пульс до сих пор был учащенный.

Именно эти изменения в организме и фиксирует полиграф, детектор стресса. Именно эти реакции я научу определять в следующей главе.

№16. Провоцируйте на эмоции*

Это правило со звездочкой и не совсем гуманно. Но для того, чтобы изучать эмоции, нужно уметь их вызывать у людей и отслеживать.

На уровне айсберга про эмоции и микровыражения я расскажу, что значит каждая эмоция и как ее вызывать у человека.

Кстати, именно за это правило меня многие и не любили.

Видео примеры



Я всегда изучаю различные видеоматериалы, на которых я точно знаю, какие эмоции испытывают люди. Благо, что сейчас можно найти часы интересного видео в интернете.

Нужны радость и печаль – смотрите спортивные состязания. Особенно я люблю изучать [детей](#), у них всегда самые [искренние эмоции](#).

Нужна вина – смотрите видео и фотографии из суда ([видео №1](#), [видео №2](#)).

Злость или гнев – политические дебаты, [драки](#), [спортивные состязания](#), конфликты на дороге ([видео №1](#), [видео №2](#)).

Любые другие ситуации:

[Путин слушает](#) как не правильно играет гимн России, [награждают не тебя](#) на конкурсе Мисс Россия 2015, неожиданно [зазвенел телефон](#) на вашей пресс конференции, пиротехники [плохо сработали](#) и т. д. Больше видео на моем канале.

Поэтому я призываю Вас, отмечать все реакции и изучать их. Наблюдайте за людьми в различных ситуациях, пользуйтесь правилом со звездочкой, задавайте всегда миллион вопросов.

№17. Отключайте эмоции

иначе ничего не поймете. Помните [видео с допросом мэра Екатеринбурга Евгения Ройзмана в суде](#)? Именно это правило нарушают представители прокуратуры.

Провоцируйте, но сами оставайтесь без эмоций. Мне первое время было очень тяжело на проверках, т.к. я начинал жалеть подозреваемых. И это сильно мешало. Определение лжи – это логический процесс оценки реакций, правильное их отслеживание. Эмоции этому процессу противопоказаны. Эмоции влияют на ваше восприятие, на оценку ситуации. Именно из-за эмоций включается механизм нежелания верить в страшную правду. Именно из-за эмоций ложь и удастся.

Повторюсь, мы все видим ложь, которая удастся потому, что мы хотим быть обманутыми. Если Вам нужно узнать какую-то важную информацию, сначала сами успокойтесь, подготовьтесь. А то во время общения можете сами сорваться, начать кричать или плакать. В таком состоянии вы точно ничего не увидите.

Поэтому, какую бы информацию вы не узнали, нужно учиться реагировать на нее спокойно, стараться понимать лжеца и мотивы его поступков.

Маячок

Реакция всегда будет: сильная или слабая. Чем значимее тема, тем сильнее реакция. Чем выше угроза наказания или больше возможная финансовая выгода, тем сложнее будет человеку врать. Очень сильный стресс невозможно скрыть. Нужно время,

чтобы он прошёл. Во время стресса поведение меняется, и это заметно. Вы будете это замечать, прочитав книгу до конца.

Но не все реакции нам интересны. Нам будут интересны 2 маячка – это отклонение от базовой линии поведения и двойное послание. Именно это и будут маячки для определения лжи. Как только заметили такой маячок, сразу «плывем» по направлению к нему, а именно цепляемся за эту тему и просим подробностей. В следующей книге мы изучим 7 уровней, на которых нужно искать маяки:

Психофизиология – все реакции ВНС (вегетативной нервной системы). Какие мотивационные механизмы включаются.

Лингвистика и паралингвистика – стиль и содержание речи.

Жестология – все типы жестов.

Взгляд, глаза – направления взглядов и их значения.

Голос, звуки – изменения в голосе, в его громкости, тембре.

Мимика и микровыражения – эмоции и их проявление на лице.

Пространство – направления движения и соотнесение жестов с пространством вокруг человека, временная ось.

Я дам описание всех реакций и их значение. А пока вот список, в котором отмечено, по каким уровням смотреть маячок №1 (отклонение от БЛП) и №2 (двойное послание). Именно это и есть принципы определения лжи №4 и №5. Им будет посвящена книга вторая «7 уровней айсберга», т.к. нужно рассмотреть реакции по всем уровням.

Отклонение от БЛП:

– психофизиология

- паралингвистика
- жестология (диссонанс иллюстраторов, переход иллюстраторов в адаптеры, дескрипторы, эмблемы)
- взгляд, глаза
- голос
- микровыражения
- пространство.

Двойное послание:

- жестология (эмблематические оговорки)
- взгляд, глаза
- микровыражения
- голос.

Также двойным послание будет считаться такой факт: мы видим по одному из уровней, что человек явно волнуется, но словами утверждает обратное.

Если вы читали книги Пола Экмана, у него эти 2 маячка называются по-другому: *информация о наличии обмана и утечки информации*. Соответственно, как только человек отклонился от БЛП, у вас появилась информация не о наличии обмана, а о наличии стрессовой темы. Как только увидели двойное послание – это утечка информации, которую Экман трактует как точно узнали правду, прочитав язык тела. Вот тут я позволю себе дополнить его. Двойное послание может показать, что человек просто не уверен в своих словах, и вы узнаете, не информацию типа «*правда*», а информацию типа «*не правда*».

Маячок – это сигнал, перейти к следующему этапу.

Задание



Какие маячки №2 Вы видите на данном видео из передачи «Давай поженемся» и из рекламы ForexTrend с Гошей Куценко?

Проведите дополнительное расследование и посмотрите другие видео про ForexTrend. Видео №1, №2, №3. Что видите? Вы бы отдали свои деньги на управление данной компании?

И посмотрите внимательно данное видео. Ответ на первый вопрос мы уже рассматривали. Но сейчас Вам задание, изучить реакции Путина при ответе на второй вопрос, что удалось, а что не удалось сделать. Какие маяки заметили в его поведении? На какие темы задали бы уточняющие вопросы?

Список всех маячков по всем 7 уровням я опишу во второй книге, пока не буду вас перегружать.

Уточнение по деталям

Как только увидели маячок, сразу же «цепляемся» за эту тему. Задаем уточняющие вопросы, не понимаем, ведем себя как Колумбо.

Какие уточняющие вопросы задавать? Любые из разных видов правды, которые мы разобрали в первой главе. Уточнение по деталям я вас научу в своей третьей книге «Метод Колумбо 2.0», в которой расскажу о разработанной мной метод эффективной опросной беседы. Но для изучения данного метода необходимо будет прочитать вторую книгу, чтобы правильно анализировать реакции и выявлять нужные маячки. Не перескакивайте мои книги, если хотите научиться определять ложь.

Мой опыт

Вернемся опять к Ивану и его замечательной легенде про вымогателей. Какие именно факты я у него уточнял почти 2,5 часа. В легенде описал встречу в ресторане с вымогателями – опиши, в чем они были одеты, на какой машине приезжали, что тебе говорили. Звонили на мобильный телефон – воспроизведи номер.

Кстати, я только через полгода, пересматривая запись, нашёл интересный прокол с его стороны. Сначала он говорил про то, что они ему звонили на сотовый. Я уточняю, с какого номера звонили. Тут он говорит, что, вроде, с мобильного, но он не знает точно. Потом же я его прошу воспроизвести этот номер. И он начинает диктовать номер мобильного телефона с префиксом «916». Т.е. это был непродуманный заранее ответ, что он не знает, с какого номера звонили: городского или мобильного. Далее мы позвонили на этот номер. Видели бы Вы в этот момент выражение лица Вани. Какой у него в этот момент был страшный стресс. Но жалости к нему не было. Помните правило про эмоции?

Рассказал, что вымогатели предоставили фотографии жены и ребенка – опиши размер фотографий, где они были сделаны, что на них изображено. Позвали тебя в лес на встречу – воспроизведи, как они тебе говорили это по телефону. И т. д. и т. п.

Из этого всего вытекает еще одно золотое правило определения лжи.

№18. Задаем только один стимул

И не предоставляем варианты выбора. Еще одна распространенная ошибка, которую совершают люди, когда не умеют грамотно определять ложь, – это закидывание вопросами или вопросами, в которых есть варианты выбора.

Запомните, вам нужно задавать по одному вопросу. Задав несколько вопросов, вы перегрузите лжеца и не поймете, на какой из стимулов он отреагировал. Также, задавая вопрос,

не облегчайте жизнь лжецу, не предоставляйте ему варианты ответов. Что он сделает? Он выберет один из них. Ему не придется долго думать, он на автомате согласится с одним из ваших.

Предоставлять выбор можно лишь в том случае, если вы пользуетесь провокативным приемом и предоставляете неверный выбор. Т.е. предоставляемые варианты ответа заведомо не соответствуют действительности.

Видео примеры



Изучим поведение Дмитрия Лошагина во время его первого [интервью за решеткой](#). Обратите внимание на его допрос с 00:50. Первые вопросы том, когда и во сколько он ее видел – это хорошие вопросы, но вот потом журналисты совершают двойную ошибку. Они задают 2 вопроса подряд, причем второй еще и содержит вариант ответа. И Лошагин просто соглашается с вопросом. В данном случае вопроса про обстоятельства было достаточно. В материалах дела представлена видеозапись, на которой четко видно, что Юлия лофта не покидала.

А вот пример грамотного [допроса сотрудника ДПС](#), который съездил в магазин с включенными проблесковыми маяками. Водитель задает вопросы грамотно и четко. При этом повторяет их и ссылается на законы, по которым сотрудник ДПС обязан ответить.

Еще один пример ошибки журналиста. Девушка [задает 2 вопроса](#) подряд Владимиру Путину. Сразу же видна реакция президента на первый вопрос. Но журналист упрощает ситуацию, давая время подумать как ответить, задавая второй вопрос. А Путин молодец, нашел способ выйти из ситуации.

ГЛАВА №3. «7 УРОВНЕЙ АЙСБЕРГА»

«Ничто так не прекрасно для глаза, как правда для ума; ничто так не безобразно и непримиримо с разумом, как ложь»

Джон Локк

История создания системы

Для начала небольшой экскурс в историю о том, как вообще появилась данная система. Ранее я уже описывал свой опыт наблюдения за лжецами и то, как я пришел в профайлинг и исследования лжи. По мере наблюдения за лжецами я стал читать много литературы по данной тематике. Причем это была только зарубежная литература. Достойный книг российских авторов я не нашел. Наши авторы только переписывали работы зарубежных экспертов, не давая ничего нового и интересного. За исключение двух замечательных авторов: Леонида Алексева и Александра Бродецкого.

Как я уже описывал в предисловии, подробно уровни я не буду описывать, а лишь дам ссылки на книге, где можно найти их более подробное описание. Не вижу смысла переписывать чужие достижения. Ссылки на скачивание книг вы найдете на [моем сайте](#). Книг очень много, придется потратить достаточно большое количество времени, чтобы их все изучить.

Итак, принципы я разработал на основе следующих книг:

– Бывший сотрудник ФБР, Джо Наварро, «*Я вижу о чем Вы думаете*».

– Бывший сотрудник ЦРУ, Дэн Крам, *«Все способы раскусить лжеца»*.

– Родоначальник изучения психологии лжи и первооткрыватель микровыражений, Пол Экман, *«Психология лжи»*, *«Психология эмоций»*.

– Олдерт Фрай, *«Детекция лжи и обмана»*, *«Ложь. 3 способа выявления»*.

– Памела Мейер, *«Как определить ложь»*.

– Антрополог Дезмонд Моррис, *«Библия языка телодвижений»*.

– Бывшие сотрудники ЦРУ, Филип Хьюстон, Майкл Флорид, Сьюезен Карнисеро, Дон Тенант, *«Как распознать ложь»*.

Прочитав большое количество книг я запутался. Каждый автор давал практически один и тот же материал, только по-разному. Многие вещи у них повторялись. Иногда было очень забавно читать, как разные люди называют один и тот же фактор разными именами, даже если они работали в одной «конторе». Так авторы в книгах бывших сотрудников ЦРУ одно и тоже поведения называется так: открытие спящей точки и движение точек опоры. В итоге я решил создать для себя какую-то простую и универсальную систему, применимую во всех сферах жизни. На создание и отработку данной системы у меня ушло 2 года. Я отработывал ее на допросах, экспериментах и психологических играх.

Итак, в чем же суть данной системы? Это система предполагает оценку поведения человека по 7 уровням, и соотнесение данного поведения с типами выдаваемой информации. Анализ отклонений от базовой линии поведения по каждому из уровней и отслеживание двойных посланий.

Все 7 уровней отслеживать одновременно – это сложно. Вы помните, что необходимо минимум 3 признака по 3 уровням, чтобы обвинить человека во лжи. В крайнем случае можно взять 2, но будьте аккуратны.

Изучите все уровни и выберете для себя 1–2 самых простых. Как только их закрепите, добавляйте еще 1, и т. д. Для эффективного определения лжи необходимо владеть в совершенстве 5 уровнями. Я лично не всегда пользуюсь всеми уровнями.

Каждый уровень также разделен на признаки. Например на уровне жестов признаки такие: диссонанс иллюстраторов, эмблематические оговорки, переход от иллюстраторов в адаптеры. А реальной жизни я сразу вижу диссонанс иллюстраторов или их переход в адаптеры, а еле заметные эмблематические оговорки (особенно головой да-нет и одностороннее **пожимание плечом**) замечаю только на видео и в замедленном режиме.

Иногда я специально закрываю глаза, чтобы вникнуть в тембр голоса и содержание речи, т.е. блокирую визуальный канал и полагаюсь на аудиальный. И чем больше вы будете тренироваться, тем больше Вы разовьете кинестетический канал, т.е. будете на уровне интуиции понимать, где собака порылась, извините, где ложь.

«Какие принципы для каких случаев из жизни подходят?» – спросите вы. Это зависит от ситуации. При анализе видео подойдут все, но нет возможности вмешаться и спровоцировать человека. Для визуального общения также все, но некоторые признаки будет увидеть сложно, например микровыражения или эмблематические оговорки. Для общения по телефону применяйте анализ паралингвистики и голоса. Не много, но и этого бывает дос-

таточно. Для одного из банков я разработал метод определения данных по телефону и пока результаты положительные. Я как раз в процессе обучения их сотрудников, посмотрим, что из этого выйдет.

Для анализа текста остается только паралингвистика и формула лжи. Кстати, изученная нами Формула лжи, – это частный случай поведения человека по данной системе. Этот метод работает по уровню паралингвистики. Уход в правду и отсутствие прямого отрицания – это вербальное отклонение от базовой линии поведения. Я специально выделил это в отдельную методику и дал ее в самом начале книги, т.к. это самый простой способ определять ложь. Поэтому прежде, чем начинать анализировать невербальное поведение человека, отработайте вербальный анализ.

Очень важно, хоть я и писал, что по формуле лжи можно обвинить человека, сам я обязательно подкрепляйте свою гипотезу еще одним принципом. Конечно, чаще я использую контекстный анализ, реже – все остальные, если есть видео с участниками скандалов.

Матрица эмоций – это также частный случай уровня эмоции и микровыражения.

Но рекомендации рекомендациями, а попробовать сразу все методы ничего вам не мешает, кто знает, может быть для вас окажется самым простым тот метод, который в моем опыте – самый сложный.

История изучение невербального языка



Шел 1960 год. США. Телевидение развивалось семимильными шагами. В этот год должны были пройти выборы президента. Кандидатов было двое: Ричард Никсон и Джон Кеннеди. Им суждено было войти в историю, т.к. они приняли участие в первых телевизионных политических дебатах и оказали исследователям невербального языка огромную услугу. Произошла очень интересная ситуация: 80% телезрителей отдали предпочтение Кеннеди, но 80% радиослушателей, наоборот, выбрали Никсона. Кто видел дебаты – выбрал Джона, кто слушал – Ричарда. Данный факт озадачил психологов.

Интересный вклад в изучение жестов сделал Алан Пиз. Признаюсь, его книгу я прочитал за долго до ведения мафии. Старый желтый экземпляр его «*Языка телодвижений*» я нашел у бабушки в шкафу. Мне было тогда лет 10–12, точно даже

не вспомню. Кстати, эта книга стала бестселлером, если верить описанию, она продана более, чем 20 млн. экземпляров.

Алан Пиз – молодец, он первым стал популяризировать исследования невербального языка, его опыт уникален, но он был отличным продавцом, а не верификатором. Поэтому некоторые его выводы необходимо делить на два. Если читали, то помните как он писал: «Если человек чешет нос или прикрывает рот рукой, то он лжет. Мы подсознательно хотим помешать лжи выйти изо рта». Это конечно же не дословная цитата из книги, но смысл передан верно. Отличная и красивая интерпретация получилась. Но прикосновение ко рту или почесывание в области ротовой полости не всегда является ложью. Это всего лишь адаптер, говорящий о стрессе. А Вы помните, что ложь – это стресс, а стресс – это не всегда ложь. И поэтому многие совершают ошибку Отелло. Видимо сам Отелло также читал *«Язык телодвижений»*.

Можно еще с десяток подобных примеров набрать из его книги, когда один, вырванный из контекста жест что-то явно означает. Но это прошлый век в исследовании невербального языка. Его книги я также рекомендую к изучению, но проверяйте описанные там методы на практике. Впрочем, как и все, что есть в моей книге. Ведь вы уже знаете, как верить все на слово. Не пользуйтесь чужой правдой, создавайте свою, тренируйтесь!

Самый огромный вклад, по моему мнению, внес именно Пол Экман. Он один из первых попытался влезть в голову лжеца и понять его психологию. Но он был специалистом именно по изучению эмоций. Его система анализа движений лица, FACS должна быть изучена каждым маломальским верификатором.

Но есть за границей и масса других замечательных ученых, которые остались в тени Экмана, просто его книги стали популярны благодаря сериалу *«Обмани меня»*.

Российский опыт

Российская школа детекции лжи родилась как школа противодействия полиграфу, который долго не признавали в СССР. Но все изменилось как только наши разведчики стали проваливать проверки иностранных спецслужб на полиграфах. Так появилась 30-я лаборатория КГБ, которая изначально готовила сотрудников обманывать машины врагов.

На сегодняшний день Российская школа определения лжи только зарождается, проводятся исследования, но они пока все разрознены. Появляется все больше и больше специалистов в этой области. Но у нас нет даже профессиональной ассоциации или союза, нет официальной профессии, нас ни к какой науке официально не приписали. Но мы работаем над этим. Данная книга, как я уже писал, станет основной моей кандидатской диссертации по психологии. Вся моя деятельность направлена на продвижение методов в народ. Поэтому я открыто ввязываюсь в публичные скандалы, рискуя репутацией, чтобы доказать состоятельность наших методов. Пока еще ни разу не ошибся, тьфу-тьфу!

Пусть эта книга не по истории, но еще про одну вам придется все-таки почитать. Это история самой лжи. Для понимания системы нужно понять не только процессы происходящие в голове

во время того, как вы врете, но и как появилась способность у человека умышленно исказить информацию.

История лжи

*«Одна голова – хорошо, две – лучше, а три с ума сведут».
Змей Горыныч.*

Помните, я вам обещал дать более подробное описание понятийного анализа? Чтобы понять лжеца, необходимо вернуться к изобретению лжи и окунуться в историю рода человеческого.

Для чего по сути нужна человеку ложь? Ложь – это оружие, которое предоставляет одному человеку преимущество над другим. Ложь позволяет манипулировать, управлять, убеждать, добиваться своих целей. А история всего живого – это история естественного отбора между видами. Когда-то один вид приобрел преимущество над другим – это были приматы, который встали на задние лапы и взяли палки в руки. Наши далекие предки стали жить группами, а потом объединились в племена.

Заметьте, физически человек не самый сильный вид на Земле. Вспомните, в современной истории успеха в основном добивались личности, не блиставшие своими мускулами. Расскажите о поговорке *«Сила есть – ума ни надо»*, например, Екатерине II, Наполеону I, Гитлеру. На первый план выходят не физические способности, а интеллект, разум, хитрость, целеустремленность. Если ты обладаешь этими способностями, то мускулы других людей к твоим услугам.

Человек в отличие от животных научился применять окружающую среду в качестве конкурентного преимущества, т.е. нау-

чился брать камни и палки в руки для защиты и атаки. Плюс к этому наши предки научились взаимодействовать в группе. Многие виды объединяются в группы, чтобы выжить: муравьи, термиты, пчелы, волки, гиены и т. д. Но, как я уже сказал, у человека появилась возможность применять оружие.

Чуть позже *Homo sapiens* обуздал более серьезное оружие – огонь, а значит стал активен круглые сутки. Огонь дал огромное преимущество перед остальным живым миром. Групповое существование, оружие, орудия труда и огонь стали залогом наших предков в становлении в качестве царя природы. Но самым главным изобретением человека, которое окончательно сделало его королем всего живого, стала членораздельная речь.

Как только человек стал жить группам ему найти способ более интенсивно общаться, так появилась речь.

Но какое же преимущество он дало нашему виду? Давайте рассмотрим простой пример. Обезьяне, чтобы научиться разбивать орех необходимо потратить до 6 лет на личное обучение. Чтобы научиться этому же действию человеку необходимо спросить об этом другого, более опытного сородича. Человек научился передавать накопленный опыт с помощью вербального языка, а не генами, как это было ранее. Теперь, даже если ты генный неудачник, у тебя есть возможность научиться всему у счастливицков.

Люди стали не только умело координировать свои действия во время охоты, но и передавать эффективно свой опыт друг другу и следующим поколениям. Как говорится, одна голова хорошо, а две лучше. Поэтому помните, что нам завещал дедушка Ленин? Он явно что-то смыслил в истории человечества.

Простите, во мне заговорили увлечения археологией и историей древнего мира. Возвращаемся к истории лжи.

Уверен, что вы все знаете пропорции невербального языка. Я приведу вам усредненные значения. Итак, 50–60% информации передается жестами, телом, движениями, микровыражениями. 20–30% передается тональностями голоса, тембром, громкостью. И только 8–10% передается вербально, т.е. речью и ее содержанием.

А вы задумывались почему именно такое соотношение в невербальном языке? А теперь еще немного истории нашего вида. Первые приматы появились примерно 12 млн. лет назад и все это время они взаимодействовали между собой с помощью жестов. В самом начале они могли передавать друг другу примитивные сигналы: все спокойно, опасность, я главный и т. д. Вы и сейчас только с помощью жестов или микровыражений можете передать другому человеку подобные сигналы.

Примерно 3–4 млн. лет назад наши предки встали на задние лапы, и появились первые человекообразные обезьяны. Но они продолжали жить в лесах. В это время у них появляется способность передавать друг другу более сложные сигналы простыми звуками, как это сейчас делают дети до того, как научатся разговаривать. И даже сейчас по интонации и громкости голоса ребенка Вы может понять, что же ему нужно. Наши предки уже не только применяли жесты при общении, но и кричали, орали друг на друга.

Примерно 50 тыс. лет назад человек научился разговаривать, т.е. появилась членораздельная речь. Звуки сложились в слова, слова в предложения. И так появился вербальный язык, различные языки.

А теперь соотнесите проценты с представленным количеством лет. Не правда ли есть закономерность?

Но вернемся к нашим предкам, который уже начали жить группами и общаться с помощью речи. Видимо в самом начале человек честно обменивался друг с другом правдой. Но как и ранее, у одного нашего предка благодаря случайной мутации появился ген, который позволил ему один раз исказить информацию, потом еще раз и т. д. Так лживый человек получил преимущество перед правдивым. Даже сегодня попробуйте говорить весь день правду, и потеряете работы, друзей, любимого человека, уважение социума и т. д. Вы станете изгоем, а это означает смерть. В уже не продолжите свой род, ваши правдивые гены умрут вместе с вами.

Социализация навязывала свои правила, и человеку пришлось эволюционировать, не только начать прогнозировать события, фантазировать, но и «играть» информацией, т.е. лгать. Ложь – это такое же изобретение эволюции, как нервная, дыхательные пищеварительные системы и все органы.

Социум не только защищал человека, позволял ему выживать как вид, но и диктовал свои условия, к которым приходилось адаптироваться. Согласитесь, из-за правил приличия и этикета в обществе мы не говорим прямо о некоторых своих мыслях и желаниях. В мужском обществе не принято демонстрировать слабость и печаль, в женском – гнев и злость. Так человек научился скрывать свои эмоции.

Появилось такое понятие как визуальная привлекательность. По какой-то причине, одни люди стали считаться красивыми, а другие нет. Так общество навязало преувеличение своего внешнего вида с помощью одежды, косметики и аксессуаров.

Деньги стали символом успеха человека, поэтому сейчас все так стараются выпендриться (простите, но это самое приличное слово, которое я смог подобрать) и нацепляют на себе все возможные бренды, лишь бы оказаться в более выгодном свете перед остальными представителями человеческого рода. Мы поняли, что с помощью речи и других вещей можно создать о себе новый образ, а на самом деле можно быть кем угодно.

Человек всегда изобретал вещи, которые упрощали ему жизнь, помогали выживать. И ложь стала одним из таких инструментов. Некоторые люди не способны в силу строения своего мозга (ничего с этим поделать нельзя, строение нейронных сетей в сером веществе не поменяешь) на нормальное существование в этом мире, поэтому им и приходится лгать. Я ни раз встречал таких людей, которые постоянно лгут, лишь бы не выдать свои ничтожные способности. Лжи научиться проще, чем переделать свой мозг.

Так благодаря обществу родилась ложь. Но это новое орудие человечества имеет уязвимость: тело-то не умеет искажать информацию, и его приходится контролировать или обманывать себя. Как бы искусно вы не лгали, Вас выдают психофизиологические реакции, которые регистрирует полиграф. Только специальные методы и годы тренировок могут помочь обмануть полиграф. Но для этого нужно научиться в первую очередь обманывать себя. Ведь все методы, направленные на обман полиграфа, строятся на обмане себя. Нет лучше способа научиться лгать, как поверить в свою ложь, создать для себя другую правду, т.е. самообмануться.

Так почему же, научившись лгать вербально, человек не научился лгать невербально по желанию? Я не знаю ответа

на данный вопрос. Но попробуйте себе приказать испытать радость, скажите себе сознательно: «Вот сейчас я счастлив!» Вы не добьетесь своим приказом счастья подобного счастью от рождения ребенка или победа любимой команды. Мы не умеем сознательно создавать свое настроение и эмоции, за них не отвечает сознательный мозг или неокортекс. Только внешняя информация, общение с другими людьми, взаимодействия с объектами могут вызывать у нас подсознательную реакцию.

Пусть у нас один мозг, но он разделен на 3 части: рептильный, лимбический и неокортекс.

Триединая модель головного мозга

Автором этой модели является американский нейрофизиолог Поль МакЛин (Paul D. MacLean). Он говорил о том, что человеческий мозг состоит из трёх частей, насаженных одна на другую, как в матрешке.

Центральная часть, или ствол мозга – это так называемый древний мозг, мозг рептилий. На него наверх одет средний мозг, старый мозг или лимбическая система; его ещё называют мозгом млекопитающих. И, наконец, сверху собственный мозг человека, точнее, высших приматов, потому что он присутствует не только у человека, но и, например, у шимпанзе. Это неокортекс, или кора головного мозга.

Древний мозг, мозг рептилии отвечает за выполнение простейших базовых функций, за ежедневное, ежесекундное функционирование организма: дыхание, сон, циркуляция крови, сокращение мышц в ответ на внешнюю стимуляцию. Все эти функ-

ции сохраняются, даже когда сознание отключено, например во сне или при наркозе. Эта часть мозга называется мозгом рептилии, так как именно рептилии являются простейшими живыми существами, у которых встречается подобная анатомическая структура. Стратегию поведения «бежать или сражаться» тоже часто относят к функциям мозга рептилии.

Средний мозг, лимбическая система надета на древний мозг встречается у всех млекопитающих. Она участвует в регуляции функций внутренних органов, обоняния, инстинктивного поведения, памяти, сна, бодрствования, но в первую очередь лимбическая система отвечает за эмоции (поэтому эту часть мозга часто называют эмоциональным мозгом). Процессами, происходящими в лимбической системе, мы управлять не можем (за исключением наиболее просветлённых товарищей), но взаимобратная связь между сознанием и эмоциями существует постоянно.

И наконец, неокортекс, кора больших полушарий головного мозга, отвечает за высшую нервную деятельность. Именно эта часть мозга наиболее сильно развита у *Homo sapiens* и определяет наше сознание. Здесь принимаются рациональные решения, ведется планирование, усваиваются результаты и наблюдения, решаются логические задачи. Можно сказать, что в этой части мозга формируется наше «я». И неокортекс, это единственная часть головного мозга, процессы в которой мы можем осознанно отследить.

И, как вы уже догадались, речь и умышленная ложь живет в неокортексе. Именно сознательный мозг необходим нам для существования в обществе. Простейшим доказательством этого является тот факт, что ребёнок приходит в этот мир с уже сформированным древним мозгом, с практически сформированным

средним мозгом и с очень «недоделанной» корой больших полушарий. В течение первого года жизни соотношение мозга новорожденного к размеру взрослого возрастает с 64% до 88%, а масса мозга удваивается, к 3 – 4 годам она утраивается.

По этой причине дети не умеют сразу членораздельно разговаривать, а издают только простейшие звуки, как наши предки от 3 млн. до 200 тыс. лет назад. Именно, как и у ребенка в первые 4 года, у древних людей стал расти мозг, нервная система искала возможность взаимодействовать по новому, а именно эволюционировала, адаптировалась, развивалась.

Если у Вас есть дети, помните во сколько лет они научились лгать? У меня их пока нет, но по данным от других родителей дети начинают лгать где-то в возрасте 3–5 лет. Как только у нас появилась возможность разговаривать (что 200 тыс. лет назад, что в детстве) у нас появилась способность лгать. И ложь живет именно в неокортексе. Но по причине невозможности сознательным мозгом контролировать рептильный и лимбический мозги он не может контролировать реакции, которые выдают эти мозги.

Точнее может, но для этого нужно время и энергозатраты, а это и выдает лжеца. Два первых мозга реагируют на внешние стимулы, как они это привыкли делать после 3,5 млрд. лет эволюции. И на эту реакцию нужно до 0,5 секунды. Некоторые реакции конечно же происходят быстрее другие короче, например спортсмены очень быстро реагируют на стартовый пистолет или свисток. Для этого мы затрачиваем сотые доли секунды.

Поэтому, когда Вы задаете человеку стимул или вопрос, у него в голове реагируют все 3 мозга, но по разному. Нижние реагируют правдиво, а верхний задумывается над реакцией – это называется точкой замирания.

Подробнее о работе трех мозгов и реакций Вы можете узнать в книге Джо Наварро «Я вижу о чем Вы думаете». Его книга построена на изучении реакций человека в зависимости от работы мозга.

Парадокс лжи

*«В чужом глазу соринку увидит, в своем бревна не заметит».
Русская народная поговорка.*

Именно данная поговорка лучше всего характеризует отношение людей к своей и чужой лжи. Я хочу, чтобы вы поняли, почему люди лгут и осуждают ложь одновременно. В основном конечно же чужую ложь, но некоторые представители человеческого рода одарены совестью, которая осуждает собственную ложь. Почему же так происходит?

Чтобы это понять, необходимо опять вернуться к истории человечества, и даже не человечества, а всего живого на земле. Сотни миллионов лет назад клетки жили по отдельности, каждая клетка отвечала только за себя. В какой-то момент клетки поняли, чтобы развиваться и выживать, необходимо объединяться. Так появились первые живые существа. Со временем клетки объединялись все больше и больше, эволюционировали. Появились миллионы различных живых видов.

Как я уже писал, 12 млн. лет назад появились первые приматы (колонии миллиардов клеток). Каждый отдельный живой представитель вида (читай животное) билось только за собственное выживание. Этим практически всю жизнь

и занимаются животные: ищут пищу и чистую воду. Но колонии клеток не бессмертны, им нужно передавать свои гены потомству. Чтобы выжить, необходимо найти представителя противоположного пола и с его помощью продолжить род – передать гены будущему поколению.

Самец и самка, муж и жена – это один из союзов представителей двух видов необходимый для выживания. Но что происходит, когда они обменялись генами? В худшем случае самка съедает самца, в лучшем прогоняет. Так наши предки жили миллионы лет, так они привыкли размножаться. Выживаем по отдельности, но, если надо, объединяемся для достижения общей цели.

Следующими объединяющими группами стали стаи, рои, племена. У каждого вида был свой гендерный состав такой группы. У насекомых главная – это самка-матка, вокруг которой стоит улей или муравейник. У кошачьих в стаи главный самец, как и у приматов. Но суть оставалась той же: чтобы генам выжить, необходимо объединяться в группы.

Группы приматов со временем превратились в племена первобытных людей. Племена между собой соперничали за превосходство на определенной территории, но... Чтобы размножаться и продолжать свой род, необходимы были межплеменные связи. Племена первобытных людей строились на основе родственных связей. Но для продолжения рода необходимы другие, не родственные гены. Поэтому необходимо идти за другими генами в соседнюю деревню. Пусть мы с ней воюем, но парадокс в том, что мы при этом должны сексуально дружить. Смешно, не правда ли?

Чуть позднее племена стали объединяться в нации, государства, страны. Но привычки древних никуда не делись, пусть мы объединены в одну группу, мы продолжаем думать только о себе. Давайте разберем несколько примеров, чтобы понять, зачем нужна ложь.

Как я уже сказал, чтобы выжить вам нужен представитель противоположного пола, так появляется семья. Чтобы защитить институт семьи, общество придумало семейный кодекс. Это горькая правда жизни, чтобы никто не говорил, семью вы создаете для продолжения своего рода, для передачи генов своему поколению, не стройте воздушных замков. Чтобы заставить представителей разных полов жить вместе и создать притяжение между ними, природа придумала любовь. Но эта тема для другой книги.

Как вы выбираете себе партнёра для создания семьи? Правильно, сначала вы его оцениваете. Внешняя привлекательность показывает качество его генетического материала, ум – способность эффективно взаимодействовать и достигать успеха в обществе. В двух словах: вы ищите для своих генов лучшие гены, наиболее отличающиеся от своих. Тогда ваше потомство будет здоровее.

Вступая в семейный союз, вы договариваетесь о равенстве между собой. Но мешает привычка думать только о себе. Так и рождается ложь в отношениях. Вам очень хочется для себя купить новый телефон, а жене хочется – новую шубу. Вы начинаете конкурировать, убеждать друга друга в необходимости реализовать именно свои желания. Вы не говорите, где провели вечер, чтобы не вызвать негативные эмоции у супруга. Вам для существования необходимо провести этот вечер за выпивкой, жене для

выживания (избежать негативных эмоций, которые мешают жить) нужно, чтобы вы не пили и проводили вечера дома с детьми. Что происходит? Правильно мы начинаем друг другу лгать? Таким образом мы нарушаем наш договор о равенстве, поддаваясь своим древним привычкам. Мы с помощью лжи добиваемся преимущества для себя. Но мы же договорились о равенстве?

Семьями мы живем в подъездах домов. С одними дружим, чтобы в один прекрасный момент попросить у них соль или перфоратор. А с другими соперничаем за место на парковке. Но как только приходит внешний враг, например, управляющая компания завышает тарифы – тогда мы объединяемся для противостояния внешнему врагу.

В каждом городе есть спортивные команды, фанаты которых непримиримы и постоянно конфликтуют. Но как только играет сборная страны, мы объединяемся и начинаем болеть все вместе.

Уверен, что сейчас вы следите за всем, что происходит в мире. Это все называется очень интересным словом «геополитика». Страны, как и племена, продолжают соперничество за местом под солнцем. Человечество за всю свою историю только 200 лет прожило без военных конфликтов. Страны, как и люди, развиваются сами по себе, но как только возникает угроза существования, появляются военные союзы. Франция могла сколько угодно много вводить санкции против России, но как появился общий враг, их президент приехал к нам, чтобы обсудить совместные планы по уничтожению ИГИЛ (организация, запрещенная на территории РФ).

Геополитика сталкивает различные страны, возникают войны. Появляются враги и союзники. Враги примиряются, союзы

рушатся. Но, представьте, если на Землю нападут инопланетяне? Что произойдет? Правильно, все страны объединятся для противостояния внешней угрозе. Как только внешняя угроза исчезнет, наш союз распадется, и мы продолжим наше геополитическое противостояние.

Вы создадите ТСЖ и выберете другую управляющую кампанию, а затем продолжите воевать за место на парковке, т.к. это по какой-то причине важно для продолжения ваших генов.

Вот такие мы существа. Мы всегда думаем только о себе, но совершенно в этом не виноваты – нам эта хитрость досталась по наследству. Мы заключаем союзы, но продолжаем думать о себе. И в этих союзах мы продолжаем соперничать без внешней угрозы. А мы уже разбирали, что ложь – это оружие, которое предоставляет преимущество одному человеку над другим. Но мы ведь заключили союз и договорились о равенстве или о других обязательствах (договор купли продажи, трудовой договор т.д.). Но все мы эти договоры нарушаем, а ложь используем для того, чтобы скрыть наши нарушения.

Вот и получается, что мы хотим и рыбку съесть, и в дамки влезть. Мы все используем ложь для получения преимущества, но совершенно не приемлем, чтобы преимущество получали над нами и нашими генами.

Надеюсь моя аналогия с ТСЖ и инопланетянами дала Вам понять парадокс лжи и лжеца. Именно на этом парадоксе и основывается определение лжи. Когда мы лжем, мы испытываем страх разоблачения. Почему? Потому что, если наши намерения получить преимущества в союзе и желания нарушить договор раскроются, то нас изгонят из этого союза, а это губительно для наших генов. Одинокий человек вне племени погибает. Нам нуж-

но общество и союзы, чтобы выжить. И самое интересное, что один раз раскрытые, мы уже не восстановим уважение и статус. А это значит потеряем шансы на продолжение своего рода.

Вот по этой причине мы испытываем ту же самую эмоцию, что и при возникновении опасности для нашей жизни. Это эмоция страха. Помните матрицу эмоции? Раскрытая ложь – это угроза для нашего существования в социуме, это помеха нашим генам, поэтому мы боимся. Но всегда рискуем, продолжая лгать. А кто не рискует, тот не пьет шампанское.

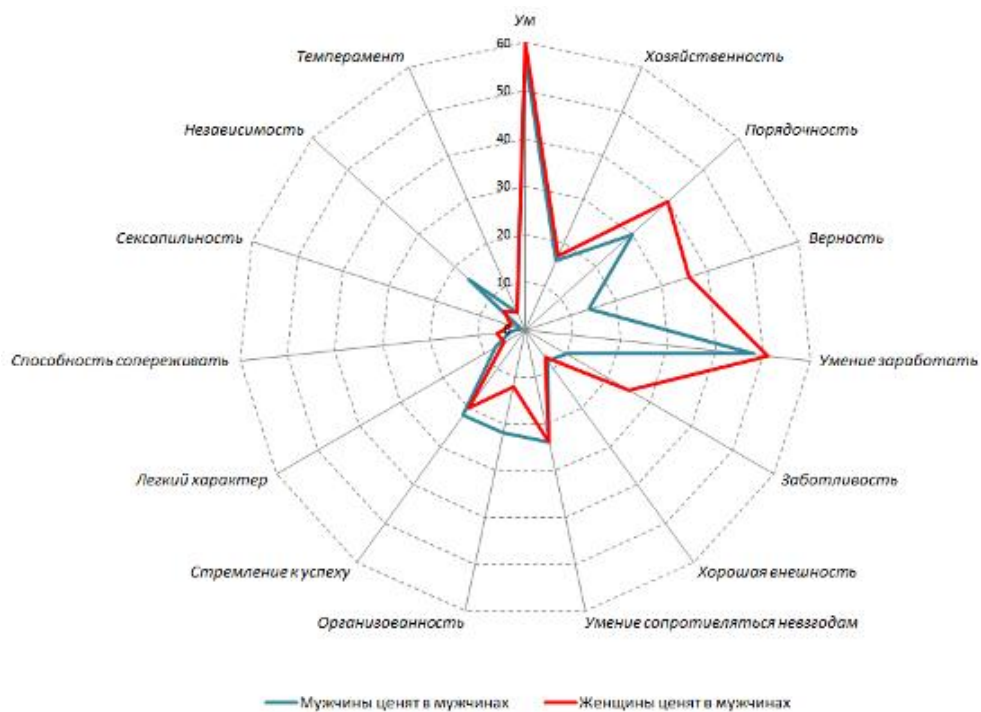
Именно эмоцию страха и адаптацию организма ко внешним воздействиям я вас и учу определять. Я не учу видеть ложь, я учу видеть страх. Когда вы задаете человеку стимул по значимой теме, той теме, которая заставляет человека лгать, он начинает испытывать страх разоблачения или угрозу наказания. Страх за свою жизнь и угрозу желаемому уровню жизни.

Стереотипы общества

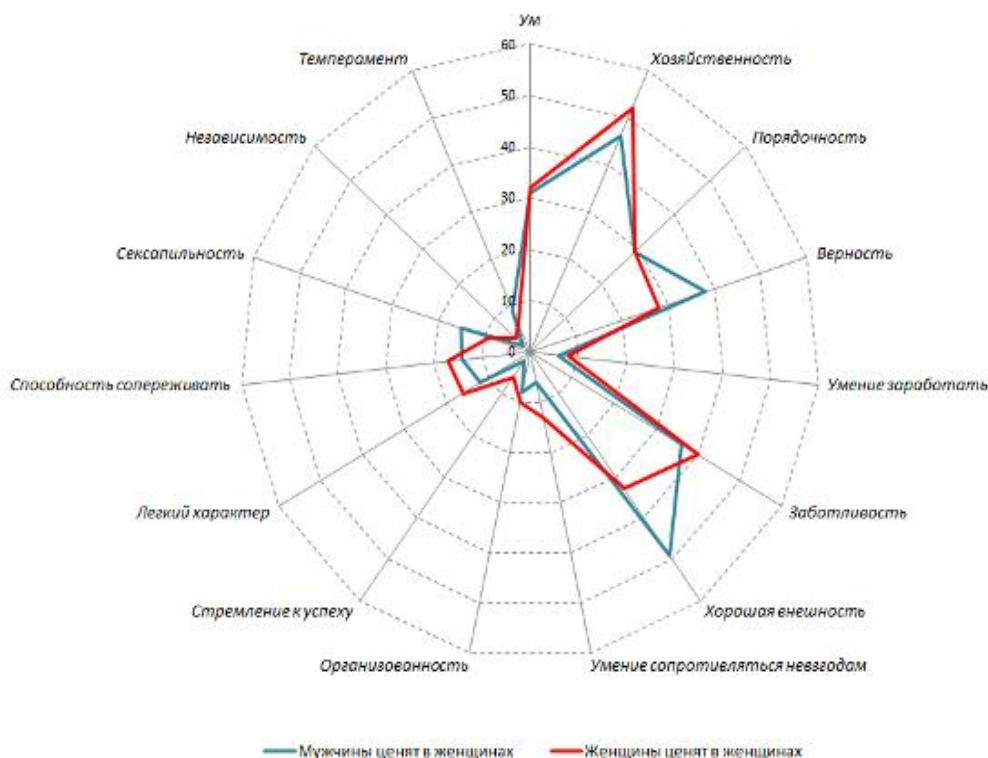
На ложь нас также толкают стереотипы, сложившиеся в обществе, и требования социума к мужчинам и женщинам. Эволюция заставляет нас добиваться успеха в обществе: чем привлекательнее мы выглядим в глазах окружающих, тем у нас больше шансов на выживание, достижение успеха, продолжения рода, добычу денег и т. д.

Вернитесь в начало книги, где представлены мои статистические исследования. А теперь сопоставьте те данные с данными «Левада-центр», который провел ряд интересных опросов.

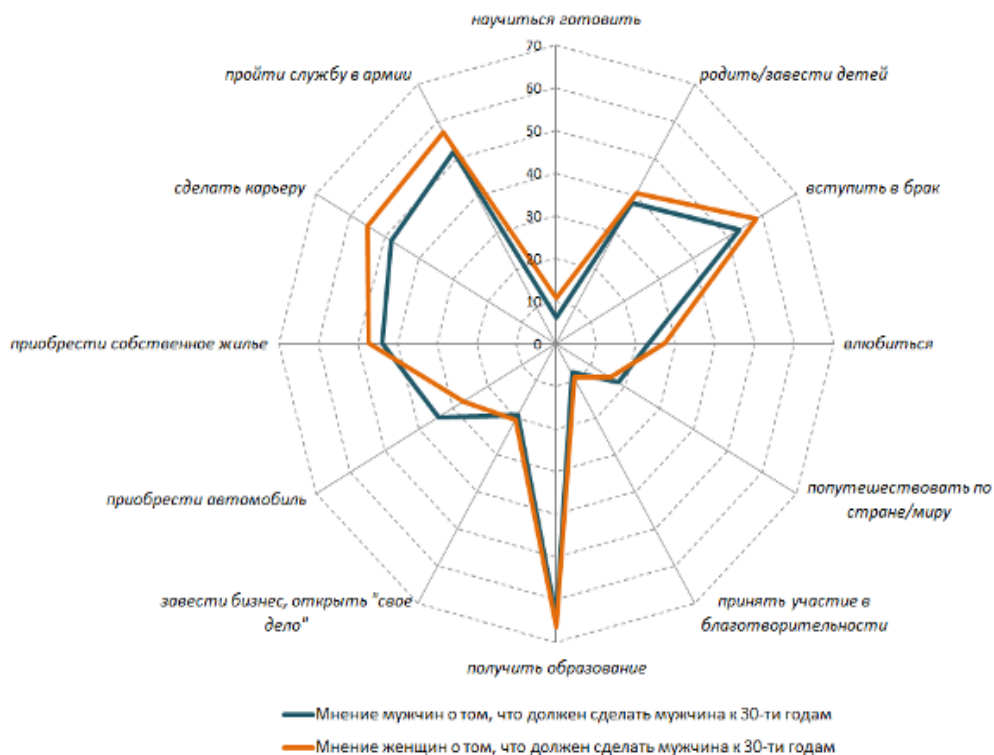
Какие качества ценятся в мужчинах



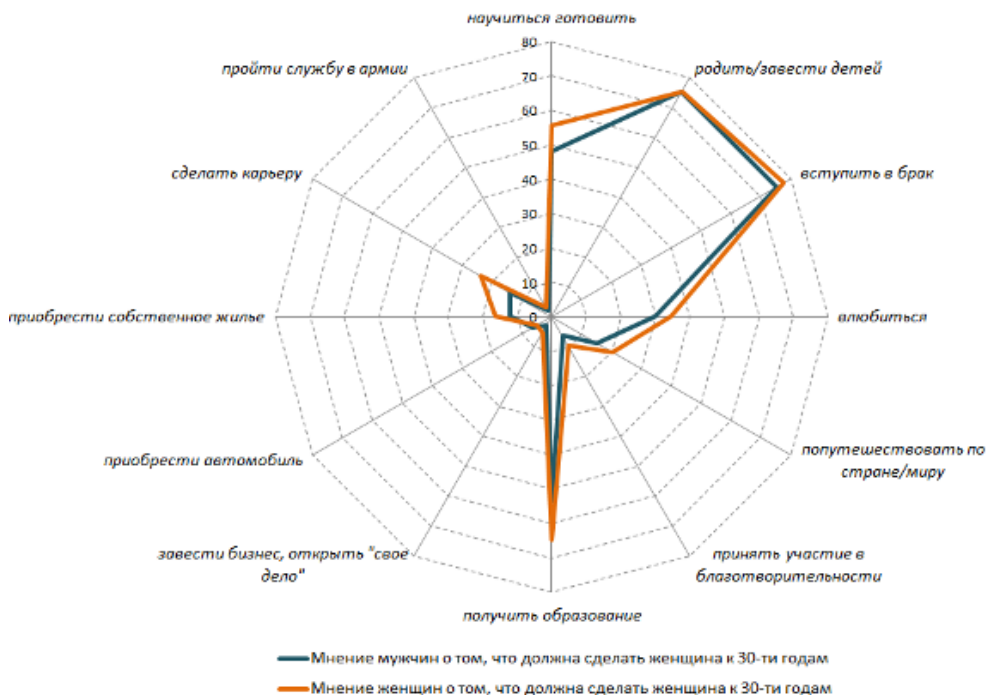
Какие качества ценятся в женщинах



Что должен сделать мужчина к 30 годам



Что должна женщина сделать к 30 годам



Найдите в моих исследованиях, о чем лгут мужчины и женщины на собеседованиях. Сейчас нас интересует 2 лжи: навыки (лгут 17% мужчин и 7% женщин) и вредные привычки (лгут 9% мужчин 26% женщин). Понимаете теперь, как стереотипы толкают людей на ложь?

Стой, бейся, беги, зови на помощь

«Никогда не надо лгать! Надо пытаться обмануть правдой»

Автор неизвестен

Вы когда-нибудь задумывались, что такое эмоция страха и зачем она нужна? А зачем нужны эмоции человеку? Что вообще такое эмоции? Об эмоциях и их значении мы поговорим чуть позже, а сейчас разберем подробно только эмоцию страха. Ведь именно она, как мы с Вами уже знаем, мешает нам лгать также просто, как и говорить правду.

Эмоции – это реакции человека на внешнее воздействия. Эмоция страха – это реакция на опасность, стимул, воздействие, которая дает нам понять, что наша жизнь под угрозой. Эмоция – это сигнал к действию. Эмоция страха – это сигнал к спасению жизни.

Эмоции запускают химические реакции в нашем организме. Счастье – это эндорфин, допамин и серотонин. Страх – это адреналин, норадреналин и кортизол. Но зачем нужны эти гормоны? Они заставляют нас, мотивируют к действию. Как я уже сказал, о том, к чему нас мотивирует каждая эмоция, мы обсудим далее. Не закрывайте книгу, это очень интересно, даже если Вы не будете пользоваться принципами определения лжи. Понимание эмоций и их значения поможет Вам лучше осознать свою жизнь.

На что же нас мотивирует страх, если это опасность для жизни? Правильно, спастись! И тут срабатывают мотивационные механизмы, т.е. организм реагирует на внешнее воздействие своими действиями. Помните формулу калибровка-стимул-реакция? Оп-

ределение лжи – это умышленная стимуляция человека для того, чтобы вызвать у него определенную реакцию, оценить данную реакцию и понять, лжет или нет.

Чем сильнее страх разоблачения и наказание за раскрытие лжи, тем сильнее будет страх. А точнее тем больше гормонов выбросятся в кровь. Когда человек испытывает страх, он проявляет его 4 типами поведения: стой-замри, беги-переводи тему, бейся-ругайся, зови на помощь-манипулируй.

Страх начинается всегда с реакции стой – это называется точка замирания. В этот момент человек оценивает ситуацию, определяет уровень опасности, анализирует все возможные варианты действий.

Реакция прячься проявляется автоматически, когда человек слышит очень громкий звук. В этот момент неосознанно голова как бы прячется в плечи, как это происходит у черепахи. Такой жест называется – черепашья голова.

Видео примеры



Первый пример – это я на школе верификаторов Уральского федерального университета. Попросил у студентов маркер, чтобы писать на доске. Кто-то с задней парты решил мне его кинуть, а он попал в голову девушки, сидевшей на первой парте. В момент, когда маркер прилетает в голову моя голова неосознанно прячется в плечи.

Второй пример – это поведение девушки во время игры в мафию. Она сама является мафией. Обратите внимание, как двигается ее голова, когда он словами отрицает факт причастности к мафиозной группировке. Также это пример интересен тем, что он демонстрирует резкий поворот головы на объект страха. На самом деле она резко смотрит в правую от себя сторон на еще одну мафию, когда ей задают вопрос. В этот момент у нее проявляется страх разоблачения ее коллеги по цеху. Данная реакция объясняется просто – необходи-

мо контролировать, держать в поле видения объект, которые представляет опасность. Но об этом мы поговорим к разделе про направления взгляда.

Третий пример – это черепашня голова у Владимира Жириновского. При этом у него только черепашня голова, но и еще одна стрессовая реакция – это следующая после реакции стой реакция беги. Помните первую реакцию, когда Вы прикасаетесь к очень горячему, например кипятку или нагретому уютюгу? Первая реакция – это одергивание конечностей, что и делает постоянно Владимир Жириновский.

Четвертый пример – это также черепашня голова, но у Джеки Чана. Понятно, что видео постановочное, но ведущий уж очень сильно махает руками перед головой Джеки, что тот сначала отклоняется (реакция бегства), а потом неосознанно прячет голову в плечи.

Если спрятаться не получается, и физическая опасность для жизни не исчезла, то наш мозг долго не думает и сразу спасается бегством или уклонением. Если на вас бежит хищник, надо убежать. Но иногда просто достаточно наклониться, двинуться или одернуть конечность, чтобы избежать угрозы жизни и здоровью.

Кроме того, если же человек понимает, что справиться с опасностью в одиночку у него не получится, он зовет на помощь своих сородичей. Также поступают некоторые виды животных – объединяются.

А когда дело касается лжи, то человек оценивает, что говорить и как. Что сказать, какую часть правды выдать, что исказить, что подменить, а что отрицать. Он анализирует последствия выдачи правды и оценивает наказание, которое может наступить. Помните 6 видов наказаний? В этот момент человек изучает, какое из них он получит, если расскажет правду. И на это все нужно время. Мало того, что вы испытываете страх, так еще и думать нужно очень быстро. Мысли – это электрические сигналы, и на их генерацию нужна энергия. Если для выдачи правды вам

необходимо просто, что бы сигналы сгоняли туда и обратно (не считая время на поиски нужной информации), то во время лжи человек ловит сигналы на пути обратно и прогоняет эту информацию через систему оценки и анализа.

Поэтому, когда человек лжет, он тратит на замирание больше времени, чем на реакцию при физической угрозе. И в том и другом случае реакция начинается с точки замирания, точки анализа ситуации.

Во время лжи после точки замирания человек выбирает из четырех дальнейших вариантов:

– *Реакция стой-замри. Продолжает замирать, контролировать свое поведение, умалчивает важную информацию.*

– *Реакция беги. Избегает значимой темы (помните формулу лжи?) уходит в другую правду.*

– *Реакция бейся. Начинает нападать на вас, забалтывать, оскорблять, задавать вопросы.*

– *Реакция зови на помощь. Призывает вас на помощь: давит на жалость или на совесть, просит, умоляет верить ему и не обвинять, обижается.*

Иногда реакция бегства проявляется во время лжи в истериках. Думаю, что вы замечали, как люди просто так начинали истерить. Это происходит, когда у человека не получается контролировать свои жесты, избежать в разговоре значимой темы. И вы также не поддались на его провокации и настаивайте на своем. Тогда последняя его надежда – это закатить истерику или начать давить на жалость и совесть.

Кто прибегает к истерикам и манипулируют чаще? Правильно, женщины, т.к. они слабый пол и не привыкли во время страха адаптироваться реакцией бейся, хотя и с ними такое бывают. Ес-

ли у женщин не получается избежать значимой темы, они начинают манипулировать мужчинами, обижаться на них, делать комплименты и т. д. Слабый пол научился сопротивляться опасности, но не физический, а морально, используя слабые стороны мужчин.

Моя система научит вас определять все 4 мотивационных механизма в вербальном и невербальном языках. Один из частных случаев, реакции бегства по паралингвистическому уровню вы уже изучили, давайте рассмотрим поведение людей, когда проявляются другие мотивационные механизмы.

Видео примеры



Очень яркая реакция стой-замри **проявляется** у Джорджа Буша младшего 11 сентября 2001 в начальной школе после того, как к нему подошел помощник и сообщил о терактах. Президент США после такого сообщения несколько минут пребывает в ступоре и не знает, что делать.

В **этом видео** другой президент США Билл Клинтон сбегает от имени Моника Левински, называя ее «та женщина». Это дистанцирующий язык, реакция бегства по уровню паралингвистики.

Формула лжи – это частный случай проявления реакции бегства в словах. Вот видео из дела Ирины Сычевой, которой **лучше промолчать**, чем найти ответ на провокационный вопрос.

Это **явный пример**, как быстро срабатывает последовательный механизм двух реакций стой-беги. Сначала девушка резко замирает, а потом убегает от колеса.

Пример двух реакция зови на помощь – манипулируй. Первая **проявляется** у Ольги Бузовой, когда ее возят на спорткаре. Да, крик – это и есть призывы о помощи. Основная его задача привлечь к себе внимание окружающих. Громкий крик – это всегда сигнал об опасности.

Это видео показывает последовательность реакций стой-бейся. Водитель сначала пугается пистолета (это видно по его лицу), поднимает руки

и замирает, но как только нападавший отвлекается, принимает решение биться и достает пистолет.

Лучше всего эмоции и невербальное поведение изучается на детях, т.к. они еще не умеют их скрывать. В этом видео маленький мальчик демонстрируется сразу несколько реакций: стой (сначала с широко открытыми глазами смотрит на оркестр), черепашья голова, когда оркестр начинает резко играть, беги (дистанцируется от оркестра) и зови на помощь (начинает плакать, призывая родителя ему помочь и защитить от опасности).

Герои этого видео демонстрируют целый букет интересных реакций при страхе. Владимир Путин замирает (реакция стой) пугается от того, что делает не правильно и нужно при гимне остановиться. А вот молодой человек боится самого Путина. Сначала он пристально на него смотрит, а потом очень сильно напряжен, когда президент стоит рядом с ним. Обратите внимание на его плечи и руки, именно в них проявляется реакция стой-замри.

Данное видео показывает механизм зови на помощь. Задержанный хозяин рухнувшего помещения в Междуреченске 30 мая 2016. Он не отрицает напрямую обвинения. Переходит к косвенному отрицанию, но и то со значительной задержкой. В начале он пытается надавить на жалость и совесть судьи, при этом обратил внимание на его интонацию.

На этом видео вербовщик ИГИЛ (организация, запрещенная на территории РФ) демонстрирует несколько раз бегство от своих слов. Обратите внимание, на каких словах его тело и голова дистанцируется, демонстрируя реакцию бегства – одергивание конечности.

А эти видео (видео №1, видео №2) Вам для самостоятельного изучения. Подборка эмоции страха и проявления различных реакций у младенцев. Там же в плейлисте Вы найдете множество других интересных детских эмоций, к изучению которых мы еще вернемся на одном из уровней айсберга.

Правда жизни

Замечали наверно, как разные люди реагируют на проблемы, возникающие в их жизни? Ведь что такое по сути проблемы? Это вещи, события, люди, которые угрожают нашей жизни. Мешают нам, угрожают нашему физическому и моральному состоянию, вызывают негативные реакции.

Как люди реагируют на проблемы? Правильно. Кто-то их пытается не замечать и терпит – реакция замри. Кто-то их избегает – реакция беги. Кто-то начинает их решать – реакция бейся. И что же еще люди делают со своими проблемами? Правильно, они на них жалуются – реакция истери, манипулируй. Либо обращаются к кому-то за помощью, например к специалистам-врачам.

Так вот Вам еще одна правда жизни. Люди всегда относятся к своим проблемам, какие бы они не были одинаково, как и к стратегиям лжи. Мы с детства выбираем наилучший способ спасения своей жизни. Если у нас слабый уровень тестостерона, мы привыкли терпеть и избегать наших проблем, что свойственной именно женщинам и слабым мужчинам. Если манипулятивные личности, которые не только все терпят, но и постоянно жалуются на свои проблемы.

Если Вы хотите узнать до свадьбы о своем супруге все, изучите как он справляется с проблемами: терпит, избегает, решает или жалуется. Особенно этот совет касается женщин. Если до свадьбы Ваш мужчина то и делает, что проблемы не решает, то и после свадьбы ничего не изменится. Он так привык спасать свою жизнь, по-другому он не умеет. Вам самой придется в будущей решать Ваши проблемы самой или в истериках убеждать его их решить.

Еще один фактор, который влияет на отношение к проблемам – это уровень тестостерона в данный момент. А он зависит от состояния жизни, если у Вас все хорошо, Вы достигаете успеха, Вам проще решать проблемы. Но если ничего не получается, руки опускаются, реакциями на проблемы становятся – стой, беги, жалуйся. Мужчина может быть и привык с детства решать свои проблемы и бороться с ними, но может случиться любая ситуация в жизни, после которой можно скатиться в другие реакции на страх.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

*«Правда - самое ценное из того, что у нас есть;
будем же расходовать ее бережно»
Марк Твен*

На этом я решил закончить теоретическую часть первой книги. Уверен, что и так предоставил вам очень много интересного и полезного материала. Как я уже много раз упоминал ранее, более подробно все 4 реакции я разберу во второй книге *«7 уровней айсберга»*.

Признаюсь, что все хотел уместить в одну книгу, но тогда она бы превратилась в настоящую энциклопедию, а перегружать я вас не хочу.

Перед выходом следующей книги потренируйте все изученные методы на материала реальных уголовных дел, которые представлены в следующей главе, посмотрите видео с моего канала, и обязательно следите за обновлениями на моем сайте и в социальных сетях, где я сразу же сообщу о выходе новой книги.

Также хочу поделиться с вами планами о выпуски еще нескольких книг:

«Формула лжи» – более подробно о разработанном мной принципе определения лжи.

«Правда ЛЖИзни» – о том, как ложь проникла в нашу жизнь и почему без нее жить невозможно.

«Принцип Колумбо 2.0» – о разработанном мной методе определения лжи, пошаговое руководство.

«Стратегии лжи» – о стратегиях и поведении лжецов.

«*Ложные цели*» – о том, почему мы так любим ставить цели, которые мы не достигнем никогда.

«*Дела Кабанов, Лошагина, Коэна*» – подробный анализ дел Алексея Кабанова, Дмитрия Лошагина и Виктора Коэна.

ГЛАВА №4. РЕАЛЬНЫЕ ДЕЛА

В этой главе я приведу вам материалы реальных дел, которые я расследовал сам или в которых участвовал как консультант. Все описанные дела я комментировал и публиковал комментарии в своих блогах.

Попробуйте потренироваться на материалах, примените все принципы которые я описал. Если есть чьи-то показания, то определите все типы информации, составьте перечень вопросов на каждую правду.

Примените контекстный, вероятностный и понятийный анализы. Разложить показания по формуле лжи.

Дело Владислава Челаха

Я начну именно с этого дела, т.к. именно с него я начал свои расследования. Произошло это на обучении в Москве в июне 2013 года. Нам дали задание найти примеры на вербальные признаки лжи: смена МПП и ОВУ. Я облазил интернет и наткнулся на интересное дело.

Фабула дела

Инцидент на пограничном посту «*Арканкерген*» – убийство 14 пограничников и егеря, разрушение служебных и хозяйственных сооружений в расположении временного погранпоста пограничной службы Казахстана «*Арканкерген*» (каз. *Арканкерген*), происшедшие 28 мая 2012 года.

Пост «*Арканкерген*» расположен в труднодоступной горной местности вдали от населённых пунктов (на высоте около 3000 метров, в 224 км от районного центра города Ушарал) на казахстанско-китайской границе в Алакольском районе Алматинской области Республики Казахстан, на момент инцидента личный состав погранпоста включал 15 военнослужащих. Вечером 4 июня был найден и задержан 15-й пограничник – Владислав Челах, который во время первого допроса признался в убийстве 15 человек и сожжении поста, впоследствии однако отказался от первоначальных показаний. 1 октября Владиславу Челаху было предъявлено обвинение по 8 статьям уголовного кодекса Казахстана, а именно: «Убийство двух и более лиц», «По-

хищение личных вещей», «Похищение секретных документов», «Похищение оружия», «Незаконное ношение оружия», «Повреждение военного имущества», «Дезертирство» и «Незаконное вторжение в чужое жилище». 11 декабря 2012 года суд признал Владислава Челаха виновным в совершении преступлений и приговорил его к пожизненному заключению.

В начале изучения этого дела я наткнулся на показания самого Челаха, давайте их и изучим. Показания взяты из открытых источников в интернете.

Показания Владислава

«Хочу сразу заявить, что убийство пограничников на посту «Арканкерген» и егеря Кима я не совершал. Обстоятельства происшествия и свои действия я рассказал на первом своем допросе в качестве подозреваемого, который проводился в ночь с 4 на 5 июня 2012 года, с 23 до 5 часов. Я полностью подтверждаю эти показания и хочу лишь добавить и уточнить некоторые важные обстоятельства. Приблизительно 10 мая 2012 года меня вместе с Аганасом, Балгабаевым, Максотовым, Амиргалиевым, Именовым привезли на пограничный пост «Арканкерген» для дальнейшего прохождения военной службы. На посту уже находились военнослужащие срочной службы Рей, Мукашев, Сагингалиев, Усипалиев, Ильясов, контрактники Сарсембаев, Акылбаев, Акышов и начальник поста капитан Кереев. Со всеми военнослужащими у меня сложились нормальные отношения. Неуставных взаимоотношений в том числе на национальной почве среди нас не было. Никаких конфликтов с солдатами и капитаном Ке-

реевым у меня не было. Все солдаты-срочники и контрактники спали в одной комнате, в казарме, на двухъярусных и одноярусных кроватях. В казарме были также помещения: бытовая комната, комната вооружения, дежурная комната, канцелярия, комната индивидуальной воспитательной работы, столовая, кухня. Начальник поста капитан Кереев жил в доме офицерского состава (ДОС), состоящего из двух комнат – восточной и западной. В восточной комнате вдоль восточной стены здания стояли две одноярусные кровати, расстояние между которыми примерно около одного метра. В западной комнате ДОСа никто не жил. Обстановку ДОСа я знаю, потому что приходилось производить в нем уборку. Здания казармы и ДОСа были одноэтажными. Почти во всех комнатах казармы были окна. При допросе свидетелей судья незаконно снимал вопросы защитника Сарсенова о размере окон и строении рам. Но я хочу пояснить, что окна казармы были одного размера, приблизительно 1,6 метра в ширину и 1,3 метра в высоту, без металлических решеток. Металлическая решетка была только на окне комнаты вооружения. И в окнах стояли деревянные рамы с поперечными перегородками в виде креста. Поперечная перегородка была размещена приблизительно в 50 сантиметрах от верхнего края рамы, а продольная проходила посередине рамы сверху вниз. Нижняя часть окон рам была приблизительно в одном метре от пола. При необходимости и желании человек мог свободно выпрыгнуть через это окно на улицу, разбив стекло. Такие же окна были в ДОСе. Полы в казарме и ДОСе были из деревянных досок, щелей между досками, куда могли бы при происшествии 28 мая 2012 года провалиться патроны и гильзы, не было. Стена кухни казармы была кирпичной и составляла примерно 2,5–3 метра

с севера на юг. Ширина примыкающей к кухне столовой была около пяти метров. Между казармой и ДОСом был крытый тамбур с входными дверями с восточной и западной стороны. Из тамбура была входная дверь в ДОС. Она была расположена в западной стороне здания. Чтобы из казармы пройти в ДОС, необходимо было сначала выйти в тамбур, затем через западную дверь тамбура можно было выйти на улицу. После прибытия на пограничный пост «Арканкерген» меня ставили только на внутренние наряды, дежурным и часовым по посту. В другие наряды не ставили, так как в апреле мне была сделана операция. Дежурный в установленное время сменял часовых, у него находились ключи от комнаты вооружения и четырех сейфов, где хранились боеприпасы, сигнальные пистолеты и многое другое военное имущество. Дежурный передавал эти ключи сменяющему его дежурному. Всего на посту было 14 боевых автоматов калибра 5,45 миллиметра и один учебный, несколько сигнальных пистолетов, 4 или 6 биноклей, фонари, радиостанции, 14 саперных лопат, 14 касок и другое. У капитана Кереева был пистолет Макарова, который он почти всегда носил на ремне. Гранат типа Ф1, РГД-5 и оружия калибра 7,62 миллиметра на посту не было. Дежурный выдавал заступающему часовому автомат, подсумок с двумя магазинами без патронов, а также радиостанцию. Сам дежурный пристегивал на ремень подсумок с двумя автоматными магазинами без патронов и носил их до смены дежурства. Приказ не выдавать патроны часовым и дежурным дал капитан Кереев, и они никогда не выдавались. Функции часового заключались в охране поста и патрулировании территории по маршруту от родника до дизельного вагончика, он должен был открывать и закрывать ворота на территорию поста,

если приезжали автомашины с заставы, докладывать Керееву и дежурному о всех происшествиях. В ночь с 27 на 28 мая 2012 года я заступил в наряд часовым по посту с 4 часов до 8. Сменил я ефрейтора Мукашева, который дежурил до 4 часов 28 мая 2012 года. Дежурным по посту был Аганас, который выдал мне подсумок с двумя магазинами без патронов, закрепленный за мной автомат АГС номер 650 556, фонарик и радиостанции.

Около 5 часов утра, когда уже светало, я находился недалеко от «дизеля» и увидел, как ко мне бежит от казармы рядовой Аганас. Точно не помню, но, по-моему, он выбежал из казармы. Он был одет в камуфлированную одежду, бушлат, на ремень был пристегнут подсумок с магазинами, но автомата у него не было. Когда он бежал, то кричал: «Бежим, на нас напали!». Когда Аганас бежал ко мне, то я увидел около казармы несколько людей, по-моему, в гражданской одежде, количество их я не запомнил. Когда Аганас почти подбежал ко мне, то я побежал по тропинке в направлении охотничьего домика. Я слышал, что Аганас бежит сзади меня. И в этот момент, когда я побежал, услышал за моей спиной со стороны казармы частые выстрелы, похожие на автоматные. Когда я бежал, то бросил автомат, так как патронов все равно не было. Бежал так быстро и когда прибежал в домик, где проживал егерь Ким, то Аганас не прибежал за мной. В какой момент он отстал и свернул, в какую сторону, я не знаю. Когда я подбегал к дому, я кричал: «Дядя Коля!». Я успел забежать в дом к егерю и Ким выбежал из левой комнаты в майке, трико или штанах темного цвета. Я стал кричать ему, что на пост напали, и стал просить помощи, но он ничего не говорил и только растерянно смотрел. После этого я выбежал из дома еге-

ря и побежал вверх по реке, так как думал, что за мной гонятся. Я пробежал примерно полтора километра до водопада, там спрятался в кустах. В районе водопада, я там прятался почти весь день, до того как начало темнеть. Я решил потихоньку пойти к пограничному посту и посмотреть, что там произошло. Метров за 200 до поста я спрятался в кустах и около получаса наблюдал. На посту было все тихо, людей не было видно. Тогда я решил пройти на пост.

Когда я зашел в тамбур между у казармой и ДОСом, то увидел лежащий перед дверью казармы труп капитана Кереева с огнестрельными ранениями. Он был в трусах и лежал на спине. Я зашел в казарму, где было уже темновато, увидел в коридоре на полу труп рядового Рея. Затем я зашел в спальню и увидел много трупов, которые лежали на кроватях и под кроватями. Потом я заглянул в столовую, где на полу увидел несколько автоматов, но не обратил внимания, были ли они с магазинами. В другие комнаты я не стал заходить и вышел на улицу, так как был в шоке от увиденного. На улице я стал думать, что мне делать и как поступить. От страха и растерянности я пришел к выводу, что никто не поверит мне, что я убежал и не совершал убийств, так как только я один остался в живых. Мне пришла мысль поджечь заставу для того, чтобы все подумали, что я тоже погиб и сгорел. Затем я зашел в ДОС и надел гражданскую одежду капитана Кереева, которую у меня изъяли после задержания, свою военную одежду и подсумок с магазинами и ремнем я бросил там же. В ДОСе и спальне я забрал сотовые телефоны, кошельки, так как подумал, что убитым они все равно не нужны. Вещи хотел продать и хоть какое-то время жить на полученные от продажи деньги. Я зашел в комнату вооружения, в дверь, которая не была за-

крыта. Двери сейфов были открыты. В одном из сейфов я забрал бинокль. В канцелярии я открыл висевшим на гвоздике ключом сейф и забрал свой военный билет, а также имевшуюся в нем карту местности. На складе, дверь которого была открыта, банки валялись на полу, я взял несколько банок тушенки и каши, печенье, конфеты. Затем пошел в летнюю столовую, хотел поесть, но не смог, только немного выпил сока из пачки. Я принес канистру с бензином со склада и сначала немного облил летнюю столовую, после этого я стал обливаться бензином каждое помещение казармы и ДОСа. Когда я обливал пол в столовой, то около стены увидел труп неизвестного мне мужчины азиатской национальности в гражданской одежде. Этот труп я также облил бензином. Когда обливал комнаты индивидуально-воспитательной работы, то плеснул несколько раз бензин из канистры и не обратил внимания, были ли там трупы, так как было уже темно. Когда обливал бензином тамбур, то увидел возле лежащего рядом Кереева пистолет Макарова и пустую обойму, которую я забрал. Затем зашел в ДОС и облил бензином обе комнаты и заметил, что стекла в окнах ДОСа отсутствуют, и это я вспомнил, когда меня расспрашивал адвокат Сарсенов. В западной комнате ДОСа, где не было кроватей, недалеко от входа на полу я увидел труп, лежащий на спине в гражданской одежде. Лицо трупа я не разглядел, так как было уже темно, но света в ДОСе не было. Этот труп я также облил бензином. Когда я забирал вещи в ДОСе и обливал бензином, не обратил внимания, лежали ли трупы под кроватями. Когда закончился бензин в канистрах, я пошел к вагончику с дизелем, чтобы взять еще. По тропинке возле пожарного щита я увидел труп Аганаса. Где у него была рана, я не заметил, и как он лежал, сейчас я не помню. Место, где он ле-

жал, я показал при проверке моих показаний на месте. На этом месте была обнаружена кровь, схожая по группе с кровью Аганаса. Я решил зайти к егерю Киму и узнать, что с ним стало, для чего прошел к его домику. Труп Кима лежал на веранде с множественными ранениями, я его не трогал и не перемещал. Я зашел в домик, забрав фотоаппарат, сумку и сигареты. После этого я пошел обратно к дизелю, где взял пластмассовый бачок с бензином и по пути к казарме подошел к трупу Аганаса. Не знаю, по какой причине, так как я совершал эти действия в каком-то замутнении, но я за ноги оттащил труп к реке, облил его бензином и поджег. После этого я пошел снова в ДОС и снова облил бензином. В своих первоначальных показаниях в ночь с 4 на 5 июня 2012 года я показал, что в ДОСе никаких трупов не было, а также не сказал, что видел труп неизвестного в столовой. По этому поводу могу пояснить, что я находился в стрессовом состоянии, меня допрашивали почти всю ночь. Я был уставший и хотел спать. При допросе волновался, переживал по поводу случившегося. После того, как я разлил весь бензин и поджег казарму. Затем я пытался запрячь трех лошадей и уехать на них, они от меня убежали, поэтому я пошел пешком по горам. Подробности, как я запрягал лошадей и они убежали, рассказывать не буду, так как об этом я показывал во всех своих показаниях и это соответствует действительности. Я только надел кавалерийское седло на одну лошадь. Когда я уходил, то на территории поста остались привязанные две лошади и две собаки, закрытые в вольерах. Обстоятельства моего задержания 4 июня 2012 года в зимовке, которые показали на суде свидетели, я полностью подтверждаю. Единственное, мне непонятно, куда пропал бинокль, который я забрал на посту и который лежал

в сумке на момент моего задержания, но он не был обнаружен при осмотре зимовки».

Видео по делу

[Признания](#) Челаха сокамернику.

[Признание](#) Челаха матери.

[Признание](#) оперативникам и следственный эксперимент.

[Мать](#) Челаха сняла видео в защиту сына.

Допрос Челаха у психологов

(часть I, часть II, часть III, часть IV, часть V, часть VI).

Дело о крышевании кафе сотрудниками ГИБДД

Данное дело было моим первым опытом анализа интервью нескольких участников одного скандала. После этого анализа к мне стали обращаться за консультациями сотрудники спецслужб.

Я наткнулся на это интервью от 17 февраля на [сайте Ura.ru](http://Ura.ru).

Фабула дела

В Свердловской области закрывается один из культовых автоторожных комплексов, в котором, по рассказам, останавливались чиновники Серова, Нижней Туры, Лесного, Качканара и других муниципалитетов. Сотрудники дорожного сервиса «Акрополь», расположенного на трассе Екатеринбург-Серов, сдаваться не намерены и всерьез взялись за спасение своих рабочих мест. Они направили открытое письмо во все возможные инстанции: президенту Владимиру Путину, председателю Госдумы Сергею Нарышкину, Генпрокурору Юрию Чайке, Главе МЧС Владимиру Пучкову, губернатору Свердловской области Евгению Куйвашеву и многим другим с просьбой вмешаться в их ситуацию.

Комплекс «Акрополь» состоит из гостиницы и автозаправки, ресторана и сопутствующих развлечений и был, по сути, единственным местом, где можно было остановиться по дороге

от Нижнего Тагила до Серова. Рассказывают, что развлекаться туда ездили многие чиновники, для желающих были там бильярд и стрип-клуб.

Обращение сотрудников к президенту (орфография и пунктуация сохранены):

«Уважаемый Владимир Владимирович,

Мы, инициативная группа, выступающая от лица всего коллектива объекта дорожного сервиса кафе «Акрополь» (ИП Шкиль А. Н.) настоящим письмом пытаемся привлечь Ваше внимание к вопиющему факту произвола чиновников.

На протяжении 16 лет объект дорожного сервиса, расположенный на 214 км автодороги «Екатеринбург-Серов», и включающий в себя сначала автозаправочную станцию, а затем и кафе «Акрополь», работал предоставляя услуги всем желающим. Наш объект дорожного сервиса является одним из лучших в области. В частности, несколько раз в нашем комплексе бывали в качестве гостей государственные чиновники высшего уровня, в том числе и Губернатор Свердловской области Россель Э. Э. За все время работы от них были только добрые пожелания и благодарность за хорошую работу.

Кроме того, начиная с 1998 года вплоть до декабря 2013 года к нам не возникало никаких вопросов и со стороны правоохранительных органов. Непосредственно напротив кафе «Акрополь», на противоположной стороне автодороги на протяжении многих лет был пост областного полка ГИБДД, который был снят в 2010 году. Многие из нас помнят, как три года тому назад приезжала комиссия ГИБДД с проверкой, в которую в том числе входил и нынешний начальник УГИБДД по Свердловской области Демин Ю. А., после проверки он выразил устную благодар-

ность за длительную безупречную работу в сфере услуг. Более того, за весь период работы объекта дорожного сервиса «Акрополь» в адрес его собственника не направлялось никаких предписаний о выявленных нарушениях, что говорит об отсутствии нарушений законов в его работе.

Не смотря на все описанное, на тот факт, что здания кафе и АЗС, земля под ними и примыкание к автодороге оформлены надлежащим образом, что подтверждается актами ввода в эксплуатацию, а также самим фактом долголетней работы, мы оказались не защищены от произвола и беззакония чиновников.

18 декабря 2013 года к объекту дорожного сервиса кафе «Акрополь», расположенного на 214 км автодороги «Екатеринбург-Серов», подъехали подряд 4 КамАЗа груженых снегом и произвели его разгрузку на въезды-выезды к кафе. За всем этим наблюдали и осуществляли прикрытые двое сотрудников ОГИБДД г. Кушвы. Они пояснили, что действуют на основании предписания начальника УГИБДД по СО Демина Ю. А., которое было выписано ГКУ СО «Управление автомобильных дорог», которое обязывает последнего ликвидировать оба въезда-выезда к кафе «Акрополь» ввиду якобы незаконного их присоединения к автодороге. Наши заверения в законности работы всего объекта в целом и въездов-выездов в частности остались проигнорированы. Разгрузка снега сделала невозможным проезд и проход на территорию кафе никого, в том числе работающий персонал. Сотрудниками ГКУ СО «Управление автомобильных дорог» были произведены работа по установке знаков дорожного движения, запрещающих въезд на территорию кафе.

После этого вопиющего случая беззакония мы раскопали въезды, обоснованно надеясь на то, что второй раз такого не повторится, но не прошло и недели как нас засыпали второй раз. Причем засыпали после неудачной попытки перекопать заезды экскаватором. После этого, во избежание новой раскопки въездов с нашей стороны, Деминым Ю. А. 28 декабря 2013 года был выставлен пост ГИБДД напротив нашего комплекса. Указанный пост ГИБДД стоял и контролировал выезды с объекта все праздничные дни и продолжает стоять и в настоящее время. Кроме того, нам стало известно, что для несения службы на указанном посту командировались не только сотрудники областного полка ГИБДД, но и сотрудники ГИБДД городов, которые фактически не могут осуществлять дежурство на автодорогах за пределами городов.

Примечателен и то факт, что все мероприятия ГИБДД проводились в период участившихся террористических актов на территории Волгоградской области, т.е. в то время, когда обращалось большое внимание к доступности экстренных служб к объектам с массовым скоплением людей для ликвидации ГО и ЧС. В частности, уже с 29 декабря 2013 года пожарные машины Отдела МЧС г. Кушвы обнаружили это, когда не смогли производить заправку своих автомобилей по госконтракту на нашей АЗС (комплекс «Акрополь»). Все вмешательства в создавшееся положение дел со стороны МЧС было быстро пресечено с более высоких уровней.

О том, что ликвидация заездов на объект дорожного сервиса продиктована безопасностью дорожного движения говорить не приходится. В частности, предписание Демина Ю. А. о ликвидации заездов породила ситуацию, когда автобусы меж-

субъектных маршрутов у которых заезд на объект указанного дорожного сервиса ранее был установлен документами утвержденными Минтрансом РФ и самим УГИБДД Свердловской области, вынуждены производить пересадку пассажиров фактически на проезжей части дороги. О какой безопасности дорожного движения можно говорить?

На данный момент само предприятие (объект дорожного сервиса «Акрополь») простаивает, посетителей нет. Сложившаяся ситуация грозит нам увольнением, поскольку мы и сами понимаем, что если проезд не будет обеспечен кафе и АЗС придется закрывать. На объекте работают около двухсот человек, практически все – жители Нижней Туры, небольшого уральского городка либо близлежащих поселков, в которых найти работу не так-то просто. У всех нас есть семьи, дети, близкие, эта работа пока является для многих единственным средством к существованию. Мы все помним Ваши выступления, убеждения в том, что государство поддержит малый и средний бизнес, создаст новые рабочие места. Но на деле все оборачивается произволом чиновника. Мы не согласны с тем, что один человек, презрев закон, в угоду своим амбициям и целям может росчерком пера выкинуть на улицу 200 человек, закрыть организацию, исправно платящую налоги в казну.

Мы обращаемся к Вам потому, что не видим больше способа осветить нашу проблему, быть может в масштабе страны эта проблема не так уж велика, но для нас, людей много лет работающих здесь увольнение – это безработица.

Мы знаем, что наш работодатель Шкиль Алексей Николаевич обратился с жалобой во все уровни власти и указал о незаконности организации перекопки въездов объекта дорож-

ного сервиса «Акрополь» со стороны УГИБДД Свердловской области. Однако, на сегодняшний день нам также известно, что информация о поступивших жалобах также была успешно предоставлена и начальнику УГИБДД Демину Ю. А., который в целях «отвода глаз» проверяющих в оперативном порядке организовал засыпку проездов к нескольким другим объектам дорожного сервиса по автодороге «Екатеринбург – Серов». Все же, мнимость этих мероприятий выдают те факты, что возможность проездов у автомобилей к указанным объектам все-таки осталась (засыпаны не полностью и отсутствуют посты ГИБДД) и указанные объекты имеют возможность осуществлять в полной мере свою предпринимательскую деятельность.

Просим Вас принять меры, защитить нас от действий начальника Управления ГИБДД по Свердловской области Демина Юрия Алексеевича».

Интервью владельца кафе

ИП Алексея Шкиля от 17 февраля 2014 г.:

«Кроме кафе у меня есть еще АЗС. Несколько лет подряд сотрудники полиции Качканара получали от меня взятки бензином, – признался „URA.Ru“ индивидуальный предприниматель Алексей Шкиль. – В 2009 году старший государственный инспектор по техническому надзору ГИБДД г. Качканара Алексей Стахийев приехал ко мне на АЗС и предложил мне ежемесячно отпускать бесплатно ему и другим сотрудникам отдела бензин. Он сказал, что если я не буду отпускать ему 50 литров бензина ежемесячно, то у меня возникнут проблемы с поставкой топлива

на мою АЗС. Принадлежащие мне бензовозы будут постоянно останавливаться его коллегами по надуманным причинам. Он добавил, что нарушение правил перевозки опасных грузов автомобильным транспортом в большинстве случаев карается лишением прав, и если я не соглашусь на эти условия, то через некоторое время останусь без своих водителей и постоянных поставщиков».

«Примерно в начале-середине 2010 года Стахийев подошел ко мне и сообщил о том, что у них в ГИБДД Качканара произошла смена начальства и теперь его руководителем является Дружинин, который тоже не прочь заправляться на моей АЗС. Я согласился, но аппетиты Дружинина были гораздо больше, и вместо 50 литров в месяц я отпускал уже в среднем в месяц по 150 литров, что для меня являлось значительным ущербом, – рассказывает Алексей Шкиль. – Начальник ГИБДД Качканара неоднократно заправлял на АЗС личный автомобиль – „Вольво“ с госномером 444. В настоящее время у меня на руках имеются оригиналы ведомостей в количестве 27 штук с подписями должностных лиц ОГИБДД ММО МВД РФ „Качканарский“, которые подтверждают факт незаконности получения указанными должностными лицами безвозмездно бензина на принадлежащей мне АЗС. Стахийев сообщил мне, что его это не волнует, сказал если я прекращу отпускать бензин, у меня возникнут проблемы гораздо большие, чем существующее финансовое положение. В 2012 году он несколько раз он выходил на меня посредством телефонной связи, а также через моих работников и путем угроз требовал возобновить отпуск бензина. В итоге я написал заявление в полицию и в ФСБ, – говорит предприниматель. – Проверка шла долго, были опрошены свидетели, но Стахийев и Дружинин выкрутились. Он сказал, что ничего не вымогал, якобы я сам

по собственной воле выдавал ГИБДД бесплатный бензин. В итоге дело не возбудили. И вот как только опасность миновала, начались атаки на мое кафе».

Ответ начальника ГИБДД

Юрия Демина от 19 февраля 2015 г.

«Хотелось бы разъяснить некоторые события, про которые так активно рассказывает господин Шкиль в статье на „URA.Ru», – обстоятельно начал Демина. – Ни о каком «крышевании» сотрудниками ГИБДД его автозаправки и речи быть не могло. Все намного прозаичнее – господин Шкиль и некий предприниматель, чья фамилия прекрасно известна на территории города Качканара и не только, имели совместный бизнес, и в 2009 году Шкиль взял заправку в аренду. В 2012 году сотрудник ГИБДД Стахиев А. В. остановил тонированный автомобиль «Мазда», которым управлял молодой человек, находящийся в состоянии алкогольного опьянения. Как выяснилось, данный человек приходится сыном вышеупомянутого предпринимателя.

Однако давление на Стахиева продолжалось на протяжении года, в адрес ОРЧ СБ ГУ МВД России по Свердловской области также поступали анонимные жалобы о якобы имеющихся у сотрудника ГИБДД дорогих автомобилях, незаконно полученных земельных участках и так далее. По всем перечисленным фактам проводились проверки ОРЧ СБ ГУ МВД России по Свердловской области, по результатам которых факты, указанные в анонимных обращениях, своего подтверждения

не нашли, – говорит Демин. – Поясню, почему я так подробно остановился на данной истории. Считаю, что в рамках уголовного дела все обстоятельства были изучены более чем тщательно, и поверьте мне, если бы мы усматривали хоть каплю вины сотрудника ГИБДД, он был бы нами же в первую очередь и наказан. Давление на нашего сотрудника оказывалось колоссальное, в угоду тому же предпринимателю, при поддержке руководителя ОВД. Однако в деле поставлена точка, все подозрения сняты, и сотрудник продолжает нести службу.

«Еще раз объясню по факту действий Госавтоинспекции, – продолжил Демин. – С каждым годом обеспечению безопасности дорожного движения именно на федеральных трассах уделяется все большее внимание. Поэтому мы в 2013 году начали обследование федеральных и областных дорог на предмет обустройства объектов придорожного сервиса в части организации дорожного движения. В случае несоответствия подъездных путей к объектам инфраструктуры требованиям безопасности дорожного движения (в первую очередь – это отсутствие переходно-скоростных полос, отсутствие средств искусственного освещения) и отсутствия разрешения владельцев автодороги на присоединение объекта к автодороге, принимаются меры вплоть до их ликвидации. Что касается „Акрополя“, то его подъездные пути не только не обустроены переходно-скоростными полосами и освещением, но и само размещение объекта не согласовано с владельцем автодороги ГКУ Свердловской области „Управление автомобильных дорог“. Гражданин Шкиль имеет полное право обжаловать наше решение в установленном законодательством порядке, либо принять меры к устранению недостатков».

Мои выводы совпали с выводами сотрудников ФСБ. Только в данном случае мне хватило двух интервью, а им несколько месяцев оперативной работы. Как проанализировать слова участников конфликта Вы уже знаете.

Мои выводы в [старом блоге](#).

Дело Дмитрия Лошагина

В ночь с 22 на 23 августа 2013 года пропала известная фото-модель Юлия Прокопьева-Лошагина. Под подозрение сразу попал модный фотограф и муж Юлии – Дмитрий. Ему было предъявлено обвинение в убийстве. По версии следствия, Лошагин был пьян, поспорил с женой и убил ее. Причиной смерти модели стал перелом шеи.

В августе 2014 года начался суд над Лошагиным. В итоге 25 декабря судья Октябрьского районного суда Екатеринбурга Равиль Измайлов вынес сенсационное решение и оправдал Дмитрия, который провел почти 1,5 года в СИЗО. Прокуратура и мать убитой модели Светлана Рябова обжаловали приговор. Свердловский областной суд отменил решение районного суда и отправил дело на новое рассмотрение. 24 июня Октябрьский суд Екатеринбурга вынес новый приговор по делу Дмитрия Лошагина. Судья Александра Евладова признала фотографа виновным в убийстве жены – фотомодели Юлии Прокопьевой и приговорила Лошагина к 10 годам колонии «строгого режима».

9 сентября областной суд оставил в силе приговор, но сократил 2 месяца.

[Все видео](#) по делу Лошагина на моем канале в Youtube.

Второе последнее слово Дмитрий Лошагина

[Прочитанное](#) им по бумаге в Октябрьском суде г. Екатеринбурга 8 июня 2015 г.

«Уважаемый Суд, присутствующие в зале, обвинители, потерпевшие и защитники! Два года я нахожусь в состоянии единственного обвиняемого по делу об убийстве моей жены. Один раз я был оправдан, но система не может смириться и все начинается снова. Если быть точнее, то все продолжается в более темных и страшных тонах. Что я могу сказать вам всем, я никому не пожелаю быть так грубо и цинично подставленным под недобросовестность, черствость, алчность и полное отсутствие совести у тех, кто обязан расследовать и искать, находить истину и справедливо – я еще раз говорю это слово – справедливо – наказывать за содеянное.

Я не учился в юридическом институте... но, попав в камеру, пройдя два суда и следствие, я вынужден был вникнуть в то, с чем я столкнулся. Существуют ли конституционные основы правосудия? Да, существуют. И я как гражданин РФ должен четко знать, относятся ли они ко мне в данном деле или нет? Есть ли презумпция невиновности? Закон гласит что есть...

Я попал в ситуацию с точностью наоборот. На протяжении двух лет меня убеждают: «Ты виновен, докажи обратное». Как я должен понимать действия следствия, если вместо того, чтобы показать мне труп моей погибшей жены для опознания, меня везут не на осмотр тела, а в кабинет и заставляют сознаться?

Как я должен понимать действия следствия, которое два года рассказывало мне, точнее меня оно обвиняло, а обществу рассказывало о том, что я вывез тело моей жены в контейнере.

И на мои простую просьбу провести следственный эксперимент суд и обвинение отвечает отказом, зная, что невозможно контейнер этих размеров поместить в багажник моего автомобиля. он не влезает.

Как можно рассуждать о форме убийства моей жены, исключив половое насилие над ней перед смертью? Как это может быть???? Она, изнасилованная, ходила на вечеринке пока я ей голову не отвернул? И это все должен доказывать я? Просить проводить эксперименты... А не следствие?

Я просил: «Покажите!». Ответ один: «Нам все ясно и без этого...» Тогда ответьте: «Кто насильовал мою жену перед смертью??? Каким образом я по-вашему мнению ее убил и перевез в лес?» В ответ я получаю: «Мы так думаем, а ты доказывай...» Я не обязан доказывать, это следствие обязано доказать так, чтоб было ясно и понятно... Может быть, кто-то видел, как я убивал, насильовал, вытаскивал труп, жег его? Нет. Кто-то видел, или слышал, как я избивал жену ногами перед смертью? Тоже нет. Может быть есть отпечатки пальцев на чем-либо? Нет.

Значит остаются только косвенные доказательства. Но как они собраны? Я не могу сейчас снова и снова говорить об одном: «Ситуация с трупом и определением смерти это подтасовка со стороны обвинения». Я, конечно понимаю, что гражданка Чулочникова – более опытный специалист чем те, кто был предоставлен стороной защиты. Все может быть, и это им, надо учиться у нее.. Но как мне оценивать обвинение в свой адрес, когда мне то и дело говорят: «Ошибки ее – это человеческий фактор».

А я? Я – не человеческий фактор?.. Такая же ситуация с геолокацией. Как мне докричаться до вас? Что я должен сделать, чтобы доказать, что невозможно 30 километров проехать за 11 секунд! Напомню всем – это главная улика в моем обвинении. А как же закон? В каком институте учат, чтобы одни и те же понятия, «случайно найденные у ворот юридической академии», подписали более 30 протоколов? И кто их нашел? Оперативник

из Первоуральска – именно тот, кто вел все это дело. Тот, на которого я писал заявление о вымогательстве, предъявлял аудио запись... И что? Он не только оказался кристально чистым, но и был повышен в звании и должности. А потом был вызван в суд, потому что еще, что-то вспомнил!

Вы спрашиваете: «Почему я отказался от полиграфа»? Я вам отвечу: «Я вам не верю!» С первой секунды встречи со следствием я не верил им всем. Не верил их уговорам: «Сознайся и быстро выйдешь». Сначала в ИВС Ревды, а потом СИЗО мне предлагали: «Ты сейчас напишешь явку с повинной, тебе статью поменяем на 109-ю и пойдешь не на 15 лет, а на два года.»

Я не сознался и стал бороться. Как умел... Я не специалист. И мне отомстили. Отомстили этим делом, которое любому вменяемому человеку говорит об одном – это придумано и подтасовано.

Вам мало сомнений в деле? Каждая страница – это сомнение. Каждая обвинительная часть – это сомнение. Причем это не я сомневаюсь – это обвинение сомневается. Разве где-то в обвинении есть точное понимание того, «как», «где», «во сколько»?

А что тогда известно? Что есть фотограф, который жил, жил, да и убил свою жену, а потом сжег?

Мотив??? Это один из важнейших факторов в обвинении при раскрытии преступления. Где он??? Ревность? Увы. Я до Юли был уже трижды в семейных отношениях. Я имею и опыт общения, и кое-какие догадки жизненные. Чем могла так довести меня моя жена, чтобы быть изнасилованной, убитой и сожженной? Ну хоть кто-то мне ответит? Даже если мы, например, разлюбили друг друга, и что? Почему я не убил трех своих бывших жен? Я

из обвинительного заключения так этого и не понял. Я в свою очередь заявляю – я не убивал свою жену!

Я виноват в том, что она погибла. Я виноват в том, что ее нет в живых и я ее не уберег. Я виноват в том, что думал, что достаточно хорошо делать свое дело, и этого достаточно для счастья. Я виноват, что оказался не готов бороться на равных со следователями и лжесвидетелями, с плохо образованными криминалистами, подлыми оперативниками и просто непорядочными людьми, которые кроме злорадства и ненависти больше не имеют никаких человеческих чувств.

Что я еще могу сказать вам, Суд моей страны? Я прошу вас перед тем, как писать приговор, подумать над одним простым вопросом: а вдруг? А вдруг должно быть сомнение в том, что творит следствие и обвинение. Тем более кто-то из вашей системы уже задал себе вопрос? А вдруг все-таки изнасилование имеет место быть и это важно в расследовании?

А вдруг правы криминалисты-эксперты с более большим стажем и весом в этой науке, чем гражданка Чулочникова из Первоуральска с ее подтвержденной квалификацией – «В любом деле может быть человеческий фактор»?

А вдруг любовник моей погибшей жены не проходил полиграф, так как в деле никаких документов нет на это счет?

А вдруг те, кто ездит на моей машине и получает штрафы, тоже каким то образом нечистоплотен?

Я не убивал, не насиловал, не сжигал свою жену. Я любил ее как умел. Она отвечала тем же. Каждый любит, как может, каждый живет, работает, учится жизни, как может... и как умеет. Ревность? Это не доказано и это по меньшей мере глупо. Деньги?

Я все, что мог делал для совместной жизни и никаких финансовых выгод я от смерти жены не имею.

То, что я просто псих и придурок? Почему-то этого никто из знающих меня за долгие годы людей не отметил. Что еще? Просто так? Просто захотел и убил? Я против такого расследования, против обвинения, против такого подхода и нарушения Конституции. Считаю следствие грубой фальсификацией против меня. Я не убивал свою жену. Вы же понимаете, что я не виновен. Я православный человек, верю в Суд Божий и знаю, что совесть моя чиста. Прошу меня оправдать».

Дневник Дмитрия Лошагина

«Итак, сегодня в 5 часов утра 15 числа 2015 года я начинаю писать свою новую, 5-ю по счету книгу. Не лишком ли много пятерок? Думаю, вполне достаточно для того, чтобы обусловить мою бессонницу в этот летний переходный для меня день. Дело заключается в том, что писатель имеет неосторожность вынашивать свое произведение: он собирает факты, высматривает типаж, формулирует концепцию и хоть как-то набрасывает сюжет. Но все это копится и разбухает в нем до того момента, пока однажды он не осознает, что не писать он уже не может. Слова сами складываются в предложения, предложения в абзацы. Процесс этот напоминает составление икебаны, где причудливое сочетание цветов и травинки превращается в букет. Пожалуй, в литературе таким букетом считается стиль автора. Именно он отличает его от других, он говорит о характере и образе мыслей...

Ах да, к чему я это? Так вот, дорогой мой читатель, опираясь на прошлый опыт, я могу открыть вам свою тайну. Пожалуй, самым привлекательным подходом к изложению своего повествования является своего рода дневниковость. Это когда ты смело и открыто пишешь о том, что происходило, происходит и будет происходить с тобой.

Не будучи писателем по образованию, мне все же хватило наглости однажды сесть за стол и начать описывать круговорот событий своей жизни. Уверен, что любому человеку хоть раз в жизни приходила в голову такая идея. Моей же наглости хватило на то, чтобы закончить начатое, придумать развитие сюжета и вывести главного героя, а в данном случае себя на ровную дорогу жизни, преодолев перед этим немало поворотов судьбы. Я не знаю, что это было: экстрасенсорика, трансерфинг или программирование. Но только по факту я получил хорошую выручку от весьма приличного тиража и все придуманные события в воплощении. Вы будете удивлены, но в течение следующих десяти лет со мной сбывалось то, что я имел неосторожность прописать в сюжете моего романа. В моей жизни стали появляться люди и происходить события, придуманные когда-то мной для интересного развития сюжета. Более того, описанные события стали происходить и с теми, кто был рядом и имел неосторожность стать героем романа. Сначала меня это забавляло, потом пугало, затем я привык и перестал предавать этому значение. Но точность и невероятность последнего поворота моей судьбы вновь заставила меня задуматься о том, как именно это происходит... Сейчас мой сценарий подошел к концу. Ошарашив и перевернув мою жизнь с ног на голову, он заставил меня задуматься о продолжении.

Смерть близкого человека, кризис в карьере и даже подброшенные в мою машину наркотики – все это имело неосторожность сбыться. Перерубленный в собственной прогнозируемой мясорубке жизни, я снова собрался из фарша в котлету. Мое вновь возродившееся, мало знакомое Я требует развития последующего сюжета. Несколько робея перед предстоящей неизбежностью душевного стриптиза, откладывая и сопротивляясь, все же не вижу другого выхода, кроме того, чтобы писать продолжение. Ведь таким образом ты хоть как-то можешь управлять своей жизнью и анализировать бесконечный поток событий. И даже пусть я тешу себя надеждами, что я в силах хоть что-то контролировать, но именно эта самая надежда вселяет в меня интерес и дает веру в будущее, является единственным способом закрыться и уйти в полное одиночество. Писать нужно тогда, когда ты уже не можешь не писать. Я не могу...

Думаю, вряд ли меня поймет тот, что не проходил ничего подобного, чья жизнь была наполнена вполне связными, дополняющими друг друга событиями. Разве можно описать словами то состояние, когда в один миг ты теряешь все. Ты как будто глохнешь. Тебе кажется, что все это происходит не с тобой. Еще одна навязчивая идея не покидает сознание: что все это – просто-напросто сон, дурной кошмар после съеденного куса некачественного мяса или лишнего стакана виски. Нет. Этого не может быть. Кто-то однозначно смеется надо мной. Ну, конечно, мои друзья большие выдумщики. Они нарочно разыграли этот спектакль, чтобы заставить адреналин разбавить мою вяло циркулирующую кровь. Но пора бы уже прекратить эту комедию, иначе я могу взаправду испугаться, и им придется компенсировать мне моральный ущерб, а ущерб, нанесенный ранимой творческой

личности, резко возрастает, так как для того, чтобы испытать вдохновение, достаточно просто пощекотать нервы. Согласен: легкое сексуальное влечение, предвкушение близости, перемен, ревность, испуг, соперничество... Все, что угодно, только не страх. Страх блокирует, заставляет твой мозг работать в режиме выживания. Это когда ни о чем духовном ты уже думать не можешь. Ты превращаешься в животное, оголяющее свои самые низменные инстинкты.

Эти капли пота у меня на лбу – наверное, здесь слишком душно. Конечно, в камере кроме меня еще десять человек, и все они тоже потеют и ужасно воняют. Терпеть не могу кислый запах несвежего тела. Крутит живот. Господи, да что я тут делаю? Хватит уже! Каждой шутке есть время. Ненавижу длинные анекдоты. Каким бы одаренным ни был рассказчик – ты неизбежно теряешь интерес и смеешься в конце для того, чтобы не показаться недוגадливым анекдотом. Разве непонятно, что если человек полез в свой телефон... Кстати, где мой телефон? Кажется, его забрали, вытащили прямо из кармана, когда запихивали в этот зоопарк. А все для того, чтобы я не мог позвонить Юле, чтобы она все опровергла. Поверить не могу, что она согласилась участвовать в такой жестокой шутке. Со смертью вообще-то не шутят. Можно ее и накликать. Конечно, она любительница пощипать мне нервы, но неужели мое равнодушное «делай, как считаешь нужным», довело ее до того, чтобы играть со словом смерть. Ведь это не какая-нибудь невинная шалость – пропасть на неделю и не давать о себе знать. Все сделано специально, чтобы я начал ревновать и беспокоиться. Ведь раньше я места себе не находил, строило ей выключить телефон и задержаться на вечеринке, куда она отправилась якобы с подругами. Но когда все стало вывали-

ваться у меня из рук... как она смеялась, когда узнала, что я разбил свой фотоаппарат. Проказница. После ее трепетных возбуждающих ласк, да я готов был разбить еще несколько. Но почему ее заводят эти игры. Порою я думаю, что сам по себе я ей не нужен. Ей обязательно нужно приправить меня каким-то соусом и желательнее острым. Неужели я такой пресный, что меня нельзя включить в меню в чистом виде? Брак – это самый верный способ наскучить друг другу. Бедная моя девочка, я должен был объяснить ей раньше, что период сумасшедшего утопания друг в друге не вечен. Рутинка неизбежна. Следует делать передышки. Мне плевать, что думают по этому поводу другие, я не хочу ограничивать ее свободу. Хочу, чтобы она сама пришла к тому, что должна быть здесь, рядом со мной, потому, что это только наш маленький мирок, самый близкий, уютный, не заляпанный чужими руками. И все же бедная девочка, она сочла мое согласие за безразличие и решила пустить в ход этот нелепый страх. Страх перед тем, чтобы потерять ее навсегда. Идиотизм все же. Мне даже в бреду не пришло бы в голову так шутить. Даже будучи ребенком я не шантажировал родителей смертью. Все это – ее избалованность, дурное воспитание. Да ладно, Лошагин, разве тебе когда-нибудь нравились добропорядочные семейные девочки? Можно рассуждать сколько угодно, но только себя не обманешь. Огонь, красота, порок. Кажется, кто-то идет... Наконец-то. Порядком надоел этот перфоманс.

По узкому слабо освещенному коридору к камере приближались две фигуры. Когда они подошли ближе, все находящиеся в камере с усталым любопытством подняли головы, что касается меня, то я аж подпрыгнул на месте и неожиданно для себя самого со злостью вцепился в решетку. Рядом со смотрящим стоял

ААА – мой знакомый юрист. Я сразу узнал его и устыдился своих эмоций. Не хватало еще показать им, что я вправду испугался их авантюры. Как, однако, все четко исполняют свои роли. А эта вселенская печаль в его глазах... что же, я тоже отыграю свою. Потом обязательно им отомщу. Недооценивать мою фантазию им больше не придётся.

– Лошагин, на выход. В комнату переговоров. У вас полчаса.

Я почувствовал, как мое лицо исказила кривая гримаса. Должно быть, сейчас я выгляжу идиотом.

– Сидоров, здорово. Они и тебя к этому припахали. Ну ты даешь. Надеюсь, ты принес что-нибудь пожрать. Я вообще тут оголодал со вчерашнего дня. Да и вообще.. снимите с меня эту восьмерку, нос чесать неудобно.

Смотрящий ехидно улыбнулся, подтолкнул меня вперед. Я начал заводиться. Ненавижу, когда ко мне прикасаются посторонние люди. С детства раздражаюсь на ненужные тактильные контакты. Мы зашли в комнату, и дверь за нами захлопнулась.

– Наконец-то. Слушай я уже порядком устал от этой канители. Столько времени вам еще нужно, чтобы я поверил в абсурдность всего происходящего? Какой бы сюрприз я не получил взамен этого ожидания – вы должны быть уверены, что это стоит того. Ненавижу разочаровываться. К тому же вечером у меня съемка, хотелось бы как-то подготовиться.

– Присядь, Дима. Нам нужно поговорить, – С. не выходил из образа. Однако играть самого себя не так уж трудно. Никакого мастерства. А самообладания у юристов хватает.

Я сел и откинулся в кресле. Потом нарочито наклонился вперед и попытался изобразить на лице вопросительный знак. С. немного замешкался, но потом сел напротив:

– Это хорошо, что ты так все воспринимаешь. Ведь, по сути, до конца все не ясно. Но пока все подозрения концентрируются на тебе. Видимо, кому-то это удобно.

– Я даже готов взять на себя вину еще парочки бомжей из той клетки, только давайте уже закончим со всем этим розыгрышем. Я оценил масштаб и старательность в подготовке. Занавес!

С. тяжело вздохнул. Видно было, как слова накапливаются у него на губах. Но порядок был еще не определён, поэтому он продолжал шевелить ими молча.

– С., поверь мне, ты не тот человек, который может меня в чем-то убедить. Я слишком хорошо тебя знаю.

Брови адвоката сдвинулись к переносице и внезапно раздулись. Трудно было предположить, что он намеревается сделать: заплакать или закричать. Не произошло ни того, ни другого, очевидно, вовремя совладав с собой, он немедленно выпустил воздух из легких и заговорил ровными, тщательно продуманными фразами.

– Дима, неужели ты ничего действительно не понимаешь? Или даешь основания считать себя умопомраченным? Возможно, это сработает в нашу пользу, но здесь и сейчас ты можешь ничего из себя не изображать. Мы остались здесь одни. И нам нужно многое обсудить, составить план действий, определить стратегию и тактику поведения. Дело слишком серьезное. У нас нет права на ошибку. Я взялся защищать тебя лишь только потому, что ты мой друг и я верю, что ты не убивал Юлю. Любой другой бы на моем месте...

– Постой, – под воздействием его интонации в моей голове промелькнула мысль, что все, происходящее со мной в течение последних двенадцати часов, может ограничить

с действительностью. В груди что-то сдавило. Стало трудно дышать. – Повтори, что ты сейчас сказал.

– Господи, Дима, собери, наконец, себя в одно целое. Ночью твоя жена Юля была изнасилована и жестоко убита. Все считают, что это сделал ты. Слышишь меня?

Со всех участков моего головного мозга стали стекаться мысли. Они закружились шумным хороводом. Голова стала сжиматься так, как будто на нее надели железную каску маленького размера. Я пытался ухватиться хоть за одну из мыслей, чтобы она проскользнула наружу и послужила бы хоть каким-то ответом. «Нет, нет, нет, – кричало подсознание. – Этого не может быть! Уберите меня отсюда! Оставьте в покое! Верните назад. Я не хочу быть здесь!». Вместо мысли наружу просочился какой-то неменяемый звук, похожий на стон. Потом сработало именно оно – подсознание. Поэтому как из всего потока мыслей наружу проступила следующая:

– И ты тоже считаешь, что это сделал я? – видимо, впервые слова прорубили щель наружу, и далее в эту щель уже повалилось все подряд. – Что? Что ты такое говоришь? Скажи, что это розыгрыш. Глупая, скверная, жестокая, твою мать, шутка. Что за манера издеваться над человеком? Вы что – не понимаете, что вы зашли слишком далеко...

– Это нормально. Все, что сейчас с тобой происходит, это нормально. Отрицание как следствие непринятия действительности, с целью избежать боли, – он подошел, попытался взять меня за плечи. Я почти неосознанно оттолкнул его от себя. Он направил на меня обе ладони, чем еще больше взбесил меня. – Я понимаю – это больно. Но боль со временем пройдет. Ее уже не вернуть, а тебе нужно жить. И если хочешь знать, я здесь

именно потому, что верю. Я верю, что ты не убивал ее. И я сделаю все от меня зависящее, чтобы все остальные тоже в это поверили, слышишь?

Слышали ли я его? Скорее, читал по губам... пытаюсь понять, в каком моменте все это стало для меня реальностью. Ведь возможно, если мне удастся вернуть этот момент, то я смогу повернуть время назад и стереть все подчистую. От сознания всего ужаса, который происходил в моей реальности, все мои органы, кожа, нервные окончания накалились до предела. Следующим должен быть взрыв. Он неизбежен. Вот оно решение. Сейчас меня разорвет на мелкие атомы, и не будет уже ничего. Мне ненужно будет смириться и принимать весь этот ужас. Но вместо этого вдруг наступила тишина, или, скорее, невесомость. Все вдруг стало черно-белым и незначимым. Я чувствовал, как мои губы растягиваются в улыбку. Наверное, именно так люди сходят с ума. Я отчетливо почувствовал прикосновение и запах Юлиных волос. Вот же она. Пришла наконец-то сама. Посмеяться в лицо тем, кто сказал, что ее уже нет.

– Вот видишь... – произнес я шёпотом. – А ты говоришь «умерла».

– Сядь. Тебе нужно сесть. Мне становится страшно за тебя, – на сей раз я не сопротивлялся. С. усадил меня на стул и достал сигарету.

Когда сознание вернулось, я обнаружил себя все на том же стуле. Все те же серые стены окружали меня по периметру. Во рту у меня дымилась сигарета. Мне захотелось тут же избавиться от нее, но боль от резкого рывка напомнила мне, что мои руки в наручниках. Я был все там же, на том же месте...»

[Плейлист](#) со всеми видео по делу Лошагина на моем канале.

Дело Бориса Малафеева

В Екатеринбурге камера видео регистратора [запечатлела](#) дорожный конфликт, который произошёл 15 августа 2016. На записи, которую в редакцию E1.ru принёс супруг пострадавшей, видно, как женщину, ехавшую на Toyota Corolla, справа пытается подрезать Audi A7. Самого супруга в машине во время конфликта не было.

Молодой человек на дорогой иномарке, видимо, хотел перестроиться с крайней правой на соседнюю левую полосу, так как его проезду мешали припаркованные автомобили. Однако женщина не собиралась пропускать Audi – по правилам дорожного движения она и не обязана была это делать.

Но водителя Audi A7 такое отношение к себе возмутило. Подрезав обидчицу, он выбежал из машины и с кулаками набросился на женщину.

Интервью Бориса Малафеева

[порталу E1.ru](#) от 17 августа 2015 г.

– Всё не так было, как они рассказали! Я возвращался с годовалым ребёнком на заднем сиденье и женой. Эта Toyota Corolla, с которой у меня произошёл инцидент, ехала за мной с Московской по Радищева. Я заметил её первый раз в районе «Тихвина». Потом мы вместе проехали у резиденции полпреда и выехали на Малышева. За время нашего пути эта синяя Toyota

с женщиной за рулём в неадекватном состоянии подрезала меня пять раз.

– Она делала это, по-вашему, намеренно?

– Не знаю. Человек просто крыло выставлял, когда мы были в соседних рядах, и чуть ли не упирался мне в машину. Я ей показывал, что у меня ребёнок в машине! Но она всё равно продолжала.

– То есть у вас не выдержало терпение?

– Да, в районе Малышева – Луначарского меня всё это вывело из равновесия. Я ехал в среднем ряду, а женщина ехала в правом ряду. Я хотел перестроиться, но эта самая машина на скорости 100 километров в час просто уже неслась по ряду. Мне пришлось экстренно затормозить. Ребёнок заплакал. После этого я уже догнал эту машину и перестроился перед ней. Я вышел, сказал ей: «У меня ребёнок, блин, едь аккуратнее. Как можно с Московской – Радищева пять раз подрезать одну и ту же машину!» Она заплакала. Ну, неадекват.

– Пострадавшая рассказала, что вы ещё очень сильно ударили её через открытое окно.

– Пожалуйста, пускай пишет заявление в полицию, будем разбираться, кто кого ударил. Я её не бил. У неё вообще окно было закрыто, я только сложил ей боковое зеркало. Даже не сломал.

– А вы видели, что она беременна?

– Нет, не заметил. Первый раз от вас узнаю. Судя по женщине, ей 45–50 лет. Полная. В таком возрасте-то вряд ли беременной бывают.

– Супруг женщины рассказал, что инцидент подорвал её здоровье. Прогнозы на роды неблагоприятные. Она сейчас в больнице.

– Ну, понятно, что сейчас все хотят денег получить. Я себя не считаю неправым. Если ты ведёшь себя на дороге, как курица, почему должен рисковать здоровьем своего ребёнка из-за того, что у неё такое состояние? Куда гоняешь и летишь? Мне здоровье моего ребёнка дороже здоровья любого другого человека.

ДАР ИЛИ ПРОКЛЯТИЕ? ВМЕСТО ЭПИЛОГА

Поздравляю и благодарю, что выдержали мою первую книгу, которую я писал целый год, с мая 2015 по июль 2016. Раньше в планах было написать более длинную книгу, страниц на 400, но в процессе работы я решил от них отказаться и разделить материал на 2 книги. Вторая книга будет целиком и полностью посвящена системе «7 уровней айсберга», на которую я постоянно ссылаюсь.

А теперь что же делать с прочитанным материалом? Продолжать тренироваться или постараться забыть? Навыки определения лжи, чтения эмоций и понимания языка жестов – это дар или проклятие? Это риторический вопрос, пусть каждый из вас ответит на него сам. Поведаю только о своем опыте.

Первое время было очень тяжело видеть правду, ведь иногда действительно лучше не знать! Приходилось привыкать жить по-новому, изучать и понимать людей, их истинные мотивы и желания. Но, как только я понял, что ложь – это не плохо, ложь – это интересно, ложь – это забота, все стало намного проще. Врут все и всегда, жизнь без лжи была бы просто невозможно. И нужно просто перестать быть лицемером, ведь мы сами постоянно лжем, а чужой ложью всегда недовольны.

Понимать лжецов невозможно обучиться с помощью моих книг, через это нужно пройти. Это еще одна из причин, по которой я решил сократить книгу и не давать все методы сразу. Прочитав первую, решите, а стоит ли продолжать и учить ви-

деть всю правду. В следующей книге я подробно разберу все уровни, по которым оценивается поведение человека.

ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ

Анкеты

№№1,2 – правда, №№3,4 – ложь.

Истории

Истории мужчины в синем №1,3 – правда, №2 – ложь.

Истории женщины в бежевом, №1 – правда, №2 – ложь.

Истории мужчины красном №1 – ложь, №№2,3 – правда.

Мнения

Мнение мужчины в синем №1 – ложь, №2 – правда.

Мнение женщины в бежевом №1 – правда, №2 – ложь.

Мнение мужчины в красном №1 – правда, №2 – ложь.

Мнение женщины в бежевом №1 – правда.

Мнение мужчины в сером №1,2 – правда.

Кто мафия?

1. Анна
2. Владислав
3. Марина и Михаил
4. Василий и Александр
5. Георгий
6. Владислав и Иван

Кто взял деньги?

1. Женя
2. Антон