

НАУЧНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР

ОЛДЕРТ ФРАЙ

ЛОЖЬ

ТРИ СПОСОБА ВЫЯВЛЕНИЯ

КАК ЧИТАТЬ

МЫСЛИ ЛЖЕЦА

КАК ОБМАНУТЬ

ДЕТЕКТОР

ЛЖИ



ОЛДЕРТ ФРАЙ

Ложь

**ТРИ СПОСОБА ВЫЯВЛЕНИЯ
КАК ЧИТАТЬ МЫСЛИ ЛЖЕЦА
КАК ОБМАНУТЬ ДЕТЕКТОР ЛЖИ**

JOHN WILEY & SONS, LTD

Chichester • New York • Weinheim • Brisbane » Singapore • Toronto

Санкт-Петербург
«Прайм-ЕВРОЗНАК»

2006

УДК 159.9
ББК 88.37
Ф82

*Права на перевод получены издательством «Прайм-ЕВРОЗНАК»
соглашением с John Wiley & Sons, LTD.*

*Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть
воспроизведена в какой бы то ни было форме
без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

Aldert Vrij

DETECTING LIES AND DECEIT

The Psychology of Lying and the Implications for Professional Practice

First published by John Wiley & Sons, Ltd., 2000

Фрай, О.

Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца, как обмануть детектор лжи / Олдерт Фрай. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. — 284, [4] с. — (Научный бестселлер).

ISBN 5-93878-278-3

Почему люди лгут? Как распознать ложь и обман в поведении и речи человека? Эти фундаментальные вопросы находят свое решение на страницах предлагаемого руководства. Без сомнения, эта книга — самый важный за последние годы вклад в теорию и практику психологии лжи и обмана. Впервые так полно и ясно представлены исследования психологических и физиологических показателей правдивого и лживого поведения и речи, а также — фактология использования метода детекции лжи и обмана с помощью полиграфа («детектора лжи»). Эта книга принесет пользу всем, кто должен знать, говорят ли окружающие правду, и иметь практическое руководство, чтобы обеспечить себе это знание — для социальных и юридических психологов, криминалистов, политических консультантов и адвокатов.

ОлдертФрай

ЛОЖЬ.

Три способа выявления.

Как читать мысли лжеца, как обмануть детектор лжи

Научные редакторы А. Смирнов, А. Кулаков
Компьютерная верстка Е. Кузьменок

Подписано в печать 05.05.06. Формат 84x108'/j². Печать офсетная.

Усл. печ. л. 15,12. Тираж 3 000 экз. Заказ № 4623.

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93,
том 2-953000 - книги, брошюры.

«ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК». 195009, Санкт-Петербург, ул. Комсомола, д. 41.

Издание осуществлено при техническом участии ООО «Издательство АСТ».

ОАО «Владимирская книжная типография». 600000. г. Владимир. Октябрьский проспект, д. 7.

Качество печати соответствует качеству предоставленных диапозитивов

© 2000 by John Wiley & Sons Ltd

© Перевод на русский язык А. Ершова, О. Исако-
Кулаков, Н. Миронов, А. Смирнов, 2004
е Серия оформление Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006

© Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006

T4RM 0ЧЯ7Я -)78 ч
1эпгч а-мою-ль-б
ISBN 0-471-85316-X (англ.)

та,А_

ОГЛАВЛЕНИЕ

Об авторе	6
Благодарности	6
Предисловие	7
ГЛАВА 1. Социальная психология лжи и распознавания обмана	11
Бедные детекторы лжи	12
Определение обмана	16
Почему люди лгут?	19
Различные типы лжи	23
Тендерные различия	25
Возрастные различия	27
Черты личности	28
 1. НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЛОЖЬ	
ГЛАВА 2. Невербальное поведение во время лжи	35
Важность невербального поведения при оценке достоверности	35
Что может испытывать лжец, когда говорит неправду	38
Эмоциональный подход	39
Подход, основанный на сложности содержания	40
Подход, сопровождающийся контролем над поведением	41
Разные подходы, разные предпосылки	44
Поведение лжеца	46
Факторы, влияющие на поведение лжеца	57
Логическая сложность лжи	57
Мотивированный лжец	59
Ложь при высоких ставках	60
Подозрение наблюдателя	69
Индивидуальные отличия	70
Заключение	71
ГЛАВА 3. Восприятие и невербальное поведение при обмане	73
Что думают люди о поведении лжецов	73
Действительно ли поведение лжецов соответствует ожиданиям наблюдателей?..	81
Почему существуют различия между объективными и субъективными индикаторами обмана	83
Способности людей к распознаванию лжи	86
Факторы, оказывающие влияние на способность к распознаванию лжи	89
Недостаточная реалистичность лабораторных условий	89
Характеристики изболчителя лжи	94
Характеристики лжеца	104
Почему люди столь неумело распознают ложь	116
Обучение распознаванию лжи	119
Рекомендации	123

2. ВЕРБАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБМАНА

ГЛАВА 4. Предварительные исследования, касающиеся вербальных характеристик обмана	131
Эмоции	133
Сложности при передаче содержания	134
Попытки контроля	134
Обзор объективных и субъективных вербальных критериев обмана	135
Заключение	138
ГЛАВА 5. Оценка валидное™ утверждений	141
История оценки валидности утверждений	142
Оценка валидности утверждений (ОВУ)	144
Структурированное интервью	144
Контент-анализ	146
Проверочный лист для оценки валидности	154
Что говорят свидетели, дающие правдивые показания?	159
Литературный обзор результатов исследований, посвященных КАУК	159
Как обнаружить правду с помощью процедуры КАУК	171
Факторы, влияющие на присутствие в утверждениях критериев КАУК ..	173
Оценка валидности с помощью проверочного листа	177
Сложности в применении ОВУ	180
Количество критериев	180
Вес критериев	181
Влияние внешних факторов	183
Оценки, полученные с помощью ОВУ, носят субъективный характер ..	183
Непонятно, в каких случаях можно использовать этот метод	185
Что, по мнению окружающих, говорят правдивые свидетели	186
Критерии КАУК	186
Проверочный лист ОВУ	189
Оценка	190
Проблемы безошибочного узнавания сфабрикованных историй	190
Что такое «правда»?	191
Субъективные оценки	194
Единственная улика	200
Что нам известно об эффективности применения ОВУ?	201
Направления дальнейшего изучения ОВУ	203
ГЛАВА 6. Мониторинг реальности	202
Освещение людских воспоминаний	202
Мониторинг реальности и обман	204
Мониторинг реальности как инструмент для детекции	207
Ограничения при ведении мониторинга реальности	209
Заключение	210

3. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБМАНА

ГЛАВА 7. Полиграф	215
Что такое полиграф?	216
Техника значимых/незначимых вопросов	220

Как работает полиграф?	222
Методика	222
Тест контрольных вопросов	223
Критика теста контрольных вопросов	229
Тест признания вины	237
Критика теста признания вины	240
Действительно ли работает полиграф?	243
Показатели точности ТКВ и ТСВ: лабораторные исследования	249
Показатели точности ТКВ и ТСВ: полевые исследования	252
Противодействия	256
Личностные особенности испытуемых и полиграф	258
Выводы	259
ГЛАВА 8. Практические рекомендации по выявлению лжи	265
Кто такие хорошие лжецы?	266
Особенности, отличающие успешного лжеца	266
Хорошие и совершенные лжецы	270
Три способа выявления лжи	270
Невербальные признаки обмана	270
Вербальные признаки обмана	272
Физиологические реакции у лжецов	273
Сравнение трех способов обнаружения лжи	273
Индивидуальные различия	273
Оснащение, необходимое для обнаружения лжи	273
Насколько хорошо определяют ложь малоискушенные люди, не получившие соответствующей подготовки?	274
Насколько хороши в определении лжи специально обученные профессионалы?	274
Можно ли подготовить людей и научить их мастерски отличать ложь от правды?	276
Трудно ли одурачить наблюдателей?	277
Сочетание различных техник обнаружения лжи	278
Рекомендации по поимке лжеца	281
Будьте подозрительны	281
Ведите зондирование	281
Не выдавайте важной информации	282
Будьте информированы	282
Предлагайте лгущим повторять уже сказанное	282
Следите и слушайте внимательно и избегайте стереотипов	283
Сравнивайте поведение лжеца с его обычным поведением	284
Последнее замечание	284

Об авторе

Олдерт Фрай (р. 1960) занимает должность преподавателя курса прикладной социальной психологии на отделении психологии Университета Портсмута. Им опубликовано большое количество работ, посвященных теме обмана, и в особенности теме взаимосвязи между невербальным поведением и обманом. В недавно проведенных им исследованиях также рассматриваются вопросы содержания речи и обмана. За период своих исследований он получил несколько научных грантов. Его текущая работа, посвященная изучению поведения подозреваемых во время полицейских допросов, финансируется Советом по экономическим и социальным исследованиям, а его исследование взаимосвязи между содержанием речи и обманом также спонсируется Советом по экономическим и социальным исследованиям и Трестом Леверхульме. Олдерт Фрай получил признание судебных органов в качестве Свидетеля судебной экспертизы.

Благодарности

Выражаю свою признательность профессору Тони Гейлу, профессору Гюнтеру Кёнкену, профессору Рэю Буллу и Саманте Манн за их полезные комментарии к предварительным вариантам этой книги. Я также хотел бы поблагодарить те организации, которые финансировали мои многолетние исследования, и в частности Голландскую организацию научных исследований (NWO), Министерство юстиции Голландии, Трест Леверхульме, Совет по экономическим и социальным исследованиям, а также Университет Портсмута. Без этой финансовой поддержки я не смог бы довести до конца мои исследования и не написал бы этой книги. В значительной части моих исследований принимали участие офицеры полиции. Я высоко ценю их готовность участвовать в этой работе и хотел бы поблагодарить различные полицейские управления в Великобритании и Нидерландах за разрешение привлечь к этой работе своих сотрудников. Наконец, я благодарен издательству «John Wiley & Sons» за предоставленную мне возможность опубликовать эту книгу.

Предисловие

В 1997 году Джонатан Эйткен, представлявший в то время британскую Консервативную партию, был обвинен британской газетой «Гардиан», а также телекомпанией «Гранада Телевижн» в том, что в 1993 году, находясь в должности министра обороны, он останавливался в парижском отеле «Риц» на средства бизнесмена из Саудовской Аравии. Эйткен отверг эти обвинения и подал в суд на «Гардиан» и «Гранада Телевижн» за клевету. Действительно ли обвинение было ложным, или же лгал сам Эйткен?

В принципе, существует три способа распознавания лжи. Первый из них состоит в наблюдении за невербальным поведением людей (их телодвижениями, наличием или отсутствием улыбки, отведением взгляда, высотой голоса, скоростью речи, заиканием и т. д.). Второй способ заключается в анализе содержания речи, иными словами, в анализе того, что было сказано. Третий способ представляет собой исследование физиологических реакций (кровяного давления, частоты пульса, потливости ладоней и т. д.).

В этой книге описаны все три аспекта распознавания лжи. В частности, особое внимание уделено в ней двум вопросам. Во-первых, наблюдаются ли систематические различия между индивидуумами, сообщающими достоверные и ложные сведения, в отношении их невербального поведения, содержания речи и психологических реакций? И во-вторых, в какой степени наблюдатели способны распознавать обман, когда они анализируют индивидуальные формы невербального поведения, содержание речи и психологические реакции?

Первая часть этой книги сосредоточена на взаимосвязи между невербальным поведением и обманом. В главе 2 будут рассмотрены типичные формы невербального поведения, демонстрируемые лжецами. Здесь также будет обсуждаться пример того, как подозреваемый, впоследствии обвиненный в убийстве на основании веществен-

ных доказательств, вел себя на полицейских допросах, во время которых он отрицал свою причастность к преступлению. Материалы данной главы продемонстрируют тот факт, что взаимосвязь между обманом и невербальным поведением носит сложный характер, поскольку различные типы людей демонстрируют различные формы поведения, когда они лгут. Более того, поведение лжеца зависит от ситуации, в которой ложь имеет место. В главе 3 обсуждается, насколько точны наблюдения неподготовленных непрофессионалов и профессиональных следователей (в частности, офицеров полиции и таможи) с точки зрения распознавания лжи при оценке поведения людей. Способности людей к распознаванию обмана при оценке индивидуального поведения в целом невысоки, кроме того, существует ряд заблуждений, распространенных как среди неподготовленных людей, так и профессионалов, касающихся того, как обычно ведут себя лжецы.

Вторая часть этой книги сосредоточена на том, что именно говорят лжецы. Ранние исследования этого вопроса не были достаточно систематическими, однако в ходе них удалось пролить свет на вербальные индикаторы обмана. Эти ранние исследования рассматриваются в главе 4. Систематические исследования взаимосвязи между обманом и вербальным поведением являются относительно новой областью, начало которой было положено около десяти лет назад. Немецкий судебный психолог Удо Ундойч (Udo Undeutsch) описал несколько содержательных критериев, позволяющих оценивать достоверность утверждений лиц, согласно их заявлениям, явившихся жертвами сексуального насилия. Метод оценки достоверности письменных утверждений — «Оценка валидности утверждений» (Statement Validity Assessment, ОВУ) — был разработан прежде всего на основе работ Ундойча. На сегодняшний день этот метод является наиболее широко используемым инструментом оценки устных высказываний. Результаты оценки методом ОВУ принимаются в качестве свидетельств в ряде судов США, а также судами таких западноевропейских стран, как Германия и Нидерланды. Метод ОВУ будет описан в главе 5. Исследования показывают, что оценки методом ОВУ представляют собой полезный инструмент, позволяющий проводить различие между лицами, сообщающими правду и ложь. Однако его результаты не настолько точны, как хотелось бы. Результатом попыток усовершенствования этого метода явился предложенный недавно альтернативный метод, названный «Мониторинг реальности». Этот новый метод обсуждается в главе 6.

В заключительной части этой книги рассматриваются физиологические реакции на обман. Исторически сложилось представление о том, что ложь сопровождается особой физиологической активностью организма лжеца, и было разработано несколько методов измерения физиологических реакций. Этот современный метод анализа физиологической деятельности организма лжецов с использованием полиграфа, известного также как детектор лжи (хотя это название вводит в заблуждение, о чем будет говориться в главе 7). Использование полиграфа широко распространено в ряде стран, включая США и Израиль. Результаты тестирования на полиграфе были приняты в качестве свидетельств в нескольких американских судебных процессах. В странах Западной Европы к тестированию на полиграфе относятся более скептически. Принципы работы полиграфа и точность тестирования этим методом при распознавании обмана будут обсуждаться в главе 7. Обзор научной литературы, представленный в этой главе, показывает, что ложь действительно можно выявить с помощью тестирования на полиграфе, однако его показания не настолько точны, как люди склонны полагать.

Результаты анализа вербального поведения и физиологических реакций иногда принимаются в качестве свидетельств в суде; анализ невербального поведения никогда не предъявляется на судебных процессах, поскольку интерпретация невербального поведения является сложным, а потому не всегда надежным методом. Несмотря на отсутствие официального признания результатов анализа невербального поведения, взаимосвязь между невербальным поведением и обманом будет подробно рассматриваться в этой книге. Одна из причин такого внимания состоит в том, что наблюдатели имеют больше возможностей для анализа невербального поведения, чем для анализа вербального поведения и физиологических реакций. Для анализа вербального поведения и физиологических реакций необходимо, чтобы индивидуум, подозреваемый во лжи, что-то сказал. Однако вербальные реакции не требуются для анализа невербального поведения индивидуума, и такой анализ может быть проведен, даже если индивидуум решает не произносить ни слова.

Во-вторых, в отличие от анализа вербального поведения и физиологических реакций, анализ невербального поведения может проводиться непосредственно на месте и не требует какого-либо оборудования. Исследования вербального поведения требуют письменных стенографических протоколов высказываний индивидуума, а физиологические реакции могут изучаться только с применением техни-

ческого оборудования. Из этого следует, что анализ вербального поведения и физиологических реакций невозможен в ситуациях, в которых требуется непосредственное наблюдение, что имеет место в большинстве случаев. Очевидно, что родители никогда не попросят своего ребенка пройти тест на полиграфе для того, чтобы выяснить, а не курит ли он тайно от них. Аналогично, таможенный офицер не будет записывать свои разговоры с клиентами и на основании этих разговоров решать, следует ли ему проводить осмотр их багажа. Таким образом, в большинстве ситуаций наблюдатели вынуждены полагаться на анализ невербального поведения, пытаюсь определить, лжет человек или говорит правду. Поэтому понимание характера взаимосвязей между невербальным поведением и обманом представляется особенно полезным.

В заключительной главе этой книги, главе 8, приводится краткий обзор темы психологии лжи и распознавания обмана. Надеюсь, что эта глава послужит в качестве руководства для тех, кто хотел бы усовершенствовать свои навыки в распознавании лжи. Однако здесь следует сделать предупреждение. Распознавание лжи — это нелегкая задача. Поэтому прочтения книги может быть недостаточно для усовершенствования ваших навыков по разоблачению лжецов. Скорее эта книга преследует цель расширить ваши знания, касающиеся обмана, что поможет вам при его распознавании.

Прежде чем мы перейдем к обсуждению невербального и вербального поведения, а также физиологических аспектов обмана и его распознавания, читателю будет предложена общая информация, касающаяся психологии лжи.

Олдерт Фрай



Социальная психология лжи и распознавания обмана

Обман окружающих людей является неотъемлемой составляющей повседневных социальных взаимодействий. Человек может говорить, что ему нравятся преподнесенные на день рождения подарки, хотя в действительности они не представляют для него никакой ценности; хозяйку награждают комплиментами за ее умение готовить, хотя приготовленные ею блюда вовсе не так уж хороши; сидящий у телевизора школьник отвечает отцу, что он уже сделал уроки; неверный муж отрицает свою связь с другой женщиной; контрабандист заявляет на таможне, что не провозит товаров, подлежащих таможенной декларации; а убийца упорно отрицает факт, что совершил преступление. Это всего лишь несколько примеров из практически бесконечного числа ситуаций, являющихся источниками возможного обмана. Как показывают исследования, ложь — это обычное явление повседневной жизни. Ежедневно мы неоднократно пытаемся провести других людей, и зачастую нам самим приходится пытаться выяснить, не обманывают ли они нас. Иногда обман имеет весьма серьезные последствия. Мир был бы сегодня совершенно иным, если бы люди полностью представляли себе истинные намерения Гитлера перед Второй мировой войной.

Однако, несмотря на тот факт, что мы ежедневно сталкиваемся с обманом и что обман может порой приводить к трагическим последствиям, люди имеют массу ошибочных представлений о том, как лже-

цы преподносят свою ложь и как эту ложь можно распознать. Цель этой книги — помочь читателю выработать более глубокое понимание феномена обмана. В этой книге мы рассмотрим, как лжец преподносит себя и как работает детектор лжи. Но прежде чем рассматривать эти вопросы, читателю будет предложена общая информация, касающаяся обмана: почему люди далеко не всегда могут распознать обмана, определение обмана, а также как часто люди лгут, почему они лгут, о различных типах лжи и о категориях людей, наиболее часто прибегающих к обману. В этой главе мы поставим под сомнение стереотипное представление о том, что «лгать — это плохо». Как мы продемонстрируем, ложь является важным аспектом социальных взаимоотношений, и мы часто предпочитаем общество людей, которые лгут регулярно.

Бедные детекторы лжи

Что вы бы ответили, если бы вам задали два вопроса: «Хорошо ли вы умеете лгать?» и «Хорошо ли вы умеете распознавать ложь?» Вероятно, вы бы ответили, что вы не такой уж хороший лжец, но что вы, как правило, замечаете, когда кто-то пытается обмануть вас. Данная книга покажет вам, что верно скорее обратное. В целом люди — довольно хорошие обманщики, но не слишком хорошие разоблачители обмана. Одна из причин, по которой людям не удается распознавать обман, заключается в том, что они не располагают достаточными знаниями о том, как застичь обманщика врасплох. Однако это не единственная причина. Ложь также часто остается нераскрытой, потому что наблюдатель не заинтересован в разоблачении лжеца. Третья причина состоит в том, что некоторые люди являются очень искусными лжецами, так что их ложь очень трудно разоблачить.

Что касается мотивации, то порой ложь остается нераскрытой, потому что наблюдатели *не хотят* разоблачать эту ложь и потому что отнюдь не в их интересах узнать правду. Людям, как правило, нравятся комплименты в их адрес, касающиеся их фигуры, прически, манеры одеваться, достижений и прочего. Так стоит ли утруждать себя выяснением того, думает ли на самом деле человек то, что он говорит, отпуская свои комплименты? Супруги далеко не всегда хотят выяснять, а не завели ли их партнеры связь на стороне, по этой самой причине. Заявив своей неверной жене, что знает о ее любовнике, муж может поставить ее в ситуацию, в которой она вынуждена будет выбирать между ним и другим мужчиной, что, вероятно, может привести к

разводу, которого он бы вовсе не хотел. Короче, сообщение о том, что он обнаружил, может иметь для него нежелательные последствия, и, осознавая это, он может решить не вдаваться в этот вопрос.

Иногда люди не хотят распознавать ложь, поскольку не знают, что бы они сделали, если бы узнали правду. Например, в большинстве случаев гости не хотят выяснять, действительно ли хозяину понравились их подарки, из-за дилеммы, что делать в том случае, если подарки оказались нежеланными. По той же причине остаются нераскрытыми и значительно более серьезные проявления лжи. Многие дети курят, несмотря на тот факт, что родители запрещают им курить. Их курение часто остается незамеченным, потому что родители не пытаются выяснить, курят ли они. Как только они обнаружат, что их ребенок курит, им придется принять какие-то меры. Но что они могут сделать? Многие родители не представляют себе, что делать в такой ситуации, а потому предпочитают оставаться в неведении. А предположим, что жена в приведенном выше примере решит не уходить от своего мужа. Что ему делать в этом случае? Адекватным шагом, было бы, пожалуй, самому уйти от нее, но по тем или иным причинам он может вовсе не хотеть этого.

Личный секретарь президента Клинтона Бэтти Карри пыталась избежать выяснения характера отношений между Клинтонем и Моникой Левински. Как-то раз Левински сказала (самой Карри) о себе и президенте: «До тех пор, пока нас никто не видел вместе, а нас никто вместе не видел, ничего не было». На что миссис Карри ответила: «Не хочу этого слышать. Ничего больше не говорите. Я ничего больше не хочу слышать». Действительно, трудно понять, в чем ей польза от подобного знания, и, вероятно, именно поэтому миссис Карри предпочла остаться в неведении.

Джордж Стефанопулос, когда-то бывший политическим советником президента Клинтона, был заклеен как лицемер журналистами, полагающими, что он должен был знать о связи Клинтона и Левински. Стефанопулос на это сказал, что он не особенно влезал в эти дела, потому что не хотел знать правду.

После того как разразился скандал с Левински, президент Клинтон объявил своим ассистентам в Белом доме, что не имел сексуальных отношений с Моникой Левински. Эрскин Боулс, заведующий персоналом Белого дома, был готов поверить ему. Вот как он описывает этот момент верховному судье: «Я могу сказать лишь то, что этот парень, на которого я работал, посмотрел мне в глаза и сказал, что не имел с ней сексуальных отношений. И если бы я не поверил ему, мне пришлось бы покинуть свой пост. Поэтому я ему поверил».

Экман (Ekman, 1992, 1993) предположил, что бывший британский премьер-министр Чемберлен не хотел знать правду, когда 15 сентября 1938 года он вел переговоры с Гитлером с целью предотвращения Второй мировой войны. Гитлер намеревался начать вторжение в Чехословакию, но его армия еще не была в состоянии полной боевой готовности. Если бы он мог помешать чехам мобилизовать свою армию, к весне его собственные войска могли бы быть подготовлены ко внезапному нападению в течение двух недель. Поэтому Гитлер скрыл свои истинные намерения при встрече с Чемберленом и заверил того, что не будет нападать на Чехословакию при условии, что чехи не будут производить мобилизацию в армию. Чемберлен не обнаружил лжи Гитлера и попытался убедить чехов не проводить мобилизацию до тех пор, пока продолжаются переговоры с Гитлером. После встречи с Гитлером Чемберлен написал в письме к сестре: «Несмотря на всю решимость и безжалостность, которую я видел в его лице, у меня сложилось впечатление, что я имею дело с человеком, на которого можно положиться, если он дал слово» (Ekman, 1992, p. 15-16). В парламенте Чемберлен сказал, что убежден в том, что Гитлер не пытался обмануть его. Таким образом, по-видимому, Чемберлен действительно доверял Гитлеру. По мнению Экмана, Чемберлен доверял Гитлеру потому, что у него не было другого выхода. Если бы он признал, что Гитлер скрывает свои планы, ему также пришлось бы признать, что его политика примирения провалилась и что обстоятельства поставили Европу и Великобританию под реальную угрозу.

Иногда ситуация бывает и иной. Потенциальный покупатель хочет знать, действительно ли подержанная машина настолько хороша, как ее расхваливает торговый представитель; работодатель хочет знать, действительно ли кандидат настолько профессионально подготовлен, как он заявляет; таможенный офицер хочет знать, действительно ли туристу нечего занести в декларацию; а полицейский хочет знать, действительно ли подозреваемый говорит правду, утверждая, что он невиновен. Исследования показывают, что даже профессиональные разоблачители лжи, такие как таможенные офицеры и полицейские, часто ошибаются при распознавании лжи, что и их способности к этому не превосходят способностей простых граждан. Однако литература, используемая полицейскими, свидетельствует о поразительной уверенности полиции в своем умении распознавать ложь, а иногда и содержит подробные описания того, как якобы преподносят себя лжецы. Эта литература нередко также сви-

детельствует о недостатке исследований, посвященных феномену обмана.

Иллюстрацией тому послужат следующие три примера. Горячие дебаты по поводу использования полиграфа в качестве детектора лжи будут рассмотрены нами далее. Вера в надежность полиграфа среди профессионалов сильна. Так, например, Чарльз Хонтс, американский профессор психологии и ведущий специалист в области использования полиграфа, недавно заявил: «Я протестировал много психопатов и убийц, и когда они лгали, то всегда увиливали от прохождения теста» (Honts, цит. по: Sleek, 1998, p. 30). Однако твердая вера в надежность полиграфа может быть подвергнута сомнению на основе анализа литературы, посвященной исследованиям использования полиграфа.

Инбау, Рид и Бакли (Inbau, Reid & Buckley, 1986) написали широко используемое руководство, посвященное тактикам и техникам допроса. Они также утверждают, что их книга проливает свет на то, как обычно ведут себя подозреваемые, когда лгут. По мнению Инбау и его коллег, поведенческие сигналы обмана включают следующие формы поведения: человек меняет позу, отводит взгляд, занимается самоманипуляциями (поглаживает затылок, касается носа, поправляет или приглаживает волосы, дергает за нитки на одежде и т. д.), закрывает рукой рот или глаза во время говорения, прячет руки (сядая на них) или ноги (убирая их под стул). В частности, представление о том, что лжецы часто закрывают рукой рот или глаза, нередко упоминается в полицейской литературе (Brougham, 1992; Kuhlman, 1980; Walkley, 1985; Walters, 1996; Waltman, 1983). Однако этот поведенческий сигнал обмана, как и другие поведенческие сигналы, упоминаемые Инбау, не считается признаком лжи, по данным литературы, касающейся взаимосвязи между невербальным поведением и обманом.

С другой стороны, бывший начальник Управления голландской полиции Блаау выразил мнение, что валидных невербальных сигналов обмана практически не существует, а потому поведенческие сигналы не должны приниматься во внимание. Такой взгляд, вероятно, являлся уместным в 1971 году, когда Блаау опубликовал свою статью, но сегодня мы имеем значительно больше информации для обсуждения вопроса взаимосвязи невербального поведения и обмана благодаря исследованиям, проведенным за последние 25 лет.

Тем не менее мы не всегда должны винить себя за неточные суждения при попытке распознать ложь. Иногда ложь не распознается

потому что она нераспознаваема, — то есть в случаях, когда лжец не выдает никакой информации. Это особенно часто касается тех категорий лжецов, для которых с когнитивной точки зрения лгать не составляет труда и которые не испытывают никаких эмоций, когда лгут. Такие люди — очень хорошие лжецы, и их ложь крайне трудно, если вообще возможно, распознать, о чем мы будем говорить на протяжении всей книги.

Определение обмана

Обман может быть определен различными способами. Одним из самых замечательных является, вероятно, определение Митчелла (Mitchell, 1986). Он определяет обман как «ложную коммуникацию, предположительно приносящую пользу коммуникатору». Определение Митчелла предполагает, что не только люди, но и животные, и даже растения, могут лгать. Некоторые психологии, в частности Бонд и Робинсон (Bond & Robinson, 1988), с этим согласны. Они описывают, как орхидеи (*Ophrys speculum*) завлекают самцов ос путем иллюзии сексуального контакта. Орхидея распространяет запах, имитирующий половые феромоны насекомых, который привлекает и возбуждает самцов ос. Самцы приближаются к центру цветка, потому что он напоминает самку осы. В центре цветка самец обнаруживает толстые длинные волоски, напоминающие пух, растущий на брюшке самки. Самцу кажется, что он нашел сексуального партнера, и происходит псевдосовокупление. Затем оса перелетает к другому цветку, производя таким образом перекрестное опыление.

Определение Митчелла спорно, но не в силу предположения о том, что другие существа, кроме человека, способны на ложь в той форме, в которой она нам известна. Де Вааль (DeWaal), согласно описанию в книге Бонда и Робинсона, приводит ряд примеров изощренного обмана в животном мире, включая случаи блефа со стороны шимпанзе. Самцы шимпанзе используют взаимный показной обман при определении того, кто из двух самцов сильнее. Некоторые шимпанзе во время таких демонстраций непроизвольно обнажают зубы, что является признаком страха. Очевидно, что обнажение зубов выдавало бы притворство шимпанзе, если бы эти сигналы были внешне наблюдаемыми. Поэтому шимпанзе стараются повернуться спиной к сопернику, перед тем как обнажить зубы, и продол-

жают свой блеф, когда это проявление ослабевает. Однажды Де Валь даже наблюдал, как шимпанзе быстро натянул пальцами губы обратно поверх зубов. Определение Митчелла спорно, поскольку оно предполагает, что бессознательное и непреднамеренное введение в заблуждение других также следует классифицировать как обман. Продавец, который не был проинформирован своим шефом о том, что цены снижены, и потому запросил слишком большую сумму, согласно определению Митчелла, является лжецом. Многие люди не согласны с этим и считают, что обман представляет собой акт преднамеренного уклонения от сообщения истины. Поэтому вслед за Крауссом (Krauss, 1981) многие исследователи определяют обман как «акт, преследующий цель сформировать у другого лица убеждение или понимание, которое сам лжец считает ошибочным».

Ложь является преднамеренным актом. Человек, не сообщающий истину по ошибке, не лжет. Женщина, ошибочно полагающая, что в детстве она подверглась сексуальному насилию, а потому заявившая об этом в полицию, сообщает ложные сведения, однако она не лжет. Заявления мужчины, страдающего шизофренией и считающего себя Наполеоном, не являются ложью. То, что его заявления не соответствуют действительности, очевидно, однако сам он верит своим расказам и не имеет намерения обмануть других людей.

Согласно этому определению, саркастические замечания также не являются ложью. Действительно, человек, намеренно делающий саркастическое замечание, не сообщает истины, но такая форма ложного высказывания не преследует цель сформировать ложное убеждение у другого человека. Напротив, обманщик хочет, чтобы его обман был раскрыт, и пытается продемонстрировать другим факт обмана либо выражением лица, либо изменением тона голоса (Zuckerman, DeFrank, Hall, Larrance & Rosenthal, 1979).

Ложь не обязательно предполагает использование слов. Спортсмен, притворяющийся, что получил травму ноги после неудачного выступления, лжет без использования слов. Лгать также можно путем сокрытия информации, хотя повторяем, это должно быть сделано намеренно. Человек, забывающий сообщить некую информацию по ошибке, не лжет. Налогоплательщики, намеренно не сообщаящие о той или иной статье дохода, лгут, тогда как тех, кто (по той или иной причине) просто забывает указать эту информацию, нельзя назвать лжецами. Мужчина, рассказывающий своей жене о том, кто присутствовал на званом вечере, но случайно забывший назвать свою секретаршу, не лжет. Однако это будет ложью, если он намеренно не упомянет ее имя.

На мой взгляд, определение Краусса нельзя считать вполне удовлетворительным. Оно игнорирует один важный аспект обмана, на который обращает внимание Экман (1992). Экман утверждает, что люди лгут только в том случае, если они не информируют окружающих заранее о своем намерении солгать. Поэтому фокусники не лгут во время своих представлений, поскольку зрители ожидают, что будут обмануты. В связи с этим Экман определяет обман как «намеренное решение ввести в заблуждение того, кому адресована информация, без какого-либо предупреждения о своем намерении сделать это».

Определение Экмана, с моей точки зрения, также не является полным. Лжецам иногда не удастся ввести в заблуждение объектов своего воздействия, несмотря на очевидное намерение сделать это. Например, объект может знать, что информация, в которую лжец хочет заставить его поверить, не соответствует действительности. В этих случаях попытки обмана терпят неудачу, однако такие неудачные попытки также следует классифицировать как ложь. Поэтому я предпочитаю определять обман как «успешную или безуспешную намеренную попытку, совершаемую без предупреждения, сформировать у другого человека убеждение, которое коммуникатор считает неверным».

Люди иногда сами дурачат себя, и этот процесс носит название самообмана. Провалившись на экзамене, студенты часто заставляют самих себя поверить в то, что у них не было достаточной мотивации, чтобы заставить себя повторить материал перед экзаменом, вместо признания того факта, что они недостаточно хорошо понимают данный предмет. Самообман имеет как положительные, так и отрицательные стороны (Lewis, 1993). Люди могут игнорировать или отрицать серьезность определенных соматических симптомов, таких как опухоль груди или острая боль в грудной клетке во время физических нагрузок. Это может представлять угрозу их жизни. С другой стороны, самообман может служить во спасение собственной самооценки. Будучи отвергнутым на свидании, человек может убеждать себя, что он сам не слишком заинтересован в том, чтобы встречаться с этим партнером, вместо признания того, что показался партнеру неинтересным. Согласно моему определению, акт обмана предполагает участие как минимум двух людей. Это определение исключает самообман, который поэтому не будет далее обсуждаться в этой книге.

Почему люди лгут?

Наиболее исчерпывающим проведенным на сегодняшний день анализом данных, посвященных обману в естественной обстановке, является работа Беллы Де Пауло и ее коллег (DePaulo & Bell, 1996; DePaulo & Kashy, 1998; DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996; Kashy & DePaulo, 1996). Они просили участников своих исследований (студентов американского колледжа и членов студенческой общины) вести дневник в течение семи дней и записывать все свои социальные взаимодействия и все случаи лжи, которую они сообщали в ходе этих взаимодействий. Социальное взаимодействие определялось как общение с другим человеком, длящееся 10 минут или более. Короткие сигналы, такие как пожелания доброго утра, игнорировались. Исследование показало, что ложь является заурядным повседневным событием. В среднем участники лгали по два раза в день, то есть в каждом четвертом взаимодействии с другими людьми. Из всех людей, с кем они взаимодействовали на протяжении всей недели, они солгали 34%. Некоторым людям, с которыми они взаимодействовали, они лгали особенно часто. Людям, с которыми участники чувствовали эмоциональную близость, они лгали реже. Кроме того, они лгали в каждом десятом социальном взаимодействии со своими супругами. Участники сообщали, что в целом они не чувствовали дискомфорта, когда лгали, и в большинстве случаев их ложь была успешной. Только в 18% случаев их ложь была обнаружена другими. Однако участники чувствовали себя относительно некомфортно, когда лгали людям, с которыми ощущали эмоциональную близость, кроме того, их ложь чаще разоблачалась теми, с кем они были эмоционально близки.

Хотя люди склонны реже лгать своим близким, существуют два исключения. Во-первых, люди относительно часто лгут своим интимным партнерам, не являющимся их супругами (в каждом третьем социальном взаимодействии). Одно из возможных объяснений состоит в том, что люди не уверены, что их «истинное я» достойно любви в такой степени, чтобы привлечь и удержать партнеров, а потому они преподносят им себя такими, какими они хотели бы являться, а не такими, какими они фактически являются (DePaulo & Kashy, 1998). Во-вторых, студенты часто лгут своим матерям (почти в половине разговоров с ними). Возможное объяснение этого факта состоит в том, что они все еще зависят от своих матерей (например,

в финансовом отношении), и им иногда приходится лгать, чтобы обеспечить себе средства к жизни. Так, например, одна студентка солгала по поводу суммы, которую заплатила за пишущую машинку, чтобы родители прислали ей больше денег (Kashy & DePaulo, 1996). Другое объяснение состоит в том, что для них все еще не безразлично, что мать подумает о них. Например, один студент сказал своей матери, что не пьет пиво в колледже (DePaulo, Kashy, Kirendol, Wyer & Epstein, 1996).

То, как часто люди лгут, также зависит от ситуации. Робинсон, Шеферд и Хейвуд (Robinson, Shepherd & Heywood, 1998) провели интервью с выпускниками университетов, 83% из которых сообщили, что они готовы солгать для того, чтобы получить работу. Они говорили, что плохо лгать своим лучшим друзьям, но не потенциальным работодателям. Студенты считали, что нет ничего плохого во лжи, если это обеспечивает устройство на работу, и считали, что работодатели будут ожидать от них преувеличений своих положительных качеств при подаче заявлений на рабочие места. Участники исследования, проведенного Роваттом, Каннингхэмом и Друэном (Rowatt, Cunningham & Druen, 1998), признали свою готовность сказать по крайней мере одно лживое утверждение на первом свидании.

Люди лгут по различным причинам. Во-первых, они делают это для того, чтобы произвести на других положительное впечатление или защитить себя от чувства неловкости и неодобрения окружающих. Одна девушка, участвовавшая в исследовании Де Пауло, написала в своем дневнике, что сказала своей подруге, будто все еще увлечена одним юношей, хотя уже была уверена в том, что это не так. Ей было стыдно за то, что он утратил интерес к ней, и она не осмелилась сказать об этом своей подруге. Когда президент Клинтон в первый раз признался на телевидении американскому народу, что имел «неподобающие отношения» с Моникой Левински, первой причиной введения их в заблуждение, которую он назвал, было «желание защитить себя от стыда за свое поведение».

Во-вторых, люди лгут для того, чтобы получить преимущество. Например, кандидат может преувеличить размеры своего заработка на предыдущей работе во время отборочного интервью, чтобы обеспечить себе более высокое жалование на следующей работе.

В-третьих, люди лгут, чтобы избежать наказания. К примеру, ребенок может не рассказать своим родителям, что взял печенье, чтобы не подвергнуться наказанию. Все приведенные выше примеры

являются примерами *самоориентированной лжи* (*ориентированной на себя*), направленной на то, чтобы представить лжеца в более положительном свете или получить преимущество. Анализ дневников, проведенный Де Пауло, показал, что приблизительно в половине случаев ложь, к которой прибегают люди, является самоориентированной.

Кроме того, люди лгут, чтобы представить других в более выгодном свете, или сообщают ложь, стремясь помочь другим. Например, школьница говорит учителю, что ее подруга больна, хотя она знает, что та прогуливает школу. Девушка из исследования Де Пауло сказала подруге, что та (подруга) скоро встретит нового юношу. Она сказала это, чтобы укрепить ее самооценку после того, как ее бросил предыдущий партнер. Это примеры лжи, *ориентированной на других*. Около 25% всей сообщаемой людьми лжи подпадает под эту категорию (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Достаточно большая доля лжи, ориентированной на других, говорится людям, с которым лжец чувствует свою близость. Этот факт также был выявлен в ходе эксперимента, проведенного Беллом и Де Пауло (Bell & DePaulo, 1996), участники которого обсуждали картины, написанные студентами с факультета искусств, одни из которых им нравились, а другие — нет. Результаты показали, что участники разговаривали более дружелюбно, но и более неискренне со студентами, которые им нравились, чем с остальными, делая особенно много лестных замечаний понравившимся им студентам.

В-пятых, люди прибегают к тому, что я называю «социальной ложью». Они лгут ради сохранения социальных отношений. Общение между людьми стало бы дискомфортным и неоправданно жестоким, а фундамент социальных взаимодействий легко мог бы оказаться разрушен, если бы люди все время говорили друг другу правду. Для того чтобы поддерживать адекватные взаимоотношения с коллегами, лучше сказать, что вы заняты, когда они приглашают вас на обед, чем сказать, что они вам не нравятся, а потому вы не хотите обедать с ними. Аналогичным образом, муж поступит мудро, если воздержится от откровенной критики нового платья, купленного женой, особенно если знает, что она купила его на распродаже и не может вернуть его в магазин. Если люди будут время от времени делать друг другу комплименты, социальным взаимоотношениям это пойдет лишь на пользу. Большинство людей с благодарностью оценит положительные отзывы окружающих о своей новой прическе. Таким образом, неискренние, но лестные замечания могут способ-

ствовать развитию взаимоотношений. Социальная ложь служит как собственным интересам лжеца, так и интересам других. Например, лжец может быть доволен собой, если ему удалось угодить другим людям, или же он может солгать, чтобы избежать неприятной ситуации или обсуждения. Анализ дневников, проведенный Де Пауло, показал, что 25% сообщаемой людьми лжи служит как их собственным интересам, так и интересам других людей.

Другой метод исследования лжи, сообщаемой людьми в условиях повседневной жизни, содержит просьбу описать последний случай, когда они говорили ложь. Этот метод, недавно использованный Бэкабьером и Сисверда (Backbier & Sieswerda, 1997), привел к результатам, аналогичным полученным Де Пауло и ее коллегами. Большинство случаев лжи, о которой сообщили участники, относилось к самоориентированной лжи (69%), и большая часть лжи говорилась собственной матери (29%). В большинстве случаев (80%) ложь осталась нераскрытой.

Если спросить людей, как часто они лгут, осознают ли они тот факт, что лгут практически ежедневно? Мои собственные исследования (Vrij, 1997a, b) показали, что это так. Участников просили указать в опроснике, сколько раз в неделю, с их точки зрения, они лгут на работе, какой процент этой лжи является самоориентированной и какой — ориентированной на других, насколько дискомфортно в целом они чувствуют себя, когда лгут, и как часто ложь остается нераскрытой. Большая часть результатов оказалась аналогичной полученным Де Пауло. Участники считали, что они лгут в среднем полтора раза в день, что при этом они не испытывают дискомфорта и что, по их оценкам, около 75% их собственной лжи остается нераскрытой. Единственное отличие от результатов исследования Де Пауло было связано с процентным соотношением самоориентированной и ориентированной на других лжи. Участники моего исследования считали свою ложь в большинстве случаев ориентированной на других, тогда как Де Пауло обнаружила, что большая часть лжи является самоориентированной. Существуют два возможных объяснения того, почему люди склонны недооценивать количество сообщаемой ими самоориентированной лжи. Возможно, что люди либо не хотят, либо не готовы признать, что они часто прибегают к самоориентированной лжи. С другой стороны, возможно, что люди не осознают того, как часто они используют самоориентированную ложь. Возможно, люди считают, что они не должны говорить самоориентированную ложь, а потому не хотят думать о ней и пытаются забыть инциденты, в которых они сообщали такую ложь.

Различные типы лжи

Помимо различий между самоориентированной ложью и ложью, ориентированной на других, обычно проводится различие между явной (откровенной, грубой, outright) ложью, преувеличением, и тонкой (subtle) ложью (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Явная ложь (также называемая фальсификацией; Ekman, 1997) — это полная ложь — ложь, при которой сообщаемая информация совершенно отлична или диаметрально противоположна истине. Виновный подозреваемый, отрицающий всякую причастность к совершению преступления, высказывает явную ложь. Кандидаты, утверждающие на отборочном интервью, что они полностью довольны своей теперешней работой, но хотели бы сменить ее, проработав на ней столько лет, говорят явную ложь, если настоящей причиной подачи заявления на другую работу явилось увольнение. Давая показания по делу Пола Джонса, президент Клинтон совершил явную ложь, когда сказал, что он не может вспомнить, был ли он один или вместе с Моникой Левински в Овальном кабинете. Исследование Де Пауло показало, что большинство случаев лжи (65%) относятся к явной лжи (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Аналогичное процентное отношение (67%) явной лжи было получено в исследовании Бэкбаера и Сисверда (1997).

Преувеличение — это ложь, при которой сообщаемые факты или информация превосходят истинные данные. Люди могут преувеличивать свое сожаление о том, что опоздали на встречу с другом, могут приукрашивать свое раскаяние в том, что совершили преступление, на полицейском допросе или представлять себя как более прилежного работника, чем на самом деле, в интервью при приеме на работу.

Тонкая ложь предполагает буквальное сообщение истины, но направленное на то, чтобы ввести кого-либо в заблуждение. Президент Клинтон совершил такую ложь, когда заявил американскому народу, что он «не имел сексуальных отношений с этой женщиной, мисс Левински». Ложь была тонкой, поскольку предполагала, что между Клинтоном и Левински не было никакого секса, хотя Клинтон имел в виду, что не вступал с Левински в половой акт. Другой тип тонкой лжи включает сокрытие информации путем уклонения от ответа на вопросы или упущения имеющих отношение к делу деталей. Мужчина-гомосексуалист, рассказывающий коллеге о своих сексуальных экспериментах, но не упоминающий о том, что он имеет в виду секс

с другим мужчиной, скрывает информацию, если знает, что его коллега полагает, будто речь идет о сексе с женщиной. Человек, которому не нравится картина, написанная его другом, может скрыть свое мнение, сказав, что ему нравятся яркие цвета, использованные в картине.

Другое различие может быть проведено при обращении внимания на сложность и последствия лжи (Ekman, 1992; Ekman & Frank, 1993; Vrij, 1998b). Некоторые виды лжи сложнее совершить, чем другие. Например, ложь является более сложной, когда у другого человека есть некоторые свидетельства в пользу того, что данный человек, вполне возможно, лжет. Рассмотрим случай двенадцатилетнего мальчика, который курит несмотря на запрет родителей. Когда родители напрямую спрашивают его, курит ли он, ему будет сложнее отрицать это, если родители нашли в его комнате пустую пачку от сигарет, чем если бы они не располагали никакими свидетельствами, заставляющими предположить, что он курит. Ложь также труднее совершить, имея дело с подозрительным человеком. Неверной жене будет сложнее скрыть свою тайную связь в том случае, если ее муж подозрителен, чем если он не обладает этой чертой. Наконец, совершить ложь легче, когда у лжеца есть возможность подготовить свою ложь. Девушке легче солгать, почему она не хочет идти на свидание с конкретным молодым человеком, если она уже ожидает, что он пригласит ее на свидание, и заготовит отговорку, чем если приглашение застигнет ее врасплох и ей придется лгать экспромтом.

Кроме того, последствия изобличения во лжи далеко не всегда одинаковы. Они будут более серьезными для убийцы, который во время полицейского допроса отрицает, что совершил преступление, чем для девочки, которая преувеличивает количество компакт-дисков в своей коллекции в разговоре с друзьями. Последствия также будут более серьезными для контрабандистов, если таможенный офицер обнаружит, что те пытались провезти героин, чем если у них оказалось лишь превышающее допустимое количество алкоголя.

Классификация на основе сложности лжи и ее последствий полезна, потому что лжецы ведут себя по-разному в различных ситуациях, что будет рассмотрено в главе 2. Иными словами, лжецы демонстрируют различные формы поведения, когда совершаемая ими ложь является сложной и когда она является простой, кроме того, их поведение также различается в зависимости от того, насколько для них важно то, что они ставят на карту.

Индивидуальные различия, связанные с ложью

Гендерные различия

В ходе анализа дневников, проведенного Де Пауло и ее коллегами, были выявлены гендерные различия, связанные с сообщением лжи (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996).

Хотя не было обнаружено гендерных различий, касающихся частоты сообщения лжи, был отмечен факт, что мужчинам и женщинам более свойственны различные типы лжи. Мужчины чаще прибегают к самоориентированной лжи, тогда как женщины — ко лжи, ориентированной на других, особенно при общении с другими женщинами. В разговорах между двумя женщинами почти половина сообщаемой лжи относилась к категории ориентированной на других.

Во втором исследовании, проведенном Де Пауло и Беллом (DePaulo & Bell, 1996), также были выявлены гендерные различия. Участников просили выбрать две картины, которые им больше всего нравятся, и две, которые им меньше всего нравятся, из числа предъявленных им 19 картин. Сделав свой выбор, они должны были написать, что именно им нравится или не нравится в тех четырех картинах, которые они назвали. Затем участникам было сообщено, что они будут участвовать в дискуссии со студентом с факультета искусств, с которым обсудят свое мнение о выбранных ими картинах. Им сказали, что этот студент сам может оказаться автором некоторых картин и что в этом случае он сообщит об этом участнику. Им также было сказано, что эти студенты пока не знают, какие картины участники выбрали. На самом же деле студент с факультета искусств являлся ассистентом (помощником экспериментатора), который знал, какие картины участники выбрали в качестве лучших и худших. По поводу каждой из четырех картин студент факультета искусств должен был спросить участников, что они думают о картине в целом, что именно им нравится в ней и что именно им не нравится. Начиная обсуждение одной из картин, которая участникам понравилась, а также одной картины, которая им не понравилась, студент упоминал о том, что написал эту картину сам.

Таким образом, для каждого участника исследования создавались четыре различные ситуации. В одной дискуссии они должны были выразить свое мнение о картине, которая им нравилась и которая не была написана студентом. Во второй дискуссии участники обсуж-

дали картину, которая им не нравилась и которая не была написана студентом. В третьей дискуссии они говорили о картине, которая им нравилась и которая была написана студентом, и в четвертой дискуссии — о картине, которая им не нравилась и которая была написана студентом. Порядок, в котором обсуждались картины, систематически изменялся. Очевидно, что наиболее неприятным было обсуждение, в котором участники были вынуждены говорить о картине, написанной студентом, которая им не нравилась. Результаты исследования выявили особенно значительные тендерные различия именно в этой ситуации. Женщины выражали больше позитивных чувств по поводу картины, чем мужчины, прежде всего преувеличивая достоинства тех аспектов картины, которые им действительно нравились. Тендерные различия также проявились в случаях, когда участники обсуждали картину, написанную студентом, которая им понравилась. Женщины преувеличивали впечатление, произведенное на них картиной художника, в большей степени, чем мужчины. Аналогично исследованию Де Пауло с анализом дневников, результаты данного исследования показали, что женщины чаще говорят ложь, ориентированную на других, чем мужчины.

Саарни (Saarni, 1984) продемонстрировал тот факт, что склонность женщин чаще использовать ложь, ориентированную на других, присутствует уже в раннем детском возрасте. Дети в возрасте от семи до одиннадцати лет получали подарки, которые им нравились (например, конфеты и деньги), в качестве вознаграждения за помощь взрослым. Вскоре после этого их снова просили помочь, но на этот раз их вознаграждали подарками, которые не представляли для них интереса и подходили скорее детям более младшего возраста. Девочки выражали свое разочарование в меньшей степени, чем мальчики, и реагировали с большим энтузиазмом, когда им вручался неинтересный подарок.

Был также продемонстрирован тот факт, что в процессе взаимодействия с другими людьми женщины, как правило, более открыты, доверительны и склонны выражать эмоциональную поддержку, чем мужчины. В результате как женщины, так и мужчины более положительно отзываются о разговорах с женщинами, чем с мужчинами (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993; Reis, Senchak & Solomon, 1985). Рейс, Сенчак и Соломон (Reis, Senchak & Solomon, 1985) предложили несколько объяснений этого феномена. Однако тот факт, что женщины используют больше лжи, ориентированной на других, чем мужчины, — то есть склонны к более частым и более лестным комплиментам, а также избегают говорить вещи, которые могут задеть

другого человека, — также может являться одной из причин вышеупомянутого феномена.

Наконец, существуют свидетельства того, что мужчины и женщины по-разному ведут себя, когда лгут. Говоря ложь, женщины чувствуют себя несколько более дискомфортно, чем мужчины (DePaulo, Epstein & Wyer, 1996; DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996; Vrij, 1997b). Де Пауло и Киркендол (цит. по: DePaulo, Epstein & Wyer, 1996) просили мужчин и женщин рассказать о наиболее серьезной лжи, которую они сами когда-либо сообщали, и о наиболее серьезной лжи, которую говорили им. Эти случаи производили более сильное впечатление на женщин, чем на мужчин. Говоря о ситуациях, в которых они сами сообщали серьезную ложь, женщины описывали себя как испытывавших более сильные чувства вины, тревоги и страха, чем мужчины. Размышляя о ситуациях, в которых они сами были обмануты, женщины говорили, что они были более озлоблены, чем мужчины. Для женщин ложь оказала более негативное воздействие на взаимоотношения с лжецом, чем для мужчин, и женщины чаще, чем мужчины, вспоминали о таких случаях.

Возрастные различия

Дети начинают говорить ложь, ориентированную на других, в самом раннем возрасте. Льюис (Lewis, 1983) приводит пример трехлетней девочки, которая отреагировала с большим энтузиазмом, получив подарок от бабушки, хотя на самом деле она не была довольна подарком. К такого рода лжи детей подталкивают родители. Если девочка спонтанно не отреагирует в такой ситуации положительно, мать может побудить ее сделать это. Дети также замечают, что окружающие (например, их родители) говорят такую ложь, и начинают подражать их поведению.

Мы также в самом раннем возрасте приучаемся лгать, чтобы избежать наказания (Lewis, 1993). Детей, которым еще не исполнилось и трех лет, оставляли на время одних в комнате, и им говорили, что они не должны оборачиваться и смотреть на заводную игрушку, которую заводили позади них. Поведение детей снималось скрытой камерой. Когда экспериментатор через пять минут возвращался, он спрашивал каждого ребенка: «Ты подглядывал?» Хотя видеозапись показывает, что оборачивались 90% детей, только 38% сказали правду и признались, что они подсматривали. Аналогичный эксперимент, проведенный с детьми различного возраста, показал, что чем старше дети, тем меньше вероятность того, что они признаются в своем

проступке. Так, например, ни один из пятилетних детей, смотревших на игрушку, не признался в этом.

Льюис (1993) также описывает процесс, посредством которого дети приучаются лгать с целью избежать наказания. Например, двухлетней девочке приказывают не есть печенье. Затем, когда мать спрашивает девочку, ела ли она печенье, та признается, что ела. Тогда мать сердится и наказывает ее. Уже после нескольких подобных взаимодействий ребенок усваивает, что если он признается в непослушании, его накажут. Поэтому он начинает лгать, чтобы избежать наказания. Однако рано или поздно ребенок выясняет, что в некоторых случаях его ложь обнаруживается родителями. Родители говорят ему, что лгать нехорошо и если он солжет, его накажут. В результате ребенок оказывается поставленным перед сложной проблемой. Его накажут, если он скажет правду и признается, что послушался, но если он солжет, его тоже накажут. Тем не менее вскоре он понимает, что родители не могут во всех случаях выяснить, что он послушался их приказа. А значит, лучше скрыть свое непослушание и признаться в своем проступке, только когда он раскрыт.

Черты личности

Результаты исследований свидетельствуют о том, что различные типы людей по-разному ведут себя при совершении обмана. Я выделяю четыре различных типа людей, которые назову манипуляторами, актерами, общительными людьми и адаптаторами.

Манипуляторы. Стереотипное представление о лжецах изображает их эгоистичными и хитрыми манипуляторами. Такое представление отчасти верно (Hunter, Gerbing & Boster, 1982; Kashy & DePaulo, 1996; Vrij & Holland, 1999; Wilson, Near & Miller, 1998). Манипуляторы - это люди, набирающие высокие оценки по шкале макиавеллизма или социальной приспособленности (*social adroitness*), — они часто используют самоориентированную ложь, склонны настаивать на своей лжи, когда их слова оспаривают, вынуждая сказать правду, не чувствуют себя дискомфортно, когда лгут, не находят лгать сложным с когнитивной точки зрения, относятся к окружающим цинично, мало заботятся об общепринятых моральных нормах и открыто признают, что они готовы лгать, обманывать и манипулировать людьми, чтобы получить то, что хотят. Термин «макиавеллизм» происходит от имени итальянского мыслителя Макиавелли (1469-1527), в 1513 году опубликовавшего книгу «Государь» (*Il Principe*), в которой он при-

зывает к объединению Италии под властью сильного правителя, защищающего национальные интересы. Делать это следует, используя все необходимые средства, включая те, которые противоречат общественной морали. В своей книге «Искусство войны» (l'Arte Delia Guerга), опубликованной в 1520 году, он описывает ряд предположительно эффективных средств к достижению этой цели.

В сфере межличностных отношений манипуляторы коварны, но отнюдь не глупы. Они не эксплуатируют других, если жертва может отомстить, и не обманывают, если им грозит разоблачение. В разговорах они склонны доминировать, однако при этом кажутся напряженными, способными и уверенными в себе. Как правило, их любят больше, чем людей, не так хорошо владеющих навыками манипуляции, и предпочитают в качестве партнеров (Kashy & DePaulo, 1996). В противовес этим данным Уилсон, Ниар и Миллер (Wilson, Near & Miller, 1998) обнаружили негативные оценки людей, набирающих высокие Буллы по шкале макиавеллизма. Они просили людей, набирающих либо высокие, либо низкие Буллы по этой шкале, написать рассказ о том, что случилось бы, с их точки зрения, если бы они оказались после кораблекрушения на необитаемом острове с двумя другими пассажирами. Эти рассказы оценивались группой читателей. По сравнению с «низко-Маками» «высоко-Маки» оценивались как более эгоистичные, безжалостные, осуждающие, властные, ненадежные, агрессивные, независимые, подозрительные. Эти данные, вероятно, неудивительны, принимая во внимание рассказы, написанные «низко-Маками» и «высоко-Маками». Так, например, один «низко-Мак» написал: «Два других пассажира и я, кажется, очень хорошо поладили друг с другом... интересно, как быстро мы начали доверять друг другу» (р. 210), тогда как «высоко-Мак» написал следующее: «Двое других — продрогшие суки, которые постоянно скулят... я подумал, как я зажарю их с помощью того скудного набора кухонных принадлежностей, который у нас остался, когда совсем проголодаюсь» (р. 210). Однако приведенные примеры с очевидностью свидетельствуют о том, что негативные отзывы о «высоко-Маках» никак не связаны с их склонностью чаще лгать.

Актеры. Некоторые люди более искусны в регулировании своих вербальных и невербальных форм поведения, чем другие. Эту способность описывают следующие четыре конструкта: эмоциональный контроль, социальный контроль, исполнительность и социальная экспрессивность. Эмоциональный контроль означает способность ре-

гулировать свои эмоциональные сигналы и невербальные проявления (то есть способность скрывать свои истинные чувства — например, умение сохранять невозмутимый вид, даже будучи расстроенными). Социальный контроль включает способности к ролевой игре, контроль над вербальным поведением и навыки самопрезентации. Если актерская игра описывает способности к ролевой игре, то социальная экспрессивность включает навыки вербального выражения своих чувств и владения речью. Очевидно, что обладание всеми этими навыками помогает обманывать других. Эту точку зрения подтверждают и результаты исследований (Vrij & Holland, 1999). По сравнению с не-актерами, актеры упорнее настаивают на своей лжи, когда она подвергается сомнению, чувствуют себя более комфортно, когда лгут, и делают это с большей легкостью.

Общительные люди. Учитывая факт, что ложь совершается в контексте повседневных социальных взаимодействий, разумно предположить, что те, кто находит большее удовольствие в социальных взаимодействиях, являются более искусными лжецами. Социальная жизнь особенно привлекает экстравертов и общительных индивидов. Экстраверты любят находиться в обществе других людей, не застенчивы и уверенно чувствуют себя в социальных взаимодействиях. Общительность означает стремление к принадлежности какому-либо сообществу и предпочтение компании уединению. С другой стороны, некоторые люди, как правило, сдержанно ведут себя на людях. Это происходит либо потому, что они предпочитают оставаться в обществе самих себя и сосредоточиваться на собственных мыслях и переживаниях, касающихся только их лично, либо потому, что они склонны к социальной тревожности (то есть испытывают дискомфорт в присутствии других) или застенчивы (в частности, чувствуют неловкость и напряжение в обществе других). Различия в степени социальной вовлеченности оказывают влияние на уровень развития навыков обмана. Общительные люди лгут чаще, чем замкнутые (Kashy & DePaulo, 1996), чувствуют себя более комфортно, когда лгут (Vrij & Holland, 1999), и дольше настаивают на своей лжи. Последний из этих результатов был выявлен в ходе исследования, проведенного Фраем и Винкелем (Vrij & Winkel, 1992b). Офицер полиции проводил расспрос участников по поводу их обладания наушниками. Хотя перед интервью всем участникам были выданы маленькие наушники (факт, не известный офицеру полиции), всех их просили отрицать факт обладания наушниками. Черты личности из-

мерялись с помощью опросника. Почти половина (46%) социально тревожных индивидов признались во время интервью, что у них в кармане лежат наушники, тогда как лишь 19% участников, не отличающихся социальной тревожностью, признались в обладании ими.

Адаптеры (приспособленцы). Люди, испытывающие тревожность и неуверенность в социальных взаимодействиях, не обязательно избегают лжи. Некоторые индивиды с высоким общественным самосознанием и ориентированные на других справляются со своей неуверенностью особыми способами, а именно путем собственной адаптации к другим людям. Эти «адаптеры» испытывают сильную мотивацию производить положительное впечатление на других. Кэши и Де Пауло (1996) обнаружили, что одним из средств для достижения этой цели является ложь. Свидетельства того, что адаптеры чувствуют себя достаточно непринужденно, когда лгут, были получены Фраем и Холландом (1999). В ходе этого эксперимента со студентами колледжа полицейский следователь проводил подробное интервью, касающееся их учебного курса. Хотя ни один из студентов не изучал психологию, всех попросили притворяться, что они ее изучали. Следователь задавал им следующие вопросы: «Расскажите, какие учебные темы вы недавно проходили?», «Можете ли подробнее рассказать об этих темах?», «Перечислите заглавия ваших курсовых работ», «Какой материал проверяется на экзаменах?», «Назовите трех известных психологов» и «Благодаря какому вкладу в психологию они известны?». Черты личности измерялись с помощью опросника. Результаты показали, что по сравнению с другими участниками эксперимента адаптеры упорнее настаивали на своей лжи, когда ее оспаривали, чувствовали себя более комфортно, когда лгали, и лгали с меньшим трудом.

Материалы данной главы однозначно свидетельствуют о сложной роли лжи в повседневных взаимодействиях. Общепринятое представление о том, что лгать всегда плохо, с очевидностью не соответствует действительности. Общение между людьми стало бы дискомфортным и неоправданно жестоким, а фундамент социальных взаимодействий легко мог бы быть разрушен, если бы люди все время говорили друг другу правду. Мы лжем даже тем, с кем чувствуем близость. Мы часто лжем в начале романтических отношений и делаем много неискренних комплиментов людям, которые нам нравятся. Манипуляторы часто лгут, однако именно их предпочитают в качестве партнеров. Общительные люди считаются обладаю-

щими развитыми социальными навыками, хотя они нередко прибегают ко лжи. Считается, что социально замкнутые люди несколько неловко чувствуют себя в социальных ситуациях, возможно, благодаря тому факту, что они честны. Наверное, вам доводилось замечать, что такие индивиды, в отличие от других людей, редко льстят окружающим.

Однако мы не всегда высокого мнения о лжи. Зрители хотят знать, говорит ли политический деятель правду, когда отрицает свою причастность к скандалу со взяткой; генерал хочет знать, может ли он доверять своему противнику, прежде чем подпишет соглашение о перемирии; учитель хочет знать, кто над ним подшутил; мать хочет знать, действительно ли ее дочь сделала уроки; а следователь полиции хочет убедиться в том, что подозреваемый действительно имеет чистое алиби. Способы обнаружения лжи будут одной из тем, рассматриваемых в этой книге.



НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ЛОЖЬ



Невербальное поведение во время лжи

Важность невербального поведения при оценке достоверности

Представьте себе, что вы — член отборочной комиссии, проводящий собеседование с кандидаткой на рабочее место. По чистой случайности вы хорошо знаете ее соседа. Сосед рассказывал вам, что эта женщина решила сменить работу, потому что поссорилась с начальником. В ходе собеседования вы спросили претендентку (которая не знает о вашем знакомстве с ее соседом) о ее отношениях с начальством. На что вы обратите наибольшее внимание, чтобы понять, правдив ли ее ответ? Вы будете сосредоточены на ее словах или на ее поведении? Наверное, вы уделите больше внимания ее словам и сопоставите их с тем, что она говорила своему соседу. Вероятно, вы поступите так потому, что в данной ситуации легче выявить ложь по содержанию ответа, чем по поведению собеседника. А теперь представьте, что вы не знаете ее соседа и не имеете никакой исходной информации на ее счет. В этом случае для выявления возможной лжи вы, скорее всего, обратите внимание больше на невербальное поведение, чем на то, что она говорит (Stiff, Miller, Sleight, Mongeau, Garlick & Rogan, 1989). В таких случаях, когда нет возможности проверить правдивость информации, люди больше полагаются на невербальные сигналы. В начале расследования у полиции иногда име-

ется очень мало информации о преступлении и поэтому неизвестно, кто из подозреваемых виновен. Вот почему следователь может решить опросить большое количество людей, живущих в районе, где произошло преступление. Тогда появится возможность определить по стилю невербального поведения этих людей, кто из них может считаться подозреваемым, и пригласить их для повторного допроса (Greuel, 1992; Kraut & Poe, 1980; Rozelle & Baxter, 1975; Vrij, Foppes, Volger & Winkel, 1992; Walkley, 1985; Waltman, 1983). Когда невозможно проверить информацию, слушатели уделяют больше внимания невербальному поведению, потому что считают, что человеку его сложнее контролировать, чем вербальное (DePaulo, Rosenthal, Eisenstat, Rogers & Finkelstein, 1978; Hale & Stiff, 1990; Kalbfleisch, 1992; Maxwell, Cook & Burr, 1985; Stiff, Hale, Garlick & Rogan, 1990; Vrij, Dragt & Koppelaar, 1992). Они предполагают, что через невербальные сигналы с большой вероятностью может произойти «утечка» скрываемой информации. Это действительно так. Некоторые аспекты невербального поведения в меньшей степени подвластны контролю, чем вербальное общение (DePaulo & Kirkendol, 1989; Ekman, 1992; Ekman & Friesen, 1969, 1974). Фрейд (1959, с. 94) писал: «У кого есть глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы слышать, тот может быть уверен, что ни один смертный ничего не скроет от него. Если молчат его губы — проболтаются кончики пальцев; предательские знаки поползут из каждой его поры». Однако выявление лжи на основании невербального поведения не столь просто, как предполагал Фрейд. Об этом мы поговорим подробнее в главе 3.

Предположим, офицер таможни аэропорта спрашивает о содержимом сумки у перевозящего героин. Для контрабандиста несложно не упоминать о героине, но, возможно, более трудно вести себя как ни в чем не бывало и не вызвать подозрений в диалоге с офицером таможни. Так и для студентки легко сказать проверяющему, что ей не принадлежит шпаргалка, которую он нашел во время экзамена под ее столом, но сложнее остаться спокойной.

Есть по меньшей мере четыре причины того, почему невербальное поведение сложнее контролировать, чем вербальное (DePaulo & Kirkendol, 1989; Vrij, 1996).

- Существуют определенные рефлекторные связи между эмоциями и невербальным поведением (Ekman, 1992), тогда как аналогичных связей между эмоциями и речью нет. В тот момент, когда человек пугается, он почти автоматически отклоняется назад и его лицо искажается определенным образом. Однако нет такой опре-

деленной фразы, которую человек произвольно произносил бы в момент испуга. Представьте себе девочку, которая смотрит телевизор, вместо того чтобы делать свое домашнее задание. Когда ее отец входит в комнату, она говорит ему, что только что закончила уроки. Сказав это, она становится испуганной, так как понимает, что он может захотеть проверить ее. Чтобы не показать свой страх, она вынуждена как-то перебороть рефлекторные невербальные реакции, связанные со страхом, в то же время ей не нужно беспокоиться об автоматических вербальных связях.

- Мы более натренированы в использовании слов, нежели в управлении поведением, так как речь, как правило, более важна в обмене информацией, чем поведение. Когда человека просят рассказать о том, что он сегодня делал, он скорее выберет для описания слова, а не жесты. Хотя есть и исключения. Например, форму и размеры объекта (в частности, форму лампы, размер лазерного диска) и расположение предметов («мяч — там») легче показать рукой, чем словами.
- Тот факт, что слова в обмене информацией важнее поведения, заставляет людей обращать больше внимания на то, что они говорят, чем на то, что они делают. Учитель наверняка помнит, что он сказал во время лекции, но свое поведение во время нее осознает в меньшей степени. Возможно, он не поймет, что все время смотрит в одну точку на задней стене класса, пока кто-нибудь не скажет ему об этом. Подозреваемый на допросе в полиции и кандидат на отборочном собеседовании, вероятно, запомнят, что они говорили. Вместе с тем значительно труднее им будет точно воспроизвести свои действия — как двигались их кисти и стопы, как часто они отворачивались в ходе интервью, каким тоном говорили, какая мимика сопровождала их речь.

Внимание к поведению необходимо для эффективного его контроля. Человек не может управлять своим поведением, если не знает, как он ведет себя в обычной ситуации. Поэтому когда люди пытаются вести себя «как обычно», они смогут добиться успеха только в том случае, если им известно их нормальное поведение. Это напоминает процесс фотографирования. Скольким людям понадобится сказать, чтобы они не делали глупого выражения лица? Это ставит их в неловкое положение: они пытаются смотреть естественно, но не знают — как это.

- Человек не может молчать на невербальном уровне. Предположим, что подозреваемая на допросе в полиции понимает, что полиция

знает о ее причастности к преступлению больше, чем она предполагала. Возможно, это вынуждает ее рассказать им не ту историю, которую она запланировала. Вербально она может сделать паузу, чтобы подумать, как ответить в такой неловкой ситуации. Однако невербальная пауза невозможна. Ее поведение будет проявляться в течение всего допроса, даже когда она молчит, а офицеры полиции смогут наблюдать и интерпретировать это поведение.

Невербальное поведение, с учетом трудностей его контролирования, может являться ценным источником информации при выявлении лжи. В то же время встают три важные проблемы. 1. Существуют ли закономерные отличия в невербальном поведении лжецов и говорящих правду? 2. Знают ли об этих различиях наблюдатели? 3. Способны ли наблюдатели выявить ложь, обращая внимание на язык тела другого человека? Первая проблема связана с *объективными*, или *истинными*, индикаторами лжи — с элементами невербального поведения, которые, как выяснилось, связаны с ложью. Вторая и третья проблемы имеют отношение к *субъективным* индикаторам лжи — с элементами невербального поведения, которые наблюдатель трактует как ложь, вне зависимости от того, являются ли они проявлением лжи в действительности или нет. Истинные признаки будут рассмотрены в этой главе, субъективные — в главе 3. Термин «истинный признак» иногда вводит в заблуждение, так как можно предположить, что ложь сопряжена с уникальным паттерном специфического поведения. Это не так. В жизни нет ничего похожего на нос Пиноккио. Иными словами, типичного для лжецов поведения не существует. Например, неправда, что, начиная лгать, люди поднимают брови, шевелят пальцами, голос их начинает дрожать, стопы — шаркать, а взгляд отводится в сторону. Вместе с тем некоторые паттерны поведения во время лжи встречаются чаще, чем другие. Каких же паттернов нам ждать? Об этом — в следующем разделе.

Что может испытывать лжец, когда говорит неправду

Когда человек лжет, он переживает три разных процесса, связанных с эмоциями, сложностью содержания и контролем (DePaulo, 1988, 1992; DePaulo, Stone & Lassiter, 1985; Edinger & Patterson, 1983; Ekman, 1992; Kohnken, 1989; Vrij, 1991; Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). Каждый процесс может повлиять на поведение

лжеца, с акцентом на разных аспектах лжи и сопряженного с ней поведения. Поэтому я назову их подходами. Перед их рассмотрением важно подчеркнуть, что граница между ними — искусственная. Лжецы могут прибегать ко всем трем подходам, и последние нельзя рассматривать в отрыве друг от друга.

Эмоциональный подход

Эмоциональный подход основывается на том факте, что ложь может привести к трем разным эмоциям. Три наиболее частых типа эмоций, связанных с ней, — это вина, страх и эмоциональный подъем (Ekman, 1989, 1992). Предположим, политик тайно принял крупную взятку от некой компании в обмен на лоббирование. Журналисты заподозрили это и задали политику вопрос о его связях с этой компанией. Отрицая любые нарушения закона со своей стороны, политик может испытывать *чувство вины* или потому, что он взял нелегальные деньги, или потому, что он понимает — журналистам врать нехорошо. Он может также быть *напуган*, так как беспокоится о том, что журналисты раскроют эту ложь, что может погубить его политическую карьеру. В других случаях он может почувствовать *эмоциональный подъем*, так как имеет возможность одурачить журналистов. Сила этих эмоций зависит от личности лжеца и от обстоятельств, в которых приходится лгать (Ekman, 1992; Ekman & Frank, 1993). Некоторые люди испытывают во время лжи меньше вины, чем другие. Как было замечено ранее, для людей-манипуляторов ложь — нормальный и приемлемый путь достижения своей цели, поэтому они, вероятно, не будут испытывать чувства вины, когда лгут. Сила вины зависит и от обстоятельств. Например, шпионка пытается защитить национальные интересы своей страны и считает ложь полностью приемлемой. Мало кому моральные принципы не позволяли обманывать немецких солдат во время оккупации их стран во Вторую мировую войну.

Лжец не будет испытывать вину и в том случае, если считает что лгать — законно. Продавец полагает, что часть его работы — преувеличивать достоинства товара, поэтому он не почувствует себя виноватым, делая это. Обманщик не будет чувствовать вину и в том случае, если считает, что негативные последствия для того, кого он надул, не слишком серьезны. Постоялец отеля, умышленно скрывший международный звонок из номера, скорее всего, будет испытывать больше вины — если разговор был длинным, и меньше — если он был коротким.

Сила страха, переживаемого лжецом, также зависит от ряда обстоятельств. Во-первых, это определяется тем, кому лгут. Если об-

манщику кажется, что собеседник опытен в распознавании лжи, он будет испытывать больший страх, чем если он считает, что собеседника легко надуть. Во-вторых, важно мнение лжеца о своем умении врать. Некоторые люди врут умело и понимают это. Они по собственному опыту знают, что обмануть других легко. Это повышает их самоуверенность во время лжи и уменьшает чувство страха. Наконец, обманщик испытывает больший страх, если ставки высоки, то есть если раскрытие обмана будет иметь серьезные последствия. Негативные последствия для президента, говорящего неправду своему народу, куда выше, чем для ребенка, который отрицает, что взял пирожное.

Эмоциональный подъем, сопровождающий ложь, возрастает, если известно, что собеседника нелегко обмануть. Другим усиливающим фактором является наличие посторонних наблюдателей. Девочка, пытающаяся обмануть учителя, испытает больше радости, если в классе присутствуют и другие ученики, чем если она находится наедине с педагогом.

Чувство вины, страх и эмоциональный подъем могут влиять на поведение лжеца. Вина выражается в отведении взгляда, так как обманщик не решается глядеть прямо в глаза собеседнику, говоря откровенную ложь. Страх и возбуждение проявляются признаками стресса — жесты множатся, человек чаще запинаятся и ошибается (заикается, повторяет или пропускает слова), тон его голоса становится выше. Чем сильнее эмоция, тем выше вероятность, что один из этих сигналов выдаст ложь.

Подход, основанный на сложности содержания

Мыслительные процессы могут независимо от эмоций оказывать свое влияние во время обмана, что и является подходом, основанным на сложности содержания. Ложь может быть сложной когнитивной задачей. Человек вынужден выдумывать правдоподобные ответы, которые нельзя было бы обернуть против него; ложь должна согласовываться со всем, что знает или может узнать собеседник, — необходимо избегать ошибок. Более того, лжец должен помнить все, что говорил ранее, чтобы сказать то же самое, когда его попросят повторить. Поэтому подозреваемому намного легче предьявить алиби, если оно реальное, а не сфабрикованное.

Наблюдения показывают, что люди, решающие сложные когнитивные задачи, чаще запинаятся и ошибаются при разговоре, говорят медленнее, чаще делают паузы и дольше медлят с ответом (Gold-

man-Eisler, 1968). Когнитивная сложность приводит также к замедлению движений кистей и рук, человек чаще отводит взгляд (Ekman, 1997; Ekman & Friesen, 1972). Замедление движений рук обусловлено тем, что большая умственная загруженность влечет за собой затихание языка тела и снижение двигательной активности. Отведение взгляда (обычно — в неподвижную точку) имеет место потому, что человек отвлекается, если смотрит на собеседника. Влияние сложности содержания на взгляд и движения легко проверить. Спросите кого-нибудь, что он ел три дня назад, и наблюдайте за его поведением, пока он будет вспоминать.

Очевидно, что ложь не всегда является сложной в когнитивном отношении задачей (McCornack, 1997). Иногда солгать легче, чем сказать правду. Представьте себе, что друг подарил вам на день рождения то, что вам не понравилось. Возможно, в этом случае легче притвориться, что это — приятный для вас подарок, чем сказать, что он вам не по вкусу. В последнем случае вам придется объяснять, почему он вам не понравился, начнутся споры, а возможно — возникнет угроза вашей дружбе.

Подход, сопровождающийся контролем над поведением

Рассмотренные выше причины поведения лжеца очевидны. Говорящий неправду может переживать разные эмоции или испытывать логические затруднения, что выразится в мимике и жестах — признаках эмоций и сложности содержания. В то же время на деле ситуация сложнее. Обманщики могут опасаться, что проявления эмоций или логической сложности разоблачат их, и поэтому подавляют такие проявления, чтобы избежать подобного исхода. Это и есть подход контроля поведения. Лжец может беспокоиться о том, что будет выглядеть неискренним, и будет прилагать усилие, чтобы произвести впечатление искреннего человека, даже в большей степени, чем когда говорит правду. Контрабандист может стараться выглядеть более «честным» перед офицером таможни, чем человек, не занимающийся контрабандой. Это обусловлено тем, что последствия раскрытия истины для контрабандиста выше, чем для неконтрабандиста. Для обычной пассажирки не страшно, если сотрудник таможни потребует открыть ее чемодан. Она может быть раздражена задержкой, но других негативных последствий в этом случае нет. А у контрабандиста будут проблемы, если таможенник захочет обыскать его багаж.

Короче говоря, лжецы прилагают больше усилий к тому, чтобы вести себя «нормально» или выглядеть честными, чем те, кто говорит правду. Однако это непросто. Приходится сдерживать свои нервы, скрывать признаки напряженного мышления, не забывать о нормах своего обычного поведения и уметь вести себя так, как хочется. Методика выявления лжи, основанная на стремлении к контролю поведения, предполагает, что многие лжецы не справляются, стараясь имитировать поведение, характерное для них, когда они говорят правду.

Такой подход предполагает, что некоторые элементы поведения выдадут лжеца, несмотря на все его усилия. Наиболее вероятно, это будут те элементы поведения, которые сложнее всего контролировать (Ekman & Friesen, 1969, 1974). Мимикой управлять легче, чем телом (сюда входит направление взгляда и улыбка и не входят значительно хуже контролируемые мельчайшие проявления эмоций, о которых будет сказано далее). Лицо важно в обмене информацией. При помощи мимики люди могут давать понять, что они заинтересованы в общении, что им хорошо или грустно, что они поняли сказанное или хотят что-то сказать (Ekman, 1992). Высокий коммуникативный потенциал лица подразумевает, что люди натренированы в его использовании, а следовательно — и в контроле над ним. С другой стороны, тело — это менее значимый в общении канал, на который реже обращают внимание и реагируют. Поэтому мы менее тренированы в управлении своими движениями. Показателен случай, когда, пытаясь контролировать свое поведение, лжец демонстрирует паттерны запланированности, отрепетированности и низкой спонтанности. Например, обманщик может предполагать, что движения выдадут его, и пытается ограничить жесты до минимума, отбросив не являющиеся необходимыми. Это приведет к необычной ригидности и подавленности, поскольку обычно люди совершают и ненужные движения (движения рук, кистей и пальцев, ног и т. д.). Голос, так же как и лицо, наделен большими коммуникативными возможностями и важен как канал, который анализируют другие люди. В частности, повышая голос, мы подчеркиваем сказанное или даем понять, что наше дело — серьезное и мы желаем услышать ответ на свой вопрос. Поэтому он должен был бы являться управляемым каналом. Однако контролировать тон голоса куда сложнее, чем мимику (Ekman, 1981), так как им в минуты сильного стресса управляет вегетативная нервная система (Hocking & Leatheres, 1980).

Подобно жестам, такие характеристики речи, как запинки и оговорки, паузы между словами и между предложениями, обычно не-

произвольны и несущественны в обмене информацией. Поэтому мы можем предположить, что люди редко практикуются в управлении такими элементами поведения и не очень хорошо управляют ими. Скорее всего, лжецы предполагают, что запинки, оговорки и паузы сделают их речь подозрительной. Поэтому они попытаются избежать подобных ошибок. Однако это может привести к необычной «безупречности» речи, так как для большинства людей естественно иногда совершать ошибки при монологе.

Итак, метод, основанный на стремлении к контролю поведения, предполагает, что обманщик будет демонстрировать поведение, которое, с одной стороны, будет выглядеть запланированным или ригидным (подобным поведению перед объективом), а с другой стороны, «слишком гладким». Это в особенности касается их движений и речи. Лжецы стараются по возможности избегать жестикюляции и говорят «гладко» с относительно малым количеством запинок, ошибок и пауз.

Старания людей произвести убедительное впечатление называются *менеджментом впечатления*. Типичный пример менеджмента впечатления продемонстрировал президент Клинтон, когда комиссия расспрашивала его о тайной сексуальной связи с Моникой Левински (Vrij, 1998с). Бетти Карри (личный секретарь Клинтона) отправилась в дом к Монике, чтобы забрать подарки, которые Левински получила от президента Клинтона. Неизвестно, просил ее об этом Клинтон или нет. Это — важный вопрос, так как может являться несомненным признаком «препятствия следствию», если Клинтон действительно давал такие указания. Комиссия во главе с прокурором Кеннет Старр дважды спрашивала Клинтона, давал ли он своей секретарше подобные инструкции. Оба раза Клинтон отрицал это, однако в каждом случае поведение его было показательным. В обоих случаях он выпрямлялся, сидел неподвижно и смотрел прямо в камеру. Особенно поразительным было его поведение при первом опросе. Он быстро давал отрицательный ответ, прежде чем спрашивающий закончит вопрос; ригидное поведение и взгляд в камеру продолжались и во время паузы после отрицания. Это выглядело так, будто он был готов к следующим вопросам по этой теме. Однако вопросы не были заданы. Я не говорю, что Клинтон лгал во время этой части интервью. Я не могу так сказать, поскольку не знаю, лгал ли он. Все, что я утверждаю, — это то, что во время этой части интервью он очень старался произвести на команду Кеннет Старр и комиссию впечатление честного человека.

Разные подходы, разные предпосылки

Рассмотренные выше три подхода предопределяют различные, а иногда даже противоположные паттерны поведения во время лжи. К примеру, эмоциональный подход ведет к увеличению подвижности (признаки «нервного» поведения), в то время как и подход, основанный на сложности содержания, и подход, сопровождающийся контролем над поведением, влекут за собой снижение подвижности во время лжи. Однако это происходит по разным причинам. Подход, сопровождающийся контролем, снижает двигательную активность вследствие чрезмерного контроля, а подход, основанный на сложности содержания, вызывает снижение подвижности как следствие «выключения» языка тела. Под воздействием эмоционального фактора и фактора сложности содержания человек чаще запинаятся и ошибается в монологе, что обусловлено, соответственно, нервным и когнитивным напряжением, а подход, основанный на стремлении к контролю, предполагает, что лжец попытается избежать подобных речевых огрехов.

Эмоциональный фактор и фактор сложности содержания выражаются и в более частом отведении взгляда — следствие нервной и когнитивной перегрузки. Фактор стремления к контролю заставляет лжеца хорошо контролировать направление взгляда, поэтому данный признак не всегда указывает на разницу между лжецами и говорящими правду.

Как же ведут себя обманщики на самом деле? Я отвечу позже. Прежде чем приступить к описанию этих объективных признаков лжи, следует сделать два замечания. Во-первых, эти подходы предполагают, что признаки эмоций, сложности содержания и чрезмерного контроля *могут быть* симптомами лжи. Ни в одном из случаев нельзя утверждать, что эти признаки *безусловно* означают ложь. Объясним это на нескольких примерах. Полицейский увидел, как человек пытается взломать замок мотоцикла отверткой. Такому поступку есть два возможных объяснения. Либо человек потерял ключ, либо он пытается угнать мотоцикл. Полицесмен задает человеку вопрос, его ли это мотоцикл. Человек начинает быстро кивать и говорить «да» тонким и тихим голосом. Врет ли он? Нельзя сказать. Он демонстрирует нервное поведение, но непонятно, почему он нервничает. Он может нервничать, потому что пытается украсть мотоцикл. Однако он может выглядеть раздраженным, *даже если говорит правду*, — например, потому, что его нервирует присутствие полицейского, или из опасения, что полицейский не поверит ему, если сказать, что потерял ключ.

Представьте себе, что подозреваемая перестает ерзать на стуле, когда начинает говорить об алиби. Возможно, она замирает, потому что жлет и опасается разоблачения. Вместе с тем она может прекратить двигаться из страха, что полицейские расценят ерзанье как показатель лжи.

Представьте себе, что женщина в аэропорту избегает встречи взглядом с офицером таможни. Согласно наблюдениям, люди избегают зрительного контакта, если не хотят, чтобы к ним приближались. Если люди не хотят подать милостыню уличному попрошайке, лучшим вариантом будет не встречаться с ним глазами, так как есть риск, что когда их взгляды встретятся, попрошайка подойдет к ним. Поэтому вероятно, что отчаянно избегающая взгляда таможенника женщина не хочет, чтобы он подошел. Это может вызвать у него подозрения, но вовсе не обязательно, что она везет контрабанду. Альтернативной причиной может быть то, что она спешит и не хочет быть остановлена, поскольку в аэропорту ее ждет муж.

Представьте себе девочку, которая молчит и выглядит подавленной, когда отец заходит в ее комнату и замечает, что она смотрит телевизор, вместо того чтобы делать уроки. Одна из причин ее молчания и грусти — это понимание того, что отец заметил, чем она занимается, и можно ожидать наказания. Однако такое же поведение может иметь место, если она уже закончила делать домашнее задание. Альтернативное объяснение такому поведению — опечаленность тем, что отец проверяет ее и, по-видимому, не доверяет.

Резюмируя вышесказанное, *поведение этих людей выглядит подозрительным (и может быть индикатором лжи), но не однозначно указывает на то, что они лгут*. Я уверен, что работники полиции недостаточно хорошо понимают это. При общении детективы из полиции часто делают утверждения, подобные этому: «Я уверен, что он врет, так как он не осмеливается смотреть мне прямо в глаза, когда мы говорим о преступлении». Делать такие заключения на основании поведения подозреваемого весьма преждевременно. Может быть, подозреваемый все время отводил взгляд потому, что в момент разговора происходило что-то еще. Невозможно сказать, говорил ли он неправду. Даже невиновный подозреваемый может отводить взгляд, когда его спрашивают о преступлении, — например, потому, что он с трудом верит в то, что он на подозрении у полиции. Необходимо задать дополнительные вопросы или проверить информацию, предоставленную опрошенным, чтобы выяснить, жлет он или нет. Категоричные заключения о лжи, сделанные лишь на основании поведения другого человека, зачастую недостоверны.

Во-вторых, признаки эмоций, сложности содержания и попыток контроля поведения могут стать видимыми только в том случае, если лжец испытывает эмоции или трудности с содержанием. То есть если обманщик не чувствует вины, страха или возбуждения (или других эмоций), а сфабриковать ложь несложно, поведенческие симптомы лжи, как правило, не проявляются. Наблюдение Де Пауло, рассмотренное в главе 1, показывает, что большая часть лжи в повседневной жизни попадает под эту категорию (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Участники отмечали, что их ложь, как правило, незначима, они прилагают минимум усилий по ее планированию и не сильно боятся разоблачения, не сильно переживают ее и сказали бы ее снова, будь у них второй шанс. Также было выявлено, что их ложь в основном осталась нераскрытой. Это неудивительно. Маловероятно, что у лжецов имели место четкие поведенческие признаки лжи, когда они говорили неправду.

По этой же причине при наблюдении за поведением говорящего нельзя выявить ложные убеждения (когда он не знает о том, что не прав). У женщины, ошибочно полагающей, что подвергалась в детстве насилию, и пришедшей в полицию, чтобы сообщить о насилии, во время опроса не будет отмечено никаких признаков лжи, так как она не испытывает ни одного процесса, лежащего в основе лжи. В частности, у нее нет оснований чувствовать себя виноватой или бояться разоблачения, потому что она считает, что говорит правду. Не будет и возбуждения, «радости обмана».

Вместе с тем во многих случаях, когда люди лгут, они испытывают эмоции или вынуждены обдумывать свои ответы. Какое поведение будет наиболее характерно для таких ситуаций?

Поведение лжеца

При изучении истинных признаков лжи испытуемых обычно просят давать развернутые, правдивые или ложные ответы на определенные темы. Затем при помощи особой системы кодов анализируется их невербальное поведение и сравнивается средняя частота встречаемости определенных типов поведения при правдивых и лживых ответах. В частности, Белла Де Пауло, выдающийся и ведущий специалист в этой области, просила участников честно описать любимых и нелюбимых людей, а также дать нечестное описание — рассказать о любимых людях как о нелюбимых и о нелюбимых —

как о любимых (DePaulo & Rosenthal, 1979; DePaulo, Lassiter & Stone, 1982). Пол Экман, другой признанный по данной теме специалист, показывал участникам (студенткам-медсестрам) приятный фильм с красочными съемками океана и просил честно рассказать о своих чувствах человеку, который не знает, какой фильм они смотрели. Затем он показывал им мрачный учебный медицинский фильм (про тяжелые ожоги и ампутации) и просил так притвориться, чтобы собеседник подумал, что они смотрели другой приятный фильм — например, про цветы (Ekman & Friesen, 1974; Ekman, Friesen & Scherer, 1976).

Так как признаки лжи обычно проявляются, если вовлечены эмоции или ложь требует умственного напряжения, исследователи приложили усилия, чтобы повысить в экспериментах значимость темы или сложность содержания. Как правило, они требовали спонтанно лгать на определенную тему, когда ложь требует больших усилий, чем правда. Чтобы повысить значимость, испытуемым обещали некоторое количество денег, если их ложь не будет раскрыта. Иногда экспериментаторы говорили участникам, что умение качественно врать — важный фактор успешности дальнейшей карьеры. Кстати, это — правда. Например, хорошие медсестры умело лгут. Их способность скрыть негативные эмоции (когда они общаются со смертельно больными пациентами, с пострадавшими, получившими серьезные ожоги, и т. д.) весьма полезна в их работе (Ekman, 1992). Однако как бы ни старались исследователи, ситуация, с которой лжец сталкивается в эксперименте, отличается от тех, с которыми он встречается в реальной жизни (то есть подозреваемый на допросе в полиции, контрабандист в аэропорту или коррумпированный политик перед недоверчивыми журналистами). К этой проблеме я вернусь позднее.

К настоящему времени проведено множество экспериментов. Их результаты сведены в табл. 2.1, а во вставке 2.1 приведен обзор и описание обсуждаемых элементов поведения.

Следует различать вокальное и невокальное невербальное поведение. К вокальному поведению относятся параметры голоса и речи, все остальное поведение считается невокальным. Первая часть табл. 2.1 (вокальные характеристики) указывает на два очевидных признака лжи. Во-первых, у обманщиков есть тенденция к повышению тона голоса по сравнению с говорящими правду. Как уже упоминалось, это может быть связано со стрессом (Ekman, Friesen & Scherer, 1976). Вместе с тем разница в частоте голоса между лжецами

Таблица 2.1
Истинные невербальные признаки лжи

	Речевые характеристики						
	Запинки	Ошибки	Высокий голос	Скорость речи	Латентный период	Длительность пауз	Частота пауз
Anolli & Cicery (1997)		>	>	-		-	>
Bond et al. (1985)		-	-	-		-	-
Bond et al. (1990)	>	-	-	-		-	-
Buller & Aune (1987)		<	-	-		-	-
Buller et al. (1989)		-	-	-		-	-
Buller et al. (1994a)		-	-	-		-	-
Cody & O'Hair (1983)		-	-	-		-	-
Cody et al. (непосредственная реакция) (1984)	>	-	-	-	>	>	<
Cody et al. (отсроченная реакция) (1984)		>	-	-	>	>	<
Cody et al. (1989)		>	-	-	-	>	<
DePaulo, Rosenthal et al. (1982)		>	-	-	-	>	<
P. J. DePaulo & DePaulo (1989)		>	-	-	-	>	<
DeTurck & Miller (1985)		>	-	-	>	>	<
Ebesu & Miller (1994)		>	-	-	>	>	<
Ekman (1988)		>	-	-	<	>	<
Ekman et al. (1976)		>	-	-	<	>	<
Ekman et al. (1991)		>	-	-	<	>	<
Feeley & deTurck (1998)	>	>	-	-	<	>	<

Невербальные признаки лжи

Fielder & Walka (1993)	>			—	<	<	
Greene et al. (1985)						<	
Hocking & Leathers (1980)	—	>			—	—	—
Höfer et al. (1993)	—	<			—	<	
Kalma et al. (1996)						<	<
Knapp et al. (1974)	—	—					
Köhnken (1985)	—	>			<		
Kraut (эксперимент 1) (1978)	—	—				>	
Kraut (эксперимент 2) (1978)						<	
Kraut & Poe (1980)		—				—	
Mann et al. (1998)	<	>		—		>	
Mehrabian (1972)		>		—		—	—
Miller et al. (1983)	—	—				—	—
O'Hair et al. (1981)						<	
Riggio & Friedman (1983)	—						
Rockwell et al. (1997)				>	<	>	
Stiff & Miller (1986)	—					—	
Stiff et al. (1994)						>	
Streeter et al. (1977)							
Vrij (1995)	<	—		>	—		
Vrij & Winkel (1991)	<	—		—	>		
Vrij & Heaven (затрудненный ответ) (1999)	>	>					
Vrij & Heaven (легкий ответ) (1999)	<	—					
Vrij et al. (1999)	>	>			<	>	
Vrij & Mann (в печати)	—	>			<	>	>
Young & deTurck (1996)		—				—	

	Невокальные характеристики									
	Взгляд	Улыбка	Самоманипуляции	Иллюстраторы	Кисти/пальцы	Ноги/Стопы	Туловище	Голова	Смена позы	Моргание
Akehurst & Vrij (1999)			-	-	<	-	-			
Bond et al. (1985)	>	-	-	>						
Bond et al. (1990)	-	-	-					-	-	
Buller & Aune (1987)	<	-	<	-		-	-	-	-	-
Buller et al. (1989)	<	-	-	-				-	-	
Buller et al. (1994a)		-						-		
Buller et al. (1994b)				>				<		
Cody & O'Hair (1983)	-	-	-	<		<			>	
Cody et al. (1989)	-	-	-	-	-					
Davis & Hadiks (1995)				<						-
P. J. DePaulo & DePaulo (1989)	-		-							
deTurck & Miller (1985)	-		>	>		-				-
Ebesu & Miller (1994)			-	-					>	-
Ekman (1988)		-	<	<		<				
Ekman & Friesen (1972)			>	<						
Ekman et al. (1976)				<						
Ekman et al. (1988)				<						
Ekman et al. (1990)				<						
Ekman et al. (1991)				<						
Feeley & deTurck (1998)	-		-	-		-			-	
Fielder & Walka (1993)		>						<		
Greene et al. (1985)	- >	-	-	<	<	<		<	-	

Hocking & Leathers (1980)	<	-	-	-	<
Höfer et al. (1993)	-	-	-	-	<
Kalma et al. (1996)	<	-	-	-	>
Knapp et al. (1974)	<	-	>	-	>
Kraut (эксперимент а) (1978)	-	-	-	-	<
Kraut & Poe (1980)	-	-	-	-	<
Mann et al. (1998)	-	-	>	-	-
McClintock & Hunt (1975)	-	-	>	-	<
Mehrabian (1972)	-	-	-	-	<
Miller et al. (1983)	<	-	-	-	-
O'Hair et al. (1981)	-	<	>	-	<
Riggio & Friedman (1983)	>	-	-	-	<
Schneider & Kintz (1977)	-	-	-	-	<
Stiff & Miller (1986)	-	-	-	-	-
Vrij (1995)	-	-	-	-	<
Vrij & Winkel (1991)	-	-	<	-	<
Vrij, Semin et al. (1996)	-	-	-	-	<
Vrij, Akehurst et al. (1997)	-	-	-	-	<
Vrij et al. (1999)	-	-	-	-	<
Vrij & Mann (в печати)	-	-	-	-	<
Young & deTurck (1996)	-	-	>	-	<
Zuckerman et al. (1979)	<	-	-	-	<

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом: > – усиление во время лжи; < – уменьшение (признака) во время лжи; прочерк – нет взаимосвязи с ложью; пустое место – исследование взаимосвязи не производилось.

¹ Воспринимаемая высота голоса. При измерении высоты голоса с помощью акустической аппаратуры не было выявлено различий в высоте голоса между лжецами и говорящими правду.

Вставка 2.1

Краткий обзор и описание невербального поведения

Вокальные характеристики

1. *Запинки при разговоре*: использование междометий «э-э», «хм» и т. п.
2. *Речевые ошибки*: повторение слов и/или предложений, измененные и неполные предложения, оговорки и т. д.
3. *Высота голоса*: изменение (повышение или понижение) тона голоса.
4. *Скорость речи*: число слов в единицу времени.
5. *Латентный период*: продолжительность молчания между вопросом и ответом.
6. *Частота пауз*: частота встречаемости периодов молчания в речи.
7. *Продолжительность пауз*: длительность периодов молчания.

Лицевые характеристики

8. *Взгляд*: направленность взгляда на лицо собеседника.
9. *Улыбка*: улыбчивость и смешливость.
10. *Моргание*.

Движения

11. *Самоманипуляции*: почесывание головы, запястий и т. д.
12. *Иллюстраторы*: функциональные движения кистей и рук, предназначенные для изменения и/или подтверждения сказанного устно.
13. *Кисти и пальцы*: нефункциональные движения кистей или пальцев при относительной неподвижности рук в целом.
14. *Ноги и стопы*.
15. *Голова*: кивание и мотание головой.
16. *Туловище*: движения туловища (как правило, сопровождающие движения головы).
17. *Смена позы*: движения, направленные на смену положения на стуле (обычно — в сочетании с движениями туловища и ног).

и говорящими правду обычно очень мала (всего несколько герц) и вследствие этого может быть выявлена лишь с помощью сложной аппаратуры.

Во-вторых, лжецы, по-видимому, делают более длинные паузы в речи. Это, скорее всего, связано с необходимостью больше думать.

Что касается ошибок, запинок и скорости речи, то данные противоречивы. В большинстве исследований имело место повышение ко-

личества запинок и ошибок и снижение скорости речи во время лжи, но в ряде наблюдений были выявлены противоположные паттерны. Не исключено, что это обусловлено различной сложностью лжи, как будет показано ниже.

Странная картина проявляется и в отношении периода молчания и частоты пауз. В отличие от предыдущих трех параметров, здесь противоречия не могут быть объяснены сложностью лжи. Поэтому мы можем заключить, что четкая связь между периодами молчания, частотой пауз и ложью отсутствует.

Вторая часть табл. 2.1 (невокальные характеристики) демонстрирует весьма противоречивые паттерны. При подробном изучении можно выделить три истинных индикатора лжи: у обманщика движения рук, кистей, пальцев, стоп и ног беднее, чем у говорящего правду. Снижение активности этих движений, вероятно, обусловлено сложностью лжи. По-видимому, лжец вынужден больше думать, и это «заглушает» язык тела. Другое возможное объяснение — лжец, пытаясь выглядеть искренним, движется очень ограниченно и пытается избежать тех движений, которые не являются обязательными. Это приводит к необычному уровню ригидности и подавленности.

Как я уже говорил, эти результаты не означают, что все люди во время обмана повышают тон голоса или двигаются меньше, чем когда говорят правду. Они указывают на то, что большинство лжецов ведут себя именно так. В частности, в ходе моего собственного эксперимента было установлено, что 64% из 181 участника во время лжи меньше двигали кистями, пальцами и руками в целом; в то же время у 35% отмечалось повышение интенсивности таких движений (Vrij & Akehurst, 1996a; Vrij, Winkel & Akehurst, 1997).

Все остальные параметры (отведение взгляда, самоманипуляции, изменение положения и моргание) оказались недостоверными признаками лжи. Это неожиданные результаты, так как они противоречат стереотипным среди людей убеждениям о невербальных индикаторах лжи, о чем будет сказано в главе 3. Как правило, наблюдающий за собеседником будет ожидать, что лжец станет демонстрировать нервное поведение и признаки напряженного мышления. Однако зачастую обманщики не ведут себя подобным образом. Например, люди ожидают, что лгущий отводит взгляд. Возможно, этого следовало бы ожидать, так как лжец может нервничать или усиленно думать, а отведение взгляда — это признак нервного или когнитивного напряжения. Поэтому возможно, что обманщики, по меньшей мере, склонны смотреть в сторону. И все же отведение

взгляда — недостоверный индикатор лжи. Причина в том, что его слишком легко контролировать. Если лжец захочет смотреть прямо в глаза собеседнику, это не потребует от него больших усилий. Очевидно, что паттерны поведения, которые легко контролируются, никогда не могут быть надежными признаками лжи. Неверным оказалось и убеждение, что лжецы часто держат руки у рта, о чем часто пишется в литературе для полиции (см. главу 1).

В полицейских справочниках иногда упоминается, что движения глаз показывают, говорит ли человек неправду. Особенно популярна установка, что лжец смотрит влево. Эта идея проистекает из модели нейролингвистического программирования, хотя те, кто разрабатывал эту модель, никогда не упоминали о связи между движениями глаз и ложью. На практике нет убедительных доказательств того, что движения глаз выдают ложь. Даже упоминавшие об этой связи авторы никогда не приводили подтверждающих эту точку зрения данных. Поэтому данная проблема не подлежит дальнейшему обсуждению (критику литературы для полиции см.: Vrij & Lochun, 1997).

Одна из возможных причин отсутствия паттернов нервного поведения лжецов в экспериментах — это то, что они просто недостаточно нервничали в ходе этих экспериментов. Не исключено, что поведенческие признаки лжи различны в зависимости от того, высока ли ставка. То есть у обманщика может проявляться нервное поведение, если ставки высоки, но если нет серьезной проблемы — оно не проявится. Я вернусь к этому вопросу позднее.

Помимо этого, может оказаться, что некоторые из индикаторов лжи не были распознаны исследователями, потому что используемая ими система подсчета недостаточно детализирована или потому что они не знали, на что надо было обратить внимание. Например, ряд экспериментаторов не измеряли *частоту проявления* паттернов поведения при лжи и при правдивых ответах, а измеряли *продолжительность* таких паттернов. На мой взгляд, измерение продолжительности недостаточно конкретно. Это может объяснять, почему некоторые авторы не выявили различий между говорящими правду и обманщиками, а другие — нашли такие различия. В частности, Фи́ли и де Турк (Feeley & deTurck, 1998), Напп, Харт и Деннис (Knapp, Hart & Dennis, 1974), Краут и Поу (Kraut & Poe, 1980), Миллер, де Турк и Калбфлейш (Miller, deTurck & Kalbfleisch, 1983), Риггио и Фридман (Riggio & Friedman, 1983), Стифф и Миллер (Stiff & Miller, 1986) измеряли длительность элементов поведения и не обнаружили значимых расхождений между лжецами и нелжецами. Кстати, ни один из исследовате-

лей не предложил альтернативного метода, выявляющего дополнительные, не перечисленные выше признаки. Исключением является Экман с его наблюдениями касательно улыбок. Таблица 2.1 указывает на то, что улыбчивость не связана с ложью. Однако Экман и его коллеги обнаружили корреляцию между улыбкой и ложью в тех случаях, когда делалось различие между эмоциональной и фальшивой улыбками (Ekman, 1988; Ekman, Davidson & Friesen, 1990; Ekman & Friesen, 1982; Ekman, Friesen & O'Sullivan, 1988). К эмоциональным улыбкам относятся все те, при которых человек действительно испытывает положительные эмоции. Эти улыбки предположительно сигнализируют о таких эмоциях. Эмоциональная улыбка осуществляется посредством действия двух мышц: *zygomatic major* (большая скуловая мышца), которая поднимает уголки рта к скулам, и *orbicularis oculi* (круговая мышца глаза), которая поднимает щеки и стягивает кожу внутрь глазницы, что приводит к возникновению морщинок под глазами и морщинам в форме вороньей лапки в области уголков глаз. Фальшивая улыбка вызывается произвольно с целью убедить собеседника в том, что положительная эмоция имеет место, хотя на самом деле это не так. При фальшивой улыбке не работает круговая мышца глаза. Таким образом, улыбка без напряжения этой мышцы является лживой. Вместе с тем улыбка, при которой задействуется эта мышца, не всегда является эмоциональной. Во время фальшивой улыбки эти мышцы могут сокращаться, так как они используются и при других эмоциях, таких как дистресс, печаль или боль. Когда кто-либо пытается скрыть эти эмоции за фальшивой улыбкой, круговые мышцы глаза могут сокращаться. Кроме того, хорошо владеющие мимикой люди способны изображать улыбку, которая выглядит натуральной. Экман и его коллеги установили, что у говорящих правду чаще (чем у лжецов) отмечается эмоциональная улыбка, а у лжецов более часто встречается фальшивая улыбка. Если не делать различий между эмоциональной и фальшивой улыбкой, правдивые люди улыбаются примерно столь же часто, как и обманщики (Ekman, Friesen & O'Sullivan, 1988). Есть и другие отличия ложной улыбки от искренней. Фальшивая улыбка более асимметрична, возникает преждевременно или запоздало, она чаще более длительна (Ekman, Davidson & Friesen, 1990; Ekman & Friesen, 1982).

В работах Пола Экмана также установлено, что наблюдения за мельчайшими проявлениями эмоций на лице дают значимую информацию о лжи (Ekman, 1992). Эмоции почти автоматически активируют мускулатуру лица. Например, гнев выражается в истончении

губ и нахмуривании бровей. Поднятые и сближенные брови, поднятые верхние веки и напряженные нижние веки обычно означают страх. Радость, как только что было сказано, активирует мышцы, поднимающие уголки губ, наморщивающие кожу под глазами и образующие складки «воронья лапка» в уголках глаз. Если человек скрывает свое эмоциональное состояние, он должен подавить эти мимические реакции. Таким образом, если испугавшийся человек утверждает, что он не боится, ему необходимо избежать мельчайших проявлений страха на лице. Это трудно, в особенности потому, что такие эмоции, как правило, возникают неожиданно. В частности, люди обычно не выбирают, испугаться им или нет, это происходит автоматически, как результат конкретного события или конкретной мысли. Может оказаться, что подозреваемая на допросе в полиции испугается в тот момент, когда поймет, что полиция знает о ее причастности к преступлению больше, чем она думала. В первый момент испуга могут проявиться мимические проявления страха, которые могут разоблачить ложь. Поэтому подозреваемая, скорее всего, попытается воспрепятствовать такому проявлению эмоций, как только они возникнут. Обычно человек способен подавить мимическую реакцию через U_{23} секунды от момента ее начала (Ekman, 1992). Это очень быстро, наблюдатель может ничего не заметить (фактически, если наблюдатель моргнул в момент проявления эмоции, он не увидит ее). Выявление таких мельчайших проявлений для нетренированных наблюдателей — нелегкое дело, но Экман (1992) полагает, что это — навык, которому можно научиться.

Может сложиться и противоположная ситуация. Некто может изобразить переживание определенной эмоции, не испытывая ее на самом деле. Мать может изображать перед ребенком гнев, хотя по-настоящему она совсем не злится. Для убедительности матери необходимо импровизировать мимические проявления гнева — она должна поджать губы. Однако эти мышцы плохо поддаются произвольному контролю (Ekman, 1992).

Также сложно скрыть одну эмоцию за маской другой. Например, муж-изменник во время разговора с женой может испугаться, если поймет, как много она знает о его похождениях, но решит спрятать это эмоциональное состояние, изобразив гнев по поводу того, что она не доверяет ему. Чтобы выглядеть убедительно, ему необходимо подавить проявления страха на лице и заменить их мимикой гнева. Это трудно, поскольку он должен нахмурить брови (знак гнева), а они имеют тенденцию подняться (знак страха) (Ekman, 1992). Внимание

к мельчайшим мимическим реакциям может оказать значительную помощь в распознавании лжи. Работы Экмана показали, что тренированный наблюдатель может на основе мимических микропроявлений определить истинность или ложность 80% утверждений (Frank & Ekman, 1997). Если одновременно принимать в расчет другие элементы поведения (иллюстраторы и тон голоса), результаты будут еще лучше — до 86% (Ekman, O'Sullivan, Friesen & Scherer, 1991).

Факторы, влияющие на поведение лжеца

Возможно, результаты изучения объективных невербальных признаков лжи разочаровывают. Можно было надеяться, что исследования выявят больше индикаторов и более выраженные признаки. Однако проблема в том, что типичных паттернов лживого поведения не существует. Разные люди ведут себя по-разному. Некоторых из них выдает голос, других — речь, третьих — жесты и т. д. Поэтому эксперименты показывают лишь то, что лгать относительно большого количества людей можно распознать по высоте голоса или по движениям кистей. Кроме того, поведение варьирует в зависимости от ситуации, в которой приходится лгать. В этом разделе обсуждается влияние пяти факторов на поведение лжеца: сложность лжи, мотивация лжеца, сопутствующие лжи эмоции, подозрительность слушателя и индивидуальные особенности.

Логическая сложность лжи

Иногда соврать трудно. Предположим, кандидат на рабочее место совершила на своей предыдущей работе какую-то откровенную глупость, и вдруг, неожиданно для нее, член отборочной комиссии упоминает об этой глупости на собеседовании. Желая устроиться на работу, претендентка не хочет признавать свою оплошность и должна тут же придумать сфабрикованное, но правдоподобное объяснение. Это непросто. Вероятно, ей придется напряженно думать, что может увеличить число речевых ошибок и замедлит темп речи.

Однако лжецов не всегда застают врасплох. Зачастую они знают, каких вопросов следует ожидать, и поэтому могут подготовиться и придумать убедительные и правдоподобные ответы. В частности, многие виновные подозреваемые осознают возможность вопроса в полиции по поводу того, что они делали в тот день, когда произошло преступление. Очевидно, что в этой ситуации ложь не является

сложной. Когда сотрудник полиции спросит его о занятии на момент преступления, хорошо подготовленный подозреваемый просто выдаст заранее заготовленный ответ. Как ведут себя лжецы, когда у них была возможность спланировать свою ложь? На практике установлено, что по сравнению со спонтанной ложью запланированная ложь характеризуется меньшим периодом молчания и более высоким темпом речи (Zuckerman & Driver, 1985). Сказать заранее продуманную ложь легче, чем сочинять на ходу, поэтому в данном случае будет меньше поведенческих признаков напряженного мышления. Хёфер и соавторы пишут, что при запланированной лжи меньше ошибок речи — даже меньше, чем у говорящих правду (Hofer, Kohnken, Hanewinkel & Bruhn, 1993). В проведенном ими эксперименте участники должны были пересказать только что просмотренный фильм. В случае лжи от них требовалось добавить в пересказ детали, которых не было в фильме. Но Хёфер и другие экспериментаторы *заранее сказали*, что нужно говорить. Было установлено, что по сравнению с правдивыми ответами лжецы допускали меньше ошибок в речи. Есть два вероятных объяснения этим результатам. Во-первых, в данном исследовании перед лжецами, возможно, стояла более легкая задача, чем перед говорящими правду. Лжецы могли просто повторить то, что им сказали, а при правдивом ответе нужно было думать о фильме и формулировать ответ. Как уже было сказано, чем легче задача — тем меньше речевых ошибок. Во-вторых, уменьшение числа ошибок в речи может быть связано с наличием у лжецов тенденции к чрезмерному контролю своего поведения. Они могут предполагать, что речевые ошибки будут способствовать разоблачению лжи и, стараясь выглядеть честными, попытаются избежать ошибок. Это приведет к необычно «гладкой» речи.

Иногда лжецу нет необходимости придумывать ответ, а нужно лишь скрыть кое-какую информацию. Когда офицер таможни спрашивает контрабандистов о содержимом их сумок, им нужно лишь *утаить кое-какую информацию*, то есть не упоминать о контрабанде. В некоторых моих работах изучено, как ведут себя лжецы в таких ситуациях (Akehurst & Vrij, 1999; Vrij, 1995; Vrij, Akehurst & Morris, 1997; Vrij, Semin & Bull, 1996; Vrij & Winkel, 1991). В этих исследованиях участники-«лжецы» должны были отрицать, что у них есть наушники, которые на самом деле у них были. Другими словами, их целью было скрыть некоторую информацию. Их ответы сравнивались с теми, у кого действительно не было наушников. Лжецы делали меньше речевых ошибок и говорили быстрее, чем

«правдивые». Рациональное объяснение таким различиям — влияние фактора стремления к контролю. Как было сказано выше, лжецы пытаются произвести впечатление искренности и поэтому избегают запинок и медленного темпа речи. В результате речь становится быстрой и необычно «гладкой».

Резюмируя вышесказанное, результаты исследований показали, что логически более сложная ложь ведет к увеличению речевых ошибок и к замедлению темпа речи. «Легкая» ложь (хорошо подготовленная или простое умалчивание) не сопровождается такими паттернами, а может даже дать противоположную картину — снижение количества речевых ошибок и ускорение речи. Недавно мы более подробно изучили опосредованное влияние логической сложности лжи на возникновение запинок в речи (Vrij & Heaven, 1999). Мы выдвинули гипотезу, что, с точки зрения стремления к контролю, лжецы попытаются избежать запинок, когда будут говорить неправду. Ожидалось, что у них это будет получаться лишь в тех случаях, когда ложь легкая. Участникам показали краткий видеофильм о семейном споре. Сначала появился мужчина и заявил, что хочет купить спутниковую антенну, и тогда он сможет смотреть футбол дома, а не ходить для этого в бар. Затем на экране возникла женщина и ответила, что единственная причина покупки спутниковой антенны заключается в том, что он сможет приводить своих дружков из бара и смотреть порноканалы. После просмотра этого видеофрагмента участники должны были рассказать правду об одних аспектах этого фильма и солгать о других. Один тип лжи был достаточно легким для придумывания — неверное описание последовательности появления людей на экране. Второй тип лжи был более сложным — причины покупки спутниковой антенны. Как и ожидалось, лжецы чаще запинаясь (по сравнению с говорящими правду) в случае когнитивно трудной лжи и допускали меньше запинок в речи (по сравнению с правдивыми ответами), когда ложь была легкой.

Мотивированный лжец

Мотивация у разных лжецов не одинакова. Убийца на допросе в полиции, вероятно, имеет больше мотивов для того, чтобы скрыть правду, чем мальчик, убеждающий маму, что не хочет есть кашу, потому что час назад съел бутерброд. Люди, имеющие веские причины для лжи, ведут себя иначе, чем те, которых мало заботит исход дела. Цукерман и Драйвер (Zuckerman & Driver, 1985) сравнили опубликованные различными авторами наблюдения за лжецами с высокой

и низкой мотивацией. Мотивация считалась высокой, если участникам за удачный обман обещалось денежное вознаграждение или если ложь преподносилась как проверка определенных навыков. В результате этого анализа было установлено, что лжецы с высокой мотивацией делают меньше движений головой, реже меняют позу, говорят медленнее и более высоким голосом, а также допускают больше ошибок, чем менее заинтересованные лжецы. Короче говоря, чем больше лжец опасается разоблачения, тем больше вероятность, что его поведение выдаст обман. Это может показаться неожиданным, но легко объясняется. Лжецы с высокой мотивацией испытывают более сильные эмоции (в частности, большой страх разоблачения), которые вызывают частые речевые ошибки и повышение тона голоса. Помимо этого, такому обманщику приходится думать более напряженно, чем менее мотивированным лжецам (опять-таки, чтобы избежать раскрытия правды), и это приводит к замедлению темпа речи, более частым речевым ошибкам, уменьшению объема движений. Наконец, они, вероятно, в большей степени пытаются контролировать свое поведение, что уменьшает подвижность, и поведение делается ригидным. Высокая ригидность лжеца с высокой мотивацией получила название *вредоносный мотивационный эффект* (DePaulo & Kirkendol, 1989).

Ложь при высоких ставках

Различны и последствия для разных лжецов. Как уже упоминалось, для повышения «ставок» в лабораторных условиях ложь часто объявлялась важным умением, в случае успешного обмана обещались денежные или иные вознаграждения. Хотя это в некоторой степени и повышало ставку, приближая ее к жизненной ситуации, но возможные последствия для лжеца в эксперименте не так серьезны, как для контрабандиста, виновного подозреваемого, супруга-изменника, мошенника-бизнесмена или коррумпированного политика. К сожалению, эксперименты никогда не скажут нам, как ведет себя лжец при реально высоких ставках, так как повышать их до такой степени невозможно по этическим соображениям. Для того чтобы понять эту проблему, необходимо изучать ложь в реальных ситуациях. Однако наблюдение за поведением другого человека в реальной жизни связано с другой проблемой. В этих случаях сложно определить так называемую *подлежащую истину*, то есть обрести уверенность в том, лжет человек или нет.

Насколько я знаю, на данный момент изучено два случая лжи с высокими ставками. Один из случаев касается Садама Хусейна,

иракского президента, другой — записанного на видео допроса человека, впоследствии признанного виновным в совершении убийства.

Саддам Хусейн

Журналист Петер Арнетт (канал CNN) брал интервью у президента Ирака Саддама Хусейна во время войны в Персидском заливе (1991). Интервью длилось 94 минуты и транслировалось по CNN. Дэвис и Хадикс (Davis & Hadiks, 1995) проанализировали и оценили поведение Хусейна во время интервью. Они использовали весьма детализированную систему оценок, учитывающую каждое движение его кистей, рук и туловища. Метод оценки был намного сложнее, чем используемый в обычных экспериментах. В ходе интервью разбирались ряд вопросов — лояльность между мусульманскими государствами, тема Израиля, отношение к президенту Бушу, использование заложников из стран Запада в качестве живого щита и планы Ирака по высадке десанта в Иран. Наблюдения Дэвиса и Хадикса показали, что Хусейн использовал разнообразные движения кистей и рук, применял специфичные иллюстраторы во время обсуждения некоторых проблем. Во время разговора об Израиле Хусейн делал серию коротких вертикальных резких взмахов левым предплечьем, при этом рука его иногда была сжата в кулак, а иногда — нет. Такой поведенческий паттерн имел место лишь в тех случаях, когда иракский президент касался Израиля и сионизма. Хусейн демонстрировал более разнообразное поведение при разговоре о Буше. На словах он дал понять, что Буш его не сильно волнует, когда сказал: «Я говорю с людьми... честный диалог с людьми, а не с мистером Бушем». Однако слова о президенте Буше сопровождались выраженными движениями туловища и всплеском активной жестикуляции. Дэвис и Хадикс интерпретировали это как явный невербальный признак личного враждебного отношения Хусейна к Бушу. Арнетт спрашивал и о планах Ирака по высадке в Иране. Хусейн сказал журналисту: «Нет такой исламской страны, которая не была бы на нашей стороне». Дальше он стал пояснять, в каких случаях Ираку может понадобиться высадка в соседнем государстве. На вопрос, будут ли использоваться данные планы, он ответил: «Мы уважаем решения и законы Ирана». В этой части интервью поведение Хусейна было сдержанным и подконтрольным. Он медленно выпрямился, заметно напрягся и прекратил жестикуляцию. Дэвис и Хадикс пришли к выводу, что в этот момент Хусейн или сфабриковал ответ, или (с их слов): «Когда мы узнали, что он сказал, это выглядело так наивно,

что мы не могли отделаться от ощущения, что выпрямленная поза и ограничение жестов — явный признак лживого ответа» (Davis & Hadiks, 1995, p. 37-38). Однако, как говорилось выше, в реальной жизни сложно определить, какова же истина. В этом случае нельзя сказать с уверенностью, лгал ли Хусейн. Однако в случае, описанном ниже и проанализированном нами (Vrij & Mann, в печати), у нас есть стопроцентная уверенность.

Убийца'

Один человек пропал и был найден через пару дней мертвым. Было очевидно, что жертва убита. Несколько свидетелей независимо друг от друга рассказали полиции о том, что видели человека, разговаривавшего с жертвой за пару дней до обнаружения тела. На основании их описаний полиция смогла составить рисунок того человека. Спустя несколько месяцев его арестовали и доставили в полицейский участок для дачи показаний. Это был белый мужчина чуть старше сорока лет. Он был малообразован и владел рабочей специальностью, по которой работал на тот момент. Встречался с подругой, но жил один. Помимо явного сходства с лицом на рисунке были и другие причины, заставлявшие полицию поверить в его причастность к преступлению. Например, тот факт, что этот человек уже привлекался к уголовной ответственности и ранее давал показания полиции по нескольким другим случаям.

Полиция тщательно допрашивала этого человека. Во время первого допроса его попросили описать, что он делал в течение того дня, когда жертва исчезла. Хотя беседа происходила через несколько месяцев после убийства, этот человек оказался способен очень подробно описать свои занятия в течение того дня. Он сказал полиции, что размышлял о предстоящем допросе и поэтому проверил свой ежедневник для того, чтобы выяснить, чем он занимался в тот день (даже не замешанный в преступлении подозреваемый мог знать, в какой день пропала жертва, поскольку средства массовой информации активно сообщали об исчезнувшем как в течение того дня, так и на протяжении последующих). Полиция проверила каждую деталь, о которой сообщил этот субъект. Несколько человек (включая его работодателя) смогли подтвердить рассказ о том, что он делал утром, но не удалось получить никаких подтверждений того, чем, по его сло-

¹ Чтобы обеспечить право человека на анонимность, случай намеренно описан расплывчато.

вам, он занимался в оставшуюся часть дня. Это заставило еще больше усомниться в невинности подозреваемого и дало старт интенсивному расследованию. Тем временем этот человек стойко отрицал, что он — убийца, и даже утверждал, что никогда не встречал жертву. Несколько недель спустя была найдена вещественная улика, которая с очевидностью доказывала виновность подозреваемого. Было установлено, что найденный в машине этого человека волос принадлежал жертве. Вдобавок в его машине обнаружили волокна одежды, в которой было обнаружено мертвое тело. На основании этих вещественных улик подозреваемый признался в совершении убийства и дал подробное описание происшедшего. Позже уголовный суд признал его виновным в убийстве и приговорил к пожизненному заключению.

Тем не менее во время признания убийца не сказал всей правды. Он рассказал правду о том, как ехал от своего дома до места, где повстречался с жертвой, и независимые свидетели могли подтвердить эту часть его истории. Однако он, несомненно, лгал о том, как он встретил жертву. Несколько независимых свидетелей утверждали, что видели его в определенном месте. Кроме того, в этом месте был обнаружен некий предмет, принадлежавший убийце (что он сам подтверждал). Несмотря на эту вещественную улику, человек продолжал отрицать, что когда-либо посещал это место. Он соглашался, что был неподалеку от того места, но отрицал, что когда-либо действительно был именно в том месте.

Были проанализированы все части Допроса, относительно которых мы были уверены, лгал или говорил правду убийца. Из допросов, предшествовавших признанию, был выделен один фрагмент, содержащий ложь, и один фрагмент, где была только правда. Последний состоял из данного подозреваемым описания того, как он провел утро в тот день, когда исчезла жертва. Как было изложено ранее, свидетели подтвердили эту часть рассказа. Описание длилось 61 секунду. Другой фрагмент длился 67 секунд и включал в себя описание его занятий в послеобеденное и вечернее время того же дня. Он рассказал полиции о нескольких делах, которыми занимался в своем родном городе. В действительности он взял машину и поехал в другой город, где встретил жертву. Позже, в тот же день, он совершил убийство.

Из его признания было выделено четыре остальных фрагмента: два содержали ложь, два — правду. В первом правдивом фрагменте,

длившемся 26 секунд, мужчина подробно описывал, как он вел машину от съезда с автострады до места, где он встретил жертву. Свидетели могли удостоверить эту часть истории. Второй правдивый фрагмент длительностью 27 секунд был пересказом первого. Первый содержащий ложь фрагмент его признания касался времени, которое он провел в доме друга в родном городе в день, когда убил жертву. На самом деле он ушел из этого дома на пару часов раньше, чем утверждал. В это же время свидетели видели его с жертвой, когда, по его словам, он находился в доме друга. Это существенная ложь, так как он должен был отчитаться о двух часах (а именно о тех часах, когда он был в месте, факт посещения которого отрицал). Данный фрагмент длился 16 секунд. Второй содержащий ложь фрагмент признания касался места встречи с жертвой и длился 32 секунды. Как было написано ранее, существуют убедительные доказательства того, что он встретился с жертвой в том месте, в котором, согласно его показаниям, он никогда не был. Хотя в нашем распоряжении было несколько часов видеозаписей, в данном исследовании мы смогли использовать всего несколько минут. Правдивость остальных показаний не могла быть однозначно установлена. Например, убийца подробно описал свои переговоры с жертвой и то, как он убивал. Однако не было никакой возможности установить правдивость этой части рассказа.

Очевидно, что предсказать характер поведения этого человека во время допроса в полиции крайне непросто. Но несмотря на то, что ставки были высоки, мы все же не ждали от него «нервного поведения» (под этим я подразумеваю избегание прямого взгляда, улыбки, беспокойные движения и т. д., но не микропроявления эмоций). Тому было три причины. Во-первых, из-за своей искушенности в допросах (как было изложено ранее, он уже давал показания полиции по нескольким другим случаям) он, вероятно, осознавал, что демонстрация сопутствующего лжи поведения, например беспокойных движений и избегания прямого взгляда, могла бы вызвать у полиции подозрения, и поэтому он, видимо, старался контролировать свое поведение, чтобы произвести впечатление правдивости. Прежний опыт дачи показаний полиции также мог выразиться в спокойном поведении на допросах, однако мы нашли это маловероятным, поскольку в случае обнаружения лжи последствия в данном конкретном деле были бы очень серьезными. Во-вторых, мы можем предположить, что этот человек был сильно заинтересован в утаивании лжи, и, как упоминалось ранее, сильно мотивированные лжецы часто склонны к негибкому, отрепетированному и спланированному по-

Таблица 2.2
Поведение убийцы во время допроса в полиции

	До признания	Во время признания
<i>Вокальные характеристики</i>		
Высокий голос	*	*
Запинки	-	-
Ошибки	>	>
Медленная речь	>	>
Латентный период	*	*
Длительность пауз	>	>
Частота пауз	-	>
<i>Невокальные характеристики</i>		
Отведение взгляда	>	<
Улыбка	-	-
Моргание	*	*
Иллюстраторы	-	<
Самоманипуляции	-	-
Кисти/пальцы	*	<
Ноги/ступни	*	*
Голова	-	-
Туловище	-	-
Смена позы	-	*

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом:

- > — усиление во время лжи;
- < — уменьшение во время лжи;
- — никакой связи с ложью;
- * — не изучалось.

ведению. Я считаю это проявлением вредоносного мотивационного эффекта. В-третьих, этот человек должен был лгать в затрудненных обстоятельствах. Перед допросами полиция сообщила ему, что он является основным подозреваемым в деле об убийстве. Следовательно, мы могли предположить, что полиция уделяла огромное внимание тому, что им говорилось, и проверяла всю предоставляемую им информацию, с тем чтобы раскрыть возможный обман. Поэтому для него было очень важно тщательно обдумывать то, что он мог сказать, поскольку каждая маленькая ошибка могла быть чревата для него суровыми последствиями. В таких сложных обстоятельствах ложь, вероятно, требовала огромных когнитивных усилий. В итоге вместо сознательных попыток удержаться от демонстрации нервных паттернов поведения (например, суетливости), возможно их

автоматическое устранение как результат пренебрежения языков тела в условиях когнитивной нагрузки. В табл. 2.2 схематично приведена картина поведения убийцы до признания и по ходу признания.

Между количественными характеристиками поведения, когда до признания убийца говорил правду и неправду, обнаружилось несколько различий. Когда убийца лгал, он чаще избегал прямого взгляда, делал более длительные паузы, говорил медленнее и с большим числом ошибок, чем когда говорил правду. Такой поведенческий паттерн типичен для человека, вынужденного напряженно думать. Очевидно, человеку труднее лгать, чем говорить правду. Может показаться странным, что человеку приходилось напряженно думать, когда он лгал. Он знал, что находится под подозрением, и предполагал достаточным временем, чтобы подготовить ложь. Также есть свидетельства того, что он готовился, поскольку сделал фальшивые записи в своем ежедневнике, с тем чтобы ввести в заблуждение полицию. Возможной причиной того, почему поведение этого человека, несмотря на все приготовления, продолжало указывать на напряженную работу мысли, является не слишком высокий интеллект преступника (это мнение допрашивавших его детективов). Есть данные, указывающие на то, что приготовления могут не помочь лжецам, которые не слишком умны (Ekman & Frank, 1993).

Несколько отличий между фрагментами, содержащими и не содержащими ложь, выявились и во время признания. Когда преступник лгал, то он реже избегал прямого взгляда, совершал меньше иллюстраторов и движений рук и пальцев, в речи делал паузы чаще, и они были длительнее, говорил медленнее и совершал чуть больше ошибок в речи. Медленная речь, более продолжительные паузы и возрастание их числа снова могут быть расценены как признак напряженной мыслительной деятельности, сопровождавшей ложь. Возросшее число движений могло быть вызвано тем же. Тот факт, что он смотрел на полицейского, когда врал, может быть истолкован как попытка убедить полицейского в правдивости сказанного. В главе 3 будет обсуждаться то, что офицеры полиции (и люди в целом) часто думают, что избегание прямого взгляда является признаком обмана. Допрашиваемый мог это понимать и смотрел детективу прямо в глаза, чтобы не произвести впечатления лжеца. Сложно объяснить, почему его зрительное поведение столь сильно различалось до и после признания. Если он пытался убедить офицеров полиции во время своего признания, то почему не делал этого на допросах до признания? Я могу только предполагать правильный ответ на этот

вопрос. Существовало различие между двумя допросами, которое, возможно, повлияло на его поведение. Во время второго допроса офицер полиции проверял подозреваемого. Ранее офицер сказал, что не верит его рассказу о том, как он повстречал жертву. В допросе, предшествовавшем признанию, такой проверки не было. Офицер задавал ему открытый вопрос («Что вы делали в тот самый день?»), и допрашиваемый отвечал на этот вопрос. Могло быть, что после проверки он еще больше старался произвести впечатление говорящего правду человека. Приводит ли обычно проверка к демонстрации «честного поведения» или нет, является открытым для полемики вопросом, который будет обсуждаться в следующем параграфе.

В целом продемонстрированные убийцей поведенческие паттерны свидетельствуют о том, что ему приходилось напряженно думать и он пытался контролировать собственное поведение. Нашу интерпретацию поведения убийцы поддержали офицеры полиции, просмотревшие видеозапись. Мы показали офицерам полиции, которые не знали этого человека и ничего не слышали о соответствующем деле, проанализированные нами фрагменты допроса и попросили их поделиться своими впечатлениями о том, насколько напряжен этот человек, в какой мере он контролирует свое поведение и вынужден напряженно думать. Мы не сказали им, где он лжет, а где говорит правду. Результаты показали, что когда допрашиваемый говорил неправду, то производил особенно сильное впечатление напряженно думающего человека (Vrij & Mann, в печати).

В табл. 2.3 схематично приведены данные литературного обзора, касающиеся невербальных индикаторов обмана (столбец 1) и поведения осужденного убийцы (столбец 2). Как видно из таблицы, столбцы в целом соответствуют друг другу. Очевидно, что поведение убийцы во время лжи «при больших ставках» согласуется с поведением лжецов в лабораторных экспериментах. С другой стороны, это, пожалуй, неожиданно, поскольку существуют явные отличия между дачей показаний полиции и лабораторными экспериментами, хотя между ними есть также и общее. Как убийца, так и лжецы в лабораторных экспериментах, вероятно, боялись быть пойманными (убийца, несомненно, в большей степени, чем участники эксперимента) и должны были больше думать, когда врал, чем когда говорили правду, и могли пытаться произвести «честное впечатление». Соответствие, показанное в табл. 2.3, наводит на мысль о том, что эти сходства могут быть важнее в объяснении поведения, сопровождающего ложь, чем видимые различия.

Таблица 2.3

Истинные невербальные индикаторы лжи и поведение убийцы во время допроса в полиции

	Истинные индикаторы	Поведение убийцы
<i>Вокальные характеристики</i>		
Высокий голос	>	*
Запинки	> ¹	—
Ошибки	> ¹	>
Медленная речь	> ¹	>
Латентный период	—	*
Длительность пауз	>	>
Частота пауз	—	>
<i>Невербальные характеристики</i>		
Отведение взгляда	—	—
Улыбка	—	—
Моргание	—	*
Иллюстраторы	<	<
Самоанипуляции	—	—
Кисти/пальцы	<	<
Ноги/ступни	<	*
Голова	—	—
Туловище	—	—
Смена позы	—	*

Признаки относятся к связи между фактическим поведением и обманом:

> — усиление во время лжи;

< — уменьшение во время лжи;

— — никакой связи с ложью;

* — не изучалось.

¹ При необходимости напряженно думать во время лжи.

Несмотря на тот факт что ставки были высоки и для Саддама Хусейна, и для убийцы, ни один из них не демонстрировал нервного поведения, когда лгал. Это очень важный результат, поскольку он противоречит взгляду офицеров полиции и многих других, согласно которому лжецы заметно нервничают (см. главу 3). Видимо, это не означает, что лжецы никогда не ведут себя нервно. Возможно, есть лжецы, которые так поступают, что будет обсуждаться ниже в параграфе «Индивидуальные отличия». Однако приведенные здесь данные говорят о том, что опытные преступники (такие, как этот убийца) или люди, для которых важно производить хорошее впечатление на общественность (такие, как Саддам Хусейн), едва ли будут демонстрировать нервное поведение, когда лгут.

Важно снова отметить, что, говоря о нервном поведении, я имею в виду такие поведенческие проявления, как избегание прямого взгляда, улыбки, беспокойные движения и т. д., а не микроэкспрессию эмоций, обсуждавшуюся мною ранее. Экман обнаружил, что микроэкспрессия эмоций часто имеет место в ситуациях «высоких ставок» (Ekman, 1992; Frank & Ekman, 1997).

Подозрение наблюдателя

Некоторые заявления лжецов воспринимаются скептически. Например, журналист не верит начальнику полиции, когда она говорит о том, что ей ничего не известно о какой-либо противозаконной деятельности в ее подразделении. Судья с недоверием относится к словам хулигана, утверждающего, что он использовал свой нож лишь для того, чтобы припугнуть приятеля, а не зарезать того. Буллер с коллегами, а также Стифф и Миллер приводили доводы того, что лжецы начинают демонстрировать «честное поведение» (глядя прямо в глаза, остерегаясь совершать беспокойные движения и т. д.), как только понимают, что им не верят те люди, которых они пытаются обмануть (Buller, Comstock, Aune & Strzyzewsky, 1989; Buller, Strzyzewsky & Comstock, 1991; Stiff & Miller, 1986). Исследователи утверждают, что полученные ими данные поддерживают эту идею, но более детальное рассмотрение их работ показывает, что вопрос остается открытым. В одном исследовании подозрение привело к увеличению сбоев в речи и более длительным паузам (Buller, Comstock, Aune & Strzyzewsky, 1989). Однако, как будет показано в главе 3, эти поведенческие проявления свойственны нечестной манере поведения. В другом исследовании (Buller, Strzyzewsky & Comstock, 1991) следствием подозрения было учащение самоманипуляций, что также не производит впечатления правдивого человека. Представляется разумным, что лжецы пытаются демонстрировать честное поведение, когда их «прошупывают», но, видимо, иногда им это не удается. Действительно возможно, что после проверки лжецы становятся нервными (например, из-за страха быть пойманными) и должны думать интенсивнее (чтобы выбраться из затруднительного положения). Нервозность может привести к учащению самоманипуляций и сбоев в речи, поскольку последние могут быть также вызваны напряженным мыслительным процессом. Итак, хотя некоторые исследователи хотят нас убедить в том, что следствием подозрения является «честное поведение», эмпирические данные позволяют обнаружить, что влияние подозрения на поведение оста-

ется неясным. Буллер, Стифф и Бургун (1996), а также Ливайн и Маккорнак (1996а,б) хорошо описали влияние подозрения на поведение.

Индивидуальные отличия

Личностные черты

Как упоминалось в главе 1, манипуляторы (макиавеллисты) рассматривают ложь как приемлемый способ достижения их целей. Поэтому можно ожидать, что, обманывая, они будут в меньшей степени испытывать чувство вины, и это может сказываться в их поведении. Однако почти нет никаких подтверждений той идее, что люди с выраженным макиавеллизмом демонстрируют поведение, отличное от поведения людей с противоположной выраженностью этой черты. Экслайн с коллегами (Exline, Thibaut, Hickey & Gumbert, 1970) действительно обнаружили, что люди, набравшие высокие Буллы по макиавеллизму, поддерживали более тесный контакт глаз, чем те, кто набрал мало Буллов по этому показателю (что может вполне быть обусловлено меньшим чувством вины). Тем не менее другие исследования не выявили никаких поведенческих различий между людьми с высокой и низкой выраженностью макиавеллизма (Кпарр, Hart & Dennis, 1974; O'Hair, Cody & McLaughlin, 1981).

Предположение о том, что, говоря ложь, экстраверты ведут себя иначе, чем интроверты, имеет более сильную эмпирическую поддержку (Riggio & Friedman, 1983; Siegman & Reynolds, 1983). Во время обмана экстравертированные люди двигаются меньше, чем когда говорят правду, тогда как интроверты совершают больше движений, когда лгут, чем когда они честны. Обманывая, интроверты по сравнению с экстравертами также чаще сбиваются в своей речи. Интровертивные люди обычно чувствуют себя более неуютно в социальных взаимодействиях, чем экстраверты. Тот факт, что им приходится врать, возможно, заставляет их нервничать еще больше, что приводит к усилению движений и «нервности» речи. Имеющиеся данные также могут быть объяснены необходимыми когнитивными усилиями. Как правило, экстраверты более красноречивы, и потому им несколько проще присочинить. Интроверты в целом более молчаливы и негибки в социальных взаимодействиях, и это им может даваться труднее. Поэтому задача говорить неправду является более сложной для интровертов, чем для экстравертов, что отражается в увеличении сбоев в речи.

Способность притворяться также влияет на поведение людей, когда они лгут (Riggio & Friedman, 1983; Vrij, Akehurst & Morris, 1997). Одни люди являются лучшими актерами, чем другие. Напри-

мер, некоторым людям лучше удается делать вид, что они получают удовольствие, в то время как им скучно. По сравнению с плохими актерами у хороших актеров чаще наблюдается снижение числа движений, когда они лгут, по той причине, что они, возможно, лучше подавляют признаки нервозности.

Люди различаются по тому, насколько они мотивированы произвести на других хорошее впечатление. Люди с высоким публичным самосознанием («адаптеры», см. также главу 1) особенно заинтересованы в том, чтобы производить на других положительное впечатление. Они пытаются добиться этого за счет приспособления к окружающей их обстановке. Как правило, такие люди демонстрируют меньше движений, когда лгут, чем когда говорят правду (Vrij, Akhurst & Morris, 1997). Существует два способа объяснить это поведение. Возможно, что они понимают, что наблюдатели будут обращать внимание на их движения, чтобы выявить ложь. Ограничивая двигательную активность, они стараются усложнить для наблюдателей задачу обнаружения лжи. Альтернативным объяснением является то, что они испытывают большую когнитивную нагрузку во время обмана, поскольку им приходится не только вводить в заблуждение окружающих, но также и думать, как произвести положительное впечатление. Возрастающая когнитивная нагрузка обычно приводит к меньшему числу движений.

Интеллект

Говорить неправду, которая звучит убедительно и правдоподобно и не противоречит фактам, уже известным наблюдателю, может быть сложной задачей, особенно если у лжеца не было возможности подготовиться. Экман и Франк (1993) предположили, что люди с более высоким интеллектом лучше справляются со столь сложной задачей, чем менее умные люди. Как отмечалось ранее, нехватка интеллекта также могла быть причиной, по которой убийца не мог говорить одинаково гладко, когда лгал и когда говорил правду, хотя у него была возможность тщательно подготовить свою ложь.

Заключение

Как ведут себя люди, когда лгут? К сожалению, на этот вопрос нельзя дать простой ответ. Основной проблемой является то, что нет типичного невербального поведения, которое бы сопровождало обман. То есть не все лжецы демонстрируют одинаковое поведение г- одной

и той же ситуации, и поведенческие проявления будут отличаться в разных ситуациях обмана. В этом отношении представленные в главе результаты могут разочаровывать. Было бы весьма полезно для выявления обмана, если бы лжецы демонстрировали характерные поведенческие проявления, — например, отводили взгляд или помещали одну из рук перед губами, но дело обстоит иначе.

Однако некоторые поведенческие проявления случаются с большей вероятностью, когда люди лгут. Например, очень маловероятно, что контрабандист пройдет мимо таможенника, не взглянув на него, равно как лжецы, как правило, не избегают прямого взгляда. Также вероятно, что подозреваемые начнут беспокойно двигаться, как только представят свои алиби, а лжецы обычно не демонстрируют такого поведения. Скорее всего, у лжецов будет наблюдаться снижение иллюстраторов, движений ног и стоп, едва заметные движения рук и пальцев (как это делали Саддам Хусейн и убийца), изменение в плавности и скорости речи или микропроявления эмоций на лице. Чаще всего эти намеки на обман встречаются, когда лжец переживает чувство страха, вины или удовлетворения и когда ложь требует значительных ментальных усилий.

Из-за сложной зависимости между невербальным поведением и обманом очень трудно или даже невозможно сделать четкий вывод о наличии обмана исключительно на основании чьего-то поведения. Поэтому нежелательно использовать результаты анализа невербального поведения в качестве улики в суде. Тем не менее систематическое и подробное наблюдение за поведением может быть полезным для того, чтобы установить, не происходит ли чего-то, и если да, то продолжить расследование. Вспомним пример с убийцей. Почему он неожиданно изменил свое поведение, как только начал описывать то, чем занимался в послеобеденное время? Изменение в поведении не подтверждает того, что он лжет, но указывает — что-то случилось. Следствием этого могут стать дополнительные усилия со стороны наблюдателя в установлении правды именно в этой части рассказа (например, поиск подтверждения сказанному на допросе, более тщательные допросы). Эта стратегия сработала. Интенсивное расследование привело к обнаружению волоса жертвы в машине убийцы и кусочка одежды, в которой было найдено мертвое тело, что впоследствии сломало решимость убийцы продолжать отрицать свою причастность к преступлению.



Восприятие и невербальное поведение при обмане

Что думают люди о поведении лжецов

В предыдущей главе рассматривались объективные или действительные невербальные индикаторы обмана — иными словами, фактическое поведение лжецов. Материалы этой главы показали, что типичных форм лживого невербального поведения не существует, хотя было продемонстрировано, что некоторые формы поведения чаще встречаются при обмане, чем другие. В данной главе мы обратимся к субъективным индикаторам обмана — к представлениям людей о том, как ведут себя лжецы и какие поведенческие сигналы используют наблюдатели при распознавании обмана. Я собираюсь продемонстрировать, что люди (не только обычные люди, но и профессиональные изобличители лжи) часто придерживаются неверных представлений о том, как фактически ведут себя лжецы. Как правило, людям плохо удается распознать ложь, когда они уделяют основное внимание поведению индивида.

При изучении субъективных невербальных индикаторов обмана используется две парадигмы. В соответствии с первой парадигмой людей просят указать (как правило, в анкете), как, с их точки зрения, ведут себя лжецы. Это информирует нас относительно *представлений людей о поведенческих сигналах, ассоциирующихся с обманом*.

ном, однако это не обязательно означает, что люди фактически используют эти сигналы, когда пытаются распознать обман. Например, люди могут указывать, что они считают, будто лжецы отводят взгляд, но, несмотря на это, впоследствии они могут оценить человека, который отводит взгляд, как говорящего правду. Вторая парадигма была разработана с целью выяснить, какие поведенческие сигналы люди фактически используют при распознавании обмана. Наблюдателям показывают видео- или аудиозаписи и просят оценить, говорит каждый из группы людей правду или лжет. Затем проводится корреляция этих оценок с фактическими поведенческими сигналами, присутствующими или не присутствующими в каждом фрагменте видеозаписи. Полученные результаты информируют нас о *субъективно воспринимаемых поведенческих сигналах обмана* и говорят нам о том, какие сигналы люди фактически используют, когда указывают на то, что некто лжет. Например, если среди изобличителей обмана существует тенденция оценивать людей, совершающих большое количество телодвижений, как чаще прибегающих к обману, чем людей, совершающих небольшое количество телодвижений, мы можем заключить, что эти наблюдатели используют совершение телодвижений в качестве поведенческого сигнала, свидетельствующего об обмане. Однако неясно, знают ли изобличители обмана о том, какие сигналы они фактически используют, — иными словами, осознают ли они тот факт, что используют совершение телодвижений в качестве поведенческого сигнала при распознавании обмана.

Исследования субъективных индикаторов обмана проводились в различных западных странах, включая Германию (Fiedler & Walka, 1993), Великобританию (Akehurst, Khnken, Vrij & Bull, 1996; West, 1992), Нидерланды (Vrij & Semin, 1996) и США (DePaulo & DePaulo, 1989; Ekman, 1988; Riggio & Friedman, 1983). В качестве наблюдателей, как правило, использовались студенты колледжей, однако в некоторых исследованиях наблюдателями являлись офицеры полиции (Vrij, 1993a; Vrij, Akehurst, Van Dalen, Van Wijngaarden & Foppes, 1996; Vrij, Foppes, Volger & Winkel, 1992; Vrij & Semin, 1996) либо таможенные офицеры (Kraut & Poe, 1980). Несмотря на такое разнообразие исследовательских парадигм, мест проведения исследований и категорий наблюдателей, результаты этих исследований в высшей степени схожи. Создается впечатление, что представители различных культур (как обычные люди, так и профессионалы) однозначно и единодушно разделяют представления, касающиеся характера взаимосвязей между невербальным поведением и обманом. Общие данные, касающиеся этих представлений, приведены в табл. 3.1.

Истинные невербальные признаки лжи

	Вокальные характеристики						
	Запинки	Ошибки	Высокий голос	Скорость речи	Латентный период	Длительность пауз	Частота пауз
Akehurst et al. (1996)	>	>	>	<	>		>
Apple et al. (1979)			>	<			
Baskett & Freedle (1974)		>			>, <		
Bond et al. (1985)	-	-					
Bond et al. (1990)	-						>
DePaulo, Rosenthal et al. (1982)	>	>		<			
DePaulo & DePaulo (1989)	>	-		<			
Ekman (1988)			-				
Fiedler & Walka (1993)	-		>	-			
Gordon et al. (1987)	>	>		>			
Kraut (experiment 1) (1978)	-	-			>		
Kraut & Roe (1980)		-			>		
McCroskey et al. (1969)		>					
Nigro et al. (1989)	>	>					
Riggio & Friedman (1983)	-	-		<			
Ruva & Bryant (1998)	>						
Stiff & Miller (1986)	>				-	>	
Streeter et al. (1977)			>				
Taylor & Vrij (1999)	>	>	>	>	>		
Vrij & Bull (1992)	>	>	-	>	>	>	>

	Вокальные характеристики							
	Запинки	Ошибки	Высокий голос	Скорость речи	Латентный период	Длительность пауз	Частота пауз	
Vrij, Foppes et al. (1992)	>	>						
Vrij & Winkel (1994)	>	>						
Vrij & Semin (1996)	>	>	-	>	-			
West (1992)					>			
Westcott et al. (1991)	>	>			>			
Woodall & Burgoon (1983)				<				
Zuckerman, Koenstner et al. (1981)	>	>	>	>	>			
Всего	>	>	>	-	>	>	>	>

	Невокальные характеристики									
	Взгляд	Улыбка	Само- манипу- ляция	Иллю- стра- торы	Кисти/ пальцы	Ноги/ Стопы	Туловище	Голова	Смена позы	Моргание
Akehurst & Vrij (1999)	<	>	>	>		>	>	>	>	>
Bond et al. (1985)	<	>	-	-				-	-	-
Bond et al. (1990)	<	-	>	<				<		-
Bond et al. (1992)	<, >									
Brooks et al. (1986)	-									
Burgoon et al. (1985)	<									
P. J. DePaulo & DePaulo (1989) -			-					-	>	

Наблюдатели ассоциируют с обманом высокий тон голоса, многочисленные нарушения речи (запинки и ошибки речи), медленный темп речи, длительный латентный период, длительные паузы, большое количество пауз, отведение взгляда, улыбки, моргание и многочисленные телодвижения (самоманипуляции, движения кистей и пальцев, ног и корпуса и частую смену позы). Применительно к повседневным ситуациям общения эти результаты означают, что таможенные офицеры полагают, будто контрабандисты склонны отводить взгляд, полицейские считают, что виновные подозреваемые постоянно ерзают, родители думают, что их дети лгут, когда перед их ответом следует длительная пауза, а журналисты становятся подозрительными, когда политик начинает заикаться. Многие из этих форм поведения являются признаками нервозности или сложности содержания, и, вероятно, именно по этой причине люди ассоциируют данные формы поведения с обманом. Они, вероятно, полагают, что лжецы должны нервничать и напряженно думать, а потому обращают внимание на сигналы, свидетельствующие о нервозности и сложности содержания речи. Тенденция к поиску таких признаков нервозности и сложностей при передаче содержания получила название *эвристики репрезентативности* (Stiff, Miller, Sleight, Mon-geau, Garlick & Rogan, 1989).

Исследования, проведенные мною лично (Vrij & Semin, 1996), свидетельствуют о том, что из всех этих индикаторов, вероятно, лишь отведение взгляда является тем признаком, на который люди больше всего склонны полагаться (за ним следуют самоманипуляции и движения ног и стоп). Почему же люди ожидают, что лжецы будут смотреть в сторону? Во-первых, потому, что вполне разумно ожидать отведения взгляда при обмане. Наблюдатели полагают, что лжецы испытывают нервозность и напряженно думают, а отведение взгляда является индикатором как нервозности, так и когнитивной нагрузки. Однако люди, которые полагаются на отведение взгляда как на признак обмана, не осознают, насколько легко контролировать данную форму поведения. Во-вторых, проводимые нами в настоящее время исследования с участием подозреваемых, допрашиваемых полицейскими (Mann, Vrij & Bull, 1998), показывают значительную разницу в том, как подозреваемые отводят взгляд, когда говорят правду и когда лгут. Этот факт делает отведение взгляда важным индикатором обмана. К сожалению, данный паттерн не отличается регулярностью. Некоторые подозреваемые чаще смотрят в сторону,

когда они лгут, тогда как другие чаще отводят взгляд, когда говорят правду. Между различными индивидами также замечены различия в паттернах отведения взгляда в момент сообщения правды и лжи. Ярким примером последнего утверждения является паттерн отведения взгляда, продемонстрированный лицом, осужденным за убийство (см. главу 2). Этот человек смотрел в сторону, *когда лгал* до своего признания, однако он также отводил взгляд, *когда, признаваясь, говорил правду*. Такая нерегулярность паттернов отведения взгляда является вполне предсказуемой, учитывая, что эта форма поведения легко поддается контролю.

Бонд и его коллеги предлагают другое объяснение субъективных индикаторов обмана (Bond, Omar, Pitre, Lashley, Skaggs & Kirk, 1992). Они утверждают, что подозрение вызывает не нервное поведение или поведенческие индикаторы повышенной когнитивной нагрузки, а «странное поведение» — то есть формы невербального поведения, не соответствующие нормативным ожиданиям (так называемая эвристика исключительности (Fiedler & Walka, 1993)). Эти странные формы поведения могут представлять собой и нервное поведение, но не обязательно. Люди обычно смотрят друг на друга во время разговора. Как часто и как долго они смотрят друг на друга, зависит от ситуации. Например, влюбленные смотрят друг другу в глаза чаще и дольше, чем незнакомые люди (Kleinke, 1986). Исследования показывают, что при нормальных обстоятельствах как чрезмерное отведение взгляда, так и чрезмерное сосредоточение взгляда на собеседнике производит подозрительное впечатление (Bond, Omar, Pitre, Lashley, Skaggs & Kirk, 1992; Desforges & Lee, 1995). Как постоянное отведение взгляда, так и разглядывание являются отклонением от нормы и считаются странными, а потому вызывают подозрение. Следовательно, как подозреваемые, поддерживающие постоянный контакт глаз, так и подозреваемые, демонстрирующие постоянное отведение взгляда, вероятно, производят более подозрительное впечатление на офицеров полиции, чем подозреваемые, поведение которых соответствует промежуточным уровням отведения взгляда.

Баскетт и Фридл (Baskett & Freedle, 1974) проводили эксперименты с изменением продолжительности латентной реакции. Они обнаружили, что ответные реакции оценивались как неискренние, если они следовали слишком быстро или слишком медленно. И только реакции, следовавшие со средней задержкой, оценивались как правдивые. Так, муж становился подозрительным, если жена отве-

чала на его вопрос о том, не вступила ли она во внебрачную связь, слишком быстро или после длительной паузы. Люди ожидают, что формулирование ответа занимает вполне определенный период времени. Если латентный период реакции короче или длиннее, чем ожидалось, это будет расцениваться как странность, а потому вызовет подозрение.

Хотя люди иногда ассоциируют разглядывание и короткие латентные периоды с обманом, эти формы поведения не относятся к числу тех, которые люди ожидают увидеть в поведении лжецов, отвечая на вопрос о том, как, с их точки зрения, ведут себя лжецы. Фрай и Семин (Vrij & Semin, 1996) просили участников своего исследования указать в вопроснике, будут ли лжецы, по сравнению с лицами, говорящими правду, демонстрировать «увеличение продолжительности взгляда в сторону собеседника», «уменьшение продолжительности взгляда в сторону собеседника» или «нормальный уровень продолжительности взгляда в сторону собеседника». Большинство участников указало вариант «уменьшение продолжительности взгляда в сторону собеседника». Возможная причина того, почему люди ожидают, что лжецы будут отводить взгляд (а не поддерживать зрительный контакт), состоит в том, что им легче объяснить факт отведения взгляда лжецами, чем факт зрительного контакта. Отведение взгляда* может являться результатом нервозности или сложности при передаче содержания, тогда как зрительный контакт может объясняться только чрезмерным контролем поведения (см. главу 2). Думая о поведенческих признаках обмана, наблюдатели, вероятно, прежде всего представляют себе нервозность или сложности при передаче содержания, а не чрезмерный контроль.

Различия в результатах, полученных Бондом и Фраем, вероятно, связаны с различными исследовательскими парадигмами, используемыми этими авторами. Мы анализировали представления о том, какие поведенческие сигналы ассоциируются с обманом, тогда как Бонд анализировал субъективно воспринимаемые признаки обмана. Как отмечалось выше, порой люди не осознают, какие поведенческие сигналы они фактически используют при распознавании обмана. В целом, однако, обнаружен высокий уровень корреляции между представлениями о поведенческих сигналах, ассоциирующихся с обманом, и воспринимаемыми признаками обмана — иными словами, люди фактически используют именно те сигналы, которые, как им кажется, они используют (Zuckerman, Koestner & Driver, 1981). Значение исследования Бонда состоит в том, что оно продемонстрировало ограниче-

ния, налагаемые на результаты, представленные в табл. 3.1, в которой дается общий обзор представлений наблюдателей о том, как ведут себя лжецы и на какие поведенческие сигналы они, как правило, обращают внимание при попытках распознать обман. Однако это не означает, что индивиды, чье поведение отличается от этого паттерна, обязательно производят впечатление правдивых.

Чтобы сделать картину восприятия обмана еще более запутанной, отметим, что, согласно результатам, которые получили Ауне, Ливайн, Чин и Йошимото (Aune, Levine, Ching & Yoshimoto, 1993), одни и те же формы поведения оцениваются по-разному, в зависимости от того, при каких обстоятельствах данные формы поведения имеют место. Наблюдатели оценивали одну из двух видеозаписей, имитирующих интервью, проводимые в агентстве брачных знакомств с женщиной. С внешностью женщины проводились манипуляции, направленные на то, чтобы представить ее либо как более, либо как менее привлекательную в качестве партнерши. На одних видеозаписях ее внешность была типичной для молодой, следящей за модой женщины, приглашенной на ужин, тогда как на других ее внешность выглядела нетипичной для ситуации знакомства. В обеих видеозаписях женщина демонстрировала поведенческие сигналы, согласно общепринятым представлениям ассоциирующиеся с обманом, такие как взгляд в сторону от интервьюера и частая смена позы (на обеих видеозаписях демонстрировались одни и те же формы поведения). В обоих интервью женщина, помимо прочего, сказала, что она склонна к риску и ей нравится знакомиться «вслепую». Наблюдатели оценивали ее поведение как более правдивое в тех случаях, когда ее внешность была типичной для ситуации знакомства.

Действительно ли поведение лжецов соответствует ожиданиям наблюдателей?

Поскольку люди придерживаются определенных представлений о том, какие формы поведения указывают на обман, имеет смысл выяснить, насколько эти представления соответствуют реальности. В табл. 3.2 приводится систематическое сравнение результатов исследований, касающихся субъективных индикаторов обмана (колонка 1) и объективных индикаторов обмана (колонка 2).

Что касается вокальных характеристик, табл. 3.2 свидетельствует о значительном перекрытии между обеими колонками, указы-

Таблица 3.2
Объективные и субъективные невербальные индикаторы обмана

	Субъективные индикаторы обмана ¹	Объективные индикаторы обмана ²
<i>Вокальные характеристики:</i>		
Высокий тон голоса	>	>
Запинки	>	> ³
Ошибки речи	>	> ³
Медленная речь	>	> ³
Латентный период	>	—
Продолжительность пауз	>	>
Частота пауз	>	—
<i>Невокальные характеристики:</i>		
Отведение взгляда	>	—
Улыбка	>	—
Моргание	>	—
Иллюстраторы	>	<
Самоманипуляции	>	<
Кисти и пальцы	>	<
Ноги и стопы	>	<
Голова	—	—
Туловище	>	—
Смена позы	>	—

- ¹ > — Наблюдатели ассоциируют усиление данных сигналов с обманом.
 < — Наблюдатели ассоциируют ослабление данных сигналов с обманом.
- ² — Наблюдатели не ассоциируют данную форму поведения с обманом.
 > — Сигналы усиливаются при обмане.
 < — Сигналы ослабевают при обмане.
- ³ — Взаимосвязи с обманом отсутствуют.
 Когда ложь трудно сфабриковать.

вающем на то, что наблюдатели вполне обоснованно обращают внимание на вокальные характеристики обмана. Однако некоторые из субъективных индикаторов, перечисленных в табл. 3.2 (учащение запинок, учащение ошибок речи и более медленный темп речи, по-видимому, характерны только для случаев, когда ложь трудно сфабриковать, см. главу 2). Не вызывающие затруднений виды лжи (утаивание или хорошо спланированная ложь) не ассоциируются с данным поведенческим паттерном и даже могут ассоциироваться с противоположным паттерном. Однако не существует каких-либо свидетельств того, что наблюдатели это осознают.

Кроме того, табл. 3.2 показывает, что большая часть представлений, касающихся невербальных индикаторов обмана, не соответствует действительности. Наблюдатели указывают больше форм невербального поведения, связанных с ложью, чем есть на самом деле. Так, например, такие субъективные индикаторы, как отведение взгляда, движения туловища, самоманипуляции и смена позы, не являются фактическими индикаторами обмана. Наконец, наблюдатели полагают, что обман ассоциируется с *усилением* движений кистей рук, стоп и ног, тогда как фактически обман ассоциируется с *ослаблением* движений кистей и рук (в особенности — нефункциональных мелких движений кистей и пальцев), а также движений стоп и ног. Как отмечалось выше, наблюдатели, по-видимому, ожидают нервного поведения, а также поведения, указывающего на напряженную работу мысли, тогда как на самом деле подобные формы поведения не являются характерными для лжецов.

Почему существуют различия между объективными и субъективными индикаторами обмана

Существует по меньшей мере три возможные причины, по которым люди придерживаются неверных предположений относительно поведения лжецов.

1. Возможно, это связано с жизненным опытом людей (Kohnken 1990, 1996). Почти каждый человек может вспомнить случаи, когда некто лгал и при этом выглядел нервным и был разоблачен вследствие этой нервозности. На этом основании избобличители лжи могут ошибочно предположить, что все лжецы ведут себя таким образом. Мне встретился яркий пример этого феномена пару лет назад, когда я разговаривал с сотрудником Голландской военной полиции. Голландская военная полиция, наряду с другими службами, несет ответственность за проверку паспортов в аэропортах. Офицер военной полиции сказал мне, что считает свою организацию успешной в разоблачении лжи. В подтверждение своей точки зрения он показал мне видеозапись, на которой были видны пассажиры, показывающие свои паспорта офицеру военной полиции. У одной женщины наблюдались явные признаки нервозности, что вызвало у офицера подозрения. Он тщательно проверил ее паспорт и обнаружил, что Документ поддельный. Я спросил, не оказалось ли, что паспорта одного или более других снятых на видео пассажиров также оказались поддельными. Офицер не смог ответить на этот вопрос, поскольку паспорта других пассажиров тщательно не проверялись. Этот факт

вызывает сожаление, так как возможно, что кто-то из других пассажиров, не проявлявших нервозности, также мог иметь поддельный паспорт, поскольку не все пассажиры с поддельными паспортами проявляют нервозность.

2. Тот факт, что существуют различия между объективными и субъективными индикаторами обмана, вызывает удивление, ибо создается впечатление, что поведение, которое мы сами демонстрируем, когда лжем, отличается от поведения, которое демонстрируют другие люди, когда лгут! К примеру, когда мы лжем, мы совершаем меньше телодвижений, однако думаем, что другие люди совершают больше телодвижений, когда они лгут. Почему мы считаем себя исключением? Исследования показывают, что мы вовсе не считаем себя исключением, а просто не знаем, как мы ведем себя, когда лжем. Фрай, Семин и Булл (Vrij, Semin, & Bull, 1996) интервьюировали участников своих исследований дважды. В одном интервью участники лгали, а в другом говорили правду. После второго интервью исследователи просили участников указать в вопроснике, как, по их мнению, они вели себя во время обоих интервью. Эти ответы сравнивались с фактическим поведением участников во время обоих интервью. Результаты показали, что участники не осознавали своего поведения во время интервью. Хотя фактически они совершали меньше телодвижений, когда лгали, чем когда говорили правду, они полагали, что совершают больше телодвижений при обмане! Таким образом, при распознавании обмана других людей люди ищут поведенческие сигналы, которые, с их (ошибочной) точки зрения, указывают на их собственную ложь.

3. Высказывая свои представления о том, как ведут себя лжецы, люди, вероятно, склонны думать о тех ситуациях, в которых вполне может проявляться нервозное поведение, например о случаях, когда ставка представляется весьма высокой или когда лжецы оказываются неподготовленными ко лжи. Представления людей могут оказаться иными, если спросить их о других, менее исключительных ситуациях. Недавно мы проверили это предположение в серии экспериментов (Taylor & Vrij, 1999; Vrij, 1998b; Vrij & Taylor, 1999), в ходе которых просили наблюдателей указать свои представления, касающиеся неискреннего поведения в ряде конкретных ситуаций. Так, например, в одном из этих исследований (Vrij, 1998b) я предложил четыре различных сценария, в которых ставки и сложность передачи содержания подвергались систематическим манипуляциям. Сценарии описывали интервьюирование водителя офицером полиции

Вставка 3.1

**Как опрашиваемые становятся подозреваемыми
на полицейских допросах**

Возможно, что взаимодействие с подозреваемыми во время полицейских допросов приводит к едва заметным изменениям в поведении, демонстрируемом полицейскими во время этих допросов. Так, например, офицера полиции может раздражать информация, которую подозреваемый сообщает или отказывается сообщать, что может выражаться в едва заметных телодвижениях, совершаемых офицером. Одно недавно проведенное исследование показало, что в конечном итоге это ведет к тому, что подозреваемый начинает производить более подозрительное впечатление (Akehurst & Vrij, 1999). Офицер полиции провел ряд интервью (со студентами колледжа), имитирующих полицейские допросы. Телодвижениями офицера во время этих интервью манипулировали таким образом, что в экспериментальной группе офицер совершал больше едва заметных движений кистями и пальцами, чем в контрольной группе.

Результаты показали, что эти манипуляции оказали влияние на телодвижения, совершаемые опрашиваемыми. Они «имитировали» поведение, демонстрируемое офицером полиции, — иными словами, опрашиваемые из экспериментальной группы совершали больше едва заметных движений кистями и пальцами, чем опрашиваемые из контрольной группы, — феномен, известный как *интеракционная синхрония*. В последующем эксперименте фрагменты этих интервью (пять интервью из экспериментальной группы и пять интервью из контрольной группы) были показаны следователям полиции, которых попросили оценить степень подозрительности опрашиваемых. Результаты показали, что опрашиваемые из экспериментальной группы производили более подозрительное впечатление, чем опрашиваемые из контрольной группы, вследствие того факта, что опрашиваемые из экспериментальной группы совершали больше движений кистями и пальцами. При этом ни один из экспертов не заметил, что полицейский в ходе этих интервью также совершал больше движений кистями и пальцами.

по поводу дорожного происшествия, случившегося по вине водителя. Однако водитель не хотел признавать свою вину и говорил полицейскому, что он невиновен. В половине сценариев последствия происшествия описывались как серьезные и повлекшие за собой

смертельный исход (высокие ставки), а в другой половине происшествия описывалось как незначительное (низкие ставки). В половине сценариев присутствовал свидетель, указывавший на вину водителя (высокие когнитивные требования), а в другой половине сценариев не имелось никаких свидетельств, помогающих офицеру полиции установить факты (низкие когнитивные требования). Участники осознавали, что последствия были более серьезными в случае тяжелого дорожного происшествия, чем в случае незначительного происшествия, однако они ожидали в равной степени нервного поведения во всех сценариях. Очевидно, наблюдатели не вполне осознавали тот факт, что демонстрируемое лжецами поведение зависит от ситуации.

Способности людей к распознаванию лжи

Очевидно, способность людей к распознаванию лжи зависит от обстоятельств. В случаях, когда негативные последствия разоблачения незначительны и ложь не требует серьезных умственных усилий, часто невозможно распознать обман, наблюдая за поведением человека. Девушка, которая говорит своей подруге, что ей нравится ее платье, но которой оно на самом деле не нравится, вероятно, не проявит каких-либо форм поведения, выдающих ее ложь. Сложнее лгать, когда ставки высоки, а ложь становится когнитивно более сложной. Поэтому в таких случаях ложь уже возможно распознать. В ходе научных исследований, посвященных распознаванию обмана, наблюдателям (преимущественно студентам колледжей), как правило, показываются видео- или аудиозаписи, и их просят оценить, лжет ли каждый из показанных им индивидов или говорит правду. Выбор альтернатив, используемый в этих исследованиях: «индивид лжет» либо «индивид говорит правду» — предполагает, что правильный ответ можно дать в 50% случаев за счет простого угадывания. В большинстве исследований лжецы вынуждены мгновенно фабриковать свои ответы, поэтому ложь представляет для них достаточную сложность с когнитивной точки зрения. Более того, как правило, индивидов, не добившихся успеха во лжи, ожидают те или иные негативные последствия, поэтому ставки относительно высоки (хотя, конечно, не так высоки, как в некоторых реальных жизненных ситуациях). В большинстве исследований, посвященных распознаванию обмана, видеозаписи этих исследований, описанные в

главе 2, использовались в качестве материала, демонстрируемого профессиональным изобличителем лжи.

Краут (Kraut, 1980) опубликовал обзор исследований, посвященных распознаванию обмана. Процент успешного распознавания лжи в этих исследованиях (или уровень точности) варьировал от 45 до 60%, при том что 50%-ная точность ответов ожидалась лишь при случайном угадывании. Средний уровень точности (медиана) равнялся 57%. Очевидно, что людей нельзя назвать слишком хорошими изобличителями лжи (хотя точность распознавания, пусть и на небольшую, но статистически значимую величину превышает ожидаемую от случайного угадывания в большинстве исследований).

Теоретически, точность распознавания обмана должна варьировать параллельно с возможностью контроля каналов коммуникации. Лжецы должны добиваться наибольшего успеха при обмане других, когда используется канал выражения лица (поскольку это самый легкий с точки зрения контроля канал; см. главу 2), и наименьшего успеха, когда используются поведенческие сигналы телодвижений и тона голоса (поскольку эти каналы менее контролируемы). Совокупные результаты более чем 30 исследований подтверждают эту гипотезу (DePaulo, Stone & Lassiter, 1985). Наблюдатели способны распознавать обман на уровне, несколько превышающем ожидаемый при случайном угадывании, когда они только слышат голос или видят только корпус и руки говорящих, однако их оценки не превышают ожидаемых при случайном угадывании, когда они имеют возможность наблюдать лишь лицевые сигналы (под которыми я имею в виду дословное слышание речи индивида; в такого рода исследованиях обычно используется фильтрованная речь, так что изобличители обмана не понимают слов, которые произносит говорящий).

Кроме того, наблюдатели показывают более низкие результаты, когда лицевые сигналы предъявляются в сочетании с другими каналами, чем когда им предъявляются только эти другие каналы. Иными словами, изобличители лжи, которые видят только телодвижения, более успешны в распознавании лжи, чем те, кто наблюдает как телодвижения, так и лицевые сигналы. Объяснение очевидно. Люди преимущественно полагаются на лицевую информацию при распознавании обмана, однако большинство лицевых источников информации не являются надежными индикаторами обмана. Эти данные позволяют предположить, что при попытке распознать обман лучшей стратегией, возможно, является вообще не обращать внимания

на лицо и сконцентрироваться исключительно на телодвижениях и вокальных характеристиках! Однако такая стратегия может являться слишком негибкой, поскольку, как отмечалось в главе 2, лицевые микровыражения эмоций также могут выдавать ложь (Ekman, 1992).

Краут опубликовал свой обзор в 1980 году, и с тех пор было проведено много новых исследований. В приложении 3.1 приводится обзор исследований, проведенных после 1980 года. В их число включены исследования, где в качестве наблюдателей участвовали обычные люди (а не профессиональные изобличители обмана), которых просили распознавать ложь, сообщаемую незнакомыми им людьми (не друзьями или интимными партнерами). Исследования с участием профессионалов, друзей или интимных партнеров будут рассматриваться отдельно.

В Приложении 3.1 дается обзор 39 исследований. Большинство оценок точности, полученных в этих исследованиях, находится в диапазоне 45-60%, а средний уровень точности составляет 56,6%. Эта цифра практически идентична 57%-ному уровню точности, полученному Краутом.

Если точность распознавания лжи вычисляется отдельно от точности распознавания правды, результаты обычно показывают *погрешность правдивости, truth bias* (Kohnken, 1989; Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). Иными словами, наблюдатели более склонны полагать, что сообщение является правдивым, чем лживым, и оценки правдивости сообщений отличаются более высоким уровнем точности, чем оценки лживости сообщений. Более того, обзор, проведенный мной лично (см. Приложение 3.1), показывает, что наблюдатели достаточно хорошо распознают правдивые сообщения (67%-ный уровень точности), но достаточно плохо распознают ложь (44%-ный уровень точности).

Погрешность правдивости может иметь четыре различных объяснения. Во-первых, в повседневной жизни люди чаще имеют дело с правдивыми высказываниями, чем с лживыми, поэтому они более склонны предполагать, что наблюдаемое ими поведение является искренним (так называемая *эвристика доступности*; O'Sullivan, Ekman & Friesen, 1988). Во-вторых, правила социального общения препятствуют проявлению подозрительности. Человек очень быстро придет в раздражение, если его собеседник начнет подвергать сомнению все, что он говорит. Представьте себе разговор, в котором некто постоянно перебивает вас репликами типа: «Я вам не верю», «Этого не может быть» или «А вы можете это доказать?». Такой раз-

говор вряд ли будет продолжительным. К сожалению, нередко приходится оспаривать то, что говорит другой человек, и запрашивать дополнительную информацию, для того чтобы выяснить, почему люди в определенных случаях ведут себя тем или иным образом и не жлет ли ваш собеседник (см. главу 2). В-третьих, люди придерживаются стереотипных представлений относительно того, как ведут себя лжецы и правдивые индивиды. Например, большинство людей ожидают, что лжец будет проявлять нервозность, а правдивый человек будет вести себя обычным образом, и люди руководствуются этими представлениями при попытках распознать ложь. Это приводит к тому, что правда распознается людьми более точно, чем ложь, поскольку представления людей о поведении правдивых индивидов точнее, чем о поведении лжецов. В-четвертых, люди могут быть не уверены в том, что обман на самом деле имеет место. Учитывая эту неопределенность, наиболее безопасной и учтивой стратегией, возможно, является доверять той информации, которая сообщается явным образом (DePaulo, Jordan, Irvine & Laser, 1982).

Факторы, оказывающие влияние на способность к распознаванию лжи

Существует множество факторов, оказывающих влияние на способность людей к распознаванию обмана. Некоторые из этих факторов связаны с личностью изобличителя лжи, тогда как другие связаны с личностью лжеца или с характером взаимоотношений между лжецом и изобличителем лжи. Третья группа факторов связана с задачей по распознаванию лжи, и в частности с возможными сложностями, которые испытывают изобличители лжи в лабораторных условиях по сравнению с ситуациями повседневной жизни. Мы начнем с рассмотрения первой из этих ситуаций.

Недостаточная реалистичность лабораторных условий

Разоблачение лжеца в условиях лабораторного эксперимента отличается от распознавания обмана в ситуациях повседневной жизни. Однако это не означает, что задача по распознаванию лжи является более легкой за пределами лаборатории, чем в ее стенах. Некоторые из различий облегчают эту задачу, тогда как другие осложняют ее (см. также Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). По сравнению

с ситуациями реальной жизни изобличители лжи испытывают в лаборатории следующие ограничения.

- Они должны быстро принять решение, касающееся того, лжет другой индивид или нет (как правило, в течение 10 секунд), и не имеют времени на обдумывание своего решения.
- Они могут наблюдать предполагаемого лжеца лишь в течение короткого времени (как правило, менее одной минуты) и, вероятно, хотели бы иметь больше времени для наблюдения за наблюдаемыми ими индивидами. Вопрос, однако, состоит в том, насколько реалистичной была бы такая ситуация. В настоящее время мы проводим анализ видеозаписей полицейских допросов подозреваемых (Mann, Vrij & Bull, что составляет часть исследовательского проекта, финансируемого Советом социальных исследований, Social Research Council). Один из предварительных результатов этого анализа показывает, что сообщаемая подозреваемыми ложь, как правило, высказывается в течение короткого времени. Одной из причин этого является то, что ложь часто вплетается в правдивые истории. Подозреваемые рассказывают истории, которые в основном являются правдивыми, а лгут лишь в отношении определенных (ключевых) деталей, таких как время, когда произошло событие, Или их собственная роль в данном событии (например, «Я был там, но денег я не крал»). Другая причина состоит в том, что ложь часто выражается в кратких абсолютных отрицаниях («Я не имею к этому никакого отношения, я был дома, я устал и рано лег спать»). Иными словами, длинные формы лжи достаточно редки, что делает лабораторные исследования более реалистичными, чем может показаться.
- Они являются пассивными наблюдателями. Наблюдатели просматривают видеозапись, а потому не имеют возможности фактически проинтервьюировать потенциальных лжецов. Однако тот факт, что это условие является ограничением, вызывает сомнения. В исследовании, проведенном Стиффом, Кимом и Рамешем (Stiff, Kim & Ramesh, 1992), наблюдатели фактически интервьюировали потенциального обманщика. Уровень распознавания лжи при этом оказался не выше, чем в исследованиях с участием пассивных наблюдателей. В своем исследовании Буллер и его коллеги сравнили точность оценок наблюдателей, которые фактически интервьюировали потенциальных лжецов, и тех, кто наблюдал за ходом интервью, но сам не проводил интервью с потенциальными-

ми лжецами (Buller, Strzyzewski & Hunsaker, 1991). Результаты показали, что наблюдатели были точнее в распознавании обмана (49% уровень точности), чем интервьюеры (29% уровень точности). Позднее Фили и де Турк (Feeley & deTurck, 1997) также обнаружили, что наблюдатели были точнее в распознавании лжи (50%), чем интервьюеры (43%).

Эти данные позволяют предположить, что позиция фактического интервьюера является недостатком, а не преимуществом при распознавании обмана. Пожалуй, это и неудивительно. Во-первых, интервьюер вынужден сосредоточивать свое внимание на самом интервью. В частности, он должен решать, какие вопросы ему задать, как сформулировать свои вопросы и в какой момент интервью их задать. Кроме того, они должны вкладывать определенные усилия в собственную самопрезентацию, должны слушать, что говорит опрашиваемый, и отвечать на его реплики. Это требует когнитивных ресурсов, которые не могут быть направлены на задачу по распознаванию лжи. С другой стороны, наблюдатели не заботятся о поддержании разговора и могут полностью сосредоточиться, если они того желают, на задаче по распознаванию обмана. Во-вторых, более низкий уровень точности интервьюеров может являться результатом погрешности правдивости, свойственной интервьюерам. Интервьюеры склонны верить потенциальным лжецам чаще, чем наблюдатели (Feeley & deTurck, 1997; Granhag & Stromwall, 1998). Причины этой свойственной интервьюерами погрешности правдивости до сих пор не ясны (см. Burgoon & Newton, 1991; Feeley & deTurck, 1997, где предлагаются возможные объяснения).

Другое преимущество позиции наблюдателей состоит в том, что они могут тщательно исследовать потенциального лжеца — в буквальном смысле с головы до ног. Активные интервьюеры не имеют возможности делать это, поскольку это производило бы странное впечатление. Правила общения предполагают, что собеседники должны смотреть друг другу в глаза. Однако движения взгляда не дают надежной информации об обмане. Наблюдатель не обязан концентрироваться на лице индивида, а потому может уделять внимание другим, более важным источникам информации. Поэтому хорошей идеей может являться участие наблюдателей в полицейских допросах, которые будут сидеть в другой комнате и наблюдать за интервью через систему видеослежения. У них будет больше возможности наблюдать за подозреваемыми, не отвлекаясь на посторонние факторы.

Высказывания или действия лжеца могут оказывать влияние на интервьюера — например, заставляя его запрашивать дополнительные объяснения. Существуют различные способы делать это, а именно нейтральный (например, «Мне это непонятно, не могли бы вы объяснить это мне?»), позитивный (например: «Я вам верю, но мне это непонятно. Как это возможно?») или негативный (например: «Я вам не верю, вы пытаетесь обмануть меня»). На первый взгляд может показаться, что дальнейшее расспрашивание облегчает задачу по распознаванию обмана. Лжец вынужден продолжать говорить и сообщать больше информации. Очевидно, что чем больше лжец говорит и чем больше информации он сообщает, тем выше вероятность того, что он совершит ошибку и выдаст себя либо посредством вербальных сигналов (противоречия самому себе или говоря нечто, что не соответствует действительности и о чем знает наблюдатель), либо посредством невербальных сигналов. Такие рассуждения, по-видимому, являются верными для случаев, когда далее следует подробное расспрашивание, но не для начальной стадии дальнейшего выяснения обстоятельств (Buller, Comstock, Aune & Strzyzowski, 1989; Buller, Strzyzowski & Comstock, 1991; Levine, McCornack & Aleman, 1997; Stiff & Miller, 1986). Стиль расспрашивания (нейтральный, негативный или позитивный) не оказывает на это влияния. Таким образом, первоначально лжецы производят впечатление более честных людей, даже когда их обвиняют во лжи. Иными словами, на начальных этапах интервью расспрашивание идет на пользу лжецу.

Остается недо конца понятным, почему это так. Стифф и его коллеги утверждают, что как только лжецы осознают, что наблюдатель становится подозрительным, они реагируют на это тем, что демонстрируют более «честное» поведение (Buller, Stiff & Burgoon, 1996; Stiff & Miller, 1986). Ливайн и его коллеги (Levine & McCornack, 1996a; Levine, McCornack & Aleman, 1997) оспаривают эту точку зрения, и я согласен с ними. Как отмечалось в главе 2, расспрашивание не приводит к более искреннему поведению. Оно приводит, помимо прочего, к более частым запинкам и самоманипуляциям. Недавно Ливайн, Маккорнак и Алеман (Levine, McCornack & Aleman, 1997) предложили альтернативное объяснение. Они предположили, что многие наблюдатели будут склонны полагать, будто лжецу будет трудно продолжать лгать, когда его слова оспариваются, и что люди, скорее всего, говорят правду, если они не вносят изменений в первоначальный вариант своей истории или когда они продолжают да-

вать отрицательные ответы. Однако есть и другое возможное объяснение. Возможно, изобличители лжи думают, что лжецу будет трудно настаивать на своей лжи, когда его слова оспариваются, а потому ожидают от лжецов нервного поведения или признаков поведения, свидетельствующего о напряженной работе мысли. Таким образом, лжец продолжает производить впечатление честного человека, пока он не начинает демонстрировать такое поведение.

- В лабораторных условиях ставки для лжеца, как правило, невысоки. Поэтому возможно, что их ложь ассоциируется с относительно небольшим количеством невербальных сигналов (См. главу 2). Очевидно, чем меньше сигналов обмана наблюдается в невербальном поведении лжеца, тем труднее для изобличителя лжи распознать обман.
- Наблюдателей просят распознавать ложь, сообщаемую людьми, которых они не знают, а потому не имеют представления об их естественном поведении. Знакомство с потенциальным лжецом действительно способствует распознаванию лжи, о чем будет говориться далее в этой главе.

Однако для изобличителя лжи лабораторные условия содержат также ряд преимуществ.

- В лабораторных экспериментах используется случайная выборка людей, которых экспериментаторы «заставляют» лгать. В эти выборки обычно попадают люди, которые считают себя «плохими» лжецами, а потому практически не лгут в повседневной жизни. Таких неопытных лжецов, по-видимому, легко распознать.
- Лжецам в лабораторных экспериментах навязываются темы, на которые они должны лгать. Вполне возможно, это темы, с которыми они мало знакомы. В повседневной жизни люди ограничивают себя ложью по тем вопросам, которые им известны.
- Изобличители лжи в лабораторных экспериментах осознают, что некто будет пытаться обмануть их. Поэтому они будут бдительны и внимательно наблюдать за предполагаемым лжецом. В повседневной жизни люди, как правило, не знают, что их собираются обмануть, а потому большую часть времени они менее внимательны. Более того, люди часто невнимательны потому, что в целом они слишком доверчивы — то есть они слишком часто полагают, что другие говорят правду. Очевидно, что человек никогда не станет хорошим изобличителем лжи, если принимает большую часть информации, которую ему сообщают, за чистую монету. Одним

из способов снизить доверчивость людей является указание изобличителям лжи на то, что другие пытаются обмануть их чаще, чем они склонны полагать. Исследования показывают, что такое вмешательство действительно снижает доверчивость наблюдателей, однако не увеличивает их точности в распознавании обмана (Stiff, Kim & Ramesh, 1992; Toris & DePaulo, 1985). Иными словами, под влиянием такой информации изобличители лжи начинают доверять меньшему числу высказываний, включая правдивые. Эти результаты легко поддаются объяснению. Людям говорят, что они слишком доверчивы, однако они не знают, на что обращать внимание, чтобы распознать ложь. Поэтому Фили и Янг (Feeley & Young, 1997) вполне корректно указывают на то, что одного снижения доверчивости людей недостаточно для того, чтобы сделать из них более эффективных изобличителей лжи. Им также следует объяснить, на что следует обращать внимание.

- Изобличители лжи имеют в лабораторных условиях возможность тщательно наблюдать за предполагаемым лжецом, нередко — буквально с головы до ног. Это может быть очень полезно при распознавании обмана, поскольку отсутствие едва заметных телодвижений может выдать лжеца. Как уже отмечалось выше, в реальной жизни кажется странным, если некто разглядывает человека с головы до ног.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что лабораторные условия содержат для изобличителей лжи как преимущества, так и ограничения. Поэтому трудно сказать, легче или труднее распознать ложь в условиях лаборатории, чем в условиях окружающей действительности. Однако в любом случае вследствие различий между реальной жизнью и лабораторными условиями, вероятно, лучше проявлять некоторую осторожность, выводя заключения относительно способности людей к распознаванию лжи в реальной жизни на основании результатов, полученных в лаборатории.

Характеристики изобличителя лжи

Профессиональные изобличители лжи

В большинстве исследований, связанных с распознаванием обмана, в качестве изобличителей лжи привлекаются студенты колледжей. Вероятно, они менее опытные в распознавании лжи, чем профессионалы, такие как следователи полиции или таможенные офицеры. Вполне возможно, что эти профессионалы являются более эффективными изобличителями лжи, чем студенты, благодаря сво-

Таблица 3.3

Оценки точности профессиональных изобличителей лжи

	Точность оценки		
	Правда	Ложь	Всего
DePaulo & Pfeifer (1986) (опытные сотрудники правоохранительных органов)	64 ¹	42 ¹	52
DePaulo & Pfeifer (1986) (молодые сотрудники правоохранительных органов)			53
Ekman & O'Sullivan (1991) (Секретная служба)			64
Ekman & O'Sullivan (1991) (федеральные специалисты по работе на полиграфе)			56
Ekman & O'Sullivan (1991) (офицеры полиции)			56
Garrido, Masip, Herrero, Tabernero & Vega (1998) (офицеры полиции)	26	69	49
Köhnken (1987) (офицеры полиции)	58	31	45
Vrij (1993a) (следователи полиции)	51	46	49
Vrij & Graham (1997) (офицеры полиции)			54
Vrij & Mann (в печати) (офицеры полиции)	70	57	64
Vrij & Mann (1999) (офицеры полиции)		50	

¹ Оценки точности для опытных и молодых специалистов в совокупности.

ему опыту в данной области. Мне известны восемь проведенных на сегодняшний день исследований, в которых в качестве наблюдателей использовались профессиональные изобличители лжи. Список этих исследований приводится в табл. 3.3.

Де Пауло и Пфейфер (DePaulo & Pfeifer, 1986) просили участников своих исследований — 258 федеральных офицеров правоохранительных органов, — как опытных (и = 114), так и молодых (и = 144), — распознавать обман при прослушивании аудиозаписей индивидов, отвечавших на вопросы, касающиеся их установок и мнений, перед жюри. Задача исследования Экмана и О'Салливана (Ekman & O'Sullivan) состояла в том, что наблюдателей (включавших 34 члена Секретной службы, 60 федеральных специалистов по работе на полиграфе и 126 офицеров полиции) просили распознавать обман на основе видеозаписей женщин, которые рассказывали о том, какие чувства у них вызывает увиденный фильм. В исследовании Гарридо и его коллег (Garrido, Masip, Herrero, Tabernero & Vega, 1998) 121 студент из Полицейской академии Испании наблюдал за женщиной, которая сообщала правдивые и ложные сведения⁰ просмотренном ею фильме. Кёнкен (Köhnken, 1987) показывал

80 офицерам полиции видеозаписи людей, которые вспоминали показанный им фильм (об ограблении и драке). Фрай (Vrij, 1993a) показывал 91 следователю полиции видеозаписи людей, отрицавших свое обладание комплектом наушников. Аналогичная процедура была использована Фраем и Грэхемом (Vrij & Graham, 1997). В этом исследовании участвовало 29 офицеров полиции. Фрай и Манн (Vrij & Mann, в печати) показывали 65 офицерам полиции фрагменты видеозаписей полицейских допросов лица, осужденного за убийство (этот случай был описан в главе 2). В другом исследовании Фрай и Манн (Vrij & Mann, 1999) показывали 52 строевым (uniformed) офицерам полиции видеозапись реальной пресс-конференции, участники которой просили общественность помочь найти их родственников или убийц своих родственников, хотя впоследствии они сами были признаны убийцами. В табл. 3.3 указаны оценки точности, полученные в этих исследованиях.

Таблица 3.3 показывает, что уровень точности профессиональных изобличителей лжи составляет 45-60%, при том что 50%-ный уровень точности ожидается даже при случайном угадывании. Средний уровень точности составляет 54%, что близко к уровню точности (56,6%), полученному в исследованиях, в которых в качестве наблюдателей использовались студенты колледжей. На этом основании мы можем заключить, что профессиональные изобличители лжи распознают обман не лучше, чем студенты колледжей. Три исследования, проведенные Де Пауло и Пфейфером (1986), Экманом и О'Салливаном (1991), а также Гарридо и его коллегами, фактически подтверждают этот вывод. В этих исследованиях в качестве наблюдателей выступали также и студенты колледжей. Де Пауло и Пфейфер (1986) обнаружили, что сотрудники правоохранительных органов (как молодые, так и опытные офицеры) столь же хорошо (или, наверное, точнее будет сказать, столь же плохо) распознавали обман, что и студенты колледжей. Я вернусь к этому вопросу далее в этой главе. Результаты, полученные Гарридо, показывают, что студенты университета распознавали обман лучше, чем студенты полицейской академии. Интересно отметить, что даже в исследовании Экмана и О'Салливана уровень точности оказался достаточно низким. Наблюдателям предъявлялись видеозаписи индивидов, перед которыми стояла сложная задача. Во-первых, они должны были сказать, что они изумлены, когда им показывали ожоги и ампутации, а во-вторых, ставки для них были высоки, поскольку их убедили в том, что их успех в выполнении задачи, включающей обман, ассоци-

ируется с успехом в их карьере. Результаты показали, что даже в столь сложной ситуации многим людям удается избежать разоблачения своей лжи.

Исследования, проведенные Фраем и Манном, интересны тем, что это единственные на сегодняшний день исследования, в которых наблюдателям предъявлялись образцы реальной лжи, предполагавшей высокую ставку, а именно видеозапись лица, осужденного за убийство (Vrij & Mann, в печати) или видеозапись пресс-конференции с людьми, признанными убийцами своих родственников (Vrij & Mann, 1999). (Ни один из наблюдателей в обоих исследованиях не был знаком с использованными в них судебными процессами.) Тот факт, что уровень точности, полученный при наблюдении за индивидом, осужденным за убийство, был несколько выше, чем уровни точности, полученные в ходе большинства других исследований, подтверждает точку зрения, согласно которой распознавание лжи в реальной жизни проще, чем в условиях лаборатории. Однако более подробный анализ результатов этого исследования показывает, что это не совсем так, поскольку высокий уровень точности (64%) объясняется тем, что наблюдатели оказались намного более успешными в распознавании правдивых показаний убийцы (70%), чем его ложных показаний (57%). В исследованиях с просмотром пресс-конференции также был получен низкий уровень точности распознавания лжи (50%). Таким образом, даже в этих реалистичных ситуациях навыки офицеров полиции в распознавании лжи выглядели весьма скромными. Средний уровень точности распознавания лжи для исследований, перечисленных в табл. 3.3, оказался несколько ниже (49%), чем уровень точности распознавания истины (54%).

Интересным результатом, полученным в исследованиях Де Пауло и Пфейфера, а также Гарридо и его коллег, оказался тот факт, что офицеры полиции были более уверены в своих решениях, чем студенты колледжей. Это свидетельствует о том, что профессиональные изобличители лжи лишь более уверены в себе, но не более точны при распознавании обмана, чем непрофессионалы.

Уверенность в себе. Высокая уверенность профессиональных изобличителей лжи в своих способностях к разоблачению обмана может негативно отразиться на выполнении их профессиональных обязанностей, поскольку вероятно, что чем более уверен индивид в своих способностях к распознаванию обмана, тем менее активные действия он будет предпринимать по тщательному анализу поведения людей (Levine & McCornack, 1992; Lord, Ross & Lepper, 1979).

Высокий уровень уверенности часто приводит к поспешному принятию решений на основании ограниченного объема информации. Представьте себе следующую ситуацию. Некто собирается совершить в выходные автомобильную прогулку. К несчастью, в тот момент, когда он собирается отправиться в поездку, погода окончательно портится. В такой ситуации неуверенный в себе водитель, вероятно, соберет больше информации об обстановке на дорогах, чем опытный водитель, а потому примет более обдуманное решение, касающееся того, ехать ему или не ехать. В частности, неуверенный в себе водитель будет слушать прогноз погоды, чтобы выяснить, как развивается ситуация. Опытный же водитель, вероятно, будет полагаться на такие неадекватные эвристики, как «Не может быть, чтобы такая плохая погода продержалась долго» или «Наша местность известна своей плохой погодой, но, наверное, погода будет лучше там, куда я отправляюсь отдыхать» и т. д. Аналогично, высокая уверенность в распознавании обмана также может привести к использованию таких неадекватных эвристик, как «лжецы отводят взгляд», «лжецы запинаятся» и т. д. Использование эвристик при распознавании обмана является принципиальной ошибкой. Как отмечалось в главе 2, характер взаимосвязей между обманом и невербальным поведением слишком сложен для того, чтобы быть переведенным в простые эвристики.

Отсутствие обратной связи. Тот факт, что профессиональные изобличители лжи оказываются столь же неточными, как и непрофессионалы, при распознавании обмана, говорит о том, что профессиональные изобличители лжи, по-видимому, не могут научиться на своем ежедневном профессиональном опыте правильно интерпретировать невербальное поведение людей. Одно из объяснений этого факта касается обратной связи, которую они получают относительно точности принимаемых ими решений. Возможно, что реальный опыт в распознавании обмана приводит к лучшему пониманию поведения лжецов только в том случае, когда наблюдатели получают адекватную обратную связь о результатах — то есть адекватную информацию о том, были ли их оценки правдивости/лживости высказываний людей точными или ошибочными. В реальной жизни такая обратная связь о результатах, как правило, отсутствует (DePaulo & Pfeifer, 1986). Рассмотрим, к примеру, работу таможенного офицера. Хорошая обратная связь по отношению к этой профессии означает, что офицеры получают представление о том, сколько туристов, которых они остановили и обыскали, действительно пытались

провезти контрабандные товары, но также и о том, сколько туристов, которых они не обыскали, пытались провезти контрабандные товары. Последняя форма обратной связи, как правило, отсутствует. Таможенные офицеры практически никогда не узнают о том, сколько туристов, которых они не обыскивали, оказались контрабандистами, а потому не могут обучаться на своем опыте¹.

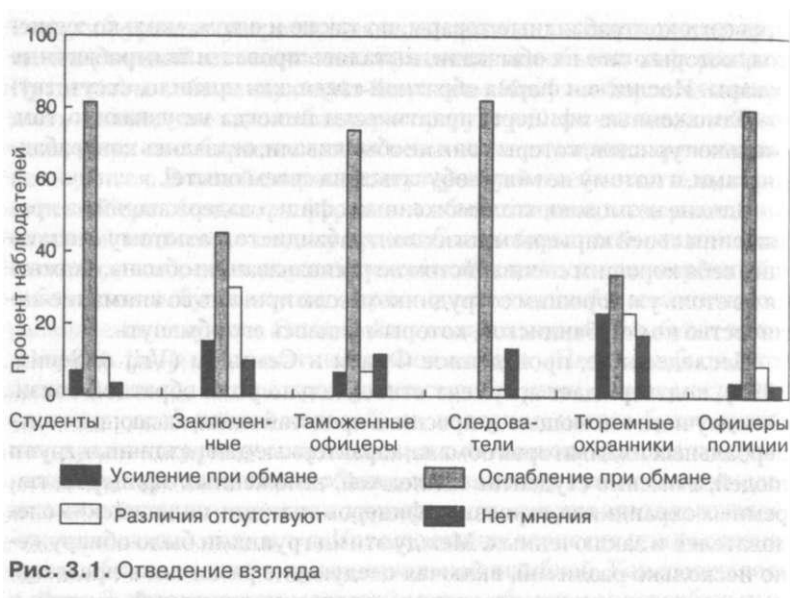
Вполне возможно, что таможенный офицер, задержавший на протяжении своей карьеры многих контрабандистов, а потому считающий себя хорошим специалистом по распознаванию обмана, окажется не столь уж хорошим сотрудником, если принять во внимание количество контрабандистов, которым удалось его обмануть.

Исследование, проведенное Фраем и Семином (Vrij & Semin, 1996), подтверждает аргумент относительно роли обратной связи. Они изучили с помощью вопросника представления, касающиеся невербальных индикаторов обмана, характерные для различных групп людей, а именно студентов колледжей, таможенных офицеров, тюремных охранников, строевых офицеров полиции, полицейских следователей и заключенных. Между этими группами было обнаружено несколько различий, включая следующие различия в представлениях, касающихся отведения взгляда и движений кистей и пальцев.

Отведение взгляда (рис. 3.1) не является надежным индикатором обмана — иными словами, как лжецы, так и лица, сообщающие правду, как правило, демонстрируют сходные паттерны отведения взгляда. Однако многие студенты, таможенные офицеры, строевые офицеры полиции и следователи указали, что, по их мнению, отведение взгляда ассоциируется с обманом. На фактическую взаимосвязь между этими явлениями (таковая отсутствует) чаще всего указывали заключенные.

Многие люди совершают меньше движений кистями и пальцами, когда лгут. Относительно большое число заключенных отметило эту связь (рис. 3.2). И напротив, студенты, таможенные офицеры, строевые офицеры полиции и следователи в целом ассоциировали увеличение количества таких телодвижений с обманом.

Существует очень простой способ проверки того, насколько успешны таможенные офицеры в задержании контрабандистов. Попросите их произвольно выбрать и остановить 100 человек и указать по отношению к каждому туристу, пытается ли он, по их мнению, провезти контрабанду. Затем общитесь эти 100 человек, и вы узнаете, в какой степени интуиция офицера оказалась верной.



Эти два примера показывают, что заключенные имеют более точные представления о фактической взаимосвязи между невербальным поведением и обманом, чем профессиональные изобличители лжи и обычные люди. Это предположение впоследствии было подтверждено другими результатами данного исследования. Заключенные придерживались более точных представлений, касающихся взаимосвязи между невербальным поведением и обманом, чем все остальные группы участников. Представления остальных групп мало чем отличались друг от друга. Мы объяснили эти результаты, предположив, что заключенные, вероятно, имеют более адекватную обратную связь. Мы утверждали, что:

Преступники живут в среде, в которой обман значительно более распространен, чем в мире, в котором живут «нормальные» люди. Общение с другими преступниками, а также с остальными, как правило, непорядочными представителями подпольного мира приводит к тому, что любая выборка заключенных имеет богатый опыт столкновения с позерством, блефом, угрозами, обещаниями, «подставами» и т. д., многие из которых являются лживыми и бесчестными. Достижение успеха в этом мире и адаптация к нему отчасти зиждется на способности определить, когда тебе лгут (Vrij & Semin, 1996, p. 67).

Второе проведенное мною исследование представило дополнительные свидетельства того, что профессиональные изобличители лжи не вполне осознают, какие невербальные поведенческие сигналы являются индикаторами обмана (Vrij, 1993a). В этом исследовании 91 следователю полиции предъявлялись видеозаписи коротких интервью с 20 студентами, которые говорили правду или лгали по поводу своего обладания наушниками. Следователей просили указать, лгал каждый из студентов или нет. Об этих 20 индивидах я располагал некоторой информацией — в частности, об оценках их типичного поведения во время интервью; об отведении взгляда, улыбке, запинках и ошибках речи, тоне голоса, а также о характере движений корпуса, головы, кистей, пальцев, рук, стоп и ног.

Кроме того, были известны их физические характеристики (пол и стиль одежды), а также измерены черты личности (социальная тревожность и застенчивость на людях (public self-consciousness); эти черты исследовались с помощью вопросника, заполнявшегося до начала интервью). Прежде всего результаты показали, что офицеры полиции не были успешны в распознавании лжи, сообщаемой студентами. Уровень точности их оценок составил 49%, что практически соответствует уровню, ожидаемому при случайном угадывании

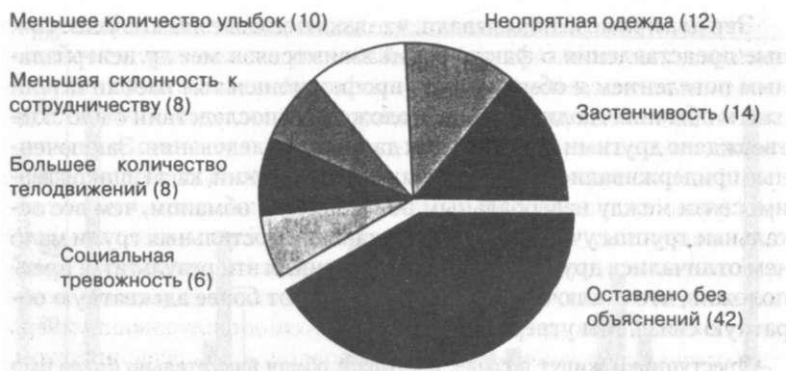


Рис. 3.3. Поведенческие сигналы, используемые следователями

(50%). Во-вторых, интересно отметить, что, хотя следователям и не удалось успешно идентифицировать лжецов, уровень согласия между ними по поводу того, кто лгал, а кто говорил правду, оказался высоким. Поскольку многие следователи приняли сходные решения, их оценки, должно быть, базировались на одних и тех же поведенческих сигналах, либо они обрабатывали эти сигналы аналогичным образом. Поэтому представлялось разумным проанализировать способ, посредством которого следователи обрабатывали эти сигналы. Для определения этого способа я провел статистический тест, называемый регрессивным анализом, который позволяет получить представление о том, какие сигналы следователи фактически использовали при принятии решения (так называемые субъективно воспринимаемые признаки обмана; см. начало этой главы). Эти результаты показаны на рис. 3.3.

Анализ поведения, продемонстрированного 20 студентами на видеозаписи, показал, что существует одно достойное упоминания различие между студентами, сообщавшими правду и ложь. Лжецы фактически совершали меньше движений кистями и пальцами, чем говорившие правду. Это означает, что следователи могли разоблачить многих лжецов, если бы обращали внимание на их кисти и пальцы. На рис. 3.3 показано, что следователи действительно изучали движения кистей и пальцев, но приходили к ошибочным решениям, поскольку полагали, что лгали те, кто совершал *больше* движений кистями и пальцами. Еще большее влияние на их решение оказывали улыбки студентов, хотя улыбка не является надежным показателем обмана.

Черты личности студентов также оказывали влияние на решения, принимаемые следователями. Социально тревожные студенты производили впечатление менее честных людей, чем те, кто не отличался социальной тревожностью, а индивидам, получившим высокие оценки по шкале застенчивости, доверяли больше, чем тем, кто получил низкие оценки по этой шкале. Очевидно, следователи интерпретировали поведение, демонстрируемое индивидами, отличавшимися низкой застенчивостью и высокой тревожностью, не как форму естественного поведения, а как поведенческие признаки обмана. Хорошо одетые студенты производили впечатление более честных, чем менее опрятно одетые. Очевидно, что индивидуальная манера одеваться является сомнительным основанием для решения о том, лжет индивид или говорит правду. Наконец, следователи принимали во внимание также содержание речи. Студенты, демонстрировавшие большую готовность к сотрудничеству во время интервью, производили впечатление более честных, чем те, кто был не склонен к сотрудничеству. Ни один из использованных следователями признаков не являлся надежным индикатором обмана. Учитывая это, неудивительно, что студентам удавалось их обмануть.

Пол наблюдателя

Женщины выражают себя невербально более ясно и динамично, чем мужчины. Они улыбаются и смотрят в глаза окружающим чаще, чем мужчины, ближе подходят к собеседнику и больше ориентируются на тактильные ощущения (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993). Благодаря этому женщины источают больше тепла, чем мужчины. Женщины также лучше, чем мужчины, выражают свои мысли и чувства посредством выражения лица. Кроме того, им лучше удается прочитывать невербальное поведение других людей, — иными словами, они лучше, чем мужчины, понимают сообщения, которые хотят передать им другие люди (Hall, 1979, 1984; Rosenthal & DePaulo, 1979). Наиболее значимым преимуществом женщин перед мужчинами является способность к чтению выражений лиц, которые являются наиболее легко контролируемыми поведенческими сигналами (см. также главу 2) (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993). Женщины уделяют больше времени наблюдению и интерпретации невербальных сигналов и используют больше сигналов в процессе принятия решений (Hurd & Noller, 1988).

Холл (Hall, цит. по: DePaulo, Epstein & Wyer, 1993) изучала превосходство женщин над мужчинами в понимании невербальных

сообщений в 11 различных странах. Она обнаружила, что женщины особенно искусны в этом в тех странах, где они производят впечатление наиболее притесняемых (то есть в странах, где пропорционально невелико число женщин с высшим образованием). Объяснением этого факта может являться тенденция к приспособлению. Тендерная роль женщин во многих обществах предполагает, что они вынуждены приспосабливаться к окружающим в большей степени, чем мужчины. Знание о том, как интерпретировать невербальное поведение людей, может быть очень ценным подспорьем в достижении этой цели.

Хотя женщины превосходят мужчин в интерпретации невербальных сообщений, они не более успешны, чем мужчины, в распознавании лжи (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993; Hurd & Noller, 1988; Masthead, Wagner & MacDonald, 1986). Тем не менее Маккорнак и Парке (McCornack & Parks, 1990) обнаружили, что женщины лучше, чем мужчины, распознают ложь, сообщаемую их партнерами. Женщины менее подозрительны, чем мужчины, и чаще полагают, что человек говорит правду (DePaulo, Epstein & Wyer, 1993). Следующее объяснение представляется обоснованным. Женщины более успешны, чем мужчины, в декодировании информации, которую индивид хочет передать. Однако при обмане лжецы пытаются *скрыть* свои истинные мысли и чувства. При распознавании лжи наблюдатели должны обращать внимание не на то, что люди *хотят сообщить*, а на то, что они *пытаются скрыть*. Но женщины подготовлены к этой задаче не лучше, чем мужчины. Когда они пытаются распознать ложь, они, вероятно, слишком подвержены влиянию той информации, которую индивид хочет сообщить, что делает их более доверчивыми, чем мужчины.

Характеристики лжеца

Степень знакомства с лжецом

В большинстве исследований, посвященных распознаванию обмана, наблюдателей просят распознавать ложь, сообщаемую людьми, которых они не знают. Хотя такое часто имеет место и в реальных жизненных ситуациях (например, при оценке высказываний продавцов или политиков), многие ситуации предполагают распознавание лжи, сообщаемой людьми, с которыми мы знакомы. Представляется разумным предположить, что нам легче распознать ложь знакомых нам людей, чем незнакомцев. Так, например, мы лучше представляем себе естественное поведение людей, которых мы зна-

ем, а потому способны заметить даже незначительные изменения в их поведении. Исследования регулярно свидетельствуют о том, что люди начинают лучше распознавать правду и ложь, после того как они получают представление об искреннем поведении человека, которого им предстоит оценить (Brandt, Miller, Hocking, 1980a, b, 1982; Feeley, deTurck & Young, 1995). В частности, Филя и его коллеги озналикомили часть наблюдателей с материалами предварительных интервью, проводимых с людьми, которых им предстояло оценить в ходе выполнения задачи по распознаванию обмана. Уровень точности этих наблюдателей был значительно выше (72%), чем уровень точности наблюдателей (56%), которым не показывались предварительные интервью перед выполнением экспериментальной задачи.

Однако О'Салливан и его коллеги (O'Sullivan, Ekman & Friesen, 1988) обнаружили, что сообщения, фигурирующие в ходе предварительных интервью, помогали наблюдателям только в том случае, если они были правдивыми. Исследователи утверждают, что поскольку наблюдатели склонны полагать, что наблюдаемое ими поведение является искренним (эвристика доступности), они более склонны считать первоначально продемонстрированное поведение (то есть поведение на предварительных интервью) искренним, а не лживым. Если первоначально наблюдаемое поведение фактически было искренним, то впоследствии поведение, отличающееся от первоначально наблюдаемого, легче идентифицировать как лживое. Но если первоначально наблюдаемое поведение фактически являлось лживым, но было расценено как искреннее, то увеличивается вероятность того, что впоследствии при оценке поведения, отличающегося от первоначально наблюдаемого, будут допущены ошибки.

Предположение о том, что ложь друзей или интимных партнеров легче распознать, чем ложь незнакомых людей, не подтверждается (табл. 3.4). Средний уровень точности в исследованиях, перечисленных в табл. 3.4, составил 58%, что лишь незначительно превышает средний уровень точности, полученный при оценке незнакомых людей (56,6%; см. Приложение 3.1). Миллер, Монго и Слейт (Miller, Mongeau & Sleight, 1986) упоминают об исследовании, проведенном Баухнером (Bauchner) и свидетельствующем о том, что друзья распознавали ложь друг друга в 74% случаев. Столь высокий уровень точности, насколько мне известно, никогда не фиксировался в исследованиях с участием незнакомых людей. Однако эти результаты не удалось повторить в ходе других исследований.

Таблица 3.4

**Оценки точности непрофессиональных наблюдателей
при оценке друзей и интимных партнеров**

	Оценки точности		
	Правда	Ложь	Всего
Bauchner (друзья) (цитируется по Miller, Mongeau & Sleght, 1986)			74
Levine, McCormack & Park (1998) (неженатые пары)	82	34	58
McCornack & Levine (1990) (неженатые пары)			58 ¹
McCornack & Parks (1986) (неженатые пары)			59
Millar & Millar (1995) (исследование 1: друзья и родственники)			46 ²
Millar & Millar (1995) (исследование 2: друзья и родственники)			51 ²

¹ Все исследуемые группы в совокупности.

² Группы с условием предъявления голосовой и видеoinформации.

Булл ер и его коллеги (Buller, Strzyzewski & Comstock, 1991a) не обнаружили различий в уровне точности, когда наблюдатели оценивали правду и ложь, сообщаемую друзьями и незнакомыми людьми. Миллар и Миллар (Millar & Millar, 1995) обнаружили, что наблюдатели были менее точны при оценке своих друзей (46% попадания, hit rate), чем при оценке незнакомцев (54% попадания). Комадена (Comadena, 1982) не обнаружил различий в уровнях точности при оценке друзей или интимных партнеров.

В серии исследований Маккорнак и Ливайн показали, что даже ложь, сообщаемую интимными партнерами, трудно распознать (см. также табл. 3.4). Они объясняют этот факт тем, что, по мере того как отношения становятся все более близкими, у партнеров формируется ярко выраженная тенденция оценивать друг друга как правдивых людей, так называемая *эвристика реляционной погрешности в пользу истины* (Levine, McCormack & Park, 1999). Маккорнак и Парке разработали и протестировали модель, объясняющую это явление (описана в книге: Levine & McCormack, 1992). Как только отношения между двумя людьми начинают быстро развиваться, также начинает расти их уверенность в том, что они способны распознать ложь друг друга («Я очень хорошо знаю этого человека, поэтому я могу сказать, когда он/она лжет»). Высокий уровень уверенности приводит к представлению о том, что другой человек, возможно, не осмелится

солгать («Ему/ей лучше поостеречься; я почувствую любую его/ее ложь»). Это приводит к тому, что человек вкладывает все меньше и меньше усилий в попытки выяснить, лжет ли другой человек («Я могу особенно не беспокоиться, мой партнер мне все равно не солжет») (Stiff, Kim & Ramesh, 1992).

Очевидно, что чем меньше усилий индивид вкладывает в попытки распознать ложь, тем легче обмануть этого человека. Однако результаты этих исследований кажутся противоречащими результатам, полученным Де Пауло и Кэши (De Paulo & Kashy, 1998) в исследовании по анализу дневников. В ходе этого исследования (уже описанного в главе 1) они обнаружили, что ложь, сообщаемая близким людям, раскрывается значительно чаще, чем ложь, сообщаемая людям, к которым лжец не испытывает близких чувств. Возможное объяснение этого противоречия состоит в том, что в экспериментальном исследовании Маккорнака и Ливайна наблюдателям приходилось сосредоточивать свое внимание на невербальном поведении своих партнеров, чтобы распознать ложь, и полученные ими результаты показывают, что наблюдатели не слишком хорошо справляются с этой задачей. В реальной жизни, однако, люди не ограничены наблюдением за поведением других, и они часто имеют возможность проверить, действительно ли им говорят правду. Вполне возможно, что участники исследования Де Пауло обнаруживали ложь, сообщаемую своими близкими, путем проверки этой информации.

Чехел и Кэссиди (Chahal & Cassidy, 1995) показывали социальным работникам, школьным учителям и студентам видеозаписи детей (восьмилетнего возраста), которые либо лгали, либо говорили правду. По отношению к каждому ребенку наблюдатели должны были решить, лгал он или нет. Согласно гипотезе исследователей, социальные работники и учителя должны были лучше справиться с задачей по распознаванию лжи, чем студенты, потому что они имели больший опыт общения с детьми. Гипотеза исследователей не подтвердилась, но при этом они обнаружили, что наблюдатели, у которых есть собственные дети, лучше распознавали ложь (они распознали 82% лжи), чем наблюдатели, не имеющие собственных детей (они распознали 52% лжи). Это свидетельствует о том, что наличие собственных детей облегчает задачу по распознаванию детской лжи.

Знакомство с темой

Лжеца легче разоблачить, когда избличитель лжи знаком с темой, которая обсуждается лжецом (Levine, McCognack & Aleman, 1997). Хотя избличитель лжи не имеет никаких преимуществ при

интерпретации невербального поведения лжеца, когда тот говорит на знакомую ему тему, по сравнению с ситуацией, когда тот говорит на незнакомую тему, однако в случае знакомства с темой он имеет дополнительное преимущество, состоящее в способности проверить содержание речи и выяснить, лжет человек или нет. Для матери не составляет никаких трудностей распознать ложь своего сына, который говорит, что библиотека была закрыта, если она знает, что библиотека была открыта.

Лжецы осознают этот факт. Они также склонны лгать своим партнерам иначе, чем менее знакомым людям (Metts, 1989). Большая часть сообщаемой людьми лжи является полной ложью (см. главу 1). Однако люди значительно реже сообщают полнейшую ложь своим партнерам, поскольку считают, что риск слишком велик и что партнер в конце концов выяснит, что они лгали. Более того, они ожидают появления проблем, как только ложь будет раскрыта, ибо как вы объясните своему партнеру, что вы ему солгали? Поэтому ложь, сообщаемая супругам, обычно принимает более тонкие формы утаивания. Этот тип лжи, как правило, трудно распознать, потому что лжец не сообщает информации, которая может быть проверена. Такую ложь также легче объяснить в случае, если она обнаружится. Лжец всегда может сказать, что он просто забыл сказать об этом другому человеку, или может сказать, что он не упомянул об этом раньше, потому что не думал, что другого интересует эта информация, и т. д.

Знакомство со стилем коммуникации

Задача по распознаванию обмана облегчается, если изболचितель лжи знаком со стилем коммуникации лжеца. Так, например, людям свойственно проявлять более открытый стиль коммуникации, когда они разговаривают с привлекательными людьми, чем когда они говорят с непривлекательными людьми. Это означает, что привлекательные и непривлекательные люди привыкают к различным стилям коммуникации (DePaulo, 1994). Де Пауло, Танг и Стоун (DePaulo, Tang & Stone, 1987) исследовали вопрос, оказывает ли этот факт влияние на распознавание лжи. Участников просили сообщать правду и ложь привлекательным и непривлекательным собеседникам. Эти высказывания были записаны на видео и предъявлены привлекательным и непривлекательным наблюдателям. На видеозаписи были видны только потенциальные лжецы, но не те привлекательные или непривлекательные люди, с которыми они разговаривали.

Результаты показали, что привлекательным наблюдателям лучше удавалось распознавать правду или ложь, которая сообщалась привлекательным людям, тогда как непривлекательным наблюдателям лучше удавалось распознавать правду или ложь, которая сообщалась непривлекательным людям. Отсюда следует, что привлекательные и непривлекательные люди лучше распознают ложь, когда по отношению к ним используется стиль коммуникации, с которым они более знакомы.

Аналогичный паттерн имеет место, когда изобличители лжи пытаются-распознать ложь, сообщаемую людьми, принадлежащими их культуре, либо людьми, принадлежащими к другой культуре (Bond, Omar, Mahmoud & Bonser, 1990). Наблюдатели оказались до некоторой степени способными отделить правду от лжи, когда к ним обращались представители их собственной культуры, но не смогли сделать этого, когда их собеседники имели иное культурное происхождение. Например, американским наблюдателям удавалось распознать ложь и правду на уровне выше ожидаемого при случайном угадывании, когда с ними разговаривали их соотечественники, но они не могли сделать этого, когда им предлагалось оценить иорданцев. Иорданские наблюдатели демонстрировали противоположный паттерн. Они могли распознать ложь и правду на уровне выше ожидаемого при случайном угадывании, сообщаемую другими иорданцами, но они не могли распознать правду и ложь, сообщаемую американцами. (Наблюдатели должны были оценивать видеозаписи правдивых и лживых высказываний, предъявляемых без звука.)

Возраст лжеца

Ложь — это навык, требующий обучения. Например, легче распознать ложь маленьких детей, чем детей более старшего возраста (DePaulo, 1991; Feldman, Jenkins & Pooola, 1979). Процесс совершенствования навыков лжи не прекращается с наступлением зрелости. Изобличители лжи испытывают больше трудностей при распознавании лжи, сообщаемой 79-летними людьми, чем 19-летними людьми (Parham, Feldman, Oster & Popoola, 1981). Однако это не означает, что маленькие дети — плохие лжецы. Напротив, некоторые из них обладают поразительными способностями ко лжи. Так, например, в нашем исследовании (Vrij & Van Wijngaarden, 1994) пятилетние и шестилетние дети пробовали два напитка, а именно грейпфрутовый и апельсиновый соки. После каждой пробы они должны были убедить наблюдателей, что напиток вкусный, независимо от того,

насколько вкусным он был на самом деле. Дети записывались на видео. После того как оба интервью были завершены, выяснялось истинное мнение каждого ребенка об обоих напитках. Почти всем из них понравился апельсиновый сок и не понравился грейпфрутовый. Произвольная выборка видеозаписей детей, которые лгали в одном интервью и говорили правду в другом, была показана взрослым. После каждого фрагмента видеозаписи их просили указать, действительно ли, по их мнению, ребенку нравился напиток, или нет (мы несколько изменили цветовую гамму видеозаписей, так что напитки невозможно было определить по цвету пустого стакана). Наблюдатели смогли распознать только 56% правды и лжи.

В другом исследовании (Westcott, Davies & Clifford, 1991) детей в возрасте от 7 до 11 лет просили описать посещение музея. Некоторые дети действительно были в музее и могли правдиво описать экскурсию. Другие же дети никогда не были в этом музее, но видели фильм о нем. Их просили притвориться, что они действительно были в музее. Наблюдатели должны были оценить каждого ребенка и определить, говорит он правду или лжет. Они смогли распознать 59% правды и лжи.

Исследование, проведенное Джексон (Jackson, 1996), красноречиво свидетельствует о том, насколько искусно дети могут лгать. Одной группе детей в возрасте 11-12 лет показали фильм о шимпанзе, а затем провели с ними интервью, посвященное этому фильму. Другая группа детей того же возраста не видела фильма, но должна была притвориться, что видела его. Видеозаписи интервью с детьми были показаны адвокатам и студентам. Результаты показали, что детям, не видевшим фильма, очень успешно удавалось обмануть адвокатов и студентов. Только 31% адвокатов и 25% студентов осознали, что высказывания этих детей были лживыми. Эти цифры просто поразительны, поскольку перед детьми была поставлена непростая задача. Однако большинство детей, относившихся к группе лжецов, ранее смотрели фильм о шимпанзе и рассказывали об этом опыте.

Некоторые из лгавших детей использовали весьма изобретательную стратегию (хотя, возможно, они делали это неосознанно). Всех детей спрашивали, понравился ли им показанный фильм о шимпанзе. Те, кто действительно смотрел фильм, говорили, что фильм им понравился, в отличие от детей, которые не видели фильма. Те, кто сказал, что фильм не понравился, использовали это в последующем интервью. Когда их просили описать некоторые подробности фильма, они ответили, что не могут их вспомнить, потому что фильм им

не нравился, и поэтому они невнимательно его смотрели. В целом дети привели правдоподобные причины того, почему они не помнят подробностей фильма.

Личность лжеца

Один из факторов, препятствующих распознаванию лжи, состоит в том, что невербальное поведение некоторых индивидов производит впечатление, что они говорят правду (погрешность честного поведения), тогда как естественное поведение других оставляет впечатление, что они лгут (погрешность нечестного поведения) (Riggio, Tucker & Throckmorton, 1988; Vrij, 1993a; Vrij & Van Wijngaarden, 1994; Vrij & Winkel, 1992b; Zuckerman, DeFrank, Hall, Larrance & Rosenthal, 1979). Это явление связано с чертами личности.

К примеру, *экспрессивные* индивиды излучают доверие, независимо от правдивости их утверждений. Дело не в том, что они особенно искусны во лжи, а в том, что их спонтанность рассеивает сомнения, что облегчает для них задачу остаться неразоблаченными (Riggio, 1986).

Индивиды, испытывающие сильное чувство *застенчивости*, также производят правдивое впечатление на других, независимо от того, говорят ли они правду. Кажется, будто они знают, как вести себя, чтобы вызвать у людей доверие. В частности, как показано в главе 2, этим людям свойственно ограничивать свои телодвижения, когда они лгут, а этот паттерн поведения наблюдатели склонны ассоциировать с правдивостью. Эти люди также часто прибегают ко лжи (см. главу 1).

С другой стороны, *интроверты* и *социально тревожные* индивиды производят на окружающих более подозрительное впечатление. Социальная неловкость интровертов и впечатление напряженности, нервозности или страха, свойственных социально тревожным индивидам, интерпретируются наблюдателями как индикаторы обмана. Если эти данные распространяются и на профессиональных изобличителей лжи, таких как таможенные офицеры, а нам не известны причины, которые бы говорили об обратном, это означает, что интроверты и социально тревожные индивиды в большей степени подвергаются риску, что над их багажом будет произведен обыск, чем остальные туристы. Однако сомнительно, чтобы эти категории людей занималась контрабандой. Интроверты не часто лгут (см. главу 1) и совершают меньше преступлений, чем экстраверты (Eysenck, 1984). Кроме того, социально тревожные индивиды относятся к типу

Вставка 3.2

**Тест, позволяющий определить,
какое впечатление вы производите на других**

Возможно, с помощью этого теста вы легко сможете выяснить, вызываете ли вы доверие у других. Риггио и Фридман (Riggio & Friedman, 1983) обнаружили, что люди, которым хорошо удается выражать базовые человеческие эмоции посредством выражений лица (счастье, гнев, страх, удивление, грусть и отвращение), производят более доверительное впечатление на окружающих, чем те, кому это не слишком хорошо удается. Поэтому попытайтесь выразить эти базовые эмоции посредством выражений лица и попросите других определить, какие эмоции вы пытаетесь выразить. Процент правильных ответов, данных наблюдателями, может служить показателем того, насколько доверительное впечатление вы производите на окружающих.

людей, которые вряд ли будут настаивать на своей лжи, если их утверждения начнут оспаривать (см. главу 1).

В главе 1 также было показано, что часто лгут люди, показывающие высокие Буллы по шкале макиавеллизма. Можно решить, что эти люди являются хорошими лжецами, потому что они не испытывают особой вины, когда лгут. Однако распознать ложь этих людей не сложнее и не проще, чем тех, кто характеризуется низкими оценками по шкале макиавеллизма (Manstead, Wagner & MacDonald, 1986).

Этническое происхождение лжеца

Я уже упоминал о том, что ложь труднее распознать в случаях, когда лжец и изблечитель лжи не принадлежат к одной и той же культурной среде. Исследования показывают, что чернокожие подозреваемые производят более подозрительное впечатление на белых офицеров полиции, чем белые подозреваемые, независимо от того, говорят они правду или нет. Это объясняется тем фактом, что поведение, демонстрируемое чернокожими подозреваемыми, отличается от поведения, демонстрируемого белыми подозреваемыми (Vrij, 1991; Vrij & Winkel, 1990, 1991).

Ряд исследователей указывали на то, что невербальное поведение является культурно опосредованным, а потому должно интерпретироваться с точки зрения общих знаний о данной культуре (Ruby & Brigham, 1997; Vrij, 1991). Например, смотреть в глаза собеседнику считается вежливым в западных странах, но расценивается как гру-

бость во многих других культурах, особенно по отношению к таким авторитарным фигурам, как офицеры полиции (Ickes, 1984; Vrij, 1991). Вполне возможно, именно по этой причине афро-американцы чаще отводят взгляд, чем белые американцы (Fugita, Wexley & Hillery, 1974; Ickes, 1984), а выходцы из Турции и Марокко, живущие в Нидерландах, чаще отводят взгляд, чем коренные голландцы (Van Rossum, 1998; Vrij, Dragt & Koppealar, 1992). Другие исследователи обнаружили, что афро-американцы совершают больше телодвижений, чем белые (Garratt, Baxter & Roselle, 1981; Smith, 1983).

Совместно со своими коллегами я исследовал паттерны невербального поведения белых коренных голландцев и чернокожих суринамских граждан (граждан, являющихся выходцами из Суринама, но в настоящее время проживающих в Нидерландах) во время имитации полицейских допросов, проводимых в Нидерландах (Vrij, 1991; Vrij & Winkel, 1990, 1991; Vrij, Winkel & Koppelaar, 1988). К голландским и суринамским покупателям обращались в торговом центре и просили их принять участие в исследовании, преследующем цель определить, насколько хорошо полицейские интервьюируют людей. С покупателями, согласившимися участвовать в исследовании, впоследствии проводили интервью строевые офицеры в передвижной лаборатории. Они интересовались, имеют ли опрашиваемые наушники. (Мы использовали двух интервьюеров: суринамского офицера полиции и коренного белого голландского офицера. Мы выдали половине покупателей наушники и попросили спрятать их и отрицать факт своего обладания наушниками во время интервью.) Все интервью были записаны на видео скрытой камерой, и была произведена оценка поведения покупателей (после окончания интервью мы проинформировали опрашиваемых о видеозаписи и получили их согласие использовать записи в нашем исследовании). Результаты свидетельствуют о многочисленных различиях в поведении голландских и суринамских «подозреваемых». Эти различия схематически представлены в третьей колонке табл. 3.5.

Граждане суринамского происхождения совершали больше речевых ошибок, говорили медленнее и более высоким голосом, чаще отводили взгляд, чаще улыбались и совершали больше самоманипуляций, иллюстраторов и движений корпуса, независимо от того, лгали они или нет.

Данные, приведенные в третьей колонке табл. 3.5, в значительной степени пересекаются с данными, касающимися субъективных индикаторов обмана (колонка 1); это свидетельствует о том, что ти-

Таблица 3.5

Объективные и субъективные невербальные индикаторы обмана, а также различия в невербальном поведении белых и чернокожих индивидов

	Субъективные индикаторы ¹	Объективные (фактические) индикаторы ²	Различия между белыми и чернокожими индивидами ³
<i>Вокальные характеристики</i>			
Высокий голос	>	>	*
Запинки	>	>	—
Ошибки речи	>	>	>
Медленная речь	>	>	>
Латентный период	>	—	*
Продолжительность пауз	>	>	*
Частота пауз	>	—	*
<i>Невербальные характеристики</i>			
Отведение взгляда	>	—	>
Улыбка	>	—	>
Моргание	>	—	>
Иллюстраторы	>	<	>
Самоманипуляции	>	—	>
Кисти и пальцы	>	<	*
Ноги и стопы	>	<	*
Голова	—	—	—
Туловище	>	—	>
Смена позы	>	—	—

¹ > — Наблюдатели ассоциируют усиление данных сигналов с обманом.

< — Наблюдатели ассоциируют ослабление данных сигналов с обманом.

— — Наблюдатели не ассоциируют данную форму поведения с обманом.

² > — Сигналы усиливаются при обмане.

< — Сигналы ослабляются при обмане.

— — Взаимосвязи с обманом отсутствуют.

³ > — Паттерны поведения, чаще встречающиеся у чернокожих, чем у белых.

— — Отсутствие различий между паттернами поведения белых и чернокожих.

* — Взаимосвязи не исследовались.

личное поведение чернокожих людей соответствует поведению, производящему подозрительное впечатление на белых наблюдателей. Это приводит к возникновению *кросс-культурных невербальных коммуникативных ошибок* во время кросс-культурных полицейских допросов. Иными словами, паттерны невербального поведения, типичные для чернокожих людей, могут быть интерпретированы белыми наблюдателями как разоблаченные ими попытки скрыть ис-

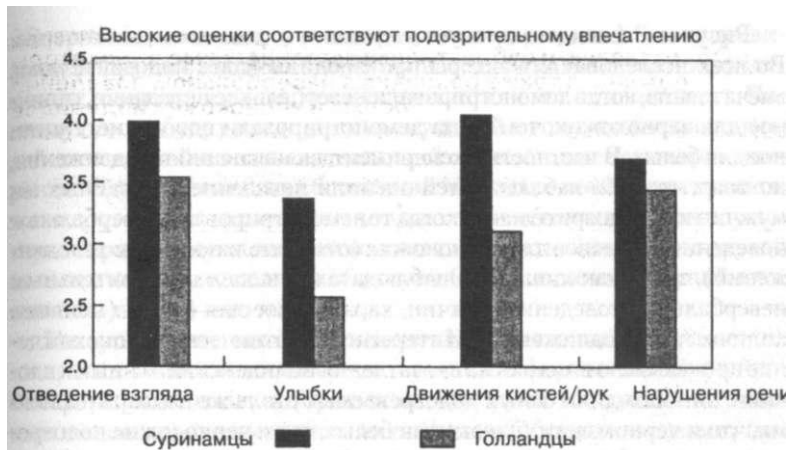


Рис. 3.4. Кросс-культурная невербальная коммуникативная ошибка

тину. Данное предположение было проверено в серии экспериментов (Vrij & Winkel, 1992a, 1994; Vrij, Winkel & Koppelaar, 1991).

Были сделаны видеозаписи имитаций полицейских допросов, в ходе которых белые (коренные голландцы) и чернокожие (суринамские) актеры демонстрировали невербальное поведение, типичное либо для белых, либо для чернокожих индивидов. В частности, актеры демонстрировали отведение взгляда, типичное для чернокожих, в одной версии (они смотрели в сторону по 35 секунд за минуту интервью), и направление взгляда, типичное для белых, в другой версии. В одной версии они демонстрировали телодвижения, типичные для чернокожих (они совершали 7,5 самоманипуляций и движений кистей и пальцев за минуту интервью), а в другой версии — типичные для белых (они совершали 4 самоманипуляции и движения кистей и пальцев за минуту интервью), и т. д. Данные, касающиеся типичного «белого» и «черного» поведения, были получены из исследования, описанного выше. Видеозапись начиналась с кадров улицы и жилой комнаты. Сцены комментировал голос, сообщавший, что молодая женщина подверглась нападению и изнасилованию и что, согласно предположению полиции, преступник живет на данной улице. Соответственно показывалось, как полицейские обходили дома и проводили короткие интервью со всеми мужчинами. В кадре появлялся мужчина, очевидно, разговаривавший с полицейским (который оставался за кадром). Голландским полицейским показывали по одному интервью и спрашивали, насколько подозрительное впечатление производит мужчина. Результаты представлены на рис. 3.4.

Рисунок 3.4 свидетельствует о наличии согласованного паттерна. Во всех исследованиях актеры производили более подозрительное впечатление, когда демонстрировали невербальное поведение, типичное для чернокожих, чем когда демонстрировали поведение, типичное для белых. В частности, эксперимент, включавший телодвижения, показал, что 72% наблюдателей оценили поведение показанных им мужчин как подозрительное, когда те демонстрировали невербальное поведение, типичное для чернокожих (относительно много телодвижений), тогда как лишь 41% наблюдателей нашел подозрительным невербальное поведение мужчин, характерное для белых (меньшее количество телодвижений). Интересно, что этническое происхождение не оказывало влияния на впечатления полицейских — иными словами, они находили белых подозреваемых столь же подозрительными, что и чернокожих. Однако как белые, так и чернокожие подозреваемые производили более подозрительное впечатление, когда они демонстрировали невербальное поведение, типичное для чернокожих, чем когда они демонстрировали поведение, типичное для белых. Эти данные подтверждают предположение о том, что кросс-культурные невербальные коммуникативные ошибки действительно имеют место во время полицейских допросов и что паттерны невербального поведения, типичные для чернокожих людей, интерпретируются белыми наблюдателями как признаки обмана.

Почему люди столь неумело распознают ложь

В данной и предыдущей главах приводилось несколько объяснений того, почему люди столь неумело распознают ложь. В этом разделе я кратко резюмирую эти объяснения. Некоторые из них предполагают, что наблюдатели совершают ошибки, которых вполне можно избежать. Поэтому навыки распознавания лжи могут быть усовершенствованы, если объяснить людям, в чем состоят их типичные ошибки. Вопрос о том, помогает ли людям тренировка стать более эффективными изблечителями лжи, будет рассмотрен в следующем разделе.

Люди плохо распознают ложь, потому что они не хотят знать правду (Ekman, 1993). Например, как утверждалось в главе 1, люди часто не хотят знать, действительно ли хозяевам понравились их подарки; для них нет никакой выгоды знать это. Поэтому они охот-

но верят хозяевам, когда те говорят, что подарки им очень понравились. Более того, людям обычно нравится, когда им делают комплименты, касающиеся того, что они делают или как они выглядят. Поэтому они не будут предпринимать усилий к тому, чтобы выяснить, действительно ли человек, делающий им комплимент, говорит искренне. Однако во многих обстоятельствах люди все же хотят узнать, лжет другой человек или нет, но даже тех избалованных лжи, у которых присутствует сильная мотивация узнать, лжет ли им другой человек, оказывается легко обмануть. Следующие ниже пункты поясняют, почему это так.

Не существует такого феномена, как поведение, типичное для лжи, — иными словами, не существует такой формы или совокупности форм поведения, которые демонстрируют все лжецы. Поведение лжеца определяется его личностью и обстоятельствами, при которых совершается ложь. Очевидно, тот факт, что формы поведения, типичные для лжеца, отсутствуют, осложняет для избалованных лжи задачу по определению того, на что им следует обращать внимание.

Различия между лжецами и людьми, говорящими правду, как правило, незначительны. Мнение Фрейда о том, что «сквозь каждую пору лжеца просачивается нечто, что выдает его», часто оказывается неверным (см. главу 2). Очевидно, что чем меньше различия, тем труднее распознать ложь.

Правила разговорного общения не позволяют избалованному лжи должным образом проанализировать поведение человека, заподозренного в обмане. Для лжеца было бы очень трудно продолжать лгать, если бы наблюдатель мог настаивать на своих расспросах. Как уже отмечалось в главе 2, лжец должен избегать противоречий самому себе, не должен говорить вещей, о несоответствии действительности которых известно наблюдателю, и помнить о том, что он сказал, если другой человек попросит его повторить или разъяснить его слова. Более того, лжецы должны все время контролировать свое поведение, чтобы избежать разоблачения вследствие явных признаков нервозности или сложностей в передаче содержания. Эти трудности еще более возрастают, когда наблюдатель продолжает задавать вопросы, тем самым заставляя лжеца продолжать лгать. Однако, как уже отмечалось ранее в этой главе, человек очень быстро придет в раздражение, если собеседник будет подвергать сомнению все, что он говорит. Задача избалованного лжи также намного облегчается, если он имеет возможность рассматривать потенциального лжеца

буквально с головы до ног, поскольку телодвижения лжеца (точнее, отсутствие таковых) могут выдать его ложь. Такое разглядывание с головы до ног крайне редко встречается в разговорном общении и производит странное впечатление. Как правило, мы ограничиваемся взглядом в глаза собеседнику. Однако движения глаз собеседника не обеспечивают наблюдателя надежной информацией, позволяющей распознать ложь.

На оценки наблюдателей оказывает влияние целый ряд систематических ошибок и погрешностей. Вместо активного изучения поведения других наблюдатель может полагаться на относительно необоснованные правила принятия решений, называемые когнитивными эвристиками (Levine, McCornack & Park, 1999). Примером таковых является эвристика доступности. В реальной жизни люди значительно чаще сталкиваются с правдивыми высказываниями, чем с лживыми, а потому они, как правило, склонны полагать, что имеют дело с искренним поведением (такое поведение наблюдателей приводит к погрешности правдивости).

Эвристика частоты имеет место вследствие того, что люди склонны оценивать странное или необычное поведение как лживое, независимо от того, насколько лживым оно является в действительности. Эвристика реляционной погрешности истины имеет место вследствие того, что по мере развития близких отношений у партнеров формируется ярко выраженная тенденция оценивать друг друга как говорящих правду. И наконец, в соответствии с эвристикой репрезентативности люди полагают, что нервное поведение, а также поведение, свидетельствующее о сложностях в передаче содержания, являются признаками обмана. В результате наблюдатели часто используют ошибочные сигналы при распознавании лжи, поскольку настоящие лжецы нечасто демонстрируют подобные формы поведения.

Даже в тех случаях, когда люди проявляют нервозность и испытывают сложности в передаче содержания, это вовсе не обязательно означает, что они лгут (Bond & Fahey, 1987). Искренний и невиновный подозреваемый, опасаящийся, что полицейские ему не поверят, может вследствие своего страха проявлять те же признаки нервозности, что и виновный лжец, боящийся разоблачения.

Наблюдатели часто не принимают во внимание индивидуальные различия в поведении людей. Так, например, интроверты и социально тревожные индивиды производят на наблюдателей впечатление лжецов, как и чернокожие индивиды (по крайней мере, на белых на-

блюдателей). Естественное поведение этих категорий лиц часто ошибочно интерпретируется наблюдателями как свидетельствующее об обмане.

К -

Обучение распознаванию лжи

Булл (Bull, 1989) придерживается пессимистических взглядов на перспективы обучения людей распознаванию лжи. Он отмечает, что значительное число объявлений о наборе в органы полиции и книг по подготовке полицейских внушает мысль о том, что распознавание обмана на основании поведенческих сигналов является простой задачей и что обучение наблюдению за этими сигналами позволяет развить навыки по распознаванию лжи. Булл провел обзор опубликованной литературы, посвященной результатам такого тренинга, и не обнаружил свидетельств его эффективности. Он пришел к выводу, что «до тех пор, пока ряд публикаций в научных журналах не продемонстрирует тот факт, что тренинг действительно развивает навыки распознавания обмана, будет создаваться впечатление, что некоторые объявления о наборе в полицию и книги по подготовке полицейских сами служат для обмана читателя» (Bull, 1989, p. 83).

Оспаривая вывод Булла, я могу указать на, что мне известно 11 исследований, опубликованных в научных журналах, в которых анализируется влияние тренинга на распознавание лжи. Большинство из них рассматривается в Приложении 3.2.

Во всех этих исследованиях наблюдателям предъявлялись видеополоски или аудиозаписи коротких интервью с рядом лиц, говорящих либо правду, либо ложь. В целом в этих тренинговых сессиях использовались три различные процедуры. Некоторые тренинги включали «процедуру фокусинга», в которой наблюдателей просили обращать внимание на специфические поведенческие сигналы и игнорировать другие (а именно те, которые не являются индикаторами обмана). В частности, Де Пауло, Ласситер и Стоун (DePaulo, Lassiter & Stone, 1992) просили участников групп уделять внимание тому, как говорящий произносил свои слова, а не содержанию его речи или тому, как он выглядел во время произнесения этих слов. (Это исследование не упоминается в Приложении 3.2, поскольку авторы не приводят сведений о полученных ими оценках точности.) Аналогичную процедуру использовали де Терк и его коллеги. Другие исследователи использовали «информационную процедуру» и сообщали сво-

им наблюдателям информацию о фактических взаимосвязях между конкретными формами поведения и обманом. В частности, Фидлер и Валка (Fiedler & Walka, 1993) сообщали наблюдателям, что ложь часто сопровождается высоким тоном голоса. Аналогичную процедуру использовали Фрай и Грэхем (Vrij, 1994; Vrij & Graham, 1997). Наконец, в некоторых исследованиях (Fiedler & Walka, 1993; Vrij, 1994; 1994; Zuckerman, Koestner & Colella, 1984, 1985) наблюдатели обеспечивались обратной связью о результатах — иными словами, наблюдателям во время учебных сессий после каждого видеоклипа сообщалось о том, было ли их решение относительно правдивости предъявленных им высказываний верным или ошибочным.

В некоторых исследованиях обеспечивался более чем один тип информации. В частности, Фидлер и Валка (1993) сообщали информацию о фактической взаимосвязи между обманом и некоторыми формами поведения одной группе наблюдателей и помимо этого давали обратную связь о результатах другой группе. В ряде исследований различным наблюдателям предъявлялись различные видеозаписи. В частности, Цуккерман, Кёстнер и Колелла (1985) показывали одной группе наблюдателей только лицо человека, обвиняемого во лжи, тогда как другие слышали его голос, а третьи видели его лицо и слышали его голос. Во всех исследованиях наблюдателями были студенты колледжей, за исключением исследований, проведенных Кёнкеном (1987), Фраем (1994), Фраем и Грэхемом (1997), в которых в качестве наблюдателей выступали полицейские.

Как можно видеть из приложения 3.2, результаты большинства исследований свидетельствуют о совершенствовании навыков распознавания лжи, независимо от использованного метода тренинга. Таким образом, можно развивать навыки людей по распознаванию лжи. В трех исследованиях (Kohnken, 1987; Vrij, 1994; Vrij & Graham, 1997) информация снижала способность наблюдателей к распознаванию лжи. Интересно, что именно в этих трех исследованиях наблюдателями были полицейские, а не студенты; это позволяет предположить, что студенты получают больше пользы от таких информационных сессий, чем офицеры полиции. Это предположение подтверждается тем фактом, что в исследовании Фрая и Грэхема (1997) студенты стали более эффективными изобличителями лжи в результате полученной ими информации, тогда как офицеры полиции показали прежние результаты после получения информации. Я могу высказать лишь свои предположения о том, почему офицерам, судя по всему, не помогла полученная информация. Одно из воз-

возможных объяснений состоит в том, что предоставленная информация была слишком сложной и вызвала замешательство. Возможно, это имело место в исследовании Фрая и Грэхема (1997), поскольку информация о взаимосвязи между чертами личности и живым поведением могла быть слишком сложна для людей, не знакомых с теориями личности. Студенты, являвшиеся наблюдателями в этом эксперименте (которым информация помогла), обучались на факультете психологии и уже были знакомы с теориями личности (однако не с данными о взаимосвязи между чертами личности и обманом). Более того, Кёнкен (1987) указывает на сложность информации в качестве объяснения того факта, что в его исследовании тренинг не привел к желаемым результатам.

Возможная причина, по которой получение информации привело к низким уровням точности в исследовании Фрая (Vrij, 1994), состояла в том, что офицеры полиции отказывались использовать эту информацию, поскольку не доверяли ей. Согласно этой информации, лжецы совершают меньше движений кистями и пальцами. Это противоречило представлениям полицейских о том, что увеличение количества движений кистями и пальцами служит признаком обмана (Vrij & Semin, 1996).

Во всех исследованиях наблюдаемый эффект обучения был весьма ограничен. Средний уровень точности для тренированных наблюдателей составил 57%, тогда как для неподготовленных наблюдателей он достигал 54%. В большинстве исследований уровень точности обученных наблюдателей не превышал 65%. Однако при интерпретации этих результатов следует принять во внимание тот факт, что все тренинговые сессии в этих экспериментах были короткими, непродолжительными, а потому, вероятно, недостаточными для обучения, учитывая сложный характер распознавания лжи. Более продолжительная и совершенная тренинговая программа, вероятно, могла бы принести более позитивные результаты. В такой программе должна использоваться другая схема обучения, а не ранее применявшиеся. В частности, не приносит особой пользы информирование наблюдателей о фактических индикаторах обмана, поскольку не каждый лжец демонстрирует эти формы поведения. На мой взгляд, для того чтобы разработать более эффективную программу, нужно проконсультироваться у хороших изобличителей лжи.

Исследования показывают, что такие программы существуют. Как уже говорилось, агенты Секретной службы распознают ложь лучше других (см. табл. 3.3). В частности, 53% этих агентов достига-

ли уровня точности, как минимум, в 70%, а уровень точности 29% агентов составил 80% и более (Ekman & O'Sullivan, 1991). В исследовании Фрая и Манна (в печати) с участием лица, осужденного за убийство, был достигнут уровень точности, как минимум, в 80%, а 9% наблюдателей достигли 100%-ного уровня точности. Таким образом, некоторые люди способны достаточно точно распознавать ложь.

Очевидно, обучаться можно только у хороших изобличителей лжи и в случаях, когда ясно, какие поведенческие сигналы они используют при распознавании обмана. К сожалению, эта информация до сих пор неизвестна, поскольку практически не проводилось исследований, посвященных выяснению того, что делает человека хорошим изобличителем лжи. Способность распознавать ложь не коррелирует ни с полом, ни с возрастом, ни с опытом интервьюирования подозреваемых (Ekman & O'Sullivan, 1991; Vrij & Mann, в печати). Способности мужчин не отличаются от способностей женщин, более пожилые наблюдатели не превосходят молодых, а лица, имеющие богатый опыт интервьюирования подозреваемых, справляются с этой задачей не лучше тех, кто не имеет подобного опыта. Способность к распознаванию обмана также не коррелирует с уверенностью в себе (см. DePaulo, Charlton, Cooper, Lindsay & Mulhenbruck, 1997, где проводится метаанализ взаимосвязей между уровнем точности и уверенностью в себе). Неточные изобличители лжи столь же уверены в себе, что и достигающие высокой точности. Разумно предположить, что хорошие изобличители лжи также смогли бы быть хорошими лжецами, однако так ли это, пока неясно, поскольку результаты исследований противоречивы. Де Пауло и Розенталь (DePaulo & Rosenthal, 1979) полагают, что не существует взаимосвязи между способностью быть хорошим лжецом и хорошим изобличителем лжи, тогда как Манстед, Вагнер и Макдональд (Manstead, Wagner & McDonald, 1986) оспаривают эту точку зрения.

Предварительные результаты исследования Экмана и О'Салливана (1991) показали, что хорошие изобличители лжи используют различные поведенческие сигналы при наблюдении за различными людьми (например, они упоминают об ошибках речи, указывая на ложь одного индивида, о голосовых признаках обмана, говоря о другом лжеце, и об особенностях телодвижений, рассуждая о третьем), тогда как неточные изобличители лжи, вероятно, применяют «стандартную» стратегию, используя одни и те же поведенческие сигналы при распознавании лжи, сообщаемой различными людьми. Фрай и Манн (в печати) также обнаружили, что хорошие изобличители лжи

в меньшей степени полагаются на такие стереотипные представления, как «лжецы отводят взгляд» или «лжецы ерзают», чем плохие изобличители лжи. Как упоминалось ранее, стандартные стереотипные стратегии обречены на неудачу, поскольку различные индивидуумы демонстрируют различные формы поведения, когда лгут.

Экман и его коллеги обнаружили, что способность наблюдателей к распознаванию лицевых микровыражений эмоций (измеряемых с помощью специального теста микровыражений эмоций) положительно коррелирует с их способностью распознавать обман в ходе выполнения соответствующих заданий (Ekman & O'Sullivan, 1991; Frank & Ekman, 1997). Иными словами, хорошие изобличители лжи обладают развитыми навыками различения лицевых микровыражений эмоций.

С другой стороны, возможно, является хорошей мыслью добиться дальнейшего развития навыков, которыми уже обладают изобличители лжи. Имеются свидетельства того, что люди обладают имплицитными знаниями, касающимися обмана, которыми они, однако, не умеют воспользоваться (DePaulo, 1994). Например, когда люди размышляют вслух, принимая решение о том, лжет человек или нет, их речь звучит менее убедительно в случаях, когда рассматриваемое ими высказывание является лживым, чем когда оно является правдивым, и они чаще упоминают о возможности того, что сообщение является сфабрикованным, чем это имеет место на самом деле (DePaulo, 1994; Hurd & Noller, 1988).

Рекомендации

Наблюдатели — не только обычные люди, но и профессиональные изобличители лжи — очень часто придерживаются неверных представлений, касающихся поведенческих признаков обмана, и не слишком успешны в распознавании обмана на основе невербального поведения лжецов. Факт отсутствия способностей к распознаванию обмана, возможно, неудивителен, учитывая, что невербальное поведение, демонстрируемое при обмане, зависит от личностных характеристик индивида, от типа лжи и от обстоятельств, при которых ложь имеет место, и что различия между индивидами, сообщающими правду и ложь, незначительны.

Несмотря на эти очевидные трудности, было бы неверно заключить, что невозможно распознать обман, обращая внимание лишь на

невербальное поведение индивида. Как отмечалось в главе 2, Франк и Экман (Frank & Ekman, 1997) смогли распознать 80% правды и лжи, наблюдая за выражениями эмоций. В одном из недавних исследований (Vrij, Edwards, Roberts & Bull, 1999) был верно классифицирован 81% правды и лжи при обращении внимания на формы поведения, на которые оказывает влияние сложность содержания речи (латентный период, ошибки речи, запинки, движения рук, кистей, стоп и ног).

Многие люди могли бы усовершенствовать свои навыки разоблачения лжецов, поскольку многие изболочители лжи совершают ошибки, которых легко можно избежать. Более того, некоторые люди достаточно точно распознают ложь, наблюдая за невербальным поведением. Это говорит о том, что распознавание лжи по невербальным признакам является искусством — иными словами, навыком, которому можно научиться. Требуются дополнительные исследования, чтобы выяснить, какие поведенческие сигналы используют эти индивиды и насколько трудно научить других индивидов использовать эти сигналы. На настоящий момент было бы полезно проинструктировать профессиональных изболочителей лжи так, чтобы они избавились от своих ошибочных стереотипных представлений, касающихся поведенческих сигналов обмана, поскольку такие представления ведут к нежелательным эффектам, таким как кросс-культурные невербальные коммуникативные ошибки.

Некоторые выводы, которые могли бы сделать на основании проведенных исследований люди, желающие научиться распознавать ложь по невербальным сигналам, перечислены во вставке 3.3.

Вставка 3.3

Рекомендации по распознаванию лжи на основании поведенческих сигналов

1. Ложь можно распознать на основании невербальных сигналов лишь в тех случаях, когда лжец испытывает страх, вину или возбуждение (либо любую другую эмоцию) или если ложь трудно сфабриковать.
2. Важно обращать внимание на несоответствия между содержанием речи и невербальным поведением и пытаться объяснить эти несоответствия. Учитывайте возможность того, что индивид может лгать, но рассматривайте ложь лишь как одну из возможных причин обнаруженных несоответствий.
3. Внимание должно быть направлено на отклонение от «естественных» или типичных паттернов поведения индивида, если вам о них известно. Вы должны найти объяснение этих отклонений. Любое отклонение может означать, что индивид лжет, однако не следует отбрасывать другие возможные объяснения этих отклонений.
4. Решение о нечестности индивида должно приниматься только в том случае, когда все другие возможные объяснения признаны неудовлетворительными.
5. Индивида, подозреваемого в обмане, следует побуждать к разговору. Это необходимо, чтобы отбросить альтернативные варианты, касающиеся объяснений поведения индивида. Более того, чем больше лжец говорит, тем более вероятно, что он в конце концов выдаст свою ложь посредством вербальных и/или невербальных сигналов (поскольку ему придется постоянно следить как за содержанием речи, так и за своим невербальным поведением). Учитывайте тот факт, что расспрашивание само по себе может вызвать поведенческие изменения.
6. Существуют стереотипные представления, касающиеся поведенческих сигналов обмана (таких, как отведение взгляда, ерзание и т. д.), которые, как показали исследования, не являются надежными индикаторами обмана. Фактические индикаторы перечислены в главе 2. Вы можете руководствоваться этими данными, но помните, что не все люди демонстрируют перечисленные формы поведения при обмане и присутствие этих сигналов *может* указывать на обман, но не обязательно указывает на него во всех случаях.

Приложение 3.1

**Уровни точности непрофессиональных наблюдателей,
оценивающих незнакомых людей¹**

	Оценки точности		
	Правда	Ложь	Всего
Bond, Kahler & Paolicelli (1985)			63
Bond, Omar, Mahmoud & Bonser (1990)			56 ²
Bond et al. (1992) (эксперимент 1)			50
Bond et al. (1992) (эксперимент 2)			55
Bond et al. (1992) (эксперимент 3)			52
Brandt, Miller & Hocking (1980a)			38
Brandt, Miller & Hocking (1980b)			42
Brandt, Miller & Hocking (1982)			31
DePaulo & Pfeifer (1986)			54
deTurck (1991)			54
deTurck, Feeley & Roman (1997)			57
deTurck, Harszлак, Bodhorn & Texter (1990)			64
deTurck & Miller (1990)			53
Ekman & O'Sullivan (1991)			53
Feeley & deTurck (1995)	72	54	63
Feeley & deTurck (1997)			49
Feeley, deTurck & Young (1995)			56
Fiedler & Walka (1993)	55	51	53
Frank & Ekman (1997) (эксперимент 1)			58 ³
Frank & Ekman (1997) (эксперимент 2)			60
Garrido, Masip, Herrero, Tabernerо & Vega (1998)	51	66	59
Granhyag & Strömwall (1998)	69	44	57
Lane & DePaulo (1999)			59
Levine, McCornack & Park (1999) (исследование 2)	70	38	54
Levine, McCornack & Park (1999) (исследование 3)	69	27	48
Littlepage & Pineault (1985)	82	30	56 ⁴
Mei-tai Fan, Wagner & Manstead (1995)			58
Millar & Millar (1995) (исследование 1)			54 ⁵
Millar & Millar (1995) (исследование 2)			61 ⁵
Millar & Millar (1997)			49
Miller et al. (1981) (исследование 1)			55 ⁶
Miller et al. (1981) (исследование 2)			56 ⁷
Miller, deTurck & Kalbfleisch (1983)			51 ⁸
O'Sullivan, Ekman & Friesen (1988)	69	48 ⁹	54
Smith, Archer & Costanzo (1991)			60
Stiff & Miller (1986)	67	41	54
Vrij & Graham (1997)			42
Zuckerman, Koestner & Alton (1984)			62
Zuckerman, Koestner & Colella (1985)			58 ⁹

1. Использовались только контрольные группы.
2. Иорданские и американские наблюдатели в совокупности.
3. Оценки видеозаписей преступлений и видеозаписей мнений в совокупности.
4. Спонтанные и запланированные беседы в совокупности.
5. Группы с условиями тона голоса и видеoinформации.
6. Группы аудио- и видеoinформации, фактические и эмоциональные высказывания в совокупности.
7. Группа с условием непосредственного наблюдения.
8. Все группы в совокупности.
9. Группы с условиями наблюдения только за лицом, только за речью и за лицом и речью в совокупности.

Приложение 3.2

Эффект тренировки наблюдателей, оказываемый на уровни точности распознавания лжи

	Тренинг			
	Нет (%)	1 (%)	2 (%)	3 (%)
deTurck (1991) (183 студента)	54	69 ¹		
deTurck, Feeley & Roman (1997) (165 студентов)	57	55 ²	62 ³	64 ⁴
deTurck, Harszлак, Bodhorn & Texter (1990) (188 студентов)	55	64 ¹		
deTurck & Miller (1990) (390 студентов)	53	61 ¹		
Fiedler & Walka (1993) (72 студента)	53	65 ⁵	65 ⁵	
Köhnken (1987) (80 полицейских)	47	42 ⁷	48 ⁸	40 ⁹
Vrij (1994) (360 полицейских)				
запланированная беседа	49	52 ¹⁰	54 ¹¹	
две спонтанные беседы; полный обзор	51	47 ¹⁰	47 ¹¹	
две спонтанные беседы; наблюдение за руками	44	56 ¹⁰	60 ¹¹	
Vrij & Graham (1997) (40 студентов)	42	55 ¹³		
Vrij & Graham (1997) (29 офицеров полиции)	54	48 ¹³		
Zuckerman, Koestner & Alton (1984) (132 студента)	62	70 ¹⁴		
Zuckerman, Koestner & Colella (1985) (117 студентов)				
наблюдение только за лицом	53	59 ¹⁶		
наблюдение только за речью	61	63 ¹⁶		
наблюдение за лицом и за речью	59	65 ¹⁶		

Наблюдателей просили уделять внимание длительности сообщений, латентному периоду реакции, паузам, небеглости речи, самоманипуляциям и жестикуляции кистями.

Наблюдателей просили уделять внимание ошибкам речи, паузам, латентному периоду реакции и длительности сообщений.

- 3 Наблюдателей просили уделять внимание самоманипуляциям, жестикуляции кистями, движениям головы и подергиванию кистей.
- 4 Наблюдателей просили уделять внимание ошибкам речи, паузам, самоманипуляциям и жестикуляцией кистями.
- 5 Информация, касающаяся взаимосвязи между обменом и улыбками, движениями головы, самоманипуляциями, жестикуляцией кистями.
- 6 Информация, описанная в сноске (5), плюс обратная связь о результатах.
- 7 Наблюдателей просили уделять внимание изменениям, связанным с движениями головы, морганием, взглядом, иллюстраторами, самоманипуляциями, движениями корпуса и ног.
- 8 Наблюдателей просили уделять внимание изменениям, связанным с темпом речи, паузами, ошибками речи и запинками.
- 9 Наблюдателей обучали контент-анализу, основанному на критериях (см. главу 5), кроме того, особый акцент был сделан на логической согласованности, количестве подробностей, необычных подробностях и спонтанных исправлениях.
- 10 Была предоставлена информация, касающаяся взаимосвязи между обменом и движениями кистей и пальцев.
- 11 Информация, описанная в сноске (10), плюс обратная связь о результатах.
- 12 Наблюдателям предъявлялись правдивые и лживые отчеты одновременно (то есть они одновременно видели два клипа). В группе с условием целостного образа индивид был виден в полный рост, в группе с условием наблюдения рук были видны только руки.
- 13 Была предоставлена информация, касающаяся взаимосвязи между обменом и движениями кистей и пальцев, для людей, отличающихся высоким и низким уровнем застенчивости, и для хороших и плохих актеров.
- 14 Была предоставлена обратная связь о результатах. Указаны оценки только для группы «обратная связь после восьми отправителей информации».
- 15 Наблюдатели видели лишь лицо обвиняемого во лжи (только лицо), могли слышать его голос (только речь) или видели лицо и слышали голос (лицо плюс речь).
- 16 Была предоставлена обратная связь о результатах.



**ВЕРБАЛЬНЫЕ
ХАРАКТЕРИСТИКИ
ОБМАНА**



Предварительные исследования, касающиеся вербальных характеристик обмана

Иногда лжец говорит нечто, что, как известно наблюдателю, не соответствует действительности. Например, мальчик говорит своей матери, что он весь день провел дома, хотя она знает, что это не так, потому что она не обнаружила его дома, когда ей неожиданно пришлось зайти домой в течение дня. Мальчик сказал явную ложь, которая была раскрыта, поскольку противоречила фактам. Этот пример показывает, что содержание речи может являться полезным инструментом распознавания обмана. Слушатель сравнивает историю предполагаемого лжеца с фактами, которые ему известны, и проверяет, не противоречит ли его история этим фактам.

Во многих случаях слушателю факты неизвестны либо лжец рассказывает историю, которая соответствует фактам, известным слушателю. В этих случаях ложь не может быть раскрыта описанным выше способом. Возникает вопрос, могут ли другие аспекты содержания речи лжеца выдавать обман. Например, имеют ли лжецы склонность упоминать определенные вещи или избегать упоминания определенных вещей и способны ли изобличители лжи разоблачить лжеца, уделяя внимание содержанию его речи? Эти вопросы будут рассматриваться в этой и двух следующих главах. Как и в случае взаимосвязи между невербальным поведением и обманом,

Вставка 4.1

Общий обзор и описания семи вербальных характеристик

Вербальная характеристика	Описание
1. Негативные высказывания	Высказывания, указывающие на нерасположенность к объекту, индивиду или мнению, такие как отрицания, уничижительные высказывания, а также высказывания, свидетельствующие о негативном настроении
2. Правдоподобные ответы	Высказывания, имеющие смысл и звучащие вероятно и разумно
3. Нерелевантная информация	Информация, не имеющая отношения к контексту и не запрашиваемая
4. Чрезмерно обобщенные высказывания	Использование таких слов, как «всегда», «никогда», «никто», «все» и т. д.
5. Самореференции	Использование слов, относящихся к самому говорящему, таких как «я», «меня» или «мое»
6. Прямые ответы	Описывающие суть дела и открытые высказывания (например, «Мне нравится Джон» является более прямым высказыванием, чем «Мне нравится находиться в обществе Джона»)
7. Длительность реакции	Продолжительность ответа или количество произнесенных слов

не существует типичного лживого вербального поведения. Иными словами, не все лжецы говорят определенные вещи или избегают упоминания определенных вещей. Однако некоторые вербальные критерии, по-видимому, позволяют проводить различие между лживыми и правдивыми высказываниями.

Разработка эмпирических вербальных техник, позволяющих измерять правдивость высказываний, началась в конце 80-х годов. На сегодняшний день наиболее популярной техникой является «Оценка валидности утверждений» (Statement Validity Assessment, ОВУ), которая будет обсуждаться в главе 5. В последнее время все боль-

шее число ученых исследуют технику мониторинга реальности как альтернативную вербальную технику распознавания лжи. Результаты этих исследований будут рассмотрены в главе 6. Исследования, посвященные вербальным характеристикам обмана, начались еще до разработки ОВУ. В частности, исследовались взаимосвязи между обманом и негативными высказываниями, правдоподобными ответами, нерелевантной информацией, чрезмерно обобщенными высказываниями, самореференциями, прямыми реакциями и длительностью реакций. (Правдоподобные ответы являются одним из критериев техники ОВУ, а потому также будут обсуждаться в главе 5.) Некоторые из этих характеристик информируют наблюдателей о том, имеет ли место обман, — возможно, в большей степени, чем сами наблюдатели склонны полагать. Описания семи характеристик приводятся во вставке 4.1.

Предполагается, что три тех же самых аспекта, которые могут оказывать влияние на невербальное поведение при обмане (а именно эмоции, сложность содержания и попытки контроля), также будут оказывать влияние и на эти семь вербальных критериев.

Эмоции

Иногда лжецы испытывают вину либо потому что они лгут, либо в связи с темой, которая является предметом их лжи. Например, дети могут испытывать вину, когда они лгут своим родителям, поскольку могут считать, что поступать так нехорошо. Неверный муж может испытывать вину, когда отрицает свою внебрачную связь, потому что чувствует себя виновным в измене. Лжецы могут также бояться разоблачения. Результатом этого чувства вины или страха может явиться нежелание лжеца ассоциировать себя со своей ложью, а потому лжецы склонны давать *непрямые* ответы, либо *чрезмерно обобщенные* ответы, либо ответы, *не содержащие явных ссылок на себя [самореференций]*. Возможным ответом на вопрос: «Вы курите?» — может быть: «В этом доме никто не курит». Когда президента Клинтона в ходе расследования, проводимого Паулой Джонс, спросили, была ли Моника Левински, когда сказала кому-то, что вступила в сексуальные отношения с Клинтонем в ноябре 1995 года, Клинтон ответил: «Это определенно неправда. Это не будет правдой» (*The Independent*, 30 July, 1998, p. 14).

Вина и тревожность являются негативными эмоциями, которые могут вызывать раздражение лжеца или его нежелание сотрудни-

чать. Одним из показателей раздражения может являться использование *негативных высказываний*. Так, например, президент Никсон во время Уотергейтского скандала сказал: «Я не мошенник», вместо того чтобы сказать: «Я честный человек» (DePaulo, 199, цитата из газеты *Sunday Times*, 24 мая, 1998, с. 14). Неверная жена может испытать гнев, когда муж начнет расспрашивать о ее внебрачной связи, и ее раздражение может проявиться в ее поведении (например, она может накричать на мужа за то, что он посмел усомниться в ее порядочности). Мальчик, укравший несколько конфет, может проявить свое раздражение, лживо заявляя, что ему вообще не нравятся эти конфеты. Нежелание сотрудничать может выражаться в использовании *коротких ответов*. Существуют и другие причины, по которым можно ожидать от лжеца более коротких ответов, чем от человека, говорящего правду. Эти причины будут обсуждаться в главах 5 и 6.

Сложности при передаче содержания

Иногда лгать сложнее, чем говорить правду (например, когда лжецу приходится мгновенно сочинять ответ). Не всем людям это хорошо удается. В результате лживые высказывания могут быть *короткими* и звучать *неубедительно* и *неправдоподобно*. Возможно также, что лжец не будет *ссылаться на себя* вследствие отсутствия личного опыта. Предположим, что мальчик не пошел в зоопарк (хотя родителям сказал, что был в зоопарке), а вместо этого пошел в кино. Когда родители спросят его о том, что он видел в зоопарке, мальчик может дать очень краткий и нейтральный ответ о своем посещении зоопарка, тогда как рассказ ребенка, который действительно ходил в зоопарк, будет насыщен личными переживаниями, такими как: «Я испугался тигра» и т. д.

Попытки контроля

Лжецы нередко усиленно стараются произвести на наблюдателей впечатление честных людей. Они могут полагать, что будут выглядеть подозрительно, если не предоставят другим достаточного количества информации. Поэтому они стремятся сообщить хотя бы некоторую информацию, что трудно сделать, если необходимой для ответа информацией они не владеют. Одним из возможных вариан-

тов является сообщение *нерелевантной информации* в качестве замены той информации, которую лжец не может предоставить. Мальчик, который хочет скрыть, что он ходил с другом в кино, может сказать родителям, о чем он говорил с другом, когда родители попросят его описать посещение зоопарка.

Обзор объективных и субъективных вербальных критериев обмана

Результаты исследований, посвященных содержанию речи, в значительной степени согласуются между собой и подтверждают большинство из ожидаемых различий между правдивыми индивидами и лжецами. Как можно видеть из табл. 4.1, лжецы склонны использовать больше негативных высказываний и меньше самореференций, кроме того, они склонны давать более короткие, менее прямые и менее правдоподобные ответы. Однако не обнаружено явных свидетельств того, что лжецы сообщают более нерелевантную информацию или используют чрезмерно обобщенные высказывания.

Некоторые из ответов президента Клинтона, сообщенные им при даче показаний в ходе расследования Кеннета Старра 17 августа 1998 года, были неправдоподобными, а другие не были прямыми. Так, например, в связи с расследованием Паулы Джонс Клинтона спросили, говорил ли ему кто-нибудь, кроме его адвокатов, о том, что Моника Левински была вызвана для дачи показаний по этому делу. Его ответом, данным под присягой, было: «Я так не думаю». Этот ответ противоречит показаниям Вернона Джордана (друга Клинтона), сообщенным в ходе расследования Старра, поскольку Джордан сказал, что он обсуждал с президентом вызов Левински в суд. Когда Клинтону было указано на это противоречие, он дал, на мой взгляд, неправдоподобный ответ, сказав, что пытался вспомнить, кто был *первым* человеком, сообщившим ему о вызове Левински в суд. Этот ответ неубедителен, поскольку в ходе судебного разбирательства от него ожидалось, что он сообщит имя человека, а не ответит: «Я так не думаю».

В ходе дачи показаний Клинтон зачитал высказывание, в котором признавал, что участвовал во встречах с Моникой Левински, включавших неуместные контакты, однако отрицал свое участие в нескольких конкретных половых актах, описанных Левински в ее показаниях. Коллеги Старра процитировали несколько высказыва-

Таблица 4.1
Объективные вербальные индикаторы обмана

	Негативные высказывания	Правдоподобные ответы	Нерелевантная информация	Чрезмерно обобщенные высказывания	Само-референции	Прямые ответы	Длительность реакции
Anolli & Ciceri (1997)							
Bond et al. (1985)	-				-		
Burgoon et al. (1996, исследование 1)					<	<	
Burgoon et al. (1996, исследование 2)					<	<	
Cody & O'Hair (1983)							<
Cody et al. (1989)				>			
DePaulo, Rosenthal et al. (1982)	>				<		
DePaulo et al. (1984) ^a						<	
DePaulo & DePaulo (1989)	-		-				
deTurck & Miller (1985)							<
Dulaney (1982)					<		
Ebesu & Miller (1985)					<	<	<
Feeley & deTurck (1998)					-		<
Greene et al. (1985)					-		<
Knapp et al. (1974)	>				<		<

	Негативные высказывания	Правдоподобные ответы	Нерелевантная информация	Чрезмерно обобщенные высказывания	Само-референции	Прямые ответы	Длительность реакции
Kraut (1978)		<					<
Kraut & Roe (1980)			-			-	
Miller et al. (1983)							-
O'Hair et al. (1981)							<
Riggio & Friedman (1983)		<					
Roberts et al. (1998)					<		
Rockwell et al. (1997)							<
Sporer (1997)							-
Stiff & Miller (1986)		<			-		-
Vrij et al. (1999)							<
Young & deTurck (1996)							-
Zuckerman et al. (1979)					<		
Zuckerman, DePaulo et al. (1981) ⁶			>				<

> — Вербальные характеристики, чаще имеющие место при обмане, чем при сообщении правды.

< — Вербальные характеристики, реже имеющие место при обмане, чем при сообщении правды.

- — Взаимосвязь между вербальными характеристиками и обманом отсутствует.

* Описано в книге DePaulo, Stone & Lassiter, 1985.

⁶ Обзор неопубликованных исследований.

ний Моника Левински, касавшихся конкретных половых актов, и спросили президента Клинтона, лгала ли Левински, когда заявила, что эти акты имели место. Ответы Клинтона не были прямыми. Он не ответил ни «да» ни «нет», а вместо этого заявил: «Я ссылаюсь на ранее сделанное мною заявление».

Эти ответы, возможно, делают показания Клинтона подозрительными, однако будет неверно заключить, что он лгал. Как я уже говорил ранее, не существует типичного для обмана вербального поведения, и присутствие определенных вербальных критериев не является показателем того, что индивид лжет. Возможны и другие причины, по которым Клинтон давал такие ответы. Допустим, к примеру, что он говорил правду о своей связи и что Левински лгала. Даже в этой ситуации Клинтону могло быть трудно дать ответ «да» на вопрос о том, лгала ли Левински, поскольку это означало бы, что он открыто обвиняет ее во лжи под присягой, чего он, вероятно, делать не хотел.

На сегодняшний день было проведено лишь небольшое количество исследований, посвященных субъективным вербальным индикаторам обмана. Поэтому мы должны быть осторожны, делая какие-либо заключения по этому вопросу. Данные, приведенные в табл. 4.2, свидетельствуют о том, что подозрения вызывают прежде всего короткие высказывания, не прямые реакции и неправдоподобно звучащие ответы. Я спрашивал студентов, заключенных, а также профессиональных изобличителей лжи, включая офицеров полиции, следователей, тюремных охранников и таможенных офицеров, об их убеждениях, касающихся вербальных характеристик обмана. Как можно видеть из табл. 4.2, заключенные и профессиональные изобличители лжи не ассоциируют какие-либо из исследованных вербальных критериев с обманом, тогда как студенты полагают, что лжецы используют чрезмерно обобщенные высказывания и дают менее прямые ответы. Как отмечалось выше, лжецы действительно имеют склонность давать не прямые ответы.

Заключение

Некоторые вербальные критерии чаще встречаются в лживых, чем в правдивых высказываниях. Лжецы используют больше негативных высказываний, дают менее правдоподобные ответы, более короткие ответы, используют меньше самореференций и склонны давать менее прямые ответы. Хотя на сегодняшний день число исследований,

посвященных этой теме, достаточно ограниченно, обращает на себя внимание тот факт, что их результаты в значительной степени согласуются между собой. Это заметно отличает их от исследований невербальных индикаторов обмана, результаты которых значительно более противоречивы. Этот факт позволяет предположить, что взаимосвязь между обманом и исследованными вербальными критериями несколько более однозначна, чем между обманом и большинством невербальных форм поведения. Поэтому для избобличителей лжи было бы полезно принимать во внимание эти вербальные критерии при распознавании обмана. Хотя наблюдатели не ассоциируют с обманом некоторые из этих вербальных критериев (такие, как негативные утверждения и самореференции), эти критерии, вероятно, фактически связаны с обманом. Данный паттерн противоположен тому, который мы рассматривали в главах 2 и 3, — наблюдатели ассоциируют с обманом больше форм невербального поведения, чем это фактически следует делать. Иными словами, среди наблюдателей, судя по всему, существует тенденция *переоценивать* свою способность распознавать обман, обращая внимание на поведение индивида, и *недооценивать* вероятность разоблачения лжецов благодаря обращению внимания на содержание их речи.

Наблюдатели могли бы улучшить свои навыки распознавания лжи, если бы обращали больше внимания на то, что говорит индивид. Однако существует одна проблема. Возможно, что как только лжецы получают представление о вербальных критериях обмана, они попытаются изменить содержание своей речи таким образом, чтобы эти вербальные индикаторы были менее очевидными. Не исключена возможность того, что лжецам фактически удастся достичь этой цели, поскольку людям, как правило, успешно удается контролировать содержание своей речи, о чем говорилось в главе 2. Я вернусь к обсуждению этого вопроса в главе 5.

Возможно также, что на вербальные индикаторы обмана оказывают влияние личностные характеристики; этот вопрос будет обсуждаться в главе 5. К примеру, обладающие даром красноречия и интеллигентные люди, вероятно, могут демонстрировать меньше вербальных индикаторов обмана, чем менее способные на красноречие и менее интеллигентные индивиды. Существуют некоторые свидетельства того, что данный феномен действительно имеет место. Де Пауло и Де Пауло (DePaulo & DePaulo, 1989) сравнивали правдивые и лживые высказывания продавцов. При этом не было обнаружено никаких вербальных различий между их правдивыми и лжи-

выми высказываниями (см. также табл. 4.1). Можно предположить, что продавцы обладают даром красноречия. Следовательно, полученные результаты предполагают, что индивиды, обладающие даром красноречия, демонстрируют меньше вербальных индикаторов обмана, чем индивиды, менее способные на красноречие.

В большинстве проведенных на сегодняшний день исследований участвовали студенты колледжей, чей интеллект, согласно нашему предположению, превышает средний уровень. Как можно видеть из табл. 4.1, были обнаружены некоторые вербальные различия между студентами, сообщавшими правду и ложь. Очевидно, высокий *IQ* (коэффициент интеллекта) не гарантирует того, что вербальные индикаторы обмана будут отсутствовать.

В главе 1 говорилось о том, что люди, характеризующиеся высокими оценками по шкале макиавеллизма, для достижения своих целей часто прибегают ко лжи. На основании этого факта можно предположить, что такие люди обладают более развитыми навыками вербального обмана. Однако такая точка зрения не подтверждается результатами исследований. В частности, Кнапп и его коллеги, а также О'Хайр и его коллеги не обнаружили различий в вербальном поведении между индивидами, отличающимися высокими и низкими оценками по шкале макиавеллизма (Knapp, Hart & Dennis, 1974; O'Hair, Cody & McLaughlin, 1981). Риггио и Фридман (Riggio & Friedman, 1983) не обнаружили различий, касающихся предоставления правдоподобных ответов, между интровертами и экстравертами, а также между людьми, являющимися и не являющимися хорошими актерами.

Наконец, возможно также, что на вербальное лживое поведение оказывают влияние обстоятельства, при которых сообщается ложь. Возможно, например, что спонтанная ложь содержит больше вербальных индикаторов обмана, чем запланированная. О проведенных на сегодняшний день исследованиях, посвященных изучению этого вопроса, мне неизвестно.



Оценка валидности утверждений

Оценка валидности утверждений (иногда обозначаемая аббревиатурой ОВУ) на сегодняшний день является наиболее популярной методикой для оценки правдоподобности утверждений, представленных в устной форме. Эта методика была разработана в Германии для определения достоверности *детских* свидетельских показаний, полученных в ходе судебных разбирательств по вопросам *сексуального насилия*¹. Нет ничего удивительного в том, что такая методика создавалась специально для работы по уголовным делам, связанным с сексуальным насилием, и взаимодействия с детьми. Процесс установления фактов, связанных с совершением сексуального насилия, зачастую сопряжен с немалыми трудностями. Порой следствие не располагает ни медицинскими данными, ни вещественными доказательствами. Сплошь и рядом предполагаемая жертва и обвиняемый дают показания, в которых опровергают свидетельства друг друга, а на месте преступления, как назло, не было ни одного свидетеля, который мог бы рассказать, что на самом деле произошло. Отсюда

¹ Мы до сих пор не располагаем сведениями о том, какая часть детских свидетельских показаний о совершенном над ними сексуальном насилии не соответствует действительности. По оценкам американских исследователей, процент недостоверных свидетельств по вопросам сексуального насилия варьирует от 6 до 60% (Craig, 1995). Известные нам примеры дачи ложных показаний о совершенном сексуальном насилии связаны с давлением со стороны взрослых и/или ровесников, побуждающих к сообщению ложных сведений, с ошибочным опознанием предполагаемого преступника и с полной фабрикацией сообщаемой информации.

следует, что достоверность показаний обвиняемого и предполагаемой жертвы в глазах следствия и суда имеет огромное значение. Если предполагаемой жертвой является ребенок, то он оказывается в невыгодной позиции из-за присущей взрослым тенденции с недоверием относиться к показаниям детей (Ceci & Brack, 1995). Целью одного из недавно проведенных исследований было выяснить, подходит ли методика ОВУ для оценки свидетельских показаний взрослых свидетелей и обвиняемых, предоставленных ими в ходе судебных разбирательств по поводу преступлений, не имеющих сексуальной подоплеки. В настоящей главе мы тщательно проанализируем процедуру ОВУ и представим подробный обзор данных исследований, направленных на оценку точности этой методики. Результаты этих исследований показывают, что возможности распознавания лжи с помощью ОВУ значительно превышают уровень случайного попадания. Тем не менее методика ОВУ имеет ряд ограничений, из чего следует, что она отнюдь не так безупречна, как нас пытаются убедить наши немецкие коллеги. Для начала мы предпримем краткий экскурс в историю разработки ОВУ.

История оценки валидности утверждений

В 1954 году Верховный суд ФРГ провел слушания в узком кругу признанных специалистов. Целью этого мероприятия было выяснить, чем могут помочь психологи в деле определения достоверности детских свидетельских показаний (в частности, во время судебных процессов по преступлениям, связанным с сексуальным насилием). Судебный психолог Удо Ундойч (Udo Undeutsch) выступил с докладом о результатах исследования, посвященного показаниям четырнадцатилетней девочки, предположительно пережившей сексуальное насилие. Пятеро судей, заседавших в Сенате,

были поражены проведенной демонстрацией и убедились в том, что при оценке истинности свидетельских показаний детей или подростков психолог, проводящий внесудебную оценку, располагает иными, значительно более эффективными средствами, чем лица, занимающиеся расследованием в официальной атмосфере судебного разбирательства (Undeutsch, 1989, p. 104).

Впоследствии в 1955 году Верховный суд ФРГ ввел предписание применять психологическое интервьюирование и методы оценки достоверности показаний во время разбирательств по всем делам,

связанным с сексуальным насилием над детьми. Это привело к тому, что психологов стали приглашать в качестве экспертов для работы по самым разным уголовным делам. По оценкам Арнтзена (Arntzen, 1982), к 1982 году эксперты участвовали в оценке надежности свидетельских показаний при рассмотрении более чем 40 000 случаев. В Западной Германии и Швеции исследователи пошли еще дальше и разработали различные содержательные критерии для оценки достоверности заявлений, сделанных предполагаемыми жертвами сексуального насилия (Arntzen, 1982; Trankell, 1972; Undeutsch, 1967, 1982). Основываясь на результатах работы шведских и немецких специалистов, Стеллер и Кёнкен (Steller & Kohnken, 1989) составили перечень таких содержательных критериев и описали процедуру оценки достоверности утверждений. Эта процедура получила название «оценки валидности утверждений», или ОВУ.

На сегодняшний день процедура ОВУ уже хорошо зарекомендовала себя в судах Германии. Как правило, ни обвинители, ни представители защиты не оспаривают надежности или достоверности результатов теста, хотя официально они имеют на это право (Kohnken, 1997, личное общение). Кроме того, и обвинение, и защита получили право выражать недоверие или ставить под сомнение доказательства, полученные с помощью ОВУ, — например, находить слабые места в обосновании экспертов, подвергать их в суде перекрестному допросу или приглашать другого эксперта, который мог бы дать консультацию по поводу корректности проведенной экспертизы (Kohnken, 1997, личное общение). В Германии до сих пор нет официально установленного стандарта требований, соответствие которым позволяло бы человеку выступать в качестве эксперта. На сегодняшний день «вы можете стать экспертом в том случае, если на эту должность вас назначил суд» (Kohnken, 1997, личное общение). Вероятно, в будущем ситуация изменится, так как на сегодняшний день Германское общество психологии и юриспруденции занимается разработкой официальной образовательной программы, которая позволила бы психологам выступать в судах в качестве экспертов ОВУ (Kohnken, 1997, личное общение).

Сегодня данные ОВУ принимаются в качестве доказательств в судах и других стран Европы, скажем, в Нидерландах (Vrij & Akehurst, 1998). В Северной Америке (США и Канаде) мнения по поводу использования в суде результатов ОВУ разделились. Например, Хонтс (Honts, 1994), Раскин и Эсплин (Raskin & Esplin, 1991b) и Юилл (Yuille, 1988b) высказываются в пользу представления в суде

результатов ОВУ, тогда как другие (Boychuk, 1991; Lamb, 1998; Ruby & Brigham, 1997; Wells & Loftus, 1991) более скептически относятся к доказательствам, полученным с помощью этой методики. Результаты ОВУ принимаются в качестве доказательств в некоторых североамериканских судах (Ruby & Brigham, 1997, 1998), но там подобная практика распространена значительно меньше, чем в Германии. Основное преимущество применения методики ОВУ в Северной Америке, по-видимому, заключается в том, что по усмотрению судебных властей ее можно использовать в ходе полицейского расследования (Raskin & Esplin, 1991b). Итак, мнения по поводу использования ОВУ в суде разделились, при этом в одних странах данная техника получила более широкое распространение, нежели в других.

Оценка валидности утверждений (ОВУ)

ОВУ включает три основных элемента:

- 1) структурированное интервью;
- 2) контент-анализ на основании установленных критериев (КАУК), позволяющий, придерживаясь определенной схемы, оценить содержательные и качественные характеристики рассматриваемого утверждения;
- 3) оценка результатов КАУК с помощью ряда вопросов (Проверочный лист для оценки надежности).

Структурированное интервью

Первая фаза заключается в том, что ребенок отвечает на вопросы интервьюера. Просто провести интервью по всем «законам жанра» — задача не из легких, а когда специалисту предстоит получить достоверную информацию от ребенка, перед ним неминуемо возникает немало дополнительных сложностей. Как правило, дети сообщают далеко не все сведения о событиях, происшедших с ними в прошлом (Bull, 1998). Поэтому интервьюер вынужден задавать дополнительные вопросы, рассчитывая, что из ответов на них ему удастся почерпнуть недостающую информацию, которая зачастую имеет для следствия ключевое значение. Логика интервьюирования предписывает ему задавать вопросы, которые соответствовали бы его собственному пониманию происшедшего, при этом такие вопросы нередко носят характер наводящих. Если наводящие вопросы будут определять

характер интервью, то не исключено, что интервьюер упомянет о событиях, которые никогда не происходили в реальности. По сравнению со взрослыми дети легче поддаются на наводящие вопросы интервьюера. Возможно, приведенный ниже пример «беседы» взрослого с ребенком покажется вам знакомым:

Взрослый: «Где ты сегодня был?» Ребенок не отвечает. «Может быть, ты навещал бабушку, заходил к ней в гости?» Ребенок кивает головой. «Прекрасно, тебе понравилось у бабушки?» Ребенок снова кивает. «Да, тебе там понравилось?» Ребенок еще раз кивает головой. На самом же деле ребенок вообще не был в гостях у бабушки.

Такой наводящий стиль интервью, когда взрослый сам отвечает на заданные им же вопросы, в большинстве случаев не наносит существенного вреда. Однако если речь идет о расследовании уголовного преступления, последствия такой тенденциозности могут оказаться поистине чудовищными. На основании общих психологических принципов были разработаны специальные методы проведения интервью, позволяющие получить от интервьюируемого как можно больше информации, побуждая его к свободному описательному рассказу о происшедших событиях (Bull, 1992, 1995, 1998; Lamers-Winkelmann, 1995; Soppe, 1995a, 1997).

Чаще всего интервью, входящее в структуру ОВУ, записывается на аудиосистеме. Затем эту запись расшифровывают, с тем чтобы впоследствии провести контент-анализ результатов интервью. Кроме того, в некоторых случаях видеозапись тоже может оказаться нелишней, так как она позволяет более эффективно отслеживать возможные погрешности в работе интервьюера (Honts, 1994; Lamb, Strenberg & Esplin, 1994; Yuille, 1988b). Тем не менее желательно, чтобы контент-анализ осуществлялся на основании стенограммы интервью, а не при просмотре видеозаписи. Выполняющие оценку эксперты должны иметь возможность констатировать наличие или отсутствие каждого из 19 критериев, что гораздо проще сделать, если они будут располагать письменным текстом, чем если для этого им придется просматривать видеозапись интервью. Что же касается использования стенограммы, то она исключает возможность учитывать невербальные поведенческие проявления интервьюируемого при оценке достоверности его утверждений. Некоторые считают, что в этом ее недостаток (Landry & Brigham, 1992). С другой стороны, невербальная информация, доступ к которой эксперт получает во время просмотра видеозаписи ОВУ, может отвлекать его от содержа-

тельных аспектов процедуры. Как мы уже отмечали в главе 3, многие наблюдатели разделяют ошибочные стереотипные представления о том, как именно ведут себя люди, когда говорят неправду, и часто выносят неверные суждения, когда перед ними стоит задача определить степень искренности человека, наблюдая за его поведением. В свете этих фактов использование видеозаписей представляется скорее нежелательным.

Контент-анализ

Вторая фаза ОВУ представляет собой системную оценку достоверности утверждений, сделанных в ходе интервью, так называемый *критериальный контент-анализ* (КАУК). В табл. 5.1 представлен общий перечень из 19 критериев, используемых для оценки утверждений. (Как вы увидите далее, некоторые исследователи ограничиваются использованием неполного набора критериев, а именно, с 1 по 14.) Прошедшие специальную подготовку эксперты анализируют весь ход интервью и выносят заключение о наличии или отсутствии в нем каждого из 19 критериев, как правило, пользуясь трехБулльной шкалой, где «О» присваивается в случае отсутствия этого критерия, «1» — если утверждение отвечает этому критерию, и «2» — если критерий имеет значительную выраженность. При проведении процедуры КАУК мы руководствуемся гипотезой, первоначально сформулированной Ундойчем (Undeutsch, 1967), о том, что утверждение, в основе которого лежат воспоминания о реально происшедшем событии, содержательно и качественно отличается от утверждения, за которым стоит не что иное, как вымысел или фантазирование. Это предположение получило известность как *гипотеза Ундойча* (Steller, 1989). Подтвержденное соответствие утверждения каждому из этих критериев повышает качество этого утверждения и доказывает гипотезу о том, что испытуемый основывается на своем подлинном жизненном опыте. КАУК — это не «устный детектор лжи», иными словами, при проведении этой методики эксперты не ставят перед собой задачу обнаружить «симптомы лжи». Отсутствие того или иного критерия отнюдь не всегда означает, что утверждение сфабриковано (Yuille, 1988b). В следующей части мы охарактеризуем каждый из 19 критериев, фигурирующих в протоколе КАУК, и обоснуем, почему тот или иной критерий реже присутствует в рассказах тех, кто, вместо того чтобы вспоминать события, фантазирует или просто лжет.

Таблица 5.1

**Содержательные критерии,
используемые для анализа утверждений¹**

Общие характеристики

1. Логическая структура
2. Неструктурированное изложение информации
3. Количество подробностей

Особые содержательные элементы

4. Контекстуальные вставки
5. Описание взаимодействия
6. Воспроизведение разговоров
7. Неожиданные затруднения во время происшествия
8. Необычные подробности
9. Избыточные подробности
10. Точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности
11. Внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу
12. Сообщения о психическом состоянии свидетеля
13. Объяснение психического состояния нападавшего

Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации

14. Внесение коррективов по собственной инициативе
15. Признание обрывочности собственных воспоминаний
16. Выражение сомнений в собственных показаниях
17. Самоосуждение
18. Извинение преступника

Элементы, характеризующие совершенное преступление

19. Подробности, характеризующие совершенное преступление

¹ Адаптирована по версии Стеллера и Кёнкена (Steller & Kohnken, 1989).

Общие характеристики

Общие характеристики включают в себя критерии, касающиеся утверждения в целом.

1. *Логическая структура.* О наличии логической структуры свидетельствует тот факт, что утверждение является смыслодержающим, — иными словами, если утверждение отличается связностью и логичностью, а различные его сегменты не противоречат одно другому и не расходятся между собой.
2. *Неструктурированное изложение информации.* Неструктурированное изложение информации присутствует в том случае, если способ предоставления информации, содержащейся в утверждении

нии, не отвечает требованиям структурированности, последовательности и хронологической упорядоченности. Однако в целом утверждение не должно содержать в себе противоречий (критерий 1). Неструктурированное воспроизведение чаще всего встречается в тех случаях, когда человек находится в тяжелом эмоциональном состоянии. Например, порой человек начинает объяснять суть происшедшего с ним события («У меня украли деньги, меня ограбили»), потом возвращается к тому, с чего все началось («Я зашла в магазин и, оплатив все покупки, снова положила кошелек в сумку»), а затем переходит к описанию событий, случившихся позднее («Этот парень побегал так быстро, что я не смогла за ним угнаться»), снова возвращается к началу («Должно быть, я оставила сумку открытой») и т. д. Уинкел, Фрай, Коппелаар и Ван дер Стин (Winkel, Vrij, Korpelaar & Van der Steen, 1991) обнаружили, что рассказы жертв изнасилования, перенесших огромное эмоциональное потрясение, как правило, отличаются абсолютной неструктурированностью информации и противоречивостью сообщаемых сведений. Критерий утрачивает львиную долю своей информативности, если человеку уже неоднократно приходилось рассказывать свою историю или если он много размышлял о происшедшем событии, благодаря чему ему удается составить хронологически более последовательный рассказ.

3. *Количество подробностей.* Этот критерий предполагает, что утверждение должно быть насыщено подробностями — то есть в нем должны присутствовать упоминания о месте, времени, людях, объектах и событиях. Например, этому критерию удовлетворяет следующий рассказ: «Я сняла деньги в банкомате на Альберт-роуд, неподалеку от светофора. Темнело, на улице моросил дождь, становилось прохладно. У банкомата собралась толпа, в очереди стояло не меньше восьми-девяти человек. Когда я забрала деньги, ко мне подошел этот парень, приставил к моему горлу нож, забрал мои деньги и быстро скрылся за углом. Я закричала: "Держите его, он унес мои деньги", но никто не двинулся с места, невероятно». Более того, Сопп и его коллеги доказывают, что просьба конкретизировать некоторые моменты поможет получить дополнительную информацию как раз в тех случаях, когда человек повествует о реально происшедших событиях, в отличие от тех ситуаций, когда речь идет о сфабрикованном утверждении (Sorpe, 1995b; Sorpe & Hees-Stauthamer, 1993).

Особые содержательные элементы

Под особыми содержательными элементами утверждения мы подразумеваем определенные эпизоды, по которым судят о конкретности и яркости этого утверждения.

4. *Контекстуальные вставки.* О наличии контекстуальных вставок говорит тот факт, что событие определено во времени и месте действия и что происходившие события вплетаются в канву повседневных забот и привычек. Например, жертва сообщает, что преступление было совершено в обеденное время в парке, где он как раз гулял с собакой.
5. *Описание взаимодействия.* Можно констатировать, что утверждение удовлетворяет этому критерию, если в нем содержится информация о взаимодействии, в которое были вовлечены по крайней мере двое — преступник и жертва. Например, утверждение «Я сказала ему, чтобы он уходил, но он только улыбался, и тогда я заплакала» вполне соответствует этому критерию.
6. *Воспроизведение разговоров.* О воспроизведении разговоров можно говорить в тех случаях, когда человек пересказывает речь или отрывок разговора в оригинальной форме и когда он узнает говорящих при предъявлении ему воспроизведенных диалогов. Если свидетель просто пересказывает содержание диалога, то можно делать вывод о том, что его показания не отвечают этому критерию; для того чтобы соответствовать предъявляемым требованиям, испытуемый должен воспроизвести отрывок речи по крайней мере одного из собеседников. Таким образом, фраза «Я сказала ему: "Пожалуйста, не надо"», удовлетворяет этому критерию, а «Потом мы заговорили о спорте» — нет.
7. *Неожиданные затруднения во время происшествия.* О том, что утверждение отвечает этому критерию, свидетельствует тот факт, что в это событие «вклинивались» те или иные неожиданные элементы. Например, испытуемый упоминает, что во время совершения преступления в машине предполагаемого преступника внезапно включилась сигнализация, предполагаемому преступнику никак не удавалось завести машину и т. д.
8. *Необычные подробности.* Под необычными подробностями мы подразумеваем упоминания об особенностях людей, объектов или событий, необычных и/или уникальных, но имеющих значение в данном контексте. Пример тому — ситуации, когда свидетель описывает татуировку на руке у предполагаемого преступника, когда свидетель утверждает, что преступник заикался, и т. д.

9. *Избыточные подробности.* Наличие избыточных подробностей можно констатировать в том случае, если свидетель останавливается на вопросах, в сущности, не имеющих отношения к выдвинутому обвинению, скажем, когда ребенок рассказывает, что взрослый, который, предположительно, совершил преступление, пытался избавиться от кошки, которая залезла к нему в спальню, потому что у него (взрослого) аллергия на кошек.
10. *Точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности.* Утверждение удовлетворяет этому критерию, если свидетель сообщает о подробностях происшедшего, постичь которые он не в силах, — например, если ребенок описывает сексуальное поведение взрослого, но объясняет его чиханием или болью. Результаты исследований показали, что большинство детей, не достигших восьмилетнего возраста, не обладают достаточными знаниями о сексуальном поведении (Gordon, Schroeder & Abrams, 1990; Volbert & Van der Zaden, 1996).
- И. *Внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу.* Внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу, можно засвидетельствовать, когда в рассказе интервьюируемого речь заходит о событиях, не являвшихся непосредственной частью преступления, но связанных с ним, — например, если предполагаемая жертва говорит, что насильник рассказывал «ей о своих сексуальных отношениях с другими женщинами.
12. *Сообщения о психическом состоянии свидетеля.* Рассказ свидетеля соответствует этому критерию в том случае, если он сообщает, какие чувства и переживания ему довелось испытать в момент преступления, например насколько сильно он испугался, какое облегчение он испытал, когда все закончилось, и т. д. Этот критерий охватывает также и упоминания о когнитивных процессах, скажем, когда свидетельница рассказывает, что во время случившегося она ни на минуту не переставала обдумывать возможность побега.
13. *Объяснение психического состояния нападавшего.* Считается, что утверждение отвечает этому критерию, если свидетель описывает чувства, мысли и мотивы нападавшего во время совершения преступления («Он тоже нервничал, у него тряслись руки», «Ему это и вправду нравилось! Он все время улыбался» или «Он предполагал, что я могу закричать, поэтому, прежде чем прикоснуться ко мне, он закрыл все окна и включил громкую музыку», и т. д.).

Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации

Содержательные элементы, отражающие особенности мотивации, характеризуют манеру изложения свидетелями своих показаний. Как и «особые содержательные элементы», они касаются отдельных фрагментов утверждений.

14. *Внесение коррективов по собственной инициативе.* О соответствии этому критерию можно говорить в тех ситуациях, когда свидетель по собственной инициативе вносит коррективы в изложенную им ранее информацию или вносит новые детали в уже представленный им материал («по собственной инициативе» означает, что коррективы были сделаны без вмешательства интервьюера). «Это было примерно в два часа, или, нет, подождите, должно быть, это было позже, потому что уже начинало темнеть» — вот вам пример внесения подобных коррективов, а фраза «Мы сидели в машине, и он гнал очень быстро, между прочим, машина была "вольво", так вот, он гнал так быстро, что едва успел затормозить на светофоре» может служить примером внесения дополнительной информации.
15. *Признание обрывочности собственных воспоминаний.* Можно судить о том, что утверждение удовлетворяет этому критерию, если свидетель по собственной инициативе признает, что не помнит определенных аспектов происшедшего, либо говоря «Я не знаю» или «Я не помню», либо отвечая на вопрос словами вроде: «Я не помню ничего, кроме того, что произошло, пока мы были в машине». Если свидетель отвечает на прямой вопрос интервьюера фразами «Я не знаю» или «Я не помню», то мы не можем говорить о том, что его показания отвечают данному критерию.
16. *Выражение сомнений в собственных показаниях.* О наличии этого критерия свидетельствует тот факт, что свидетель выражает сомнения в собственных словах и допускает, что некоторые его показания могут оказаться ошибочными («Я думаю», «Может быть», «Я не уверен» и т. д.) или неправдоподобными («Вы знаете, это все было настолько непостижимо, он казался таким славным человеком, ему симпатизировали все соседи, что Никто и никогда не поверил бы мне»).
17. *Самоосуждение.* Критерию самоосуждения отвечают такие проявления свидетеля, как самоуничижительные, нелюбезные заявления в собственный адрес, — например: «Очевидно, было ужасной глупостью с моей стороны оставить дверь широко от-

крытой, так, что лежавший на столе кошелек был прекрасно виден с улицы».

18. *Извинение преступника.* Извинение преступника имеет место в тех случаях, когда свидетель благоволит предполагаемому преступнику, извиняясь за него или не осуждая, — например, когда девушка говорит, что ей жалко преступника, который, возможно, окажется за решеткой, потому что, по ее мнению, он не хотел причинить ей вред.

Элементы, характеризующие совершенное преступление

Элементы, характеризующие совершенное преступление, отражают то, какое отношение высказанное утверждение имеет к данному конкретному преступлению. Они отличаются от элементов, входящих в категорию «особых содержательных элементов», так как не связаны с общей яркостью утверждения *по сути*, а приобретают смысл лишь в контексте совершенного преступления.

19. *Подробности, характеризующие совершенное преступление.* О наличии этого критерия можно говорить в тех случаях, когда свидетель описывает события в полном соответствии с тем, как, согласно имеющимся у специалистов данным, было совершено преступление. Например, можно предположить, что развитие событий при возникновении инцестуальных взаимоотношений отличается от того, что происходит во время нападения незнакомца, тем, что, в отличие от преступления второго типа, в первом случае преступник обычно не применяет насилия, а жертва чаще всего не оказывает сопротивления (Soppe & Hees-Stauthamer, 1993). Раскин и Эсплин (Raskin & Esplin, 1991b) перенесли критерий 19 из списка КАУК в Проверочный лист оценки надежности (разговор о котором еще впереди), аргументируя это тем, что данный критерий не связан с общей яркостью утверждения *по сути*, а приобретет смысл лишь в контексте совершенного преступления.

Можно привести по крайней мере семь причин того, почему эти критерии значительно реже встречаются в сфабрикованных утверждениях, нежели чем в рассказах о реально происшедших событиях.

- Людям, которые выдумывают свои истории, зачастую не хватает воображения домыслить соответствующие подробности. Например, скудность их «творческого потенциала» не позволяет им обогатить свое повествование достаточно сложными элементами, ил **11** воспроизвести отрывки разговора, или упомянуть о фрагментах

взаимодействия, или описать собственное психическое состояние или состояние другого человека.

- В некоторых случаях выдумщики обладают достаточно изощренным умом, чтобы «украсить» свои истории подобными характеристиками, но не подозревая о том, что судьи обращаются к этим характеристикам с тем, чтобы оценить достоверность утверждения, они не принимают их во внимание.
- Зачастую выдумщикам просто не хватает знаний для того, чтобы «подогнать» свой рассказ под соответствующие критерии. Особенно это касается критерия 10, поскольку человек, недостаточно сведущий в вопросах сексуального поведения, не может включить в свой рассказ необходимые детали.
- Добиться того, чтобы сфабрикованное утверждение удовлетворяло сразу нескольким критериям, весьма непросто. Возьмем, к примеру, неструктурированное изложение информации. Гораздо проще изложить вымышленный рассказ в хронологическом порядке (сначала произошло это, затем это, потом он сказал это и т. д.), чем намеренно представить события в хаотичном порядке.
- Выдумщики стараются не включать в свой рассказ слишком много подробностей, так как боятся забыть свою версию происшедшего. Забыв, что они рассказывали в прошлый раз, они рискуют столкнуться с серьезными проблемами, так как всегда есть вероятность, что их попросят повторить рассказ, и тогда лжецам придется воспроизвести его слово в слово, не запутавшись в деталях и не допуская противоречий по важным вопросам. Очевидно, что чем меньше информации лжец сообщит в самом начале, тем легче ему будет вспомнить подробности собственного рассказа и тем меньше риск, что впоследствии он запутается в показаниях или допустит в них какие-либо несоответствия.
- Выдумщики стараются избегать излишней детализации из опасения, что наблюдатель проверит эти детали и обнаружит, что они сфабрикованы. Каждая подробность, о которой упоминает свидетель, дает интервьюеру дополнительный шанс выяснить, правдивую ли историю он рассказывает. В главе 2 вы познакомились с историей убийцы. Убийца подробно рассказал о том, что он делал днем и вечером, и его рассказ изобилует подробностями, которые полиции ничего не стоило проверить. Но когда полиция не обнаружила никаких доказательств, подтверждающих его слова, его личность стала внушать им еще большие подозрения. Чем подробнее свидетель отвечает на вопросы интервью, тем более сложная задача стоит перед интервьюером.

- Выдумщики стараются не включать в свой рассказ определенные характеристики (например, признания в том, что чего-то не помнят, сомнения в точности своих воспоминаний), так как считают, что это сделает их рассказ менее убедительным или он покажется интервьюеру менее правдоподобным. Кроме того, крайне маловероятно, что человек, намеревающийся оклеветать другого, сам признается в каком-либо проступке или будет оправдывать другого человека, поскольку ему будет казаться, что в этом случае шансы, что оклеветанного им человека признают виновным, заметно снизятся.

Впрочем, не следует сбрасывать со счетов, что иногда лжец намеренно включает в свой рассказ некоторые из этих критериев для того, чтобы произвести впечатление искреннего и честного человека, если ему известно, что для оценки достоверности утверждений наблюдатели применяют критерии КАУК. Впоследствии я еще вернусь к этому вопросу.

Проверочный лист для оценки валидности

Чтобы вынести заключение о правдивости утверждения, одних только критериев КАУК недостаточно. Даже вымышленные истории зачастую изобилуют красочными подробностями и мельчайшими нюансами происшедшего — например, если интервьюер взял на себя слишком активную роль и заполнил своими репликами слишком много «белых пятен», или если интервьюируемый тщательно подготовился к этой процедуре, или если кто-то проинструктировал его, что нужно говорить, и т. д. Но бывает и наоборот. Порой качество правдивого утверждения оставляет желать лучшего, в нем явно не хватает существенных деталей — например, в связи с тем, что интервьюируемый еще слишком мал, или он еще недостаточно свободно владеет речью, или он слишком расстроен, чтобы подробно рассказывать о случившемся, или потому что интервьюер не дал ему возможности рассказать всю историю от начала до конца, и т. д.

Это означает, что методика КАУК не является стандартизированным тестом. Стандартизированный тест имеет строгие нормы, которые наполняют его психологическим смыслом и обеспечивают возможность интерпретации (Kline, 1993). Любой интеллектуальный тест является стандартизированным. Если испытуемый, обследуемый с помощью интеллектуального теста, набирает 130 баллов, то мы можем сделать вывод о том, что он обладает высоким уровнем интеллекта и что его интеллект выше, чем у испытуемого, получив-

Таблица 5.2

Проверочный лист для оценки валидности¹**Психологические характеристики**

1. Неадекватность языка и знаний
2. Неадекватность аффекта
3. Внушаемость

Особенности процесса интервьюирования

4. Убеждающая, наводящая или принуждающая манера задавать вопросы
5. Несоответствие интервью общим установленным требованиям

Мотивация

6. Неадекватная мотивация к предоставлению информации
7. Неадекватный контекст первоначального признания или рассказа
8. Давление, побуждающее к даче ложных показаний

Исследовательские вопросы

9. Несопоставимость с законами природы
10. Несовместимость с другими утверждениями
11. Несовместимость с другими доказательствами

¹ Адаптировано по версии Стеллера (Steller, 1989).

шего по этому же тесту 70 баллов. В отсутствие норм мы лишаемся всякой возможности проинтерпретировать количество баллов, набранное тем или иным испытуемым. Таким образом, стандартизация теста представляет собой исключительно важный, неотъемлемый этап разработки методики. В связи с необходимостью организовать и стандартизировать процедуру оценки с помощью КАУК был разработан Проверочный лист для оценки валидности (Steller, 1989; Steller & Boychuk, 1992). Проверочный лист для оценки надежности представлен в табл. 5.2. Последовательно переходя от одного пункта к другому, проводящий оценку эксперт может формулировать и рассматривать альтернативные интерпретации результатов КАУК. Отрицательный ответ эксперта по каждому из пунктов подтверждает результат, полученный при проведении процедуры КАУК. Каждый положительный ответ дает основания поставить под сомнение надежность результатов КАУК. В Проверочный лист для оценки надежности входят следующие 11 пунктов.

Психологические характеристики

Первая категория вопросов касается личностных характеристик интервьюируемого:

1. *Неадекватность языка и знаний.* Этот пункт касается того, не пользуется ли свидетель языком и не демонстрирует ли он знания, которые бы выходили за рамки обычных способностей человека его возраста и превышали бы объем информации, которую свидетель мог почерпнуть из увиденного им происшествия. Если это именно так, то это может указывать на то, что свидетель подготавливался к даче показаний не без помощи других людей. Например, для того, чтобы получить право опеки над ребенком, мать может обвинить своего мужа в том, что в прошлом он принуждал ребенка к инцестуальным взаимоотношениям.
2. *Неадекватность аффекта.* Этот пункт касается того, соизмеримы ли чувства, которые демонстрирует свидетель во время интервью (обычно о них судят по невербальным проявлениям), с его предполагаемыми переживаниями. Например, сексуальные преступления связаны с колоссальным эмоциональным стрессом, и их жертвы чаще всего пребывают в тяжелейшем психическом состоянии. Поэтому мы вправе ожидать, что жертва, действительно пережившая сексуальное насилие, во время интервью будет ярко проявлять свои эмоции.
3. *Внушаемость.* Этот пункт касается того, демонстрирует ли свидетель во время интервью подверженность внушающим воздействиям. У некоторых людей такое качество, как внушаемость, выражено больше, чем у других. Если вернуться к приведенному выше примеру, где интервьюер расспрашивал ребенка о визите к бабушке, у которой он на самом деле не был, то некоторые дети отвечали правду, что в тот день они не заходили к бабушке. Юилл (Yuille, 1988b), Лондри и Бригем (Laundry & Brigham, 1992) рекомендовали в конце интервью задать свидетелю несколько наводящих вопросов, с тем чтобы оценить степень его внушаемости. Очевидно, что эти наводящие вопросы должны затрагивать второстепенные, а отнюдь не центральные аспекты обсуждаемой проблемы. Например, интервьюер намекает ребенку, что в комнате у нападавшего стоял аквариум (точно зная, что никакого аквариума в комнате нет), а затем наблюдает, как поведет себя ребенок. Если ребенок идет на поводу у этих специально заготовленных наводящих вопросов, это может свидетельствовать о его высокой внушаемости.

Особенности процесса интервьюирования

Особенности процесса интервьюирования (пункты 4 и 5) касаются стиля или манеры, в которой интервьюер проводит интервью.

4. *Убеждающая, наводящая или принуждающая манера задавать вопросы.* Следует выяснить, каким образом интервьюер проводил интервью: не делал ли он каких-либо намеков, не оказывал ли давления на свидетеля и т. д. Даже если ребенок поддается на наводящие вопросы, намеренно задаваемые ему в конце интервью (см. пункт 3), это отнюдь не означает, что он не способен предоставить полную и достоверную информацию в ходе интервью, при условии, что интервьюер не будет применять никаких внушающих воздействий. Если в интервью прослеживались элементы внушения, наводящие вопросы или интервьюер создал вокруг происходящего гнетущую атмосферу, то в этом случае утверждение не следует анализировать с помощью ОВУ.
5. *Несоответствие интервью общим установленным требованиям.* Качество проведения интервью определяется не только наличием или отсутствием внушающих воздействий, но и целым рядом других показателей. Например, ребенок, выступающий в роли интервьюируемого, не всегда отчетливо понимает, что если он не знает ответа на вопрос, то имеет полное право сказать «Я не знаю». Вместо того чтобы честно признаться, что у них не сохранилось никаких воспоминаний на сей счет или что они не располагают соответствующей информацией, дети (впрочем, как и взрослые) предпочитают отвечать на вопросы, даже если не слишком уверены в своем ответе. В результате вместо правдивого рассказа интервьюер получает искаженную картину событий. Вот почему очень важно, чтобы уже в начале интервью интервьюер поставил свидетеля в известность о том, что ему следует говорить «Я не знаю» в тех случаях, когда так оно и есть (Milne & Bull, 1999; Mulder & Vrij, 1996) (более подробную информацию о психологических аспектах интервью см. в Memon & Bull, 1999).

Мотивация

Эта часть посвящена выявлению мотивов, которыми руководствуются свидетели, рассказывая о происшествии.

6. *Ненадежная мотивация к предоставлению информации.* Этот пункт касается того, насколько убедительной представляется мотивация свидетеля сообщать интервьюеру о том, что он видел. Не следует забывать о том, что, возможно, к этому его подтолкнул кто-либо другой. Поэтому очень важно знать, какие отношения связывают свидетеля и обвиняемого, и отдавать себе отчет в том, какие последствия повлекут эти обвинения для всех, кто был при-

частей к происшедшему. В связи с этим уместно упомянуть о ситуациях, когда родители оспаривают друг у друга право на опеку над ребенком, или тех, что возникают во время бракоразводных процессов. Например, не исключено, что одна из сторон конфликта или спора за право опеки может «научить» ребенка оклеветать в своих показаниях другую сторону, рассчитывая, что таким образом инициатору клеветничества будет легче выиграть процесс.

7. *Ненадежный контекст первоначального признания или рассказа.* Этот пункт касается первопричины и истории сообщения свидетеля, и в частности того, в каком контексте оно впервые прозвучало. В фокусе внимания оказываются те составляющие контекста первоначального обвинения, которые могут внушать сомнения, — например, по собственной ли инициативе свидетель впервые сообщил о происшедшем, и если нет, то кто именно подтолкнул его к этому (друг, подруга, родители, учитель, психолог и т. д.).
8. *Давление, побуждающее к даче ложных показаний.* Этот пункт применяется с целью выяснить, нет ли в рассказе свидетеля признаков, указывающих на то, что кто-либо советовал свидетелю сказать неправду, инструктировал его, что и как говорить, побуждал или принуждал к даче ложных показаний или некоторому преувеличению отдельных элементов в остальном правдивого рассказа.

Исследовательские вопросы

Вопросы, составляющие четвертую категорию, призваны соотнести утверждение свидетеля с типом совершенного преступления и предшествующими утверждениями.

9. *Несопоставимость с законами природы.* Этот пункт связан с тем, что в некоторых случаях свидетели описывают совершенно абсурдные события. Если девушка говорит, что забеременела вследствие инцестуальных отношений, следует проверить, возможно ли это, принимая во внимание возраст свидетельницы на момент вступления в сексуальный контакт с родственником.
10. *Несовместимость с другими утверждениями.* Зачастую следствие располагает показаниями нескольких свидетелей об одном и том же событии. Возможно, наравне с интересующим нас свидетелем интервьюер общался и с другими очевидцами происшествия. Данный пункт связан с тем, что основные элементы свидетельского заявления могут расходиться или противоречить другим утверждениям этого же свидетеля или других свидетелей.

11. *Несовместимость с другими доказательствами.* Данный пункт связан с тем, что в некоторых случаях основные элементы утверждения свидетеля вступают в противоречие с вещественными доказательствами или с другими видами доказательств, надежность которых не вызывает сомнений.

Что говорят свидетели, дающие правдивые показания?

Литературный обзор результатов исследований, посвященных КАУК

Хотя, как я уже отмечал, в ряде стран суды принимают данные ОВУ в качестве доказательств, на сегодняшний день мы располагаем данными лишь единичных исследований, посвященных оценке точности результатов ОВУ. Процедура ОВУ была разработана специально для работы с детьми, но до сих пор точность данных ОВУ не получила подтверждения ни в одном из опубликованных научных исследований, где в качестве объекта выступали бы маленькие дети. Несмотря на то что утверждения маленьких детей фигурировали в целом ряде научных работ, их авторы не проводили оценку точности данных ОВУ именно для этой группы. Исключение составляет исследование Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelman, 1995; Lamers-Winkelman & Buffing, 1996). Однако в ее выборке не было детей, которые дали бы ложные показания.

Оценку точности данных ОВУ можно проводить либо в ходе лабораторных экспериментов, либо в условиях полевых исследований. При проведении лабораторных экспериментов участников инструктируют говорить правду или неправду (например, о фильме, который они только что посмотрели), а после этого их утверждения оцениваются экспертами, которые применяют процедуру КАУК. Главное преимущество этого подхода заключается в том, что исследователю доподлинно известно, кто из участников лжет, а кто говорит правду. Однако есть у лабораторного метода и свои недостатки, наиболее существенный из которых заключается в том, что моделируемые ситуации зачастую значительно отличаются от реальной жизни. Одно дело — вспоминать сюжет только что просмотренного фильма и сб- всем другое — описывать подробности сексуального насилия, жертвой или свидетелем которого стал человек. Вот почему Ундойч (Undeutsch, 1984) считает, что ввиду недостаточной экологической

надежности лабораторных исследований их применение с целью проверки точности результатов анализа ОВУ должно быть сведено к минимуму. По его мнению, для проверки надежности этой техники необходимо проводить полевые исследования.

Что же касается полевых исследований, то здесь в фокусе пристального внимания исследователей оказываются реальные ситуации сексуального насилия. Неоспоримым преимуществом этого исследовательского подхода является максимальная реалистичность, в качестве предмета исследования ученые выбирают преступления, которые действительно были совершены. Однако сложность заключается в том, что когда мы имеем дело с настоящими преступлениями, проверить «базовую реальность», установить так называемую *основополагающую истину* (Raskin, 1982) чаще всего не представляется возможным. Иначе говоря, когда мы беремся анализировать случаи, которые имели место в действительности, мы не можем знать наверняка, кто из наших фигурантов жет, а кто говорит правду. Как правило, для установления основополагающей истины используют признания предполагаемых преступников. Стеллер и Кёнкен (Steller & Kohnken, 1989) доказали, что использование признаний в качестве критерия основополагающей истины сопряжено с определенными проблемами. Стеллер и Кёнкен писали:

(В Германии) эксперты-психологи выполняют анализ утверждений только в тех случаях, если получить какие-либо другие доказательства вины или невиновности не представляется возможным. Если в подобных обстоятельствах обвинительное утверждение будет расценено как правдивое, шансы подсудимого на оправдательный приговор начнут стремительно таять... а если избежать обвинительного вердикта нет никакой надежды, иногда стратегия признаться в преступлении, которого вы не совершали, приносит свои плоды, так как суд обычно усматривает в этом поступке признание собственной вины и раскаяние, что может повлечь за собой смягчение наказания... С другой стороны, подсудимому нет никакого смысла признаваться в преступлении, если эксперт посчитал, что своими показаниями свидетели стремятся ввести суд в заблуждение. В результате вероятность получить признание в значительной степени определяется самим диагнозом, а попытка обосновать этот диагноз, добившись признания, приводит к тому, что следствие попадает в замкнутый круг.

Литературу по проблеме ложных признаний смотрите в работах следующих авторов: Гуджионсон (Gudjionson, 1992), Кассии (Kassin, 1997) и Фрай (Vrij, 1998a).

Насколько мне известно, на сегодняшний день мы располагаем данными, полученными в ходе 15 исследовательских работ (трех по-

левых и двенадцати лабораторных), авторы которых проводили процедуру КАУК, с тем чтобы оценить достоверность выдвинутых утверждений, в результате чего каждое сфабрикованное утверждение оценивалось с применением этого метода. Результаты этих исследований представлены в табл. 5.3. Некоторые исследователи представили в своих отчетах только общие оценки по КАУК и не опубликовали данные, полученные по каждому отдельному критерию. Далее мы подробно поговорим о достигнутых ими результатах.

Полевые исследования

По мнению Ликкена (Likken, 1988), достоверное в научном понимании этого слова полевое исследование должно удовлетворять следующим четырем критериям: 1) случаи, отобранные для проведения исследования, должны служить репрезентативным отражением выборки в целом; 2) для рассмотрения необходимо брать только те утверждения, которые были сделаны в ходе интервью, проходившего в реальных жизненных условиях; 3) каждое утверждение независимо друг от друга должны оценивать по крайней мере два эксперта, для которых предъявленный им материал должен быть «слепым» (иными словами, им не должна быть известна основополагающая истина); и 4) полученные оценки необходимо сопоставить с основополагающей истиной, заданной определенным критерием, не зависящим от данных КАУК (скажем, вещественными доказательствами) (см. Horowitz, Lamb, Esplin, Boychuk, Reiter-Lavery и Krispin, 1996). Всем этим четырем критериям отвечают только исследования, которые провели Лам, Штернберг, Эсплин, Гершкович, Орбах и Ховав (Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowitz, Orbach & Novav, 1997). Эти ученые получили доступ к материалам интервью с 1187 предполагаемыми жертвами сексуального насилия, сбором которых занимались 50 ученых-исследователей из Израиля. Они проанализировали все случаи (число которых, в общей сложности, составило 98), соответствовавшие следующим четырем критериям: 1) предполагаемые преступники были известны следствию; 2) возраст предполагаемых жертв составлял от 4 до 13 лет; 3) предполагаемое нападение носило физический характер; 4) помимо показаний ребенка следствие располагало достаточным количеством других доказательств. В оценке утверждений принимали участие не менее двух экспертов, а единственным материалом, доступ к которому они получили, были утверждения предполагаемых жертв. Для установления основополагающей истины эксперты обращались к данным

медицинского обследования, показаниям подозреваемых (признаниям) и свидетелей. Единственный недостаток этого исследования заключался в том, что сотрудники, проводившие интервью, на основании которых впоследствии были составлены стенограммы, с самого начала обладали информацией о случившемся, что могло сказаться на их манере проведения интервью. К интерпретации данных, полученных в ходе двух других исследований, которые представлены в табл. 5.3, следует подходить с большой осторожностью.

Первым из когда-либо проводившихся исследований с использованием процедуры КАУК было как раз полевое исследование, выполненное такими специалистами, как Эсплин, Бойчук и Раскин (Esplin, Boychuk & Raskin, 1988, описано в работе Raskin & Esplin, 1991a). Сложности, с которыми было сопряжено проведение этого исследования, заключались в том, что оценкой стенограмм интервью занимался только один эксперт, а кроме того, как вы увидите далее, ученые не располагали независимой информацией, которая могла бы быть использована для установления основополагающей истины. Они проанализировали утверждения 40 детей (в возрасте от 3 до 15 лет), предположительно перенесших сексуальное насилие. Достоверность двадцати из рассматриваемых случаев считалась «подтвержденной», тогда как другие двадцать были классифицированы как «сомнительные». Стенограммы утверждений оценивались одним экспертом, прошедшим специальную подготовку по проведению процедуры КАУК, который не подозревал о принадлежности интервьюируемых к той или иной группе (подтвержденных или сомнительных). Если утверждение не соответствовало критерию, ему причислялось 0 Буллов, если оно отвечало критерию, то ему начисляли 1 Булл, если степень соответствия критерию достигала достаточно высокого уровня, то эксперт начислял 2 Булла. Таким образом, суммарный показатель по КАУК варьировал от 0 до 38 Буллов. Результаты оказались ошеломляющими. Средний показатель КАУК для подтвержденных случаев составил 24,8 Булла, а сомнительные утверждения получили в среднем 3,6 Булла. Более того, распределения оценок, полученных в группах интервьюируемых, давших подтвержденные и сомнительные утверждения, нигде не перекрывались. В группе сомнительных утверждений максимальный показатель достигал 10 Буллов (такую оценку в этой группе получил один ребенок, а еще трое получили по 0 Буллов), а низший показатель среди представителей группы подтвержденных утверждений составил 16 Буллов (такую оценку получил один ребенок, а максимальная

Таблица 5.3

**Объективные вербальные характеристики правдивых утверждений
(критериальный контент-анализ)**

	Критерии КАУК																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<i>Полевые исследования</i>																			
Boychuk (1991)	>	>	>	>	>	>	>	>	>	-	>	>	-	>	-	-	-	>	-
Esplin <i>et al.</i> (1988)	>	>	>	>	>	>	>	>	>	-	>	>	>	>	-	-	-	>	>
Lamb <i>et al.</i> (1997)	-	>	>	>	>	>	-	>	-	-	-	-	-	>	-	-	-	-	-
<i>Экспериментальные лабораторные исследования</i>																			
Akehurst <i>et al.</i> (1995) ^{1,2}	>	-	>	-	>	>	-	-	-	-	-	>	-	-	-	-	-	-	-
Höfer <i>et al.</i> (1996) ¹	>	-	>	>	-	>	>	-	-	-	-	>	-	-	-	-	-	-	-
Köhnken <i>et al.</i> (1995) ¹	-	>	>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	>	-	-	-	-	-
Landry & Brigham (1992) ¹	<	-	>	>	>	>	-	>	>	-	-	>	<	>	>	>	-	-	-
Porter & Yuille (1996) ¹	>	-	>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	>	>	>	-	-	-
Ruby & Brigham (1998) ^{1,3}	>	<	-	<	>	-	>	>	>	<	<	<	-	>	>	-	<	<	-
Steller <i>et al.</i> (1988)	>	-	>	>	-	-	>	>	>	>	>	>	-	-	-	-	<	-	-
Vrij & Heaven (1999) ¹	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	>	>	-	-
Vrij <i>et al.</i> (1999) ¹	-	-	>	>	>	>	-	>	>	-	-	-	>	>	-	>	>	-	-
Vrij <i>et al.</i> (в печати) ¹	-	-	>	-	-	-	-	>	-	-	-	-	>	>	-	>	>	-	-
Winkel & Vrij (1995)	>	>	>	>	>	-	-	-	-	-	>	-	-	-	-	-	-	-	-
Zaparniuk <i>et al.</i> (1995) ¹	-	>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

> – Вербальные характеристики, чаще встречающиеся в правдивых утверждениях, чем в ложных.

< – Вербальные характеристики, чаще встречающиеся в ложных утверждениях, чем в правдивых.

-- Между вербальными характеристиками и ложностью/правдивостью утверждений взаимосвязи выявлено не было.

¹ Использованы утверждения взрослых людей.

² Произведено сопоставление утверждений взрослых и детей, в результате которого между возрастными группами не было выявлено значимых различий.

³ В исследовании участвовали белые и чернокожие взрослые испытуемые.

Портер и Юилл (Porter & Yuille, 1996) использовали в своем исследовании утверждения подозреваемых.

оценка достигла 34 Буллов). Проанализировав различия между этими двумя группами по каждому критерию, исследователи обнаружили, что по 16 из 19 критериев группа подтвержденных утверждений отличается от группы сомнительных утверждений, причем направления этих различий соответствуют их первоначальным предположениям. Иными словами, выделенные критерии чаще встречались в подтвержденных случаях, чем среди сомнительных случаев, что в значительной степени подтверждает *гипотезу Ундойча* (см. табл. 5.3).

Уэллс и Лофтус (Wells & Loftus, 1991, p. 139) апеллируют к данным, полученным Эплином и его коллегами, утверждая, что они принадлежат к числу «самых впечатляющих из тех, что когда-либо были получены в ходе психологического исследования». Ламерс-Уинкелман (Lammers-Winkelmann, 1995) считает, что эти данные «слишком хороши, чтобы быть правдой». Со своей стороны Уэллс и Лофтус предлагают альтернативное объяснение полученным результатам. Во-первых, различия между группами могут быть обусловлены возрастными различиями среди участников групп. Дело в том, что дети, вошедшие в группу подтвержденных случаев, были старше (в среднем их возраст составлял 9,1 года) по сравнению с детьми из группы сомнительных случаев (средний возраст — 6,9 года). Более того, в группе сомнительных случаев насчитывалось восемь утверждений, сделанных детьми в возрасте до 5 лет, тогда как в «подтвержденной» группе обнаружилось лишь одно утверждение, принадлежавшее ребенку, не достигшему пятилетнего возраста. Во-вторых, для «сомнительных случаев» в исследовании использовались такие независимые критерии, как «ропуск суда», «отсутствие обвинений» и «отсутствие признаний со стороны подсудимого», а также «упорное отрицание со стороны обвиняемого». Уэллс и Лофтус доказывают, что эти критерии не являются независимыми фактами, определяющими тот или иной случай. Ропуск суда, отсутствие обвинения или признания и упорное стремление подсудимого все отрицать — все это может свидетельствовать не только о даче ложных показаний (как предполагали исследователи), но и о том, что дети не проявили достаточной настойчивости, хотя и говорили чистую правду, и сексуальное насилие действительно имело место.

Возможно, их слова показались недостаточно убедительными, потому что они еще плохо владеют искусством логического обоснования, потому что они были настолько напуганы, что не могли вдаваться в частности ввиду неразвитости речевых навыков, и т. д. Поскольку в роли сви-

детелей они выглядят неубедительно, прокуроры чаще всего не настаивают на своих обвинениях (отсутствие или недостаток обвинений), с точки зрения судей обвинительные приговоры представляются маловероятными (ропуск суда), а адвокаты едва ли посоветуют своим подзащитным признавать справедливость выдвинутых против них обвинений (отсутствие признаний и полное отрицание всего подсудимым) (Wells & Loftus, 1991, p. 169).

Поскольку многие критерии КАУК тесно связаны с тем, насколько убедительно держится и высказывается участник процедуры, оценки по КАУК у еще не овладевших навыками убеждения детей, скорее всего, будут достаточно низкими, что натолкнет эксперта, проводящего оценку по процедуре КАУК, на мысль о сфабрикованности их показаний. В-третьих, не исключено, что случаи, рассматриваемые в рамках данного исследования, носят полярный характер и, проанализировав менее однозначные ситуации, мы получим не столь ошеломляющие результаты.

Бойчук (Boychuk, 1991) в своем недавнем исследовании отдельно остановилась на некоторых из этих критических замечаний. Трое экспертов, не имевших никакой информации о распределении участников по группам, проанализировали утверждения 75 детей в возрасте от 4 до 16 лет, а кроме того, Бойчук внесла изменения в структуру исследования, выделив в выборке третью группу (помимо групп «подтвержденных» и «сомнительных» случаев), а именно группу «вероятно переживших насилие». В группу «вероятно переживших насилие» вошли дети, по делу которых не было представлено медицинских данных, которые подтверждали бы факт сексуального насилия, но зато имелось признание потенциального преступника или санкции Верховного суда. К сожалению, при проведении анализа (в том числе и того, результаты которого представлены в табл. 5.3) группу вероятно переживших насилие она объединила с подтвержденной группой. Оценивая различия между этими группами по каждому из критериев, Бойчук обнаружила менее существенные различия, чем Эсплин и его коллеги (см. табл. 5.3), но направления выявленных тенденций по каждому критерию вполне соответствовали ее первоначальным предположениям. Иными словами, наличие критерия чаще отмечалось в подтвержденных, нежели в сомнительных случаях, что очередной раз подтверждает гипотезу Ундойча.

Лам и его коллеги проанализировали достоверность утверждений 98 предполагаемых жертв сексуального насилия (в возрасте от 4 до 12 лет). На основании независимых данных (результатов меди-

цинского обследования, признаний и результатов обследования на полиграфе) утверждения 76 детей были расценены как достоверные, утверждения других 13 детей были признаны недостоверными, а заявления оставшихся 9 человек посчитали сомнительными (при проведении анализа категория сомнительных утверждений была исключена). Обнаруженные ими различия оказались еще менее значимыми, чем те, о которых говорили Бойчук и Эсплин и его коллеги (отчасти потому, что не все 19 критериев участвовали в оценке). Тем не менее направление всех выявленных различий полностью соответствовало предполагаемому, иными словами, наличие критерия чаще отмечалось в достоверных, нежели в недостоверных, утверждениях. По примеру Эсплина и его коллег, они тоже подсчитали средние показатели по КАУК для каждой из этих двух групп. В случае, если утверждение не отвечало тому или иному критерию, ему присваивалось 0 Буллов, если же утверждение соответствовало выдвинутому критерию, ему присваивался 1 балл. В этом исследовании были использованы только 14 критериев, таким образом, средний показатель по КАУК варьировал в диапазоне от 0 до 14 баллов. В группе подтвержденных случаев было выявлено значительно больше критериев (6,74), чем в сомнительных случаях (4,85). Однако эти различия носят существенно меньшую выраженность, чем выявили Эсплин и его коллеги.

Крейг (Craig, 1995) тоже не обнаружил существенных различий. Он проанализировал утверждения детей в возрасте от 3 до 16 лет, предположительно перенесших сексуальное насилие. Утверждение классифицировалось как «подтвержденное», если обвиняемый признавался в совершенном преступлении или не проходил проверку на полиграфе. Утверждение причислялось к категории «внушающих сомнения», если ребенок решительно отрекался от своих слов и/или подозреваемый успешно проходил обследование на полиграфе. Средние показатели по КАУК для подтвержденных случаев (7,2 балла) оказались лишь незначительно выше, чем средний уровень КАУК (5,7 балла) для сомнительных случаев. В исследовании применялись только 14 критериев, возможный диапазон оценок по которым варьировал в интервале от 0 до 14 баллов.

Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelmann, 1995) оценивала утверждения 97 детей в возрасте от 2 до 12 лет. Предположительно, все эти дети пережили сексуальное насилие. Утверждения участников группы подтвержденных случаев сравнивали с утверждениями детей, составивших группу «вероятно переживших насилие». Группу

«сомнительных случаев» авторы этого исследования решили не выделять. Сопоставив результаты, полученные по каждой из этих категорий, ученые обнаружили одно существенное различие. По сравнению с утверждениями детей из группы «вероятно переживших насилие» сообщения представителей группы подтвержденных случаев содержали больше информации о психическом состоянии нападавшего (критерий 13).

Итак, гипотеза Ундойча получила подтверждение в каждом из проводившихся полевых исследований.

Вероятно, частота появления критерия имеет ничуть не меньшее значение, чем его способность проводить различия между ложными и правдивыми утверждениями. Применение критерия, позволяющего отличить правдивое утверждение от сфабрикованного, представляется отнюдь не целесообразным, если этот критерий никогда ранее не присутствовал в утверждениях такого рода. Преимущество первых трех критериев (логическая структура, неструктурированное изложение информации и количество подробностей) заключается в том, что они могли присутствовать в каждом из представленных утверждений. Другие критерии, скажем, необычные подробности, могут фигурировать только в тех случаях, если произошло нечто неординарное. Полевые исследования, результатами которых мы располагаем на сегодняшний день, показывают, что, в частности, критерий 10 (точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности), критерий 16 (выражение сомнений в собственных показаниях) и критерий 17 (самоосуждение), судя по всему, не часто встречаются в подобных утверждениях. Кроме того, присутствие в утверждении того или иного критерия зачастую определяется возрастом свидетеля, но разговор об этом еще впереди.

Экспериментальные исследования

Несмотря на то что процедура ОВУ предназначена специально для работы с детьми, на сегодняшний день мы располагаем результатами лишь немногочисленных экспериментальных исследований с участием детей. В сущности, дети составляли экспериментальную выборку только в трех исследованиях (Akehurst, Kohnken & Hofer, 1995; Steller, Wellershaus & Wolf, 1988; Winkel & Vrij, 1995). В других исследованиях в качестве испытуемых выступали взрослые люди. Специалисты до сих пор не пришли к единому мнению о правомерности применения процедуры КАУК к утверждениям взрослых. Некоторые авторы рассматривают КАУК как методику, предназначен-

ную исключительно для оценки утверждений *детей, предположительно переживших сексуальное насилие* (Honts, 1994; Raskin & Esplin, 1991 b). На самом деле критерии, подобные критерию 10 (точно воспроизведенные, но неверно истолкованные подробности), применимы только в работе с маленькими детьми. Подобная точка зрения строится на убеждении в том, что проводить лабораторные исследования с применением КАУК не представляется возможным, так как по ряду этических и юридических причин мы не можем в лабораторных условиях моделировать преступления сексуального характера, с тем чтобы участники эксперимента испытали то, что испытывают жертвы сексуального насилия.

Другие эксперты отстаивали точку зрения о возможности использования этой техники как вспомогательного инструмента для оценки достоверности показаний подозреваемых и взрослых свидетелей при рассмотрении уголовных дел, не носящих сексуального характера (Kohnken, Schimossek, Aschermann & Hofer, 1995; Ruby & Brigham, 1997; Steller & Kohnken, 1989). Они указывали, что диапазон применимости гипотезы Ундойча не ограничивается ни детским возрастом, в каком бы качестве — свидетеля или жертвы — ни выступали дети, ни сексуальным характером преступления.

Выборки 11 из 12 лабораторных исследований состояли из очевидцев происшествий. Они наблюдали то или иное событие, а затем получали инструкцию рассказать об этом событии правду или сфабриковать свои показания. И только в исследовании, которое провели Портер и Юилл (Porter & Yuille, 1996), участниками были виновные и невиновные «подозреваемые».

По сравнению с полевыми исследованиями лабораторные эксперименты выявили меньше различий между лжецами и участниками, говорившими правду (см. также табл. 5.3)¹. Однако почти все различия соответствовали предварительным ожиданиям исследователей, при этом выделенные критерии чаще встречались в правдивых свидетельствах, нежели в сфабрикованных, что в очередной раз подтверждает гипотезу Ундойча. Почти все данные, расхоdivшиеся с общей моделью, были получены в ходе исследования Руби и Бригема (Ruby & Brigham, 1997). О причинах такого положения вещей я могу только догадываться. Во-первых, в их исследовании оценку

1

Говоря о лабораторных экспериментах, можно использовать термины «лжецы» и «говорящие правду». Но что касается полевых исследований, то в этом случае использование термина «лжец» недопустимо, так как мы не знаем наверняка, намеренно ли этот человек говорит неправду.

проводили эксперты, подготовка которых к применению процедуры КАУК проводилась в предельно сжатые сроки (она заняла 45 минут), что не позволяет причислять их к категории опытных судей или «экспертов по КАУК». Во-вторых, Лондри и Бригем объясняют эти неожиданные результаты, касающиеся логической структуры утверждений и описаний психического состояния нападавшего, тем, что, возможно, участники их эксперимента изо всех сил старались сделать свои сфабрикованные утверждения как можно более правдоподобными, а одним из наиболее простых способов этого добиться было убедиться, например, в наличии в рассказе логической структуры. Таким образом, напрашивается вывод о том, что лжецы могут оказывать влияние на процедуру оценивания КАУК. Чуть позже я еще вернусь к проблеме подготовки квалифицированных кадров, способных эффективно проводить оценку в соответствии с процедурой КАУК, и к тому, кому и каким образом удастся обмануть бдительность экспертов, проводящих КАУК.

Данные, представленные в табл. 5.3, свидетельствуют о том, что выделенные нами критерии чаще фигурируют в правдивых рассказах как взрослых, так и детей. Как нельзя лучше это было продемонстрировано в исследовании Эйкхерста и его коллег, поскольку авторы сформировали выборку, включавшую и детей, и взрослых. Они не обнаружили сколь-либо значимых различий между этими возрастными группами, вместе с тем, согласно их данным, критерии, которыми мы оперируем, чаще встречались в правдивых сообщениях представителей обеих групп. Портер и Юилл (Porter & Yuille, 1996) в своих исследованиях показали, что некоторые критерии чаще встречаются в показаниях невиновных подозреваемых, чем тех подозреваемых, которые действительно совершили инкриминируемые им преступления. Данные, полученные в ходе этих исследований, позволяют сделать вывод о том, что диапазон применимости процедуры оценивания по критериям КАУК не ограничивается только утверждениями детей, ставших жертвами сексуального насилия, напротив, ее можно применять и при других обстоятельствах, при проведении интервью с другими фигурантами.

Достаточно бегло взглянуть на эмпирические данные, полученные по каждому из 19 критериев, чтобы определить, что максимальное подтверждение получает критерий 3. Люди, рассказывающие правду, упоминают в своем рассказе больше подробностей, чем лжецы. Контекстуальные вставки (критерий 4), описание взаимодействия (критерий 5), воспроизведение разговоров (критерий 6) и не-

обычные подробности (критерий 8) — все эти характеристики значительно чаще присутствуют в правдивых рассказах, чем в сфабрикованных. Я уже выдвигал ряд предположений, которые, как мне кажется, могли бы это объяснить, а именно: лжецам просто не хватает фантазии обогатить свой рассказ многочисленными подробностями, они не упоминают о каких-либо деталях, так как не догадываются, что на основании дефицита или избытка подробностей эксперты будут судить о достоверности предоставленной ими информации, или они избегают включать в свой рассказ слишком много деталей из боязни, что в этом случае повышается риск появления в рассказе противоречий, или что если интервьюер проверит их слова, факт лжесвидетельства может всплыть на поверхность.

Критерий неструктурированного изложения информации (критерий 2) тоже получил существенное подтверждение. По сравнению с теми, кто говорил правду, лжецы, как правило, рассказывали о происшедшем, придерживаясь хронологии событий (сначала произошло то-то, затем это, после этого случилось вот это... и т. д.). Строгая хронологическая структурированность показаний лжецов, вероятнее всего, определяется тем, что не так-то просто рассказать сфабрикованную историю в обрывочных, непоследовательных фразах, особенно если человек вынужден выдумывать происшедшие события прямо на ходу. Если вместо хронологически выверенного и структурированного рассказа лжец будет упоминать отдельные разрозненные эпизоды и сцены, велика вероятность, что он начнет противоречить самому себе. В исследовании, которое провели Запарнюк, Юилл и Тейлор (Zaparniuk, Yuille & Taylor, 1995), различия по критерию неструктурированного изложения информации между лжецами и людьми, говорившими правду, было единственным значимым различием, которое удалось выявить. Впрочем, опираясь только на этот критерий, они смогли достоверно «вычислить» 70% сфабрикованных утверждений и 90% правдивых рассказов!

Отдельные критерии, скажем, критерии 10, 16 и 19, получили очень незначительное подтверждение. Критерий 17 (самоосуждение) вообще не получил никакого подтверждения. Некоторые исследователи, к примеру Лам и Крейг, не включали в свои эксперименты критерии 15 и 18, возможно, в связи с тем, что, по их мнению, стоит лжецам захотеть, и они без труда смогут включить их в свои показания. К этой проблеме я еще вернусь несколько позже.

Авторы многих других исследований сосредоточились, в частности, на различиях между правдивыми и сфабрикованными сообщениями в том, что касается связности и логичности (критерий 1),

количества подробностей (критерий 3) и контекстуальных вставок (критерий 4). В целом данные этих исследований в который раз подтвердили справедливость гипотезы Ундойча. Данные большинства исследовательских работ свидетельствуют о том, что правдивость показаний связана с логичностью (обзор литературы по этой проблеме см. в DePaulo, Stone & Lassiter, 1985), насыщенностью подробностями (Burgoon, Buller, Guerrero, Affi & Feldman, 1996; Jones & McGraw, 1987; Jones & McQuinston, 1989; Kohnken & Wegener, 1982; Lindsay & Johnson, 1987) и контекстуальными вставками (Alonso-Quecuty, 1991; Johnson & Foley, 1984; Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988; Johnson & Raye, 1981). Однако в ряде исследований были получены противоречивые данные относительно количества подробностей (Neisser, 1981).

Как обнаружить правду с помощью процедуры КАУК

Насколько велики возможности экспертов, оценивающих показания с помощью перечня критериев КАУК, и насколько точно они могут отличить правдивые слова от сфабрикованных обвинений? Данные исследований свидетельствуют о том, что опытные эксперты, хорошо знакомые с процедурой КАУК, демонстрируют значительно более высокий уровень точности оценивания, чем те, которые не владеют навыками проведения КАУК (Landry & Brigham, 1992; Steller, Wellershaus & Wolf, 1988; приводится в работе Steller, 1989). На этом основании можно предположить, что применение методики КАУК повышает точность оценки правдоподобности сообщений. К рассмотрению этого вопроса я еще вернусь на страницах этой книги. В табл. 5.4 представлены коэффициенты точности, полученные во всех научных исследованиях, посвященных процедуре КАУК, в отчетах о которых фигурируют коэффициенты попадания. Проведено разделение на основании правдивости или лживости показаний. Кроме того, в таблице указано, взрослые или дети составляли выборку исследования.

Результаты оказались несколько разнородными. В полевом исследовании Эсплина и его коллег (Espelin *et al.*, 1988) удалось достигнуть максимально возможного уровня точности, а именно 100% (абсолютно точная классификация каждого утверждения). С другой стороны, в исследовании Лондри и Браем (Landry & Brigham, 1992) уровень точности оценок составил 55% и лишь не намного пре-

Таблица 5.4

Показатели точности выявления правдивых и лживых утверждений при условии применения методики КАУК

	Правда, %	Ложь, %	В целом, %
<i>Полевые исследования</i>			
Esplin <i>et al.</i> (1988) (дети) ^{1,2}	100	100	100
<i>Экспериментальные лабораторные исследования</i>			
Akehurst <i>et al.</i> (1995) (взрослые и дети) ³	73	67	70
Akehurst <i>et al.</i> (1995) (взрослые) ³			90
Akehurst <i>et al.</i> (1995) (дети) ³			71
Höfer <i>et al.</i> (1996) (взрослые) ³	70	73	71
Köhnken <i>et al.</i> (1995) (взрослые) ³	88	82	85
Landry & Brigham (1992) (взрослые) ²	75	35	55
Porter & Yuille (1996) (взрослые) ³	77	80	78
Ruby & Brigham, (1998) (белые взрослые) ³	72	65	69
Ruby & Brigham, (1998) (чернокожие взрослые) ³	67	66	67
Sporer (1997) (взрослые) ³	70	60	65
Steller <i>et al.</i> (1988) (дети) ²	78	62	70
Vrij (1999) (взрослые) ³	77	74	75
Vrij <i>et al.</i> (в печати) (взрослые) ²	80	60	70
Vrij <i>et al.</i> (в печати) (взрослые) ³	53	80	67
Yuille (1988a) (дети) ²	91	74	83
Zaparniuk <i>et al.</i> (1995) (взрослые) ⁴	80	77	78

- 1 Для полевого исследования, проведенного под руководством Эсплина, термин «ложь» неприемлем, поскольку мы не можем уверенно сказать, осознавали ли участники, что они говорят неправду.
- 2 Коэффициент попадания вычисляли эксперты по КАУК.
- 3 Коэффициент попадания вычислялся с помощью дискриминантного анализа.
- 4 Коэффициенты попадания вычислялись через определяющее правило «должны присутствовать первые пять критериев плюс два других».

высил показатель случайного попадания (50%). Показатели точности, выявленные в ходе других исследований, попали в диапазон между этими полюсами и варьировали от 65% (Sporer, 1997) до 90% (Akehurst *et al.*, 1995).

Разделение на «определение правды» и «определение лжи» указывает на факт существования *смещения в сторону правды*, то есть процедура КАУК с большим успехом выявляет правду, чем выводит ложь на чистую воду. Как уже обсуждалось в главе 3, смещение в сторону правды происходит и в том случае, когда для того, чтобы отличить правду от лжи, люди обращают внимание на невербальное

поведение. Вероятно, не следует удивляться тому, что смещение в сторону правды присутствует и в исследованиях, посвященных методике КАУК, учитывая тот факт, что КАУК — это не техника детекции лжи, а метод, предназначенный для удостоверения правды. Сниженные показатели попадания при определении лжи означают, что эксперты по проведению КАУК посчитали правдивыми достаточно много фальсифицированных утверждений. Иными словами, эксперты по КАУК нередко принимают лжецов за людей, говорящих правду. К этому моменту я еще вернусь несколько позже.

И наконец, полученные данные не позволяют говорить о различиях в точности оценок при анализе оценок в разных возрастных группах — у взрослых и детей, что еще раз подтверждает идею о том, что сфера применимости КАУК не должна ограничиваться утверждениями детей.

Факторы, влияющие на присутствие в утверждениях критериев КАУК

Наличие или отсутствие критериев КАУК в интересующих нас утверждениях определяется многочисленными факторами. В частности, на сегодняшний день в фокусе нашего внимания находятся пять факторов.

Возраст ребенка

Утверждения, сделанные детьми в возрасте до 8 лет, содержат меньше критериев, чем сообщения детей старшего возраста (Boychuk, 1991; Lamb, Hershkowitz, Sternberg, Esplin, Novav, Manog & Yudilevitch, 1996; Lamers-Winkelman, 1995). И это неудивительно. Когнитивные способности и владение языком постепенно развиваются на протяжении всего периода детства, в результате чего с течением времени ребенку становится все проще составить подробный рассказ о событиях, свидетелем которых он стал. Бойчук в своем исследовании сопоставила показатели по КАУК, полученные детьми в разных возрастных группах, и обнаружила, что критерий 5 (описание взаимодействия) и критерий 15 (признание обрывочности воспоминаний) чаще присутствовали в утверждениях старших детей (в возрасте от 8 до 16 лет) по сравнению с сообщениями детей младшего возраста (от 4 до 7 лет). Кроме того, согласно полученным ею результатам, дети младшего возраста не могли сформулировать свои утверждения таким образом, чтобы они соответствовали критерию 13 (объяснение психического состояния нападавшего). Ее по-

следнюю находку едва ли можно назвать неожиданной, принимая во внимание, что дети до 8 лет способны рассматривать мир исключительно со своей точки зрения (Flavell, Botkin, Fry, Wright & Jarvis, 1968). Данные исследования, проведенного Крейгом (Craig, 1995), показали, что в утверждениях детей старшей возрастной группы (в возрасте 10-16 лет) было обнаружено значительно больше искомым критериев, чем в свидетельствах детей, принадлежащих к младшей возрастной категории (3-9 лет). Однако иногда критерии КАУК можно обнаружить в сообщениях даже самых маленьких детей. Ламерс-Уинкелман проанализировала утверждения совсем маленьких детей (2 и 3 лет) и обнаружила, что большинство выделенных нами критериев присутствуют в утверждениях даже самых маленьких детей. В их сообщениях не встречались только такие критерии, как излишнее детализирование (критерий 9), объяснение психического состояния нападавшего (критерий 13), выражение сомнений в собственных показаниях (критерий 16) и самоосуждение (критерий 17).

Стиль интервьюирования

Стиль интервьюирования оказывает огромное влияние на то, сколько подробностей будет выявлено в тексте того или иного интервью. Открытые вопросы («Не мог бы ты рассказать мне о том, что произошло?», «Может быть, ты хотел бы рассказать мне что-нибудь еще?» и т. д.) позволяют получить более подробную информацию, чем директивные высказывания, — иными словами, способствуют сосредоточению внимания интервьюируемого на подробностях, ранее им не упоминавшихся, или возвращению его внимания к деталям, на которых он уже останавливался (Hershkowitz, Lamb, Sternberg & Esplin, 1997; Lamb, Esplin & Sternberg, 1995; Lamb, Hershkowitz, Sternberg; Esplin, Novav, Manor & Yufelevitch, 1996; Sternberg, Lamb, Hershkowitz, Esplin, Redlich & Sunshine, 1996; Sternberg, Lamb, Hershkowitz, Yufelevitch, Orbach, Larson, Esplin & Novav, в печати).

Количество интервью

Количество интервью, проведенных с участием того или иного интервьюируемого, тесно связано с объемом полученной от него информации. Например, во время второго интервью дети более подробно рассказывают о происшедших с ними событиях, чем на первом (Goodman & Schwartz-Kenney, 1992; Yuille & Cutshall, 1989). Воз-

можно, причину этого явления следует искать в том, что, впервые оказавшись в ситуации интервьюирования один на один с незнакомым человеком, они чувствуют неловкость и поэтому не решаются рассказывать слишком многое. В качестве альтернативного объяснения можно предположить, что сначала они не очень доверяют интервьюеру и поэтому не выказывают желания с ним откровенничать. Во время второго интервью они уже чувствуют себя более комфортно и уверенно или проникаются к интервьюеру большим доверием, благодаря чему мы получаем возможность почерпнуть из рассказа больше интересующей нас информации. Вместе с тем результаты полевого исследования, проведенного под руководством Бойчук, свидетельствуют о том, что избыточное количество интервью может негативно отразиться на информации, предоставляемой интервьюируемым. Она сопоставила оценки по КАУК, полученные детьми, которые участвовали в интервью один, два, три или как минимум четыре раза. Из интервью с детьми, участвовавшими в подобных процедурах как минимум четыре раза, исследователям удалось почерпнуть меньше информации, чем из сообщений детей, принадлежавших к другим группам. Стараясь найти объяснение полученным данным, Бойчук предположила, что после проведения пары интервью ребенок устает обсуждать одну и ту же тему или снова и снова вспоминать подробности происшедшего. Подытоживая полученные данные, можно сказать, что они свидетельствуют о целесообразности проведения ограниченного числа интервью (не более двух или, может быть, трех интервью).

Когнитивное интервью

Для того чтобы увеличить объем информации, которую можно почерпнуть во время проведения интервью, исследователями были разработаны специальные техники интервьюирования. Авторами одной из этих техник, известной как *когнитивное интервью*, были двое американских психологов — Рон Фишер и Эд Гейселман (Ron Fisher & Ed Geiselman, 1992). В наши дни эту технику нередко применяют сотрудники полиции Германии, Англии и США во время допросов свидетелей. В основу этой техники положен тот факт, что зачастую информация сохраняется в памяти человека, но по каким-либо причинам ему не удается извлечь ее в нужный момент. Применяя специальные методики, разработанные с учетом психологических принципов запоминания материала и извлечения информации из памяти, человек получает возможность воспроизвести сведения,

прежде ему недоступные. Ученые неоднократно убеждались в том, что люди, проходившие интервью с использованием этой техники, сообщают больше информации, чем те, во время интервью с которыми исследователи не применяли технику когнитивного интервью (Kohnken, Milne, Memon & Bull, в печати). Более того, как оказалось, показаниям свидетелей, полученным с помощью этой техники, присваивались более высокие оценки по критериям КАУК, чем сведениям, для получения которых применялась стандартная методика интервьюирования (Kohnken, Schimosseck, Aschermann & Hofer, 1995; Steller & Wellershaus, 1996) (более подробную информацию о технике когнитивного интервью см. в Метоп, 1998).

Стрессогенные события

Изучение особенностей запоминания людьми стрессовых событий, происшедших в их жизни, связано с определенными сложностями, поскольку искусственно моделировать стрессовые ситуации в исследовательских целях представляется этически недопустимым поведением. Следовательно, для того чтобы оценить, какая доля информации о стрессогенном событии сохранилась в памяти человека, исследователи вынуждены опираться на ситуации, складывающиеся в реальной жизни. Однако мы далеко не всегда можем с уверенностью сказать, что именно произошло в каждом из этих случаев, что исключает возможность определить, насколько точные и исчерпывающие сведения об этом событии предоставил нам свидетель или жертва. В одном из своих исследований Петере (Peters, 1991) задался целью выяснить, насколько полно дети могут рассказать о различных стрессовых событиях, если они точно знают, что именно произошло в той или иной ситуации. Он проанализировал рассказы детей о визите к стоматологу, в клинику на прививку или об инсценированной краже. Полученные им данные доказывают, что зачастую пережитый стресс провоцирует искажение воспоминаний о происшедшем событии. Впрочем, в литературе представлены примеры того, как людям удавалось весьма подробно изложить ход стрессовых событий, непосредственными участниками которых они оказались. Пинус и Эт (Punooos & Eth, 1984), например, опросили более сорока детей, на глазах у которых произошло убийство одного или обоих родителей. Согласно полученным ими данным, детям удалось достаточно точно воспроизвести некоторые подробности ужасных событий, свидетелями которых они стали. Авторы другого исследования обнаружили, что дети, ставшие свидетелями изнаси-

лования собственной матери, тоже отчетливо помнили, как именно это произошло (Punoo & Nader, 1988). Джонс и Кругман (Jones & Kugman, 1986) в своем исследовании продемонстрировали, что двухлетняя девочка, ставшая жертвой похищения и сексуального насилия со стороны незнакомца, который после этого оставил ее в шахте, с поразительной точностью описала не только последовательность событий, но и самого преступника. Узники концентрационного лагеря Эрика, находившиеся в нем в годы Второй мировой войны, по прошествии более 40 лет все еще хранят отчетливые воспоминания о невзгодах, которые им довелось там пережить (Wagenaar & Groeneweg, 1990). В рамках данного исследования узники концентрационных лагерей дважды участвовали в интервью, во время которых их расспрашивали о пребывании в лагере, первый раз в период 1943-1947-х годов, а второй раз — в 1984-1987-х годах. Оказалось, что в целом опыт пребывания в лагерях сохранился в памяти узников, хотя зачастую из их памяти стирались весьма существенные детали происшедшего. В частности, процессы забывания охватывали такие эпизоды, как проявления жестокости и истязания, а также ситуации, когда на глазах у узников происходили убийства.

Оценка валидности с помощью проверочного листа

На сегодняшний день не было проведено ни одного исследования, посвященного оценке эффективности Проверочного листа надежности (см. табл. 5.2). Применение проверочных листов при проведении экспериментальных исследований с применением КАУК не обязательно, поскольку исследования такого рода неизменно проводятся в стандартизированных условиях. Однако отчеты об уже ранее упоминавшихся полевых исследованиях с применением КАУК не содержали никаких упоминаний об использовании Проверочного листа (скорее всего, оценка надежности вообще не проводилась).

Основываясь на существующих научных данных, мы можем поставить под вопрос обоснованность некоторых критериев Проверочного листа, а именно «неадекватность аффекта» (критерий 2), «внушаемость» (критерий 3) и «несовместимость с другими утверждениями» (критерий 10).

Критерий 2 гласит, что если интервьюируемый сообщает подробности осуществленного над ним насилия, не проявляя при этом ни-

каких видимых эмоций, его рассказ производит впечатление менее правдоподобного, чем если сообщение сопровождается бурными эмоциональными проявлениями. С моей точки зрения, этот вывод ошибочен по сути своей, так как не все люди, рассказывая другим о своих негативных переживаниях, демонстрируют яркие, видимые постороннему взгляду эмоции. В одном из своих экспериментальных исследований (Vrij & Fischer, 1995) я обнаружил, что в поведении некоторых «жертв» отчетливо прослеживаются признаки пережитого стресса, тогда как другие не демонстрируют подобных проявлений, а результаты исследования Литтманна и Зевчук (Littmann & Szewczyk, 1983) свидетельствуют о том, что проявление эмоций в ситуации интервью не может служить надежной предпосылкой валидности утверждения.

Критерий 3 касается внушаемости интервьюируемого. Некоторые свидетели в большей степени подвержены внушающим воздействиям со стороны интервьюера по сравнению с другими и зачастую предоставляют информацию, которая не соответствует действительности, но зато вполне отвечает ожиданиям интервьюера. Поэтому, как уже отмечалось, Юилл (Yille, 1988a), а также Лондри и Бригем (Landry & Brigham, 1992) рекомендовали в конце интервью задать свидетелю несколько наводящих вопросов, с тем чтобы оценить, насколько он подвержен внушению. Они советовали задать несколько вопросов, касающихся какой-либо несущественной информации (например, «Когда ты был со своей сестрой, кто еще из ваших друзей там был, Клер или Сара?»). Очевидно, что расспрашивать о ключевых фактах было бы совершенно неуместно, поскольку это может привести к искажению воспоминаний, сохранившихся у интервьюируемого. Иными словами, вопросы, которые задает интервьюер, могут отразиться на воспоминаниях свидетеля о событии, и случалось, что люди «вспоминали» о событиях, которых на самом деле никогда не было, только потому, что интервьюер натолкнул их на мысль о том, что таковые события имели место. Убедительным примером тому служит классическое исследование, проведенное Лофтусом и Палмером (Loftus & Palmer, 1974). Участники этого исследования сначала смотрели фильм о дорожном происшествии, а затем отвечали на вопросы, в том числе: «С какой примерно скоростью двигались машины, когда *соприкоснулись* друг с другом?» Другие участники получили аналогичную информацию, за исключением того, что вместо глагола «соприкоснулись» в вопросах фигурировали глаголы *столкнулись*, *разбились* или *налетели друг на друга*.

Несмотря на то что все участники исследования смотрели один и тот же фильм, формулировки вопросов в значительной степени определяли полученные от них ответы. По их оценкам, скорость движущихся машин составляла 31,34,38,39 и 41(милю в час) соответственно. Спустя неделю участников попросили ответить на вопрос, осталось ли на месте происшествия битое стекло. Хотя никакого битого стекла в фильме не было, 32% участников из группы, в вопросе для которой фигурировало слово *разбились*, заявили, что видели его. Таким образом, можно сделать вывод о том, что формулировка вопроса оказала существенное влияние на воспоминания участников эксперимента. Тот факт, что мы можем задавать только те вопросы, которые касаются второстепенной информации, создает определенные проблемы, так как дети демонстрируют большую устойчивость к внушению, когда речь идет о ключевых элементах информации, что же касается второстепенных элементов события, то здесь они оказываются более внушаемыми (Goodman, Rudy, Bottoms, & Aman, 1990). Более того, при обсуждении стрессовых событий (которые, скорее всего, были ключевыми) они проявляют более высокую устойчивость к внушающим воздействиям, чем когда разговор заходит о менее стрессогенных событиях (которые, скорее всего, принадлежат к категории второстепенных). На основании этого критерия напрашивается предположение о том, что феномен внушения в большей степени определяется индивидуальными особенностями, нежели внешними обстоятельствами. Но мы не можем утверждать, что такое предположение валидно (Milne & Bull, 1999).

Критерий 10 касается несовместимости между различными утверждениями одного и того же свидетеля. Он гласит, что если интервьюируемый опровергает сам себя, делая два противоречащих друг другу заявления, не исключено, что одно из них не соответствует действительности. По моему мнению, это заблуждение. Результаты научного исследования показали, что если два заявления, сделанные одним и тем же ребенком, противоречат одно другому, это не всегда означает, что одно из них сфабриковано (Moston, 1987; Poole & White, 1991). Зачастую свидетель делает взаимоисключающие заявления в связи с тем, что ему неоднократно задают один и тот же вопрос. Особенно часто это встречается у маленьких детей, которые, по-видимому, размышляют так: «Если мне второй раз задают один и тот же вопрос, значит, первый раз я ответил на него неправильно». Подобный ход рассуждений представляется детям вполне оправданным, поскольку такая ситуация возникает в их жизни очень часто.

Родители и учителя, как правило, повторяют заданный вопрос, если первый ответ, который дал ребенок, оказался неверным. Например, когда родители читают своим детям иллюстрированную книжку про животных, нередко можно услышать следующий разговор: «Это кто? Кошка? Это кошка? Нет, посмотри повнимательнее. Кто это такой, ведь он же больше, чем кошка? Правильно, это тигр! Молодец!» И так, появление в показаниях свидетелей несовместимых или противоречащих друг другу утверждений может объясняться неоднократным повторением в ходе интервью одних и тех же вопросов. Поэтому, анализируя противоречия или непоследовательность в словах ребенка, мы не должны сбрасывать со счетов фактор стиля интервьюирования.

Сложности в применении ОВУ

Трудности, связанные с применением ОВУ, обусловлены двумя основными недостатками этого метода. Во-первых, метод ОВУ не прошел процедуру стандартизации, а во-вторых, этому методу не хватает теоретического фундамента.

Количество критериев

На сегодняшний день у нас нет формализованных правил, руководствуясь которыми по результатам проверки КАУК мы могли бы определить, правдиво выдвинутое утверждение или нет. Разные эксперты применяют разные правила, некоторые из которых описаны очень подробно. По мнению Юилла (приводится в Nogowitz, 1991), утверждение можно рассматривать как правдивое, если оно удовлетворяет пяти первым критериям плюс любым двум другим критериям. Раскин (приводится в работе Zaparniuk, Yuille & Taylor, 1995) считал утверждение правдоподобным, если в нем присутствовали критерии с 1 по 3, а также любые четыре из оставшихся. Крейг (Craig, 1995) отстаивал точку зрения о том, что утверждение, соответствующее по крайней мере пяти критериям, скорее всего, достоверно. Проблему «количества критериев» еще более осложняет тот факт, что не все эксперты, проводя оценку утверждений, применяли все 19 критериев. Однако примечателен тот факт, что некоторые эксперты не применяют правила принятия решений. Это говорит о том, что заключение о достоверности утверждения может основываться только на результатах проведения процедуры КАУК, тогда как эти же эксперты доказывают, что это невозможно, поскольку содержа-

тельность утверждения зачастую определяется влиянием внешних факторов, что, в свою очередь, влияет на показатели по КАУК. Вот почему я согласен с Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelmann, 1995), голландским специалистом по проведению ОВУ, которая считает неуместным применение таких определяющих правил. Стеллер (1999, личное общение) и Кёнкен (1999, личное общение) тоже выступают решительно против применения определяющих правил.

Вес критериев

Стеллер и Кёнкен (Steller & Kohnken, 1989) отмечали, что, возможно, некоторые критерии обладают большей ценностью для оценки истинности утверждения, нежели другие. Например, присутствие в утверждении точно воспроизведенных, но превратно истолкованных подробностей (критерий 10), скажем, когда ребенок рассказывает о сексуальных действиях взрослого, но считает, что тот просто чихает или испытывает боль, несомненно, имеет большее значение, чем то, что он говорит о совершившемся факте сексуального контакта (критерий 4). (Тем не менее критерий 10 примечателен тем, что его не слишком часто удается обнаружить в утверждениях свидетелей.)

Один из способов определить значимость каждого конкретного критерия КАУК заключается в том, чтобы провести лабораторное исследование и проанализировать те критерии, по которым между лжецами и людьми, говорящими правду, будут обнаружены существенные различия. Как я уже упоминал, чаще всего различия между этими категориями свидетелей обнаруживаются по таким критериям, как неструктурированное изложение информации (критерий 2), количество подробностей (критерий 3), контекстуальные вставки (критерий 4), описание взаимодействия (критерий 5), воспроизведение разговоров (критерий 6) и необычные подробности (критерий 8).

Кёнкен (Kohnken, 1999, личное общение) подчеркивал факт существования фундаментальной проблемы, связанной с лабораторным использованием различительной ценности (между правдивыми и сфабрикованными утверждениями) каждого критерия в лабораторных условиях в качестве показателя его разделительной ценности при оценке в реальной жизни. По мнению Кёнкена, разделительная ценность критерия прочно связана с тем, какое именно событие подлежит оценке. В результате отдельные критерии приобретают огромное значение для оценивания случаев из реальной жизни, хотя

в условиях лабораторных исследований они редко подтверждают свою исключительную значимость.

Принимая во внимание трудности, связанные с количеством применяемых критериев, исследователи, изучающие особенности применения процедуры КАУК, прибегают к различным методам, которые позволяют разделять утверждения на правдивые и ложные. В ходе некоторых исследований эксперты по процедуре КАУК проводили разделение по признаку правда-совпадение (см. табл. 5.4). Что же касается большинства других исследований, то хотя утверждения оценивали эксперты по КАУК, разделение их на правдивые и ложные выполнялось с помощью компьютерной программы статистического анализа. Главное отличие состоит в том, что, возможно, эксперты присваивали разным критериям разный вес, тогда как программа компьютерного анализа не располагает таким диапазоном возможностей. Таким образом, мы можем заключить, что классификация, предложенная экспертами, должно быть, отличалась более высокой точностью. Какой-нибудь один элемент утверждения (будь то неверно истолкованная подробность, необычная деталь, подробное описание запутанного эпизода взаимодействия и т. д.), мог сыграть решающую роль и убедить эксперта. При этом не исключено, что статистическая программа не придавала бы этому критерию такого веса. Однако данные имеющихся на сегодня исследований не подтверждают точку зрения о том, что эффективность работы экспертов имеет первостепенный приоритет. Как видно из табл. 5.4, коэффициенты попадания в исследованиях, где классифицированием утверждений занимались эксперты, сопоставимы с коэффициентами точности, установленными в ходе исследований, где разделение утверждений на правдивые и ложные авторы доверили компьютеру. Надежным способом установления разницы экспертных и компьютерно-аналитических решений в процессе принятия решений является сопоставление в рамках одного исследования классификаций, составленных каждой из сторон. Единственным экспериментом, в котором проводилось такое сравнение, было исследование Фрая, Кнеллера и Манна (Vrij, Kneller & Mann, в печати). Эксперты продемонстрировали более высокий уровень узнавания правды (коэффициент попадания составил 80 и 53% у экспертов и у компьютера соответственно, см. табл. 5.4), тогда как компьютер оказался более успешным в определении лжи (коэффициент попадания составил 60 и 80% у экспертов и у компьютера соответственно). Различия в коэффициентах попадания между экспертами и компьютерной про-

граммой подтверждают идею о том, что, вынося свой вердикт, эксперты руководствуются не только оценками по КАУК, но и используют ту или иную систему присваивания критериям различного веса. Впрочем, процесс присвоения веса в целом не повышает уровень попадания.

Влияние внешних факторов

Установить природу влияния на свидетельские показания каждого из критериев, представленных в Проверочном листе, чрезвычайно сложно, если вообще возможно. Например, стиль проведения интервью нередко определяет объем информации, которую сообщает свидетель в своем рассказе. Однако это вовсе не означает, что стиль проведения какого-то конкретного интервью непременно отразится на сообщениях того или иного свидетеля. Но даже если это и произойдет, впоследствии мы не сможем установить, в чем именно заключалось это влияние. Иными словами, точно определить влияние каждого конкретного фактора на рассказ свидетеля мы не в силах — мы можем только его *оценить*. Очевидно, что некоторые из предложенных нами оценок могут оказаться ошибочными. К тому же не исключено, что показания свидетелей подвержены влиянию каких-либо неизвестных нам покуда факторов, которые не были упомянуты в Проверочном листе.

Оценки, полученные с помощью ОВУ, носят субъективный характер

Все, что мы здесь говорили об оценивании утверждений с помощью ОВУ, не оставляет ни малейших сомнений в том, что эта процедура носит субъективный характер. Это значит, что они в значительной степени зависят от того, какую интерпретацию в данном случае предложит тот или иной эксперт. Поэтому очень важно понимать, насколько схожие результаты получают разные эксперты при оценке одних и тех же утверждений. Если бы, проанализировав один и тот же материал, эксперты приходили к разным выводам, применение ОВУ было бы неуместным и, следовательно, неоправданным. Существует два типа соглашений между двумя экспертами, проводящими оценку. Во-первых, эксперты могут прийти к соглашению относительно суммарной оценки по методике КАУК по данному утверждению. Во-вторых, эксперты могут вырабатывать единое мнение по поводу наличия или отсутствия в утверждении каждого из

выработанных критериев. Результаты исследований показали, что уровень согласия между экспертами по поводу общего показателя по КАУК, как правило, высок и вполне удовлетворителен. Вместе с тем уровень согласия между экспертами по каждому из критериев зачастую весьма низок¹.

Альтернативный способ оценки надежности заключается в том, чтобы предложить одному и тому же эксперту еще раз оценить утверждение по прошествии некоторого времени и проанализировать уровень сопоставимости этих оценок. Горовиц и его коллеги предложили экспертам проделать такую процедуру. В результате сложилась ситуация, аналогичная той, что была с оценками разных экспертов, — высокий уровень совпадений между оценками одного и того же эксперта наблюдался в тех случаях, когда предметом рассмотрения был общий суммарный показатель по КАУК, но когда исследователи попытались оценить выделенные критерии по отдель-

1

В исследованиях, авторы которых отмечали в своих отчетах общий уровень согласия между экспертами, этот показатель неизменно был высок, но никогда не достигал максимального уровня (Anson, Golding & Gully, 1993; Boychuk, 1986; Hofer, Akehurst & Metzger, 1996; Steller, Weliershaus & Wolf, 1988) (в материалах по этим исследованиям фигурируют показатели согласия между экспертами по выделенным нами критериям). Во многих исследованиях авторы вычисляли уровень согласия между экспертами по каждому выделенному критерию, который зачастую оказывался достаточно низок. Например, в одном исследовании (Hofer, Akehurst & Metzger, 1996) авторы были вынуждены исключить из последующего анализа три критерия (из 15 выделенных) в связи с тем, что уровень согласия между экспертами не отвечал требованиям значимости. В другом (Akehurst, Kohnken & Hofer, 1995) авторам по той же самой причине пришлось отказаться от трех критериев, первоначально фигурировавших в их перечне. В третьем (Anson, Golding & Gully, 1993) авторы доказывали, что низкий уровень согласия между экспертами по отдельным критериям, возможно, связан с тем, что они высказывали свои оценки на основании просмотренной видеозаписи, что могло повлиять на надежность суждений, особенно памяти о том, что изначальная процедура КАУК задумывалась как методика для работы со стенограммами (подробнее о том, каким образом видеозапись может привести к искажению суждения, см. в главе 3). Можно сделать вывод о том, что процедура КАУК представляет собой достаточно надежный инструмент для оценивания при условии, что для дальнейшей работы мы возьмем общий суммарный показатель, хотя некоторые усовершенствования все-таки можно внести. Проанализировав опубликованные в литературе данные по этой проблеме, Горовиц и соавторы (Horowitz, Lamb, Esplin, Boychuk, Krispin & Rater-Lavery, 1997) пришли к выводу, что критерий 8 (необычные подробности), критерий 9 (избыточные подробности), критерий 11 (внешние обстоятельства, имеющие отношение к делу), критерий 15 (признание того, что о некоторых элементах воспоминаний не сохранилось) требуют конкретизации. О недавно развернувшимся споре о значении высокого уровня согласия между экспертами читайте в работах Талли (Tully, 1998) и Горовица (Horowitz, 1998).

ности, по некоторым из них уровень согласованности экспертных оценок оказался чрезвычайно низким.

По мнению Хёфера и Кёнкена (Hofer & Kohnken, 1999), такой низкий уровень согласия между экспертами, участвовавшими в исследованиях с применением процедуры КАУК, можно объяснить слабой профессиональной подготовкой экспертов. Они разработали трехнедельную обучающую программу и представили результаты исследования, согласно которым после прохождения трехнедельной подготовки эксперты продемонстрировали достаточно высокий уровень согласия, даже при рассмотрении оценок, полученных по отдельным критериям.

Однако до сих пор не было проведено ни одного исследования, направленного на изучение уровня согласия между оценками по ОВУ, — иными словами, которое бы объединяло показатель по КАУК с результатами применения Проверочного листа. Ламерс-Уинкелман (Lamers-Winkelmann, 1995) полагает, что вполне вероятно, что далеко не всегда результат будет удовлетворительным. Кёнкен (немецкий профессор, специалист в области судебной психологии, нередко выступающий в Германии в качестве эксперта на судебных разбирательствах по уголовным делам) согласен с Ламерс-Уинкелман и считает, что причиной тому — Проверочный лист. Если в Германии двое экспертов, привлеченных к работе по уголовному делу, расходятся во мнениях по поводу достоверности того или иного утверждения, чаще всего они придерживаются разных точек зрения и относительно влияния внешних факторов на это утверждение (Kohnken, 1997, личное общение).

Непонятно, в каких случаях можно использовать этот метод

В основу процедуры КАУК положена гипотеза Ундойча, которая гласит, что «утверждение, рожденное из воспоминаний о реально происшедших событиях, содержательно и качественно отличается от утверждения, основанного на фантазиях или домыслах». Тем не менее это всего лишь рабочая гипотеза, которая постулирует наличие определенных различий, не указывая, с чем, предположительно, они должны быть связаны (Spiegel, 1997). При разработке процедуры КАУК авторы опирались на опыт специалистов, проводивших интервью с детьми, пережившими сексуальное насилие, с тем чтобы ее применение обеспечило возможность оценить достоверность свидетельских показаний именно в таких обстоятельствах. Одно из без-

условных достоинств любого теоретического подхода заключается в том, что он позволяет прогнозировать, в каких ситуациях допустимо применение какого-либо метода. Ввиду недостатка у ОВУ теоретического фундамента трудно сказать, в каких ситуациях его применение будет оправданным, и, как я уже говорил в настоящей главе, эксперты по КАУК до сих пор не пришли к единому мнению о том, в каких условиях следует применять этот метод.

Что, по мнению окружающих, говорят правдивые свидетели

Критерии КАУК

Какие же вербальные характеристики придают рассказу большую или меньшую достоверность в глазах свидетелей, не знакомых с литературой, посвященной специфике проведения процедуры КАУК? До сих пор этот вопрос затрагивался лишь в единичных научных работах. Насколько мне известно, только в двух (практически идентичных) исследованиях авторы ставили перед собой задачу выявить установки наблюдателей относительно взаимосвязи между критериями КАУК и достоверностью сообщаемой информации. Особенности этих исследований представлены в табл. 5.5. В экспериментальной части этих исследований участникам предлагали перечень критериев КАУК и просили оценить, повышается или снижается частота присутствия этих критериев в зависимости от того, подлинную или сфабрикованную историю рассказывает свидетель, или их наличие или отсутствие не имеет никакого отношения к истинности или ложности сообщения. Оба исследования проводились в Великобритании, причем в выборку каждого из них входили как непрофессионалы, так и офицеры полиции.

Согласно полученным данным, между простыми людьми и полицейскими не было выявлено никаких различий, что свидетельствует о том, что полицейские и те, кто не служит в полиции, имеют схожие представления относительно вербальной окраски правдивых высказываний. Более того, результаты этих исследований показывают, что упоминания о «прямой взаимосвязи» (то есть что данные критерии чаще присутствуют в правдивых утверждениях) фигурировали всего несколько раз, а именно трижды в исследовании Эйкхерста и его коллег и дважды в эксперименте Тейлора и Фрая. Участники первого из упомянутых исследований посчитали, что, в отличие от вымышленных рассказов, правдивые сообщения обладают

Таблица 5.5

**Субъективные взаимосвязи между вербальными характеристиками
и правдивостью показаний
(контент-анализ на основании установленных критериев)**

	Критерии КАУК																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Akehrst et al (1996)	>	<	>	-	-	<	<	<	<			<	>	<	<	<	-		
Taylor & Vrij (1999)	-	-	-	<			<	<	<					<	<	>	>		

- > – Наблюдатели полагают, что данные вербальные характеристики чаще присутствуют, когда человек говорит правду, чем когда лжет.
- < – Наблюдатели полагают, что данные вербальные характеристики реже присутствуют, когда человек говорит правду, чем когда лжет.
- – Наблюдатели не усматривают взаимосвязи между вербальными характеристиками и правдивыми/ложными показаниями.

более строгой логической структурой (критерий 1), содержат больше подробностей (критерий 3) и описаний психического состояния преступника (критерий 13). Участники другого исследования, проводившегося под руководством Тейлора и Фрая, выразили мнение, что достоверные сообщения чаще сопровождаются сомнениями в их точности (критерий 16) и самообвинениями (критерий 17).

С другой стороны, обратная взаимосвязь (то есть когда критерии КАУК реже обнаруживаются в правдивых утверждениях) была отмечена девять раз в исследовании Эйкхерста и коллег и шесть раз — в эксперименте Тейлора и Фрая. Участники и того и другого исследования полагали, что в достоверных заявлениях, в отличие от сфабрикованных и лживых, реже встречаются такие особенности, как неожиданные затруднения во время происшествия (критерий 7), необычные подробности (критерий 8), избыточные подробности (критерий 9), внесение коррективов по собственной инициативе (критерий 14), а также признания того, что о некоторых элементах происшедшего воспоминаний не сохранилось (критерий 15). К тому же участники исследования, проведенного Эйкхерстом и его коллегами, решили, что, в отличие от сфабрикованных заявлений, подлинные истории более структурированы (критерий 2) и реже включают в себя пересказ разговоров между участниками происшедшего (критерий 6), их авторы реже характеризуют психическое состояние нападавшего (критерий 12) и не так часто выражают сомнения в точности собственных показаний (критерий 16). Более того, участники эксперимента, организованного Тейлором и Фраем, выразили мнение, что в достоверных утверждениях контекстуальные вставки (критерий 4) встречаются реже, чем в фальсифицированных. С моей точки зрения, делая выводы на основании имеющихся у нас экспериментальных данных, мы должны быть очень осторожны, поскольку на сегодняшний день мы располагаем результатами только двух исследований, в ходе которых были обнаружены противоречащие друг другу закономерности. Однако эти результаты свидетельствуют о том, что человек недостаточно хорошо себе представляет вербальные характеристики правдивых сообщений. Само по себе это небезынтересно, поскольку может пролить свет на то, какими соображениями руководствуются лжецы, когда хотят измыслить правдоподобную историю. Например, скорее всего, они намеренно не упоминают в своих рассказах о неожиданно возникших затруднениях, избегая необычных и избыточных подробностей, так как полагают, что подобные элементы не слишком часто встречаются в пове-

ствованиях о реально происшедших событиях. Отсутствие в рассказе этих элементов может вывести лжеца на чистую воду. Очевидно, что, приобретя достаточный багаж знаний о вербальных характеристиках правдивых рассказов (например, прочитав эту книгу), лжец может поменять свою стратегию, с тем чтобы произвести на наблюдателей как можно более благоприятное впечатление. К этому вопросу я еще вернусь.

Предметом последующих научных исследований стал уже не перечень критериев, а взаимосвязь между кажущейся достоверностью утверждений и количеством упомянутых подробностей. Авторы большинства исследований отмечали, что чем подробнее показания свидетеля, тем более искренним человеком он кажется окружающим (Bell & Loftus, 1988, 1989; Conte, Sorenson, Fogarty & Rosa, 1991; Wells & Leippe, 1981). Например, Белл и Лофтус (Bell & Loftus, 1989) и Уэллс и Ляйпе (Wells & Leippe, 1981) обнаружили, что «псевдоприсяжные» в моделируемых экспериментах, как правило, скорее проникаются доверием к свидетелю, который припоминает больше незначительных подробностей, не имеющих прямого отношения к совершенному преступлению, чем к человеку, который ограничивается изложением наиболее значимых фактов. Тем не менее Фридман, Адам, Дэви и Коегл (Freedman, Adam, Davey & Koegl, 1996) выяснили, что эта взаимосвязь во многом определяется контекстом. Если наблюдатели подозревают, что один из участников «судебного процесса» лжет, наибольшее влияние оказывает средний уровень насыщенности подробностями. Изобилие подробностей может создать у наблюдателей впечатление, что: «Они слишком стараются показаться убедительными», «Они заняли оборонительную позицию» или «Часть информации они домыслили». Кулбер (Coolbear, 1992) тоже отмечала, что слишком подробная история всегда звучит несколько подозрительно, так как внушает мысль о том, что ребенку ее навязали.

Проверочный лист ОВУ

Проводя свое исследование, Кулбер (Coolbear, 1992) поставила перед собой цель выяснить, насколько широко специалисты (не знакомые с методикой ОВУ) используют критерии, аналогичные тем, что перечислены в Проверочном листе, для оценки валидности утверждений. Она провела ряд структурированных интервью, участником которых стал 51 специалист (которые по роду своей деятельности были связаны либо с юриспруденцией, либо с социальны-

ми службами и имели опыт обращения с детьми, пережившими сексуальное насилие), расспрашивая их о том, какими методами они пользуются для оценки достоверности утверждений подобного рода. Самый популярный ответ сводился к тому, что индикатором правдоподобия сообщения было использование языка, типичного для детей этого возраста (пункт 1 в Проверочном листе). В качестве еще одного показателя истинности истории они называли адекватность эмоциональных проявлений ребенка природе той информации, которую он сообщает (пункт 2 в Проверочном листе). И наконец, многие участники утверждали, что они с большой осторожностью относятся к заявлению о совершенном сексуальном насилии, если родители ребенка разводятся или между ними идет борьба за установление опеки над ребенком.

Оценка

В ряде стран мира результаты оценки, полученные с помощью методики ОВУ, фигурируют на судебных заседаниях по уголовным делам в качестве доказательств. Данные, представленные в настоящей главе, в целом подтверждают гипотезу Ундойча — то есть они говорят в пользу идеи о том, что «утверждение, рожденное из воспоминаний о реально происшедших событиях, содержательно и качественно отличается от утверждения, основанного на фантазиях или домыслах». Однако, с моей точки зрения, применение методики ОВУ сопряжено с определенными проблемами, в связи с чем предьявление ее результатов в суде в качестве существенного доказательства нежелательно, по крайней мере на сегодняшний день. Я подробнее остановлюсь на пяти такого рода проблемах.

Проблемы безошибочного узнавания сфабрикованных историй

К сожалению, авторы большинства полевых исследований, результатами которых мы сегодня располагаем, не представили никаких данных о том, насколько точно экспертам удавалось отличить правдивые сообщения от ложных. В полевом исследовании Эсплина и его коллег достоверные и сфабрикованные утверждения нигде не перекрывались, в результате чего коэффициент попадания в этой работе составил 100%. Тем не менее с методологической точки зрения это исследование не выдерживает никакой критики, в связи с

чем мы не можем считать надежными полученные авторами данные. Показатели точности, полученные в ходе лабораторных экспериментов, свидетельствуют о том, что, стараясь классифицировать правдивые и лживые утверждения свидетелей, эксперты нередко приходят к ошибочным заключениям, особенно когда им предстоит оценить рассказы лжецов. В большинстве исследований показатель точности варьирует от 65 до 75% (когда уровень случайного попадания составляет 50%), из чего следует, что частота ошибочных заключений составляет 25-35%. В этих случаях мы по ошибке причисляем лжецов к категории людей, говорящих правду. Такой колоссальный процент ошибок в классификации достоверных и фальсифицированных сообщений поистине потрясает, если предположить, что он показывает, как часто мы допускаем подобные ошибки в реальной жизни. Нам неизвестно, отражают ли данные лабораторных экспериментов истинное положение вещей, и мы не можем судить о том, свойственна ли экспертам, проводящим ОВУ в реальной жизни, аналогичная тенденция принимать сфабрикованные истории за подлинные. Впрочем, давайте предположим, что данные, полученные в лабораторных условиях, в полной мере отражают ситуацию в реальной жизни и что экспертам по ОВУ свойственно верить в лживые утверждения. Эта тенденция не может не возыметь самые серьезные последствия. В реальной жизни метод ОВУ, как правило, применяется в ходе следственных мероприятий для оценки сообщений свидетелей или жертв. Ошибка такого рода может привести к тому, что невиновный человек будет осужден за преступление, которого он не совершал, так как сфабрикованные показания свидетеля эксперты опрометчиво примут за достоверные. Осуждение невиновного считается недопустимым, по крайней мере в западном законодательстве, в основу которого положен принцип о том, что лучше оправдать 10 преступников, чем осудить одного невиновного. Поэтому, прежде чем ставить вопрос о принятии данных ОВУ в судах в качестве доказательств, необходимо добиться более высокого уровня точности в выявлении сфабрикованных утверждений.

Что такое «правда»?

Вряд ли стоит удивляться, что результаты проведения процедуры КАУК, направленной на узнавание лжи, характеризуются относительно низким уровнем попадания, учитывая тот факт, что КАУК предназначена не для того, чтобы обнаруживать ложь, а для того, чтобы удостоверить правду. Однако возникает вопрос: «Что же та-

кое правда?» Предположим, что некто стал жертвой сексуального насилия и затем ярко и подробно рассказал об этом происшествии но по ошибке обвинил в этом преступлении совершенно невиновного человека. Вполне вероятно, что эксперты поверят в эту историю, принимая во внимание, как много ярчайших подробностей описывает жертва. Если, вынося свой вердикт, суд будет основываться на заключении экспертов, то не исключено, что ни в чем не повинный человек будет осужден за страшное преступление.

Кроме того, нередко бывает, что человек убежден в том, что стал свидетелем некоего события, он в мельчайших подробностях помнит все происшедшее, хотя на самом деле его воспоминания касаются совершенно другого события. В качестве убедительнейшего примера можно упомянуть одно недавнее исследование (Strombag, Wagenaar & Van Koppen, 1996). В его основу легло реальное событие, когда 4 октября 1992 года в Амстердаме (Нидерланды) грузовой «Боинг-747» врезался в одиннадцатизэтажное жилое здание. Голландское телевидение широко освещало эту ужасную национальную трагедию, показывая, как пожарные расчеты борются с пламенем и спасают людей из рушащегося здания. Эта катастрофа была центральной новостью того периода, поэтому по прошествии нескольких дней в стране не осталось ни одного человека, который не знал бы — или не думал, что знает, — всех подробностей случившегося. Во всех программах новостей телевидение показывало только то, что произошло после крушения; саму катастрофу не освещали ни по телевидению, ни по радио. Однако 61 (66%) из 93 студентов, принимавших участие в исследовании, на вопрос «Видели ли вы по телевизору, как самолет врезался в здание?» ответили утвердительно. Многие участники сообщили подробности телевизионной записи момента крушения самолета. Например, 41 студент вспомнил, что в «виденном» им репортаже самолет обрушился на дом вертикально сверху, а 14 студентов были убеждены, что видели по телевизору, что самолет загорелся еще до крушения. Итак, у многих участников этого исследования сохранились очень яркие и подробные воспоминания о событии, которое они никогда не видели, но которое, по их убеждению, произошло у них на глазах.

Джонсон, Хаштруди и Линдсей (Johnson, Hashtroudi & Lindsay, 1993) описывают телевизионную программу канала SBC, в которой президент Рейган рассказывал бойцам военно-морского флота историю о геройском поступке, совершенном, по его мнению, одним американским летчиком. Тем не менее никаких данных об этом ге-

ройском поступке или чем-либо подобном так и не было обнаружено, зато рассказанная им история поразительно напоминала сцену из кинофильма Даны Эндрюс, вышедшего на экраны в 40-х годах.

Общеизвестно, что у детей иногда возникают очень яркие и живые фантазии¹. По сравнению со взрослыми дети чаще испытывают затруднения, связанные с *контролем над реальностью*, — то есть иногда они путают *события, происшедшие на самом деле*, и ситуации и сцены, разворачивавшиеся только *в их воображении* (Foley & Johnson, 1985; Johnson & Foley, 1984; Markham, 1991; Parker, 1995). Сеси и его коллеги просили детей в возрасте от 3 до 6 лет представить себе ряд событий, в том числе такие, которые никогда с ним не происходили, например падение с трехколесного велосипеда и заноза в ноге (негативные события) и путешествие на воздушном шаре в компании одноклассников (положительное событие) (Ceci, Loftus, Leichtman & Bruck, 1994). Каждую неделю исследователи проводили интервью с этими детьми, расспрашивая их о тех событиях, которые они себе представляли. К одиннадцатому по счету интервью 59% малышей в возрасте 3 и 4 лет и 51% детей 5 и 6 лет были убеждены, что они действительно летали на воздушном шаре, а 31% представителей младшей возрастной группы и 28% старших детей убеждали интервьюера, что они и в самом деле падали с трехколесного велосипеда и посадили в ногу занозу. Все интервью записывались на видеопленку, и каждая запись представляла собой последовательный, подробный, но, увы, недостоверный рассказ. В рамках своих последующих исследований Сеси и его коллеги продемонстрировали специалистам (ученым-исследователям и практикам, по роду своей деятельности проводящим интервью с детьми) смонтированные отрывки из одиннадцатых по счету интервью с детьми с целью узнать, удастся ли им определить, какие события действительно имели место в жизни этих детей, а какие были плодом их воображения (Ceci,

1 Одна из причин того, что, по сравнению со взрослыми, детям сложнее отличить реально происшедшие события от воображаемых, заключается в том, что они еще не прибегают к уловкам, которыми пользуются взрослые. Предположим, вы проводите рождественские каникулы на Средиземноморском побережье вместе со своей семьей. Вы несколько раз обсуждали с членами вашей семьи перспективу пойти купаться, но ни разу так и не решились на это, ведь на улице зима и слишком холодно, чтобы купаться в море. Пару лет спустя к вам в гости приходят друзья и расспрашивают вас, купались ли вы в море в тот раз, когда проводили рождественские каникулы на средиземноморском курорте. Взрослым будет легче ответить на этот вопрос, чем детям, потому что они отчетливо понимают, что никогда бы не решились зимой купаться в море.

Huffman, Smith & Loftus, 1994; Ceci, Loftus, Leichtman & Brack, 1994). Уровень распознавания подлинных и вымышленных событий, продемонстрированный специалистами, не превышал уровня случайного попадания (хотя никто из них не проходил подготовку по применению процедуры КАУК).

Итак, сфабрикованные истории зачастую бывают очень подробными, яркими и насыщенными информацией. Поэтому нет ничего удивительного в том, что в некоторых случаях эксперты по КАУК выносят ошибочные заключения, принимая изобилие подробностей, яркость и полноту рассказа за показатели достоверности сообщения. В связи с этим очень жаль, что, работая по методике КАУК, специалисты опираются только на «критерии правдивости», так как включение «критериев лжи» (вербальных индикаторов обмана) сделало бы этот инструмент более чувствительным к разного рода фальсифицированной информации.

Субъективные оценки

Я уже упоминал, что процедура ОВУ как таковая носит субъективный характер — то есть результат ее применения зависит от субъективной интерпретации эксперта. Вот почему совершенно необходимо, чтобы на практике каждое сообщение оценивал не один, а по крайней мере два действующих независимо друг от друга эксперта. На сегодняшний день подобная практика не получила должного распространения. Например, в современной Германии для оценки того или иного утверждения приглашается только один эксперт (Kohnken, 1997, личное общение).

Единственная улика

Недопустимо низкий уровень точности оценок по КАУК, опубликованных в литературе на сегодняшний день, не позволяет пока представлять результаты применения этой методики в качестве доказательств в суде, принимая во внимание тот факт, что зачастую данные, полученные с помощью ОВУ, являются едва ли не единственной уликой по некоторым уголовным делам (Steller & Kohnken, 1989). Для преступлений сексуального характера нехватка доказательств — отнюдь не редкость, а зачастую единственной доступной информацией являются показания предполагаемой жертвы и подозреваемого. В результате присяжным и судьям приходится полагаться на заключения экспертов по КАУК, в связи с чем точность их оценок приобретает ключевое значение. Что касается лично меня, то я

считаю недопустимым, если показатель точности не достигает уровня 90-95%. Более того, ошибочное заключение экспертов может подтолкнуть подозреваемого на заведомо ложное признание. Представим себе ситуацию, когда не совершавший преступления человек не имеет возможности доказать свою невиновность, в то же время эксперт, проводивший процедуру КАУК, приходит к ошибочному заключению и ставит суд в известность о том, что, по его мнению, обвинение ребенка небезосновательно. Возможно, в такой ситуации подозреваемый посчитает, что обвинительного приговора ему не избежать, и решит признать себя виновным в преступлении, которого не совершал, для того чтобы добиться смягчения наказания. Удостовериться в том, что эксперты приняли верное решение, очень сложно, поскольку нередко следствие не располагает информацией, которая позволила бы его проверить. Единственный способ внести некоторую ясность относительно точности результатов ОВУ заключается в том, чтобы привлечь к проведению экспертизы несколько независимых специалистов по ОВУ.

Что нам известно об эффективности применения ОВУ?

На сегодняшний день к процедуре КАУК приковано внимание многих ученых. За последнее время были опубликованы результаты многочисленных исследований, и еще несколько специалистов пока не закончили свои экспериментальные разработки, посвященные этой проблеме. Я положительно отношусь к тому, что данное направление получило импульс к развитию, поскольку в нем до сих пор остается немало проблем, требующих разрешения (о которых я подробнее поговорю в следующей главе). Тем не менее предметом всех исследований, отчеты и материалы по которым представлены в литературе, являлась процедура КАУК. Вместе с тем собственно ОВУ до сих пор не было посвящено ни одной исследовательской работы. Это не может не тревожить, особенно в свете того, что результаты ОВУ фигурируют в качестве доказательств во время судебных разбирательств. Можно сказать, что исследования, посвященные ОВУ, имеют двухступенчатую структуру. На первом этапе эффективность применения КАУК необходимо оценить в условиях строгого контроля, скажем, в ходе лабораторных экспериментов. Результаты исследований такого рода показали, что уровень точности данных, полученных с помощью КАУК, не достигает 100%. Поэтому я склонен согласиться с Ламом и его коллегами, которые, проанализировав результаты своего полевого исследования, пришли к следующему выводу.

Хотя полученные результаты вполне оправдали прогноз Эсплина о том, что, по-видимому, в рассказах, получивших независимую оценку как достоверные, обнаруживается больше критериев КАУК, чем в тех, правдоподобность которых внушает серьезные сомнения, выявленный уровень точности все же остается слишком низким, чтобы рекомендовать процедуру КАУК в качестве надежного и валидного инструмента, пригодного для использования в суде (Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowitz, Orbach & Novav, 1997, p. 262) (см. также: Lamb, Sternberg, Esplin, Hershkowitz, Orbach & Novav, 1997).

Впрочем, эта точка зрения может ввести в заблуждение, поскольку в их работе речь идет о результатах применения КАУК, тогда как в суде эксперты представляют данные, полученные с помощью ОВУ. Этим обуславливается необходимость проведения второго этапа. На данном этапе необходимо оценить заключения, сделанные на основании результатов ОВУ, — то есть по итогам проведения КАУК с учетом влияния внешних факторов. Действительно ли уровень точности полученных оценок повышается, если мы принимаем во внимание ряд внешних факторов, перечисленных в Проверочном листе? Иными словами, сможем ли мы получить более точные результаты с помощью ОВУ по сравнению с процедурой КАУК? Может быть, более того, это совершенно необходимо в тех случаях, когда эксперты вынуждены представить свое заключение в суде в качестве одного из важнейших доказательств по уголовному делу.

Несмотря на то что, по моему мнению, на сегодняшний день результаты ОВУ еще несколько преждевременно представлять в суде, судя по всему, эксперты по проведению ОВУ способны отличать ложь от правды с точностью, превышающей уровень случайного попадания. Благодаря этому обстоятельству заключения экспертов приобретают определенную ценность. Они могут использоваться в ходе полицейских расследований — например, эксперты вполне могут участвовать в расследованиях в роли консультантов. Если в ходе судебного рассмотрения по уголовному делу будут представлены и другие немаловажные доказательства, то наравне с ними заключения экспертов ОВУ тоже могут фигурировать в суде в качестве дополнительных доказательств. В этом случае проблемы, с которыми сопряжено применение ОВУ (скажем, смещение в сторону правды и субъективный характер выносимых суждений), тоже будут налицо. Кроме того, по моему глубочайшему убеждению, необходимо восполнить недостаток научных исследований, посвященных этой проблеме, с тем чтобы сформировать как можно более полное представ-

ление об эффективности применения ОВУ. В следующей части я подробно расскажу, что именно я имею в виду.

Направления дальнейшего изучения ОВУ

- Предметом дальнейших исследований должна стать не только процедура КАУК, но и собственно методика ОВУ.
- Для того чтобы специалисты могли эффективно пользоваться методикой ОВУ, они должны предварительно пройти программу обучения и научиться присваивать утверждениям определенные Буллы, согласно установленной системе. Раскин и Эсплин (Raskin & Esplin, 1991b) отмечали; что для того, чтобы овладеть навыком проведения процедуры КАУК, необходимо 2-3 дня. Горowitz (Hogowitz, 1991) обнаружил, что «новобранцев» сложнее всего научить узнавать общие характеристики (критерии 1, 2, 3), возможно, в связи с тем, что они менее примечательны, чем все остальные. Вместе с тем исследования показали, что 45-90 минут вполне достаточно, чтобы обучить студентов колледжа точнее отличать правдивые утверждения от сфабрикованных, как у детей (Steller, 1989), так и у взрослых (Landry & Brigham, 1992).

Недавно Эйкхерст, Булл и Фрай (Akehurst, Bull & Vrij, 2000) проводили подготовку различных групп людей (офицеров полиции, социальных работников и студентов колледжей) по применению процедуры КАУК. Обучение включало в себя 45-минутное занятие, в основу которого были положены материалы, предоставленные Дэвидом Раскином и Джоном Юиллом. По нашим данным, после прохождения программы способность студентов и социальных работников распознавать правду и ложь осталась на прежнем уровне, а полицейские, принявшие участие в занятиях, стали значительно хуже отличать правдивые показания от сфабрикованных. Кёнкен (Kohnken, 1987) тоже обнаружил, что участие в программе, направленной на овладение навыками применения КАУК, угнетающе действует на способность полицейских отличать правду от лжи. Он выдвинул предположение, что, возможно, программа оказалась для них слишком сложной, что помешало им понять суть метода и научиться его применять. Эти данные заслуживают отдельного упоминания, поскольку умение применять процедуру КАУК может сослужить полицейским добрую службу. Следовательно, для них должны быть разработаны специализированные адресные программы подготовки.

- Несмотря на то что методика ОВУ была создана специально для работы с детьми, на сегодняшний день отчетливо ощущается дефицит научных исследований, выборку которых составляли бы дети. Вот почему так необходимо проводить дальнейшие научные исследования с участием детей.
- Как уже отмечалось, предполагается, что процедуру КАУК можно применять для оценки достоверности заявлений, сделанных подозреваемыми. Это ее предназначение имеет особое значение в практике полицейских расследований. Тем не менее на сегодня в литературе опубликованы данные лишь одного исследования, посвященного показаниям подозреваемых.
- До сих пор эффективность применения КАУК изучалась в контексте судебных разбирательств. Возможно, было бы целесообразно выяснить, не удастся ли использовать эту процедуру в целом ряде других ситуаций. Стеллер выдвинул предположение о том, что, быть может, применение КАУК было бы уместным в тех случаях, когда утверждение, достоверность которого нас интересует, связано с событием, имеющим негативную эмоциональную окраску, связанную с потерей контроля над ситуацией, и непосредственно касающимся интервьюируемого (Steller, Wellershaus, 1988). Этим критериям отвечают многие ситуации, выходящие за рамки судебной проблематики, примером тому — пациенты, которые в ходе терапевтической сессии вспоминают о травматическом событии из детства, не носившем сексуального или преступного характера; граждане, которые стали свидетелями того, как люди в белой униформе собирали осколки непосредственно после крушения самолета (именно так и случилось в Нидерландах после крушения «Боинга-747» в Амстердаме, о котором говорилось выше); туристы, жалующиеся, что они заблудились по вине гида, а потому стремящиеся вернуть свои деньги, которые они заплатили туристическому агентству; и служащий, который утверждает, что ответственность за не выполненную в срок работу лежит на его коллеге. Очевидно, что проведение процедуры КАУК по всем правилам при полном соблюдении протокола требует слишком много времени и в ряде ситуаций просто невозможно. Однако не исключено, что быстрая оценка с использованием только некоторых критериев поможет составить приблизительное представление о достоверности прозвучавшего утверждения. С этой целью наиболее подходит критерий 2 (неструктурированное изложение информации), поскольку результаты исследования

Запарнюк и его коллег показали, что на основании этого критерия можно классифицировать 90% правдивых сообщений и 70% ложных рассказов (Zaraghiuk, Yuille & Taylor, 1995). В данном контексте мне хотелось бы особо подчеркнуть словосочетание «приблизительное представление». Применение ограниченного числа критериев почти наверняка приведет к снижению точности суждений. Памятуя об этом, можно поставить под сомнение весомость аргумента, выдвинутого (германским) прокурором в ходе недавнего процесса против женщины, которую подозревали в том, что в 1977 году в Могадишу она пронесла на борт авиалайнера компании «Люфтганза» оружие, с помощью которого было совершено нападение. Обвинение строилось, главным образом, на показаниях свидетеля, который рассказывал о происшедшем «безукоризненно подробно» (*The Independent*, 17 ноября 1998 года, с. 18). Мне представляется, что оценивать достоверность показаний свидетеля, ориентируясь только на количество подробностей, было бы, по крайней мере, несколько рискованно.

- Вопрос о том, насколько человек способен ввести в заблуждение экспертов, крайне незначительно освещен в литературе по проблемам процедуры КАУК. Иными словами, в какой степени лжецу, который отчетливо осознает, что его показания будут оцениваться с помощью методики КАУК, удастся изложить свою историю таким образом, чтобы она соответствовала критериям КАУК и тем самым создала у экспертов впечатление достоверной? Было бы логично предположить, что искусственно смоделировать некоторые из критериев КАУК проще, чем другие. Например, изобразить, будто некоторые аспекты происшедшего стерлись из памяти (критерий 15), куда проще, чем представить сфабрикованную историю в неструктурированном виде (критерий 2). Поэтому в лживых сообщениях критерий 15 встречается чаще, чем критерий 2. Другие критерии, скажем, воспроизведение разговоров (критерий 6), необычные подробности (критерий 8) и избыточные подробности (критерий 9), тоже могут создавать некоторые сложности. Не каждому хватит изобретательности сделать так, чтобы выдуманный им рассказ изобиловал такого рода подробностями, а те, кому это все-таки удастся, рискуют забыть те детали, которыми они некогда «расцветили» свою вымышленную историю. Прочно сохранить в памяти все эти фальсифицированные подробности очень важно не только для того, чтобы не допустить противоречий в собственных показаниях, но и при необходимо-

сти безошибочно повторить все, что было сказано во время предыдущего интервью.

Недавно мы провели исследование, целью которого было оценить, насколько студентам колледжа удастся ввести в заблуждение экспертов по КАУК (Vrij, Kneller & Mann, в печати). Участникам предлагали либо рассказать правду, либо солгать о событии, видеозапись которого они видели. Еще до начала эксперимента половина лгунов (так называемые информированные лгуны) получили информацию о девяти критериях КАУК. Им предоставили информацию о критерии 2 (неструктурированное изложение информации), критерии 3 (количество подробностей), критерии 4 (контекстуальные вставки), критерии 8 (необычные подробности), критерии 9 (избыточные подробности), критерии 13 (объяснение психического состояния нападавшего), критерии 14 (внесение коррективов по собственной инициативе), критерии 15 (признание того, что о некоторых элементах происшедшего воспоминаний не сохранилось) и критерии 16 (выражение сомнений в собственных показаниях). Полученные результаты свидетельствуют о том, что у неинформированных лгунов общий суммарный показатель по КАУК оказался значительно ниже, чем этот же показатель у их более информированных коллег и у тех, кто говорил правду, тогда как между общими суммарными показателями по КАУК у представителей этих двух групп не было обнаружено значимых различий. Впрочем, это не обязательно означает, что информированным лгунам удалось успешнее одурачить экспертов. Недостаточно просто включить в свое сообщение те или иные критерии. Это нужно сделать убедительно. Не нужно сбрасывать со счетов вероятность того, что, прочтя утверждения информированных лгунов, эксперты могут что-то заподозрить. Стремясь добиться того, чтобы их рассказ максимально соответствовал выдвинутым критериям, лгуны могут «перестараться», в результате чего присутствие некоторых из них будет слишком бросаться в глаза. Например, если лгуны будут слишком часто ссылаться на то, что не могут вспомнить о тех или иных аспектах ситуации, у экспертов могут возникнуть подозрения. Поэтому мы попросили экспертов из Англии оценить достоверность каждого утверждения, не ставя их в известность о том, что кое-кто из наших лгунов получил информацию о критериях КАУК. С задачей распознать ложь в рассказах информированных лгунов эксперты практически не справились и «попали в точку» всего лишь в 27% случаев. После этого мы все-таки поставили

экспертов в известность о манипуляциях, которые были нами проделаны, и предложили им повторно оценить утверждения участников. На этот раз им удалось вывести на чистую воду 40% информированных лгунов — но и этот показатель не достигал до уровня случайного попадания. Полученные нами данные доказывают, что студентам колледжа удалось перехитрить экспертов по КАУК. Впрочем, я вовсе не хочу сказать, что на это способен абсолютно каждый. Например, весьма сомнительно, чтобы маленьким детям удалось ввести в заблуждение опытных экспертов по КАУК, ввиду недостатка у них необходимых когнитивных навыков. Таким образом, мы приходим к выводу о том, что проблема намеренного обмана экспертов приобретает особую актуальность при оценке утверждений взрослых и детей старшей возрастной группы.

- Как справедливо отмечали Руби и Бригем (Ruby & Brigham, 1997, 1998), в исследованиях, посвященных процедуре КАУК, до сих пор не нашли должного отражения возможные культуральные различия. Первоначально в научных работах фигурировали утверждения, сделанные белыми европейцами и американцами, чьи экспрессивные вербальные проявления, по-видимому, отличаются от вербального поведения людей, принадлежащих к другим культуральным и расовым группам. Как я уже упоминал в главе 3, в ходе проведенных исследований были обнаружены различия в невербальном поведении белых американцев и афро-американского населения, а также между коренными жителями Голландии (белыми) и чернокожими гражданами этой страны, выходцами из Суринама. Вместе с тем на сегодняшний день назрела необходимость в проведении исследований, которые были бы направлены на изучение различий в вербальном поведении между чернокожими и белыми людьми в ситуациях и когда они лгут, и когда говорят правду.
- Все без исключения критерии КАУК служат показателями правдивости сообщения. По ряду вышеупомянутых причин было бы целесообразно включить в этот перечень несколько индикаторов лжи и выяснить, не повысит ли это коэффициент точности данной методики. В предыдущей главе я охарактеризовал несколько индикаторов лжи, в том числе отсутствие упоминаний о самом себе и уклончивые ответы на вопросы. Еще один из допустимых критериев лжи состоит из «когнитивных операций». Это составная часть мониторинга реальности, подробно обсудить который нам предстоит в следующей главе. •



Мониторинг реальности

Освещение людских воспоминаний

В главе 5 были вскрыты некоторые существенные недостатки освидетельствования по методу КАУК. Во-первых, хотя эксперты, работающие с КАУК, способны отличить правду от лжи с достоверностью выше случайной, этот метод не является совершенным, и в ходе его применения возможны ошибки, особенно при разоблачении лжи. Во-вторых, КАУК является методом верификации правды, а не детекции лжи. Им предусмотрены критерии для проверки правдивости сказанного, но не предусмотрены критерии, позволяющие разоблачить ложь. В-третьих, метод КАУК изначально зависит от контекста. Он был разработан специально для дел, связанных с причинением ущерба (сексуального) детям. Эта тройка ограничений породила необходимость в разработке альтернативного метода — такого, в частности, который включал бы в себя «критерии лжи» и мог быть использован в иных ситуациях, отличных от дел, касающихся недопустимого обращения с детьми. Мониторинг реальности способен удовлетворить этим критериям. Данный метод дает возможность исследовать память о воспринятых (реально пережитых) и воображенных событиях. Суть мониторинга реальности состоит в том, что воспоминания, основанные на реальных переживаниях, отличаются от воспоминаний, основанных на вымысле. Хотя мониторинг реальности не имеет никакого отношения к сознательной лжи, его принцип

применим и к ситуациям обмана. Он подразумевает, что подлинное *воспоминание* (пережитое событие) будет качественно отличаться от воспоминания о вымышленном событии. Отсюда вопрос: отличается ли *речь* людей, говорящих правду, от манеры, в которой изъясняются лжецы? Из настоящей главы следует, что это именно так.

В 1981 году Марсия Джонсон и Кэрол Рэйи опубликовали свои соображения и открытия, касавшиеся отличительных особенностей памяти. Они утверждали, что воспоминания о реальных событиях приобретаются посредством перцептивных процессов, а потому, как правило, содержат в себе *перцептивную информацию* (визуальные подробности, звуки, запахи, вкус и осязательные ощущения), *контекстуальную информацию* (детали о месте и времени события) и *аффективную информацию* (подробности о чувствах, испытанных индивидом по ходу события). Эти воспоминания обычно отчетливы, ярки и живы. Воспоминания о воображенных событиях извлечены из внутреннего источника, а потому, как правило, имеют в своем составе *когнитивные операции* — мысли и рассуждения: «Я помню лишь, как размышлял о том, что мой друг хотел бы получить в подарок». Они обычно более расплывчаты и не столь конкретны (материалы новейшего обзора мониторинга реальности см. также в: Johnson, Hashtroudi & Lindsay, 1993 и Johnson & Raye, 1998).

Часто бывает, что люди, думая о каком-то событии, пытаются установить, действительно ли они его пережили или это воспоминание — всего лишь плод их воображения. Процессы, посредством которых человек возводит воспоминание к реальному переживанию (внешнему источнику) или воображению (внутреннему источнику), называется мониторингом реальности. Чтобы отличать реальные переживания от воображенных, мы, как правило, прибегаем к вышеупомянутым подсказкам. Если, например, воспоминание живо и несет в себе много перцептивной информации, мы склонны поверить в реальность события, но скорее сочтем его воображенным, если воспоминания о нем смутны и полны мыслей и рассуждений (Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988). В своем исследовании Джонсон и ее коллеги просили участников вспомнить одно воспринятое и одно воображенное событие, после чего предлагали им рассказать, как они отличали в уме реально происшедшее событие от того, что произошло лишь в их воображении. Если речь шла о воспринятых событиях, то ответы звучали так: «Я помню, как выглядел кабинет дантиста»; «Я помню, сколько времени длилось это событие»; «Я помню, когда я ушел» и «В тот момент я очень остро переживал ситуацию»,

тогда как в случае воображенных событий ответы были такого рода: «Должно быть, я фантазирую; я был слишком юн, чтобы работать врачом» (Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988, p. 374).

Представьте, что кто-то спрашивает у вас, садилась ли в вашу машину такая-то женщина в такой-то день. Этот вопрос может вызвать разные типы воспоминаний. Во-первых, вы, может быть, вспомните какие-то детали этого события: какого цвета было на ней платье, как пахли ее духи и тот факт, что она попросила вас закрыть окно, потому что ей было холодно. Во-вторых, этот вопрос может породить мысли вроде: «Должно быть, она все-таки была в моей машине, потому что там был Томас, ее дружок, и я помню, как думал о том, что они все время вместе». В последнем случае вы, по-видимому, уже не настолько уверены в том, что женщина действительно находилась в вашей машине.

По такому же принципу мыслят люди, когда их просят высказать свое мнение насчет какого-то другого человека: действительно ли он пережил некое событие или нет. Это означает, что если в рассказе много информации перцептивного, концептуального и аффективного характера, то они верят, что человек повествует о реальном переживании, но считают это переживание воображенным, если рассказ изобилует рассуждениями (Johnson & Suengas, 1989). Если же вернуться к примеру с женщиной в автомобиле, то люди скорее поверят в реальность ее присутствия, когда вы сумеете описать это событие в деталях, чем в случае, если вы будете исходить из голых умозаключений.

Мониторинг реальности и обман

В том ли дело, что лжецы, в отличие от людей, говорящих правду, сокращают объем перцептивной, контекстуальной и аффективной информации в своих сообщениях и умножают число когнитивных операций? Предпринятое Джонсон исследование не дает ответа на этот вопрос. Во-первых, целью ее изысканий было выяснить, каким образом люди определяют, вообразили они то или иное событие или нет. Это не имеет отношения к обману, так как лжецам отлично известно, что их истории вымышленны. Во-вторых, в своей работе Джонсон прежде всего попыталась установить, как люди *вспоминают* события, а не как они их *описывают*. По ее мнению, то, как люди описывают свои воспоминания о событиях, отличается от того, как они помнят эти события в действительности. Люди склонны подавать свои истории так, чтобы те прозвучали интересно и связно. При

необходимости они заполняют пробелы в воспоминании какой-то информацией, которую на самом деле не помнят, но которая, на их взгляд, имеет смысл и, скорее всего, достоверна (если вам, например, известно, что некий человек носит зеленый шарф, то вы, описывая какое-то событие, можете указать, что на этом человеке был зеленый шарф, хотя на самом деле уже не помните этой детали). Эта склонность заполнять пробелы особенно проявляется в случаях, когда речь идет о воображенных событиях, так как они не настолько отчетливы и ярки. В результате, когда людей просят облечь свои воспоминания в слова, различия между воспринятыми и воображенными событиями ослабевают (Johnson, 1988). Есть основания полагать, что желание сделать свои истории более связными и интересными усиливается еще больше, когда люди лгут, так что нельзя предугадать, проявится ли вообще разница между правдивыми людьми и лжецами или нет.

Исследования, касающиеся мониторинга реальности в контексте неправды, являются относительно новым делом. Стандартизированный набор критериев еще не разработан. На деле оказывается, что разные исследователи прибегают к различным критериям. В данной главе я буду пользоваться критериями Спорера (Sporer, 1997, табл. 6.1), поскольку это единственный набор критериев, опубликованный на английском языке.

Таблица 6.1

Критерии мониторинга реальности

- 1. Ясность**
- 2. Перцептивная информация**
- 3. Пространственная информация**
- 4. Временная информация**
- 5. Аффект**
- 6. Возможность реконструкции события на основании рассказа**
- 7. Реализм**
- 8. Когнитивные операции**

Некоторые критерии мониторинга реальности перекликаются с критериями критериального анализа содержания (см. главу 5), и эти совпадения будут отмечены по ходу дальнейшего изложения. В списке Спорера перечислено восемь критериев. Критерии с 1 по 7 являются критериями истины; они, как ожидается, чаще присутствуют в правдивых утверждениях, тогда как критерий 8 является критерием лжи и чаще должен проявляться в обманных утверждениях.

1. *Ясность*. Подразумевается ясность и яркость утверждения. Критерий присутствует, если сообщение преподносится ясно, четко и наглядно (а не смутно и расплывчато).
2. *Перцептивная информация*. Этот критерий присутствует, если в утверждении упоминаются сенсорные переживания, например звуки («Он попросту орал на меня»), запахи («Там пахло тухлой рыбой»), вкусовые ощущения («Чипсы были очень солеными»), физические ощущения («Это по-настоящему больно») и визуальные подробности («Я видел, как в палату вошла медсестра»).
3. *Пространственная информация*. Данный критерий присутствует, если в утверждении содержится информация о местах действия (например: «Дело было в парке») или о пространственном расположении людей и/или предметов (например: «Мужчина сидел слева от своей жены» или «Лампу частично скрывали шторы»). Этот критерий перекликается с «контекстуальными вставками» (критерий 4 КАУК).
4. *Временная информация*. Этот критерий присутствует, если в утверждении содержится информация о времени, в которое произошло событие (например: «Это было рано утром»), или наглядно описывается последовательность событий (например: «Когда посетитель услышал весь этот шум и гам, он разнервничался и ушел», «Едва этот малый вошел в бар, девица заулыбалась»). Этот критерий также перекликается с «контекстуальными вставками» (критерий 4 КАУК).
5. *Аффект*. Данный критерий присутствует при наличии информации о чувствах, испытанных участником события (например: «Я страшно испугался»). Этот критерий совпадает с «оценкой субъективного психического состояния» (критерий 12 КАУК).
6. *Возможность реконструкции события на основании рассказа*. Этот критерий присутствует, если на основании представленной информации можно воссоздать исходное событие. Данный критерий перекликается с «логической структурой» (критерий 1 КАУК), «неструктурированным изложением информации» (критерий 2 КАУК) и «количеством деталей» (критерий 3 КАУК).
7. *Реализм*. Этот критерий присутствует, если рассказ правдоподобен, реалистичен и осмыслен. Данный критерий соответствует «логической структуре» (критерий 1 КАУК).
8. *Когнитивные операции*. Этот критерий присутствует, если в рассказе участника описываются выводы, сделанные им по ходу со-

бытия (например: «Мне показалось, что она не знакома с планировкой здания», «Из-за ее реакций у меня создалось впечатление, что она расстроена»).

Мониторинг реальности как инструмент для детекции

В табл. 6.2 представлен обзор существующих на сегодняшний день научных трудов, посвященных мониторингу реальности в контексте неправды.

Таблица 6.2

Объективные показатели правдивости (мониторинг реальности)

	Критерии							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Alonso-Quecuty (1992) (взрослые)		>	> ¹			>		
Alonso-Quecuty (1996) (взрослые)		-	> ¹		>			-
Alonso-Quecuty (1996) (дети)		>	< ¹		<			-
Alonso-Quecuty et al. (1997) (взрослые) ²		>	> ¹					-
Alonso-Quecuty et al. (1997) (дети) ²		>	> ¹					-
Hernandez-Fernaud & Alonso-Quecuty (1997) (взрослые)		>	>					<
Hofer et al. (1996) (взрослые)	>	-	-	>	-	>	>	>
Manzanero & Diges (1996) (взрослые)		<	< ¹					
Roberts et al. (1998) (дети)	-	>	>	>				-
Sporer (1997) (взрослые)	-	-	>	>	>	-	>	-
Vrij et al. (1999) (взрослые)		>	>	>	-			-

> – Вербальная характеристика чаще дается в правдивых утверждениях, нежели в обманных.

< – Вербальная характеристика чаще дается в обманных утверждениях, нежели в правдивых.

- – Нет никакой связи между вербальной характеристикой и лживостью/правдивостью.

¹ Пространственная информация (критерий 3) и временная информация (критерий 4), взятые вместе.

² Осуществляется аудиозапись события.

Почти все исследования имели экспериментальный характер; участников (в основном, взрослых) просили описать какое-нибудь событие, в действительности с ними не происходившее. Например,

индивиды, которые в ходе исследования Хёфера, Эйкхерста и Метцгера (Hofer, Akehurst & Metzger, 1996) попадали в группу правды, принимали участие в фотосессии, после чего их интервьюировали на предмет происходившего. Индивиды из группы неправды не участвовали в фотосессии, но получали от осведомителя вербальную информацию о происходивших событиях. В ходе последующего интервью они должны были притвориться, будто их действительно фотографировали. Исключением является исследование Робертса и коллег (Roberts et al, 1998). Они изучили заявления 26 детей, предположительно ставших жертвами сексуального преследования, которое было либо доказано ($n = 10$), либо нет ($n = 16$). Случаи считались доказанными, если подозреваемый признавался в приписываемых ему инцидентах до заключения сделки о признании вины, а также или при наличии соответствующих данных медицинского обследования. При отсутствии весомых доказательств, упорном отрицании подозреваемым своей вины и/или положительных результатах тестирования на детекторе лжи в плане искренности такого отрицания заявления потерпевших считались неподтвержденными.

Из табл. 6.2 видно, что в заявлениях о реально пережитых событиях перцептивной информации (сведений о визуальных подробностях, звуках, вкусовых ощущениях и т. д.; критерий 2), пространственной информации (критерий 3) и временной информации (критерий 4) было больше, чем в заявлениях о воображенных событиях. Таблица 6.2 показывает, что при мониторинге реальности его экспертам было легче воссоздать события на основе информации, содержавшейся в правдивых историях, — в отличие от лживых (критерий 6).

Однако критерий лжи остается неподтвержденным. На сегодняшний день не доказано, что лжецы вставляют в свои сообщения большее количество когнитивных операций, чем люди, говорящие правду. Более того, Джонсон не всегда находила, что в рассказах о воображенных событиях число когнитивных операций превышало таковое в рассказах о реально пережитых эпизодах (Suengas & Johnson, 1988). Объяснить это можно, в частности, тем, что, говоря о реально пережитых событиях, люди прибегают к когнитивным операциям с целью улучшить и закрепить память на эти события (Roediger, 1996). Например, автомобилист, который быстро пересек Германию, может вспоминать об этом событии двояким образом. Во-первых, он может припомнить, что смотрел на спидометр, чтобы узнать, насколько быстро он едет. В другом же случае он вспомнит об этом при помощи логических рассуждений (решит, например, что быстрота пе-

редвижения вытекает из того, что он воспользовался автомагистралью). Последний вариант, в котором задействована когнитивная операция, является, по сравнению с первым, более легким способом вспомнить о высокой скорости передвижения. Поэтому если спросить у него через пару лет, действительно ли он пересекал Германию на высокой скорости, то он вспомнит об этом скорее не потому, что припомнит, как смотрел на спидометр, а потому, что подумает о скоростном путешествии по автомагистрали. Как результат, в воспоминание этого человека о пережитом событии войдет когнитивная операция.

На сегодняшний день Спорер, Хёфер с коллегами и Фрай с коллегами остаются единственными исследователями, которые рассчитали уровни точности для определения лжи и правды на основе оценок, сделанных в ходе мониторинга реальности. В исследовании Фрая и коллег уровни точности составили 71% для определения правды и 74% для определения лжи. Исследование Хёфера и коллег продемонстрировало 61%-ный коэффициент попадания при определении правды и 70%-ный — при определении лжи. В исследовании Спорера коэффициенты попадания были 75 и 68% соответственно. Во всех трех исследованиях уровни точности превышали те, которых можно было бы ожидать при случайном стечении обстоятельств (то есть 50%).

Ограничения при ведении мониторинга реальности

Исследование Джонсон, Фоли, Суэнгаса и Рэйи (Johnson, Foley, Suengas & Raye, 1988) продемонстрировало, что качественные различия между воспринятыми и воображенными воспоминаниями уменьшаются с увеличением их давности. Они обнаружили, что воспоминания взрослых людей о недавних событиях разнятся больше, чем воспоминания периода детства. Нередко бывает, что, когда люди рассказывают или думают о событии, внешние воспоминания (воспоминания о пережитых событиях) приобретают более внутренний характер, а внутренние (воспоминания о вымышленных событиях) — более внешний. Как уже упоминалось, с течением времени люди присовокупляют к воспоминаниям о пережитых событиях умозаключения, чтобы улучшить память на эти события. С другой стороны, воображенные воспоминания становятся конкретнее и ярче

по мере того, как люди стараются визуализировать возможное в прошлом событие (Manzanero & Diges, 1996). Этим объясняется, почему некоторые исследователи выявили различия между лжецами и говорящими правду только в случаях, когда ответы давались немедленно и без подготовки, но не тогда, когда у отвечающих была возможность немного помедлить перед ответом или когда им разрешалось подготовить ответы (Alonso-Quecuty, 1992; Manzanero & Diges, 1996). Однако Спорер (Sporer, 1997) обнаружил, что различий между правдивыми и лживыми ответами было больше после короткой паузы перед ответом, а не в случаях, когда эти ответы давались немедленно.

Выяснилось и то, что дети не так четко, как взрослые, отличают фантазию от факта, имеющего место в настоящее время. Объяснить это можно тем, что их воспоминания об этих разнородных переживаниях, возможно, не настолько отличаются друг от друга, насколько отличаются воспоминания взрослых (Ceci & Bruck, 1995; Lindsay & Johnson, 1987). Этим, может быть, объясняется тот факт, что Алонсо-Квекути (Alonso-Quecuty, 1992) обнаружил предсказанную разницу между воспринятыми и воображенными воспоминаниями только в утверждениях взрослых и не нашел ее в высказываниях детей.

Итак, мониторинг реальности уместнее проводить при анализе не детских, а взрослых утверждений, и особенно — при анализе высказываний не о давнишних, а о недавних событиях.

Заключение

Первоначальные данные показали, что мониторинг реальности можно применять для детекции правды и лжи, особенно в случаях, когда отвечают взрослые и когда их ответы связаны с недавними событиями. Есть смысл сравнить мониторинг реальности с КАУК (см. главу 5), так как у этих двух методов имеются точки пересечения. Ни тот ни другой метод пока нельзя назвать предпочтительным. Хёфер, Эйкхерст и Метцгер (Hufer, Akehurst & Metzger, 1996) получили чуть больший коэффициент попаданий при работе с КАУК (распознано 70% правдивых высказываний, 73% ложных и 71% в целом), чем в ходе мониторинга реальности (61% правдивых утверждений, 70% ложных и 65% в целом), тогда как Спорер, применяя мониторинг реальности, добился чуть большего успеха распознавания правды и лжи

(75% правдивых утверждений, 68% ложных и 71% в целом), чем при работе с КАУК (70% правдивых утверждений, 60% ложных и 65% в целом). Фрай, Эдвард, Роберте и Булл (Vrij, Edward, Roberts & Bull, 1999) получили коэффициенты попаданий, мало чем отличавшиеся при работе с КАУК (77% правдивых утверждений, 74% ложных, 75% в целом) от тех, что были получены в ходе мониторинга реальности (71% правдивых утверждений, 74% ложных и 72% в целом). Во всех трех исследованиях анализировались высказывания взрослых. Как упоминалось выше, есть основания считать, что мониторинг реальности эффективнее при анализе утверждений, которые делают взрослые, тогда как метод КАУК специально предназначен для работы с детьми. Следовательно, возможно, что нынешнее сравнение КАУК с мониторингом реальности отчасти несправедливо по отношению к КАУК. Для лучшей оценки предпочтительности либо того, либо другого метода нужны дополнительные исследования.

Предположим, однако, что дальнейшие изыскания принесут результаты, аналогичные тем, что были получены в ходе трех уже выполненных исследований, и не покажут никакой разницы в точности оценки по методам КАУК и мониторинга реальности. Я думаю, что в этом случае следует отдать предпочтение мониторингу реальности. Во-первых, из-за меньшего количества критериев его легче применять, чем КАУК. Во-вторых, как предположил Спорер, наблюдателей, по-видимому, легче будет подготовить к проведению оценки на основании мониторинга реальности, чем по методике КАУК (Sporer, 1997; Vrij, Edward, Roberts & Bull, 1999). В-третьих - и это, быть может, самое главное, — мониторинг реальности прочнее опирается на теорию, чем КАУК. Мониторинг реальности — теоретический подход, имеющий отношение к памяти и ее (когнитивным) процессам. Преимущество теоретической основы мониторинга реальности заключается в том, что она позволяет предсказывать возможные ситуации, в которых можно воспользоваться данным методом, а именно — ситуации, в которых задействованы память и ее процессы. Очевидно, что обман в значительной мере связан с памятью и процессами памяти, из чего следует, что мониторингом реальности можно пользоваться практически во всех ситуациях, связанных с обманом.

Логичным шагом было бы объединить оба метода. Эксперименты Спорера и Фрая с коллегами продемонстрировали (слабый) благоприятный эффект от сочетания этих методов (Спорер: КАУК в целом — 65%; мониторинг реальности в целом — 71%; комбинация ме-

тодов в целом — 79%; Фрай и коллеги: КАУК в целом — 65%; мониторинг реальности в целом — 72%; комбинация методов в целом — 78%), тогда как исследование, выполненное Хёфером, не выявило никаких преимуществ при сочетании двух техник оценки. Интересным дополнением к перечню критериев КАУК был бы критерий «перцептивной информации», используемый в ходе мониторинга реальности (критерий 2). Например, порнографические фильмы способны повысить осведомленность детей в технике полового акта. Результатом может явиться то, что неискушенный ребенок, посмотрев порнографический фильм, подробно расскажет о никогда не происходившем сексуальном контакте. Однако в таком отчете не будет подробного описания вкусовых и обонятельных ощущений, тогда как в подлинных переживаниях эти детали обязательно присутствуют. Поэтому в заявлениях о сексуальном преследовании подробности, касающиеся запахов и вкусовых ощущений, бывают достоверным указанием на реальную подоплеку утверждений (если только эти детали не упоминаются в порнографическом фильме).

Кроме того, в список КАУК можно добавить и критерий когнитивных операций (критерий 8). Я отдаю себе отчет в том, что надежность этого критерия в разграничении правды и лжи пока не подтверждена. В этой связи добавление данного критерия должно показаться необоснованным. Однако он может пригодиться при выявлении разницы между историями, которые рассказчик считает подлинными, но которые на самом деле являются воображенными, и заявлениями о реальных переживаниях. В предыдущей главе я указал на проблемы, которые возникают при использовании в подобных ситуациях метода КАУК. Исследование показало, что в своем описании воображенных событий, которые кажутся рассказчикам реально пережитыми, последние вставляют в них больше рассуждений, чем бывает при описании подлинных событий (Schooler, Gerhard & Loftus, 1986). Поэтому при работе по методу КАУК отслеживание когнитивных операций может быть удобным инструментом, дающим возможность отличить реальные факты от вымысла.



**ПРОФЕССИО-
НАЛЬНОЕ
ОПРЕДЕЛЕНИЕ
ОБМАНА**



Полиграф

Пример 1. В 1986 году CBS (телевизионная компания США) обратилась за помощью к четырем нью-йоркским фирмам, занимающимся тестированием на полиграфе, чтобы установить, кто из четырех сотрудников компании совершил кражу дорогой фотокамеры. Когда специалисты по тестированию на полиграфе приезжали проводить испытания (в разные дни), каждому из них сообщалось, что подозрения менеджера компании вызывает конкретный сотрудник. При этом каждому проверяющему называли другого человека.

Это был чистой воды фарс: фотокамера не пропадала, и все четыре сотрудника компании прекрасно об этом знали. Просто им была дана инструкция отрицать кражу (то есть говорить правду). В качестве поощрения сотрудникам обещали по 50 долларов, но в том случае, если тест на полиграфе будет успешно пройден. В конечном итоге каждый из четырех проверяющих с уверенностью выявил преступника, и в каждом случае это был именно тот сотрудник, на которого перед проведением тестирования указывали как на подозреваемого (Lukken, 1988).

Пример 2. В 1996 году во время проведения Олимпийских игр в Атланте в Центенниал-парке произошел взрыв. Два человека было убито и 111 ранено. Основное подозрение пало на 31-летнего Ричарда Джевелла, поскольку незадолго до трагедии он предупредил полицию о взрыве бомбы. Для того чтобы доказать свою невиновность, Джевелл добровольно вызвался пройти тест на полиграфе. После 15-часового испытания специалист, проводивший тестирова-

ние, пришел к выводу, что Дживелл невиновен. Впоследствии ФБР сняло подозрения с Дживелла (Van Koppen, Boelhouwer, Merckelbach & Verbaten, 1996).

Что такое полиграф?

Помимо анализа содержания высказываний и невербального поведения существует еще один метод выявления лжи, а именно регистрация физиологических реакций лжецов. Во все времена считалось, что ложь сопровождается физиологической активностью различных органов тела. Например, ранее в Китае подозреваемого во лжи заставляли жевать рисовую муку и затем сплевывать. Если мука оставалась сухой, человека обвиняли во лжи (Kleinmuntz & Szucko, 1984).

Современный способ регистрации физиологической активности лжецов связан с использованием полиграфа. Название «полиграф» произошло от двух греческих слов — «поли» (много) и «графо» (писать). Этот научный измерительный прибор может сделать точную и валидную запись посредством чернильного самописца на диаграммной бумаге или изображения на дисплее компьютера различных видов телесной активности (Bull, 1988). Чаще всего измеряются такие показатели, как потоотделение ладоней, кровяное давление и дыхание (Ben-Shakhar & Furedy, 1990). При проведении научных исследований с использованием полиграфа также регистрируется электрическая активность головного мозга (вызванные потенциалы) (Allen & Iacono, 1997; Bashore & Rapp, 1993; Farwell & Donchin, 1991; Johnson & Rosenfeld, 1991; Rosenfeld, Reinhart, Bhatt, Ellwanger, Gora, Sekera & Sweet, 1998). Однако практика регистрации электрической активности головного мозга в рамках прикладных задач еще не получила широкого распространения. Полиграф способен точно зафиксировать изменение потоотделения ладоней, кровяного давления и дыхания, причем чувствителен даже к малейшим сдвигам. Прибор делает запись путем усиления сигналов, поступающих с датчиков, которые прикреплены к различным участкам тела. В обычных случаях тестирования на полиграфе используется четыре датчика. Для регистрации изменений глубины и частоты дыхания на область грудной клетки и желудка помещаются пневматические трубки. Изменение кровяного давления регистрируется при помощи специального манжета, который оборачивается вокруг плеча, а показатель потоотделения ладоней — при помощи металлических электродов, прикрепленных к пальцам руки (Ekman, 1992).

Итак, полиграф регистрирует физиологическую активность и изменения ее параметров. При этом изменения показателей часто связываются с колебаниями уровня возбуждения. Считается, что ложь будет вызывать более высокий уровень возбуждения, чем сообщение правды. Это может быть результатом чувства вины у испытуемых или, что более вероятно в контексте проведения тестирования на полиграфе, — появления страха перед обнаружением лжи.

Иногда полиграф называют детектором лжи, но этот термин вводит в заблуждение. Полиграф выявляет не ложь, а только возбуждение, которое может быть результатом сообщения лжи. Нет никакой другой возможности обнаружить ложь, кроме как опосредованным путем, поскольку паттерна физиологической активности, характерного для сообщения лжи, просто не существует (Saxe, 1991).

Нетрудно представить, что такой опосредованный способ выявления лжи вполне может привести к неверному суждению, например, когда уровень возбуждения у лжецов не повышается или когда говорящие правду испытывают очень сильное возбуждение. Хороший пример появления сильного возбуждения у говорящего правду, даже более сильного, чем у лжеца, приводит библейская история о двух женщинах, каждая из которых считала маленькое дитя своим собственным. Обе женщины предстали перед царем Соломоном, который предложил в качестве решения конфликтной ситуации разорвать дитя пополам и поделить между спорщицами. Одна мать согласилась с этим решением, тогда как другая отреагировала смятением. Заметив усиление возбуждения у последней женщины, царь Соломон понял, что она и есть настоящая мать, и отдал ей дитя (Ford, 1995). Другим примером, в котором испытывающий возбуждение человек совсем не обязательно мог бы говорить неправду, служит случай с Роджером Кейтом Колманом. Он обвинялся в изнасиловании и жестоком убийстве своей сводной сестры (Ford, 1995). Колман настаивал на невинности, кроме того, в обвинении против него также были уязвимые места. Например, после его осуждения четыре человека выступили с заявлением, что они слышали, как другой человек сознался в преступлении. Используя последнюю возможность доказать свою невинность, Колман попросил провести тестирование на полиграфе. Испытание проводилось за 12 часов до назначенной казни. В результате было объявлено, что Колман тест не прошел и его подвергнут смертной казни в тот же вечер. Возможно, это и неудивительно, что Колман не смог пройти тест на полиграфе. Трудно себе представить, как бы он мог избежать сильнейшего воз-

буждения при ответе на решающие вопросы во время проведения теста, вне зависимости от того, был ли он виновен или нет. Позже я еще вернусь к проблеме ошибочных решений.

В настоящее время тесты на полиграфе используются для расследования преступлений во всех странах мира, включая Канаду, Израиль, Японию, Южную Корею, Мексику, Пакистан, а также Филиппины, Тайвань, Таиланд и США (Lykken, 1998). Однако в большинстве стран использование полиграфа ограничено, за исключением США, где проводится множество подобных тестов (Barland, 1988). Чаще всего тестирование на полиграфе в США осуществляется в криминальных расследованиях и судебных разбирательствах, а также в целях проверки благонадежности (Gale, 1988). Указом об использовании полиграфа (изданном в 1988 году) были наложены ограничения на проведение тестов на полиграфе для проверки персонала. Иногда результаты тестирования используются в качестве доказательства во время разбора криминальных случаев на судебных заседаниях в США (Honts & Perry, 1992), хотя и не во всех штатах (Patrick & Iacono, 1991) (см. Cohen, 1997, and Faigman, Kaye, Saks and Sanders, 1997, обзор прежней практики рассмотрения и нынешнего юридического статуса доказательств, основанных на использовании полиграфа в США). Тем не менее на многих судебных заседаниях в США доказательства, основанные на использовании полиграфа, по-прежнему не принимаются на рассмотрение и не являются обязательными, поскольку тест считается неточным. Другая причина заключается в том, что присяжные заседатели могут впечатлиться научным характером доказательств (Honts, 1994). Однако недавнее экспериментальное исследование, проведенное Майерсом и Арбутнотом (1997), не поддерживает данное заявление. Подставных присяжных (учащихся колледжа университета Огайо) попросили вынести вердикт на основании ряда доказательств, в частности судебных улик (образцы волос и отпечатки пальцев, которые были найдены на квартире жертвы и принадлежали подозреваемому), медицинских свидетельств (сперма, обнаруженная на месте преступления и соответствующая образцу спермы подозреваемого), показаний очевидцев (некий очевидец давал показания, что он видел, как подозреваемый выходил от жертвы и, по-видимому, что-то прятал под курткой) и, наконец, доказательства, основанных на использовании полиграфа (тестирование показывало, что подозреваемый был виновен). Присяжные заседатели отнесли последний вид доказательств к разряду наименее убедительных.

В других странах, таких как Нидерланды и Великобритания, тесты на полиграфе не используются. В Великобритании, после нашумевшего шпионского случая, правительство объявило о своем намерении провести пилотажные исследования эффективности тестирования на полиграфе. Ряд выдающихся психологов из Великобритании образовали рабочую группу под руководством профессора Тони Гейля. В задачу группы входило предоставить отчет о статусе тестирования на полиграфе. Результаты были ужасающими. Психологи поставили под сомнение точность результатов тестирования на полиграфе (данный вопрос и ряд других вопросов, которые содержались в психологическом заключении, будут обсуждаться в этой главе). Так, процедуры проведения тестирования не были стандартизированы в той степени, которая может считаться удовлетворительной в терминах психометрики. Также исследователи столкнулись с трудностями проверки методики и практики проведения тестирования разными специалистами по использованию полиграфа. В конце концов они решили, что некоторые аспекты тестирования на полиграфе, в частности введение в заблуждение испытуемого, вступают в противоречие с британским законом, тем самым делая результаты тестирования недопустимыми к рассмотрению на заседаниях британского суда (отчет рабочей группы Британского психологического общества по использованию полиграфа, *British Psychological Society*, 1986, p. 92). Впоследствии правительство Великобритании отказалось от планов введения тестирования на полиграфе.

Другими словами, вопрос использования полиграфа является спорным. Сторонники и противники этого метода ведут горячие, оживленные споры, бросая вызов друг другу в средствах массовой информации, в научных и профессиональных журналах и книгах. Помимо дебатов между противниками и защитниками существуют также разногласия и в сообществе специалистов по тестированию на полиграфе. Два ведущих и, возможно, самых выдающихся научных исследователя в данной области, Дэвид Раскин и Дэвид Ликкен, вступили в затянувшуюся полемику по поводу надежности и валидности различных полиграфических тестов. Они ведут спор в научных изданиях, как эксперты, дающие показания в суде, и как возможные оппоненты на судебном процессе друг против друга. Совсем недавно к полемике Ликкен—Раскин присоединились и другие специалисты, такие как Фуреди и Иаконо (сторонники Ликкена) и Хонтс (сторонник Раскина) (Furedy, 1993, 1996a, b; Honts,

Kircher & Raskin, 1996; Iacono & Lykken, 1997). Стоит напомнить еще раз, что обе стороны выступают в пользу применения тестов на полиграфе и что их спор связан с тем, какой именно тест должен быть использован. Эта глава дает общее представление о существующей научной литературе, касающейся тестов на полиграфе, и в ней будут приведены аргументы обеих сторон.

Я буду детально обсуждать полиграф по двум следующим причинам. Во-первых, многие слышали о полиграфе (например, из средств (американской) массовой информации и кинофильмов), но, возможно, не знают, как проводятся на нем тесты. Поэтому эта глава может повысить уровень знаний некоторых читателей. Во-вторых, многие специалисты (включая тех, кто работает в судебных органах) резко негативно относятся к полиграфу. Можно часто услышать подобные комментарии: «Я не верю в исследование на полиграфе, оно абсолютно ненадежно». На мой взгляд, негативизм такого отношения несколько преувеличен. Как я продемонстрирую в этой главе, при определенных условиях тесты на полиграфе могут использоваться для выявления лжи. Много внимания будет уделяться роли исследователей, проводящих тестирование на полиграфе, поскольку их роль имеет решающее значение, особенно при подготовке и проведении теста, а также при оценке результатов тестирования. Чтобы правильно проводить тесты на полиграфе, требуются квалифицированные специалисты, и перед ними стоит далеко не простая задача, в чем вы также сможете убедиться при дальнейшем прочтении.

Техника значимых/незначимых вопросов

Существует несколько различных методик проведения тестов на полиграфе. Одной из первых методик, которую начали широко использовать, стала техника значимых/незначимых вопросов (ТЗНВ, *relevant/irrelevant technique*), разработанная Ларсоном в 1932 году. ТЗНВ включает два типа вопросов, а именно относящиеся и не относящиеся к преступлению. Относящиеся к преступлению вопросы напрямую связаны с расследуемым правонарушением, например: «Вчера вечером ваша машина врезалась в черный "мерседес"?» Конечно, все подозреваемые — как виновные, так и нет, — дадут на этот вопрос отрицательный ответ, иначе они сознаются в совершении преступления. Не относящиеся к преступлению вопросы не имеют ничего общего с правонарушением, и специалист, проводящий тестирование, уверен в том, что испытуемый предоставит на них правдивые ответы.

Вот пример не относящегося к преступлению вопроса: «Сегодня пятница?» Затем экспериментатор проводит сравнение физиологических реакций на оба типа вопросов. В основе ТЗНВ лежит следующий принцип: более сильная реакция на относящиеся к преступлению вопросы, чем на не относящиеся указывает на то, что испытуемый говорил неправду, отвечая на первый тип вопросов. Однако нетрудно заметить, что посылка, заданная в ТЗНВ, неверна. Сильная физиологическая реакция может быть вызвана сообщением лжи, но это совсем не обязательно. Допустим, некая женщина проходит тестирование на полиграфе, с тем чтобы выяснить, могла ли она совершить кражу денег из офиса компании, в которой работает. Женщина невиновна, но она понимает, что если будет сильно волноваться при ответе на вопросы, то может потерять работу. Поэтому значимый вопрос: «Это вы украли деньги?» имеет для нее серьезные последствия и по этой причине может вызвать возбуждение. Таким образом, возможно, что в ответ на этот значимый вопрос последует более выраженная реакция, чем на незначимый вопрос, скажем, о цвете юбки. Однако позитивный результат в этом случае — следствие страха потерять работу и прослыть воровкой, а не указание на сообщение лжи!

Аналогичный случай был недавно представлен на датском телевидении в программе под названием «Berg je voor Berg». Бывший чемпион мира, велосипедист Герри Кнетеман проходил тестирование на полиграфе. В этой программе использовался анализатор напряжения голоса, который является ненадежным инструментом выявления лжи (Merckelbach, 1990). Цель проведения теста на полиграфе состояла в том, чтобы выяснить, использовал ли когда-нибудь Кнетеман в своей карьере запрещенные стимулирующие препараты. Задавались как не относящиеся к нарушению вопросы, например: «Есть ли у вас в настоящий момент часы?» и «Вы сейчас находитесь в Амстердаме?», так и относящиеся к нарушению, например: «Вы когда-нибудь использовали запрещенные стимулирующие препараты в своей карьере велосипедиста?» Кнетеман давал отрицательные ответы на относящиеся к нарушению вопросы и в результате был обвинен во лжи, поскольку физиологические реакции на эти вопросы были сильнее, чем на вопросы второго типа. Конечно же, подобный вывод был преждевременным. Употребление стимулирующих препаратов является болезненной темой для профессиональных велосипедистов, и вопросы по данному предмету почти автоматически вызовут повышение уровня возбуждения, вне зависимости от реального положения дел. Другими словами, все участвующие в соревнованиях велосипедисты, как употребляющие препа-

раты, так и нет, скорее всего,отреагируют на подобные значимые вопросы сильным волнением.

Также может наблюдаться и обратная ситуация, когда подозреваемые, виновные в совершении правонарушения, не реагируют возбуждением при ответе на значимые вопросы. В этом случае тестирование не выявит различий по уровню возбуждения между относящимися и не относящимися к преступлению вопросами, и экспериментатор придет к ошибочному выводу о невинности подозреваемого. Эти примеры делают очевидным, что ТЗНВ не подходит для тестирования на полиграфе. Поэтому исследователи, работающие с полиграфом, договорились не использовать этот тест (Honts, 1991; Lykken, 1998; Raskin, 1986; Saxe, 1994). Даже Ларсон признавал ограниченность РИТ и высказывал особое неудовольствие в связи с тем, какое большое значение придавали другие специалисты этой технике. Так, в 1961 году он сказал:

Сначала я надеялся, что метод аппаратного выявления лжи займет достойное место в профессиональной деятельности полиции. Но он лишь немногим отличается от вымогательства. Детектор лжи, в том виде, как он используется в большинстве случаев, — не более чем психологический допрос с пристрастием, направленный на то, чтобы добиться признаний, напоминая старый добрый способ физического воздействия. Иногда мне жаль, что я вообще стал заниматься этим прибором (цит. по: Lykken, 1998, р. 28-29).

В настоящее время чаще всего используются два теста — это Тест контрольных вопросов (ТКВ) и Тест сознания вины (ТСВ). Первоначально ТКВ был предложен Рейдом в 1947 году, а затем обоснован в рамках современных теорий психологии и психофизиологии Раскином (Raskin, 1979,1982,1986). ТСВ был разработан и подробно описан Ликкеном (Lykken, 1959,1960,1991,1998). В США гораздо чаще используется ТКВ, чем ТСВ (Honts & Perry, 1992). С другой стороны, ТСВ чаще применяется, чем ТКВ, в Израиле и Японии (Lykken, 1991).

Как работает полиграф?

Методика

Очень важно, чтобы испытуемые не отвлекались во время тестирования на полиграфе. Любой отвлекающий фактор способен вызвать физиологическую реакцию, которая будет замечена полигра-

фом и может оказать влияние на результат. Поэтому желательно, чтобы тест проходил в помещении со звукоизоляцией, куда не проникают посторонние звуки. Также экспериментатор и оборудование должны находиться позади испытуемого. Более того, испытуемым запрещается двигаться и позволено отвечать на вопросы только «да» или «нет», поскольку движения и речь могут привести к нежелательным физиологическим реакциям. Становится очевидным, что сотрудничество с испытуемым является необходимым условием проведения тестирования. Поэтому участие возможно только на добровольной основе, причем у испытуемых есть право прекратить тест в любое время. Однако прекращение тестирования выглядит нежелательным, поскольку может навлечь на испытуемого еще большие подозрения и без труда натолкнуть на такой вопрос, как: «Если вы невиновны, то почему бы не доказать это тестированием на полиграфе?»

Тест контрольных вопросов

Типичный тест контрольных вопросов состоит из четырех этапов (Furedy, 1991, b). На первом этапе экзаменатор формулирует и обсуждает с испытуемым те вопросы, которые будут задаваться во время тестирования на полиграфе. Существует две причины предварительного обсуждения вопросов с испытуемым. Во-первых, экспериментатор должен убедиться, что испытуемый понимает вопросы, так чтобы в дальнейшем, во время тестирования или после него, не происходило никаких обсуждений содержания вопросов. Во-вторых, экспериментатор получает заверение, что испытуемый будет отвечать на вопросы только «да» и «нет» (а не «да, но...» или «это зависит...»). В табл. 7.1 приводится пример типичной последовательности вопросов ТКВ на материале случая, в котором испытуемого подозревают в краже фотокамеры. Пример заимствован у Раскина, Кирчера, Горовица и Хонтса (1989).

Существует три типа вопросов, а именно: нейтральные, значимые и контрольные вопросы. *Нейтральные вопросы* относятся к разряду общих и не должны вызывать возбуждения (например: «Вы живете в США?», «Ваше имя Рик?» и т. п.) (см. также табл. 7.1).

Нейтральные вопросы играют роль наполнителей. Поэтому при обработке результатов тестирования физиологические реакции на эти вопросы игнорируются. Как будет обсуждаться далее в разделе «Противодействия», наполнители могут использоваться для того, чтобы проверить, насколько внимателен испытуемый к вопросам экзаменатора.

Таблица 7.1

Пример последовательности контрольных вопросов

- Н-1** Вы живете в США? «Да»
К-1 За первые 20 лет вашей жизни вы когда-нибудь брали то, что не принадлежало вам? «Нет»
З-1 Вы брали эту фотокамеру? «Нет»
Н-2 Ваше имя Рик? «Да»
К-2 До 1987 года вы когда-нибудь совершали что-либо непорядочное или незаконное? «Нет»
З-2 Вы брали эту фотокамеру со стола? «Нет»
Н-3 Вы родились в ноябре? «Да»
К-3 До 21 года вы когда-нибудь лгали с целью избежать проблем или причинить неприятности кому-либо другому? «Нет»
З-3 Имеете ли вы какое-нибудь отношение к краже этой фотокамеры? «Нет»

Значимые вопросы — это специальные вопросы, касающиеся преступления. Например, в случае с кражей фотокамеры может быть задан следующий вопрос: «Вы брали эту фотокамеру?» Конечно, как виновные, так и невиновные испытуемые ответят на этот вопрос «нет», иначе бы они сознались в краже. Ожидается, что значимые вопросы вызывают более сильное возбуждение у виновных подозреваемых (поскольку они лгут), чем у невиновных (поскольку они говорят правду).

Контрольные вопросы имеют отношение к поступкам, которые связаны с расследуемым преступлением, но непосредственно на него не указывают. Они всегда носят обобщенный характер, умышленно размыты и охватывают длительный период времени. Их цель — привести испытуемых в замешательство (как виновных, так и невиновных) и вызвать возбуждение. Эта задача облегчается тем, что, с одной стороны, не оставляет подозреваемому выбора, кроме как лгать при ответе на контрольные вопросы, и, с другой стороны, показывает ему, что полиграф выявит эту ложь. Экспериментатор формулирует контрольный вопрос таким образом, чтобы, по его мнению, отрицательный ответ испытуемого был ложью. Точная формулировка вопроса будет зависеть от тех обстоятельств, в которых находится испытуемый, но в условиях тестирования по поводу кражи может быть задан такой вопрос: «За первые 20 лет жизни вы когда-нибудь брали то, что вам не принадлежало?» Экзаменатор полагает, что испытуемый в самом деле мог взять что-либо чужое до 21-летнего возраста (так как это характерно для многих людей). В обычных условиях некоторые испытуемые могли бы признаться в своих проступках. Однако во время тестирования на полиграфе они не сделают'

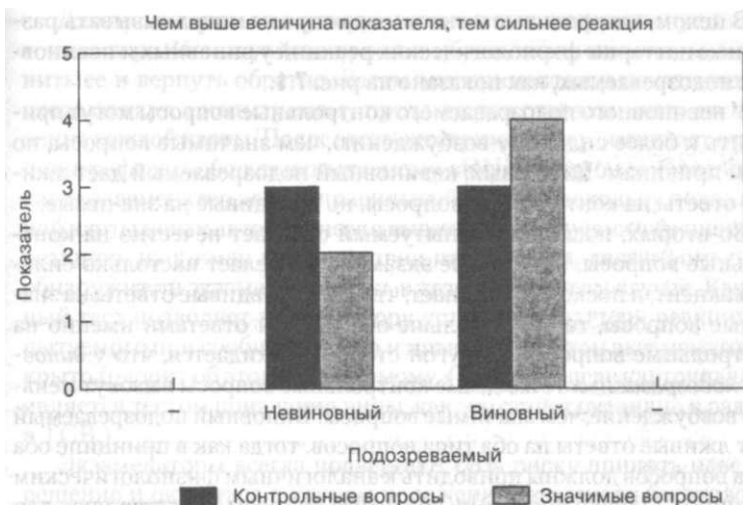


Рис. 7.1. Профиль физиологических реакций виновных и невинных подозреваемых (ТКВ)

этого, поскольку экзаменатор обычно сообщает, что признание воровстве подобного рода заставило бы его думать об испытуемом как о личности, способной на совершение расследуемого преступления, и поэтому возложить на него вину. Таким образом, испытуемому не остается ничего другого, как отрицать совершенный ранее проступок и, следовательно, давать лживый ответ на контрольные вопросы. Если тем не менее испытуемые сознаются в некоторых проступках, тогда формулировка контрольного вопроса меняется (например, «Помимо того, что вы мне уже сказали...») (O'Toole, Yuille, Patrick & Iacono, 1994). Более того, экзаменатор обычно сообщает испытуемому, что лживые ответы на контрольные вопросы во время тестирования вызывают физиологические реакции и регистрируются полиграфом. Тогда испытуемый начинает думать, что лживый ответ на контрольные вопросы показывает, что он был также нечестен в отношении значимых вопросов, касающихся расследуемого преступления, и, если вернуться к нашему примеру, будет обвинен в краже фотокамеры. На самом деле, как будет обсуждаться в дальнейшем, экзаменатор интерпретирует сильные физиологические реакции на контрольный вопрос как попытку быть *правдивым*, но он просто не информирует об этом испытуемого!

В целом, контрольные и значимые вопросы могут вызывать различные паттерны физиологических реакций у виновных и невиновных подозреваемых, как показано на рис. 7.1.

У невиновного подозреваемого контрольные вопросы могут приводить к более сильному возбуждению, чем значимые вопросы, по двум причинам. Во-первых, невиновный подозреваемый дает лживые ответы на контрольные вопросы, но правдивые на значимые.

Во-вторых, поскольку испытуемый отвечает нечестно на контрольные вопросы, на которые экзаменатор делает настолько сильный акцент, и поскольку он знает, что дает правдивые ответы на значимые вопросы, то будет больше обеспокоен ответами именно на контрольные вопросы. С другой стороны, ожидается, что у *виновных подозреваемых* те же самые контрольные вопросы вызовут меньшее возбуждение, чем значимые вопросы. Виновный подозреваемый дает лживые ответы на оба типа вопросов, тогда как в принципе оба типа вопросов должны приводить к аналогичным физиологическим реакциям. Однако поскольку значимые вопросы представляют для него самую серьезную угрозу, они приведут к более сильной физиологической реакции, чем контрольные. Виновный подозреваемый может рассуждать так: «Если экзаменатор поймет, что я лгу, отвечая на значимые вопросы, для меня все кончено, но все же остается небольшая надежда, если экзаменатор заметит, что я солгал и по контрольным вопросам».

После того как сформулированы вопросы и экзаменатор убедился, что испытуемый понимает их смысл и будет отвечать только «да» или «нет», начинается второй этап, так называемый *стимулирующий тест*. Цель стимулирующего теста -- убедить испытуемого в точности техники и в том, что полиграф способен выявить любую ложь. Для проведения тестирования на полиграфе очень важно, чтобы испытуемый верил в непогрешимость теста. Убеждение в 100%-ной точности теста увеличит страх разоблачения у виновного подозреваемого при ответе на значимые вопросы («Нет никакого способа обмануть этот прибор») и прибавит уверенности невиновным («Прибор работает точно, и поскольку я невиновен, то буду оправдан»). Обратная ситуация может наблюдаться в том случае, если испытуемые не верят в точность полиграфа. Тогда виновные подозреваемые могут стать более уверенными («Ничего еще не потеряно, все же есть шанс обыграть полиграф»), а невиновные — почувствовать больший страх («Я знаю, что невиновен, но что покажет этот прибор? Я очень надеюсь, что полиграф не совершит ошибок»).

Для проведения стимулирующего теста часто используется карточная игра. Испытуемого просят выбрать карту из колоды, запомнить ее и вернуть обратно. Затем экспериментатор показывает несколько карт, а испытуемому предлагается отвечать «нет» на появление каждой карты. После этого экспериментатор оценивает ответы полиграфа и сообщает испытуемому, какую карту он выбрал. Очень часто экзаменатор делает правильный выбор, поскольку показ нужной карты почти автоматически вызовет у испытуемого физическую реакцию, например как следствие напряжения, связанного с тем, обнаружит ли экзаменатор ложь в этом конкретном случае. Карточный тест позволяет экзаменатору установить паттерн реакции испытуемого при сообщении лжи и правды. При этом экзаменатор открыто говорит об этом испытуемому. (На самом деле карточная игра является тестом признания вины, как это станет очевидно в разделе о ТСВ.)

Экзаменаторы всегда подвергают себя риску принять неверное решение и оказаться в глупом положении, что имело бы катастрофические последствия. Если испытуемому называют четверку червей, тогда как на самом деле нужна была пятерка виной, продолжать тестирование, возможно, стало бы бесполезным. Для того чтобы избежать ошибки, экзаменаторы иногда прибегают к хитрости, например помечают нужную карту или пользуются (в тайне от испытуемого) такой колодой, которая содержит только один тип карт (Bashore & Rapp, 1993). Очевидно, что в этом случае экзаменатор не показывает карты испытуемому, а только называет предполагаемую карту. Другие экзаменаторы не пользуются карточными играми, вместо этого они убеждают испытуемых в эффективности методики при помощи хорошо оборудованного офиса, различных дипломов и сертификатов в рамках, украшающих стены (Bull, 1988).

После проведения стимулирующего теста наступает очередь третьего этапа — основного теста. Таблица 7.1 приводит пример теста на полиграфе в случае кражи фотокамеры, но стоит напомнить еще раз, что точная формулировка контрольных вопросов зависит от конкретных обстоятельств. Одинаковая последовательность вопросов задается по крайней мере три раза, для того чтобы исключить случайные различия в физиологических реакциях между контрольными и значимыми вопросами. То есть может так произойти, что невиновный испытуемый случайно даст очень сильную реакцию на один из значимых вопросов. Чем больше вопросов задает экзаменатор, тем меньше будет влияние случайных реакций на окончательный результат.

Последний, четвертый, этап теста заключается в интерпретации диаграмм полиграфа. Существует два метода интерпретации данных, а именно, общий подход и подход числового выражения. В рамках общего подхода экзаменатор составляет впечатление о физиологических реакциях испытуемого на тест. Затем эта информация произвольным образом комбинируется с оценкой фактического материала случая (криминальное прошлое испытуемого, улики) и поведения испытуемого во время тестирования, для того чтобы принять итоговое решение о его правдивости.

Раскин выступает решительно против метода общей оценки и отстаивает подход числового выражения данных. Этот подход стремится свести к минимуму влияние других источников информации, помимо диаграмм полиграфа, в процессе принятия решения, а также оценить диаграммы. В рамках метода числового выражения проводятся сравнения между реакциями на значимые вопросы и последующие контрольные вопросы (3-1 сравнивается с К-1, 3-2 сравнивается с К-2, а 3-3 — с К-3). Возможны четыре варианта. Если различий в физиологической реакции нет, присваивается значение 0. Если различия заметные, ставится 1 балл, тогда как 2-3 балла присваиваются, соответственно, сильным и очень выраженным различиям. Однако стандартизированные правила определения того, что означает «заметное», «сильное» или «очень выраженное» различие, отсутствуют. Согласно Раскину, чаще всего ставится оценка 0 или 1 балл, реже — 2 балла и очень редко 3 (Raskin, Kircher, Horowitz & Honts, 1989). Если реакция сильнее на значимый вопрос, чем на контрольный, присваивается отрицательное значение (-1, -2 или -3). И наоборот, если реакция слабее на значимый вопрос, чем на контрольный, ставится положительная оценка (+1, +2 или +3). Затем показатели суммируются, и выводится общая оценка по тесту. Окончательный результат теста основан на этой общей оценке. Если она достигает отметки -6 или ниже (-7, -8 и т. д.), экспериментатор приходит к выводу, что подозреваемый тест не прошел и, следовательно, виновен. Если общая оценка +6 или выше (+7, +8 и т. д.), экзаменатор считает тест пройденным, а подозреваемого невиновным. Оценки в диапазоне от -5 до +5 указывают на неопределенный результат. Реакции на первый контрольный и значимый вопросы часто игнорируются, так как испытуемые иногда демонстрируют неадекватно сильные реакции на первые вопросы вследствие отсутствия опыта знакомства с полиграфом или нервного состояния, связанного с Расследованием.

Неофициальный, пятый, этап тестирования включает сообщение испытуемому непосредственно после теста, что он или она лжет. Также испытуемого просят задуматься о том, почему стало возможным, что диаграммы полиграфа указали на сообщение лжи (Lukken, 1998). Для того чтобы ускорить мыслительный процесс, экзаменатор на некоторое время покидает комнату. Цель пятого этапа — добиться признания. Испытуемый может испытать тревогу на этом этапе, решить, что игра кончена, и поэтому признаться в совершении преступления. Именно так произошло в одном случае, когда после обвинения во лжи экзаменатор на время покинул комнату, чтобы понаблюдать за испытуемым из другого помещения через одно-стороннее зеркало (Lukken, 1998). Испытуемый, явно расстроенный, продолжал смотреть на диаграммы полиграфа, затем решился и начал их поедать — почти 6 футов бумаги 6 дюймов в ширину. Дождавшись окончания трапезы, экзаменатор вернулся как ни в чем не бывало, наклонился к полиграфу и спросил: «Что случилось? Он съел их?» Испытуемый воскликнул: «Боже мой, значит, эта штука и разговаривать может?» — и признался в совершении преступления.

Критика теста контрольных вопросов

Тест контрольных вопросов вызывает серьезную критику у его оппонентов. Наиболее существенные замечания описаны ниже.

Невиновные подозреваемые и контрольные вопросы

ТКВ предполагает, что невиновные подозреваемые дают более сильные физиологические реакции на контрольные вопросы, чем на значимые вопросы. Экман (1992) приводит пять причин, почему некоторые невиновные подозреваемые могут демонстрировать обратную картину и испытать более сильное возбуждение в ответ на значимые вопросы, чем на контрольные.

- Невиновные подозреваемые могут думать, что полиция свойственно ошибаться. Действительно, если их попросили пройти тестирование на полиграфе, то полиция уже совершила ошибку, обвинив их в преступлении, которое они не совершали. Возможно, они уже пытались убедить полицию в своей невиновности, но безуспешно. Хотя, с одной стороны, невиновные испытуемые могли бы рассматривать тест как возможность доказать невиновность. Но с другой стороны, также возможно, что они могут бояться, как бы те, кто уже совершил ошибку, обвинив их в преступлении, не сделали еще больших ошибок. Другими словами, если методы

полиции настолько ненадежны, что ошибочно навлекли подозрения на невинного человека, почему бы и тестам на полиграфе также не быть ошибочными?

- Невинный подозреваемый может думать, что полиция несправедлива. Люди могут не любить или не доверять полиции и поэтому бояться, что экзаменатор на полиграфе также будет неверно оценивать или обманывать.
- Невинный подозреваемый может думать, что приборы совершают ошибки. Например, он мог испытывать трудности со своим персональным компьютером или другими техническими приспособлениями и поэтому не верить в то, что прибор может быть безупречным.
- Невинный подозреваемый испытывает страх. Тот, кто испытывает генерализованный страх, может реагировать сильнее на значимые вопросы, чем на контрольные.
- Как уже говорилось ранее, подозреваемый, даже в случае его невиновности, эмоционально реагирует на события, связанные с преступлением. Допустим, невинный мужчина подозревается в убийстве своей жены. Когда его спрашивают об убийстве в значимых вопросах, воспоминания об умершей жене могут пробудить сильные чувства по отношению к ней, которые будут зарегистрированы на диаграммах полиграфа.
- Можно добавить и шестую причину. Тест, валидность которого зависит от хитроумной уловки, уязвим в том смысле, что уловка должна быть успешной, иначе тест будет неэффективным. Поэтому испытуемые должны верить в то, что тест безошибочен, а контрольные вопросы имеют решающее значение. Согласно Элааду (1993) и Ликкену (1988), невозможно, чтобы все испытуемые этому верили. Существуют десятки книг и статей о ТКВ, в которых дается информация о тесте, включая описание деталей стимулирующего теста, характера контрольных вопросов и того факта, что тест иногда совершает ошибки.

Информация о тесте появляется даже в популярных газетных статьях (Furedy, 1996b). Конечно, те, кто проходит тестирование на полиграфе, имеют доступ к этой литературе и вполне могут с ней ознакомиться. Поэтому маловероятно, чтобы испытуемые, знакомые с методикой проведения теста и/или его погрешностями, поверили живым рассказам экзаменатора о важности контрольных вопросов и о том, что полиграф никогда не ошибается. По-видимому, тестиро-

вание на полиграфе будет становиться все менее эффективным при работе с людьми, которые не верят экзаменатору. Скептически настроенные невинные подозреваемые имеют веские причины для сильного беспокойства при ответе на значимые вопросы, поскольку искаженные результаты теста — а они всегда возможны, если тест не является безошибочным, — приведут к обвинению в преступлении, которого они не совершали.

Винные подозреваемые и значимые вопросы

Если экзаменатор успешно действует во время предварительного интервью, тогда все испытуемые будут проявлять беспокойство в связи с контрольными вопросами. Как указывали Бен-Шакхар и Фуреди (1990), непонятно, почему виновные подозреваемые должны проявлять меньше беспокойства по поводу контрольных вопросов, учитывая их убежденность в том, что лживые ответы на данные вопросы могут причинить вред.

Решающая роль экзаменатора

Подготовку к тестированию на полиграфе вполне можно считать производением искусства. Для успешного тестирования экзаменатор должен сформулировать контрольные вопросы таким образом, чтобы вызвать у невинных подозреваемых *более сильные* физиологические реакции, чем на значимые вопросы. С другой стороны, у виновных подозреваемых эти контрольные вопросы должны вызвать *менее выраженные* физиологические реакции по сравнению со значимыми вопросами. Конечно, нелегко сформулировать вопросы, которые соответствовали бы этим критериям. Если экзаменатор слишком сильно напугает испытуемого контрольными вопросами, то появится риск, что вина не будет выявлена у виновных подозреваемых. В таком случае физиологические реакции на контрольные вопросы могут быть такими же, что и на значимые вопросы, и результаты теста будут неубедительными. Еще одна проблема, касающаяся слишком «трудных» контрольных вопросов, заключается в опасности причинить вред психике испытуемого (Furedy, 1996, a). С другой стороны, если экзаменаторы не вызовут контрольными вопросами достаточного смущения у испытуемых, они рискуют обвинить невинных подозреваемых, поскольку в таком случае физиологические реакции на значимые вопросы могут быть сильнее/чем на контрольные. Ликкен (1998) называл задачу экзаменатора на первом этапе «очень сложным участком психологической инженерии».

Фуреди (1991a) принимает во внимание тот факт, что многое зависит от навыков экзаменатора проводить серьезный критический разбор ТКВ.

Раскин также признает эту проблему, формулируя ее следующим образом:

Традиционный ТКВ трудно провести, поскольку для получения точного результата решающее значение имеет уровень психологической чувствительности и искушенности экзаменатора, а также его опыт. К сожалению, многим экзаменаторам не хватает соответствующей подготовки в области психодиагностики, и они не знакомы с базовыми концепциями и требованиями стандартизированного психологического теста. Эти проблемы усиливаются, когда экзаменатор формулирует и предъявляет контрольные вопросы испытуемому, поскольку очень трудно стандартизировать формулировку и процедуру обсуждения вопросов для всех испытуемых. Многое зависит от того, каким образом испытуемый воспринимает контрольные вопросы и реагирует на них по ходу предварительного интервью (Raskin, Kircher, Horowitz & Honts, 1989, p. 8).

Барланд (1984) также выразил беспокойство в связи с квалификацией многих специалистов по тестированию на полиграфе в США.

Дополнительная сложность заключается в том, что экзаменатор может так никогда и не узнать, подходят ли для достижения желаемого эффекта те контрольные и значимые вопросы, которые он собирается задать. Рейд и Инбау (1977) утверждали, что экзаменаторам следует регистрировать поведенческие проявления испытуемых во время предварительного теста. Однако это очень трудная и рискованная задача. Как мы убедились в главе 3, люди не очень успешно определяют ложь по невербальному поведению. Экман и О'Салливан (1991) специально исследовали специалистов по тестированию на полиграфе и обнаружили, что они особенно затрудняются выявить ложь на основе поведенческих проявлений.

И наконец, реакции испытуемых на контрольные вопросы чаще всего являются не «заведомой» ложью, а лишь «предполагаемой» (Lukken, 1998). Экзаменатор считает, что ответы испытуемого на эти вопросы лживые, но у него нет в этом абсолютной уверенности. Конечно, когда предположения, сделанные экзаменатором, неверны, контрольные вопросы не приведут к желаемому результату, поскольку в этом случае испытуемый действительно говорит правду.

Может возникнуть такая ситуация, когда уверенность экзаменатора в виновности испытуемого до тестирования на полиграфе окажет влияние на результат теста. Как правило, испытуемый не явля-

ется совершенно незнакомым человеком для экзаменатора, которому обычно известны важные детали его случая (включая информацию из уголовного дела). Также экзаменатор составляет определенное впечатление об испытуемом во время предварительного интервью, в котором формулируются контрольные и значимые вопросы. Если экзаменатор считает, что подозреваемый *невиновен*, результатом может быть сильное давление на испытуемого во время контрольных вопросов. В итоге повышается вероятность того, что тестирование покажет «невиновен». С другой стороны, если экзаменатор считает подозреваемого *виновным*, это может привести к постановке слишком сильного акцента на контрольных вопросах. В этом случае итогом теста будет «виновен». Таким образом, результат теста отражает предварительные убеждения экзаменатора в виновности испытуемого. Именно такая ситуация могла возникнуть в самом первом примере, где описывается исследование в телекомпании CBS. В этом случае менеджер заблаговременно сообщал экзаменаторам, кого из сотрудников компании он считает преступником. После проведения теста на полиграфе специалисты указывали именно на этих сотрудников как на совершивших кражу. Но это совсем не означает, что экзаменаторы были специально настроены на такой результат. Предварительная информация могла оказать на них неосознанное влияние. Помимо предположений о возможной виновности испытуемых на результат теста также могут повлиять другие факторы, например симпатия или жалость к подозреваемым. Возможно, что в этих случаях результат «считается виновным» появится с меньшей вероятностью.

Недостаток ясности при обработке результатов теста на полиграфе

Различия между реакцией на контрольные и значимые вопросы подсчитываются следующим образом: 1 Булл — заметные различия, 2 Булла — сильные различия и 3 Булла — выраженные различия. Однако, как уже говорилось ранее, не существует никаких правил относительно того, что считать заметными, сильными или выраженными различиями. Фактически, невозможно установить четкие правила, поскольку решение зависит от экзаменатора. Одни и те же различия могут быть сильными у одного испытуемого, но едва заметными у другого. Рисунок 7.2 проясняет этот вопрос.

Оба испытуемых на рис. 7.2 показали более сильные реакции на значимые вопросы, чем на контрольные. Но абсолютное различие в реакциях на контрольные и значимые вопросы у этих испытуемых



Рис. 7.2. Индивидуальные различия по физиологическим реакциям

одинаковое. Тем не менее относительное различие гораздо больше у второго испытуемого, чем у первого, ввиду того факта, что общие физиологические реакции у второго испытуемого были слабее по сравнению с первым. Поэтому экзаменатор присвоит более высокий Булл различиям в реакциях у второго испытуемого, чем различиям у первого испытуемого.

Субъективность анализа диаграмм полиграфа

В рамках общего подхода экзаменатор составляет общее впечатление о диаграммах полиграфа испытуемого и произвольно комбинирует эту информацию с данными из других источников, таких как уголовное дело испытуемого, его криминальное прошлое или особенности поведения во время тестирования, с целью принятия окончательного решения. Это означает, что процесс принятия решения является субъективным, поскольку зависит от экзаменатора. Более того, он не поддается проверке. Другим специалистам трудно понять, почему конкретный экзаменатор пришел к данному выводу. Признавая эту проблему, Раскин предложил метод количественного исчисления. Однако этот подход также субъективен по следующим двум причинам.

Во-первых, даже в рамках подхода количественного исчисления могут отмечаться некоторые искажения. Так, экзаменатору обычно известна важная информация об испытуемом. Возможно, это повлия-

яет на обработку диаграмм полиграфа, в особенности учитывая отсутствие стандартизированной процедуры подсчета результатов, как уже говорилось ранее. В своем последнем исследовании опытных специалистов по тестированию на полиграфе Элаад, Гинтон и Шакхар (Elaad, Ginton & Shakhar, 1994) показали, что искажения могут действительно случаться. В ходе эксперимента они манипулировали предварительными ожиданиями в отношении испытуемого (в условиях ожидания виновности испытуемого экзаменаторам сообщалось, что испытуемый в конце концов признался в причастности к преступлению, тогда как в условиях ожидания невиновности испытуемого экзаменаторам сообщалось, что в преступлении сознался другой человек). Результаты показали, что предварительные ожидания оказывали влияние на решение экзаменатора о виновности испытуемых, за исключением случаев, когда диаграммы полиграфа содержали четкие указания на вину или невиновность. Если диаграммы включали четкие указания, которые явно противоречили предварительным ожиданиям, результаты теста не были подвержены влиянию этих ожиданий. Хонтс (1996) считает, что этот вид искажений также встречается и в повседневной жизни, о чем я буду говорить позже.

Во-вторых, поскольку невозможно определить, какой балл, 1, 2 или 3, должен быть присвоен диаграммам полиграфа, может так произойти, что разные экзаменаторы придут к различным выводам при оценке одной и той же диаграммы. То есть один экзаменатор может поставить общую оценку -5 и поэтому решить, что тест не позволяет прийти к определенному результату. В то же самое время другой экзаменатор может поставить -6, и это будет означать, что испытуемый тест не прошел (то есть что он говорил неправду). Данный пример еще раз подчеркивает, насколько важна роль экзаменатора. Указанные трудности можно преодолеть, используя компьютерный метод обработки данных полиграфа, который разработали Кирхер и Раскин (1988), а затем дополнили Олсен с коллегами (Olsen, Harris, Carps & Ansley, 1997). Другим решением служит привлечение независимых экспертов, которые не знакомы с испытуемым и расследуемым преступлением. Барланд (1988) утверждает, что большинство тестов на полиграфе, проводимых на правительственном уровне в США, проверяются специалистами по контролю качества, которые оценивают только диаграммы и не имеют возможности наблюдать поведение испытуемых. К сожалению, в полевых исследованиях коэффициент согласованности оценок у различных экзаменаторов, как правило, установить невозможно, тогда как коэффициент согласо-

ванности оценок у экзаменаторов в лабораторных исследованиях варьирует от умеренного (0,61) до высокого (0,95) (Cargoll, 1988).

Какое бы решение ни было найдено, угодить оппонентам ТКВ невозможно. Джон Фуреди является одним из противников ТКВ, предпочитая ТСВ (этот тест будет обсуждаться позже). В своей статье он высказал мнение относительно предложенных решений следующим образом: «Данные, полученные при помощи сомнительных методов, приведут к сомнительным результатам... или, если выражаться простыми грубыми словами: дерьмо на входе, дерьмо на выходе» (Furedy, 1996a, p. 57) (это высказывание относится к применению компьютерных методов обработки диаграмм полиграфа).

Этическая сторона теста контрольных вопросов

Введение в заблуждение испытуемого играет решающую роль в тесте контрольных вопросов. Можно спорить, насколько уместно применять обман. Сторонники этого теста, возможно, скажут, что цель оправдывает средства и что важно заставить сознаться опасных преступников, обманывая их по необходимости. Также сторонники считают, что тестирование на полиграфе иногда выгодно невиновным подозреваемым, а именно когда тест подтверждает, что они невиновны, как в случае с Ричардом Джевеллом (см. пример 2).

Противники теста могли бы указать на то, что обманывать подозреваемых недопустимо, поскольку возможны негативные последствия. Например, это может подрывать доверие общественности к полицейским службам и другим учреждениям, которые проводят тестирование на полиграфе, или подозреваемые могут решить, что им позволено лгать, поскольку экзаменатору из полиции разрешается лгать им. И наконец, подозреваемые могут принять решение прекратить сотрудничество со следственными органами, когда они обнаружат, что были обмануты (сотрудничество иногда необходимо для получения дополнительных сведений, поскольку зачастую результаты тестирования на полиграфе не считаются доказательством на суде).

Помимо споров на тему *уместности* или *желательности* обмана подозреваемых часто это еще и *противозаконно*, поскольку во многих странах методы расследования, включающие обман подследственных лиц, неприемлемы законом. Следовательно, в этих странах информация, полученная при помощи тестов ТКВ, практически никогда не может быть использована в качестве доказательства на СуЗД. -• i t:

Как говорилось ранее, вокруг применения полиграфа ведутся горячие споры. Фактически, это один из самых спорных вопросов в современной психологии. Следующая цитата, которая принадлежит Фуреди и Хеслеграву, двум оппонентам ТКВ, иллюстрирует резкость нападков противников ТКВ на эту технику:

Также важно признать решающую роль, которую играют установки экзаменаторов по отношению к возможным ошибкам и оценке этих ошибок в зависимости от обстоятельств. Поскольку обстоятельства дела известны экзаменатору еще до проведения теста на полиграфе и поскольку тест не стандартизирован, возможно, что не только результаты будут оцениваться на основе информации об испытуемом и установок экзаменатора, но также и проведение теста будет зависеть от этих предубеждений. Так как тест является психологическим в том смысле, что включает сложные, напоминающие интервью интеракции между экзаменатором и испытуемым, любые искажения в подготовке и проведении теста могут привести к результату, соответствующему этим искажениям. Поэтому различным испытуемым, которые обвиняются в совершении тех или иных преступлений, могут быть предложены совершенно разные тесты, хотя все они называются одним именем — полиграфический тест. На самом деле термин *тест* сам по себе вводит в заблуждение, поскольку подразумевает относительно стандартизированный метод исследования, как, например, тест *IQ*, который хотя и является противоречивым, но по существу дает один и тот же результат у компетентных диагностов (Furedy & Heslegrave, 1988, p. 224).

Тест признания вины

Цель теста признания вины — выяснить, располагают ли испытуемые сведениями о конкретном преступлении, которые они не хотят обнаруживать. Например, предположим, что испытуемый совершил убийство при помощи ножа, оставил нож на месте преступления и сообщает полиции о своей абсолютной непричастности к преступлению. Тогда полиция может попытаться установить посредством теста признания вины, говорит ли подозреваемый правду, отрицая участие в преступлении. Экзаменатор, использующий тест признания вины, покажет подозреваемому несколько видов ножей, включая тот нож, который был задействован в преступлении. Предъявляя каждый экземпляр ножа, экзаменатор спрашивает, узнает ли испытуемый тот нож, который использовался им при совершении преступления. Как виновные, так и невиновные подозреваемые будут каждый раз отрицать, что пользовались этим но-



жом. Однако виновный испытуемый узнает свой нож. Предполагается, что так называемое *признание вины* вызовет повышенную физиологическую реакцию, которая будет зарегистрирована полиграфом. На этом принципе основана игра в карты, которая, как уже говорилось ранее, часто используется для стимулирующего теста в технике контрольных вопросов.

Рисунок 7.3 показывает уровень физиологических реакций у невиновных и виновных подозреваемых по тесту признания вины. В этом примере третья альтернатива во втором случае отражает признание вины.

Ликкен (1988) приводит следующий пример теста признания вины (табл. 7.2). Вопросы всегда содержат множество альтернатив, и подозреваемого просят отвечать «нет» на каждую альтернативу. Пример в таблице относится к случаю ограбления банка, в котором грабитель случайно роняет шляпу на дороге, спасаясь от преследования.

Теоретически невиновный подозреваемый имеет примерно один шанс из пяти продемонстрировать самую сильную реакцию на правильную альтернативу в любом из этих вопросов. Однако у него есть только около двух шансов (если точнее, то 1,6) из 1000 показать са-

Таблица 7.2

Пример последовательности вопросов в тесте сознания вины

1. Грабитель в данном случае кое-что уронил, спасаясь от преследования. Если вы этот грабитель, то знаете, что это за вещь. Это было оружие? Маска на лицо? Мешок с деньгами? Шляпа? Ключи от машины?
2. Где уронили шляпу? Это было в банке? На лестнице банка? На тротуаре? На автостоянке? На дороге?
3. Какого цвета была шляпа? Она была коричневая? Красная? Черная? Зеленая? Голубая?
4. Я собираюсь показать вам пять красных шляп или кепок, одну за другой. Если одна из них ваша, вы ее узнаете. Какая из этих шляп ваша? Эта шляпа ваша? А эта? (И так далее.)

мую сильную реакцию на правильную альтернативу во всех четырех вопросах. Поэтому чем больше задается вопросов, тем меньше вероятность того, что невиновный подозреваемый будет ошибочно обвинен в преступлении. Обычно испытуемые дают несколько более выраженную реакцию на первую альтернативу по сравнению с другими. Поэтому первая альтернатива, как правило, неверный вариант (то есть не является альтернативой признания вины) (Bashore & Rapp, 1993).

Желательно, чтобы экзаменатор, который проводит тестирование, не знал правильных ответов, так как возможно, что в противном случае это повлияет на его поведение. Например, экзаменатор может испытывать волнение в связи с тем, продемонстрирует ли подозреваемый более сильную реакцию на верную альтернативу. Это едва различимое изменение в поведении экзаменатора может быть замечено (сознательно или бессознательно) испытуемым, который, в свою очередь, может реагировать возбуждением на правильную альтернативу, что приведет к усилению физиологических реакций (Rosenthal & Rubin, 1978). Однако Элаад (1997) недавно показал, что испытуемые не демонстрируют более сильных реакций, если экзаменатор знает ответы на вопросы теста признания вины.

Возможно, что реакция испытуемых может зависеть от природы самой альтернативы. Например, альтернатива «оружие», вероятно, вызовет большее возбуждение у подозреваемых (как у виновных, так и невиновных), чем альтернатива «ключи», или альтернатива «черные трусики» повлечет за собой более сильную реакцию, чем альтернатива «розовые трусики» (в том случае, когда испытуемый подозревается в изнасиловании). Также возможно, что некоторые вопросы вызовут более сильные реакции, поскольку они с большей вероятностью являются правильными ответами. Так, скорее всего

грабитель банка потеряет свою шляпу, чем один ботинок, поэтому альтернатива «шляпа» может вызвать более сильную реакцию у невиновного подозреваемого, чем альтернатива «ботинок». Эта проблема может быть частично устранена благодаря предварительной проверке ряда альтернатив на подставных подозреваемых, то есть на заведомо невиновных испытуемых. Они должны дать аналогичные реакции на все альтернативы, иначе в противном случае необходимо выбрать другой набор альтернатив (Lykken, 1988).

Критика теста признания вины

Тест признания вины вызывает меньше споров среди специалистов, чем тест контрольных вопросов. Иаконо и Ликкен (1997) недавно опубликовали научный обзор, посвященный оценке обоих видов тестирования на полиграфе различными специалистами. Они провели опрос среди членов Американского общества психофизиологических исследований (специалистов этого общества можно считать экспертами) и членов Американской психологической ассоциации (подразделение 1, общая психология) по поводу мнения о полиграфических тестах ТКВ и ТСВ. Данные, опубликованные в престижном «Журнале практической психологии», показали, что представители обеих групп психологов сходятся во мнениях и отдают предпочтение тесту признания вины. Большинство опрошенных специалистов (около 75 %) признали тот факт, что тест признания вины имеет в основе научно обоснованные психологические принципы или теорию, тогда как только меньшинством (около 33%) было высказано аналогичное мнение в отношении теста контрольных вопросов. Более того, только 22% специалистов отстаивали мнение, что результаты теста контрольных вопросов будут признаны на судебном заседании в качестве доказательства.

Однако в отношении теста признания вины высказываются критические замечания. Все они относятся к ограничениям в его применении. Проблема ТСВ заключается в том, что вопросы могут задаваться только тому человеку, который разрабатывает тест, и виновному испытуемому, который знает ответы. Экзаменатор, разрабатывающий тест, должен знать правильные ответы, иначе существует риск не включить правильный ответ в набор альтернатив. Более того, ТСВ работает только в том случае, если вопросы касаются действительно известных преступнику деталей, в противном случае не будет материала для выявления вины. Но это случается не всегда. Виновный подозреваемый может не заметить тех деталей, ко-

торами интересуется экзаменатор, или может забыть о них к моменту проведения теста. Например, может так произойти, что когда экзаменатор спрашивает о цвете шляпы, обнаруженной на месте преступления, виновный подозреваемый просто забыл цвет своей шляпы! Чем больше период времени между преступлением и тестом на полиграфе, тем более вероятно, что подозреваемый забудет некоторые детали. Трудность состоит в том, что специалист, разрабатывающий тест, никогда не может с уверенностью сказать, знает ли преступник ответ на вопрос. Например, никто не может быть уверен, что грабитель банка действительно знает, где именно потерял свою шляпу. Можно только предположить, что виновный подозреваемый будет об этом знать.

Более того, подозреваемый может согласиться с тем, что причастен к преступлению, но тем не менее отрицать вину. Это происходит в том случае, если подозреваемый подтверждает свое присутствие на месте преступления, но отрицает совершение инкриминированных ему действий. Самым распространенным примером является заявление о сексуальном насилии, в котором жертва сообщает о применении силы, а подозреваемый признает совершение сексуального акта, но по взаимному согласию. Аналогичные проблемы возникают в тех случаях, когда в преступлении участвовали несколько подозреваемых, и все они отрицают, что играли ведущую роль (Raskin, 1988, p. 102-103).

И наконец, невиновным подозреваемым могут задаваться только те вопросы, на которые они не знают ответа (иначе полиграф также зарегистрирует признание вины). Однако это не всегда так. Во многих случаях основные детали преступления становятся известны благодаря средствам массовой информации, следователям и адвокатам. Для того чтобы частично устранить эту проблему, вопросы могут задаваться относительно незначительных деталей, которые не настолько широко известны, хотя это увеличивает вероятность того, что виновный подозреваемый также не будет знать ответы.

В результате количество случаев, в которых может использоваться ТСВ, ограничено. Подлесни проанализировал уголовные дела Американского бюро расследований (ФБР) и обнаружил, что менее чем в 9% случаев, в которых использовался ТКВ, также мог бы использоваться и ТСВ (Podlesny, 1995). Башоре и Рапп (1993) полагают, что ограниченное применение теста является значительным препятствием к более широкому использованию этой техники. Учитывая ограниченность применения ТСВ, последние данные Элаада и

Бен-Шаххара (Elaad & Ben-Shakhar, 1997) выглядят обнадеживающими. Экспериментальное исследование ТСВ показало, что, вместо того чтобы задавать несколько вопросов в целях достижения желаемого уровня точности (как в примере табл. 7.2), можно задавать один и тот же вопрос несколько раз. Данное исследование было первой попыткой продемонстрировать возможность более широкого применения теста, поэтому мы должны быть осторожны с выводами. Однако если данные этого исследования найдут подтверждение в других исследованиях и при иных условиях, применение ТСВ может быть расширено, поскольку легче сформулировать один вопрос, чем несколько. С другой стороны, формулировка только одного вопроса может повлечь за собой указанные выше проблемы. Например, если виновный подозреваемый не знает ответа на один из четырех вопросов, показатели по другим трем вопросам могут компенсировать этот недостаток. Однако если подозреваемый не знает ответа на единственный вопрос, который был задан, о компенсации не может быть и речи.

Ликкен (1998) опровергает представление о невозможности использования ТСВ во многих случаях. Он указал на то, что в настоящее время следователи ФБР не обучены исследованию места преступления на предмет обнаружения ценных вещей для ТСВ. Если бы такое обучение происходило, тогда тест мог бы использоваться чаще. Ликкен провел сравнение с идентификацией отпечатков пальцев и заявил:

...случись так, что Подлесни *(который проанализировал уголовные дела ФБР)* работал в Скотланд-Ярде в 1900 году, во время введения системы идентификации отпечатков пальцев Галтон—Хенри, возможно, что он также обнаружил бы в записях Скотланд-Ярда очень мало случаев, которые содержали бы образцы отпечатков пальцев подозреваемых (Lykken, 1998, p. 305, курсив автора).

В поддержку своего аргумента Ликкен (1998) описал, как ТСВ мог быть использован в случае с О. Дж. Симпсоном, подозреваемом в убийстве, а также при расследовании взрыва бомбы 19 апреля 1995 года в здании Мюррах, Оклахома, США, во время которого здание было разрушено, а 168 мужчин и женщин убиты. Вопросы, которые могли быть заданы в ТСВ сразу же после того, как было обнаружено тело жены Симпсона, включают следующие: 1) «Мистер Симпсон, вы знаете, что Николь была найдена убитой? Как она была убита? Ее утопили? Ее ударили по голове? Ее застрелили? Она была избита до смер-

ти? Ее ударили ножом? Она была задушена?; 2) «Где было найдено ее тело? Оно было в гостиной? На проезжей части? У задней калитки? В кухне? В спальне? У бассейна?» (Lykken, 1998, p. 298).

Действительно ли работает полиграф?

В научных журналах встречается лишь незначительное число публикаций, описывающих реальные случаи тестирования на полиграфе, учитывая то количество тестов, которое проводится ежегодно. Однако примеры использования полиграфа можно без труда обнаружить в профессиональных журналах, и два случая из них мы упоминали в начале этой главы. Примеры включают как «истории успеха» (например, случай 2), так и «неудачи» (например, случай 1).

Все случаи тестирования на полиграфе, опубликованные до настоящего времени, имеют отношение к судебной практике, и это неудивительно, учитывая тот факт, что ТКВ и ТСВ специально разработаны с этой целью. В реальности тесты также проводились (и, возможно, до сих пор проводятся) для проверки персонала, например, с тем чтобы установить, будет ли соискатель надежным сотрудником. Фактически, ТСВ не может использоваться для отбора персонала, поскольку в этом случае работодатель интересуется общей информацией, например, случалось ли соискателю что-либо украсть. ТСВ не способен ответить на этот вопрос, так как можно задавать только специфические вопросы о конкретных событиях.

Непригодность ТСВ в целях отбора персонала является одной из причин, почему обычно используется ТКВ, но эта техника также не подходит. Общие вопросы можно задавать в последовательности контрольных вопросов, однако вероятность получения неверных результатов увеличивается, если вопросы становятся более обобщенными (Barland, 1988).

Более того, тогда как полиграфический тест может предоставить информацию о поведении испытуемого **в прошлом** (например, тест может показать, обманывал ли соискатель во время заполнения анкеты), для работодателей, вероятно, важнее, каким будет поведение соискателя **в будущем**. Полиграфический тест не может ответить на данный вопрос, и это ограничивает использование полиграфических тестов с целью отбора персонала.

Для того чтобы проверить точность тестирования на полиграфе, проводились как полевые исследования, так и лабораторные. Поле-

вые исследования включают реальные криминальные случаи и реальных подозреваемых. Преимущество полевых исследований заключается в их реалистичности. Подозреваемые действительно заинтересованы в результатах тестирования и часто проявляют сильные эмоции. Другим преимуществом является участие настоящих подозреваемых, а не учащихся колледжа (которые обычно участвуют в лабораторных исследованиях). Основным недостатком полевых исследований — это неопределенность в отношении основополагающей истины, то есть очень трудно установить действительную виновность или невиновность подозреваемых. Как правило, основополагающей истиной служит признание, но этот критерий не является надежным на все 100%. С одной стороны, даже если испытуемые не сознаются в совершении преступления и считаются невиновными, на самом деле они могут оказаться виновными, так как уголовное дело иногда закрывается ввиду отсутствия веских доказательств, а не по причине невиновности подозреваемого. С другой стороны, испытуемые, которые считаются виновными по факту признания, на самом деле могут быть невиновными, так как случается, что невиновные подозреваемые сознаются в совершении преступления (Gudjonsson, 1992). В действительности полиграфические тесты могут привести к ложному признанию. Иногда невиновные подозреваемые делают ложное признание после того, как объявляются виновными по результатам полиграфического теста. Одна из причин связана с тем, что они не видят возможности убедить присяжных или судью в своей невиновности и поэтому решают признаться, в надежде получить менее строгое наказание. С другой стороны, после неудачного прохождения полиграфического теста подозреваемые могут действительно поверить в собственную причастность к преступлению. Так произошло с Питером Рейлли и Томом Сойером. Описание их судебных дел приводится во вставке 7.1.

Подозреваемые могут начать сомневаться в своей невиновности, поскольку верят в безошибочность полиграфа. Возможно, это звучит наивно, но необходимо помнить, что экзаменатор убеждает подозреваемого в точности полиграфа и невозможности совершения ошибки. Более того, после проведения тестирования полиция обычно сообщает подозреваемому, что получены точные результаты. Некоторые подозреваемые этому верят.

В условиях типичного лабораторного тестирования испытуемые отбираются в случайном порядке в группу виновных или невиновных. Испытуемые из группы виновных совершают предполагаемое

Вставка 7.1

Судебные дела Рейлли и Сойера

Питер Рейлли. Однажды вечером восемнадцатилетний Питер Рейлли вернулся домой и обнаружил свою мать мертвой. Он решил, что она была убита, и позвонил в полицию. После беседы с Рейлли полиция заподозрила его в убийстве своей матери. Затем было назначено тестирование на полиграфе. Полиция сообщила Питеру о неудачном прохождении теста, таким образом указав, что он был виновен, даже несмотря на отсутствие воспоминаний о происшедшем. Изучение копий допросов показало, что Рейлли прошел весь путь заметной трансформации, начиная с отрицания вины до ее признания и, наконец, к изменению первоначальных показаний («Нухорошо, все действительно выглядит так, как если бы я это сделал») и полному письменному признанию. Двамя годами позже независимое расследование установило, что Рейлли не мог совершить убийство и что признание, которому даже он начал верить, было на самом деле ложным (Kassin, 1997).

Том Сойер. Соседка Тома Сойера была задушена. Полиция заподозрила Сойера исключительно потому, что он выглядел нервным во время рутинного интервью с ним как с одним из соседей убитой женщины. Сойера пригласили в полицейский участок для повторного интервью. В ответ на вопросы, касающиеся биографических данных, мистер Сойер сообщил о своей социальной тревоге и том факте, что страдает алкоголизмом. Пытаясь заинтересовать мистера Сойера разговором о преступлении, детективы попросили его помочь в создании возможного сценария убийства. Мистер Сойер любил смотреть детективы по телевизору и с готовностью согласился помочь. После того как по просьбе полиции мистер Сойер прокомментировал несколько сценариев, в конце концов его обвинили в совершении убийства. По заявлению полиции, он упомянул девять фактов, которые мог знать только убийца. Последующий анализ записей допросов показал, что вся основная информация на допросе была представлена полицией. (Гораздо чаще отмечаются трудности с определением источника информации, это называется *ошибкой проверки источника информации* (Raye & Johnson, 1980).) Иногда люди не могут с точностью сказать, сами они сообщили определенную информацию или

услышали ее от других, или же затрудняются назвать, кто именно им передал эту информацию. Такое часто случается во время организованных собраний. Присутствующие участники расходятся во мнениях относительно того, кому принадлежала инициатива по конкретному предложению, и т. д.).

В ответ на обвинение мистер Сойер настойчиво отрицал вину. Полиция взяла его отпечатки пальцев и образцы волос и предложила тестирование на полиграфе. Мистер Сойер надеялся, что полиграф докажет его невиновность, и поэтому согласился. После проведения тестирования экзаменатор сообщил, что тест доказал лживость показаний Сойера (повторный анализ диаграмм теста, проведенный экспертом по использованию полиграфа, показал неопределенный результат). Как только Сойеру сообщили, что полиграф подтвердил лживость показаний, его уверенность стала угасать. Он больше не был способен твердо отрицать вину и мог только повторять, что все еще не верит в свою способность совершить преступление. Его основным аргументом в защиту против требований полиции сознаться было отсутствие воспоминаний о совершенном преступлении. Полиция объясняла это блокированием воспоминаний, или помрачением сознания, что часто бывало ранее, когда он напивался. На данном этапе мистер Сойер все еще отвергал полное принятие вины за совершенное преступление и надеялся на другие тесты (отпечатки пальцев и образцы волос), которые докажут его невиновность. Тогда детективы решили солгать и сказали ему, что образцы его волос совпали с образцами, найденными на теле жертвы.

После получения этой информации сопротивление мистера Сойера рухнуло, и он согласился с тем, что «все доказательства налицо» и что он, должно быть, совершил это преступление. Во время следующего этапа допроса детективы хотели получить точное описание преступления, что было невозможным для мистера Сойера, поскольку он его не совершал. Полиция так или иначе помогла мистеру Сойеру, подсказав ему то, что уже было известно, или то, что, по их мнению, могло произойти. Например, полиция считала, что жертва была изнасилована. Вдохновленный детективами, мистер Сойер признался в совершении насилия. Когда же были получены результаты медицинской экспертизы, доказательства сексуального насилия отсутствовали (Ofshe, 1989).

преступление, например кражу Испытуемым из группы невиновных дается описание преступления, которое они не совершали. Все участники эксперимента должны отрицать кражу. Им может быть обещано вознаграждение, если получится убедить экзаменатора в невиновности, или наказание в случае неуспеха. Например, Бредли и Джаниссе (1981) в своем эксперименте угрожали виновным и невиновных испытуемым «болезненным, но не причиняющим вреда электрическим шоком», если они не смогут пройти тест. Затем подозреваемые проходят тест с экзаменатором, который не осведомлен о их виновности или невиновности. Задача экзаменатора — установить при помощи теста, кто виновен, а кто нет. Главным преимуществом лабораторного эксперимента является абсолютная уверенность в отношении основополагающей истины, то есть абсолютная уверенность в виновности или невинности испытуемых. Однако лабораторным исследованиям, совершенно очевидно, не хватает реализма. Например, в реальных ситуациях ставки гораздо выше, чем в лабораторных условиях. Невозможно вызвать эмоции такой же силы, что и у человека, обвиняемого в убийстве или виновность или невиновность которого может определяться посредством теста на полиграфе. По этой причине Ликкен (1988, 1998), Клейнмунтци Сзуко (1982) считали, что лабораторные тесты на полиграфе непригодны для оценки точности тестов в полевых условиях. Раскин полагал, что лабораторные исследования могут быть полезными до тех пор, пока соблюдаются требования по определенным критериям, а именно по критерию репрезентативности выборки (должны участвовать не только студенты колледжа) и реалистичности процедуры тестирования (включая экзаменаторов-экспертов и мотивацию испытуемых обмануть экзаменатора) (Kircher, Hogowitz & Raskin, 1988; Raskin, 1989). В своем недавнем экспериментальном исследовании Элаад и Бен-Шахар (1997) представили ряд доказательств, что у хорошо мотивированных испытуемых было действительно легче выявить ложь, чем у слабо мотивированных.

Уникальная попытка провести исследование на полиграфе в реальных условиях и в то же время сохранить уверенность в отношении основополагающей истины была предпринята Гинтоном, Дэйи, Элаадам и Бен-Шахаром (1982). Испытуемыми в этом исследовании стали израильские полицейские (21 человек). Они выполнили письменное тестирование в качестве обязательного требования к прохождению курсов обучения полицейских. Их попросили подсчи-

тать результаты своих тестов, то есть у них была возможность обмануть, исправив первоначальные ответы. Однако бланки с ответами были обработаны химическим веществом, с тем чтобы можно было выявить обман. Оказалось, что семеро испытуемых обманывали. Всем полицейским предложили тестирование на полиграфе, а также сообщили, что их будущая карьера в полиции будет зависеть от результатов тестирования (возможность отказаться от прохождения теста была реалистичной; как уже говорилось ранее, при расследовании преступлений тестирование на полиграфе проводится добровольно, а не является обязательным требованием). Хотя первоначально все испытуемые полицейские согласились на тестирование, один виновный не пришел к назначенному времени, а двое (один виновный и один невиновный) отказались. Трое других виновных испытуемых сознались непосредственно перед процедурой тестирования¹, поэтому окончательная выборка включала только двоих виновных и 13 невиновных испытуемых. В ходе исследования использовался тест контрольных вопросов, и результаты были довольно точными. Удалось правильно выявить как виновных, так и невиновных полицейских. Однако двое из 13 невиновных полицейских были ошибочно названы лжецами. Хотя эти данные служат хорошей поддержкой тесту контрольных вопросов, но на самом деле это не так. Экзаменатор (который выносит решение о виновности или невиновности испытуемых) имел доступ как к данным полиграфического тестирования, так и к информации о поведении испытуемых во время теста. Точность его данных в отношении невиновных подозреваемых (11 верных из 13) была равна точности показаний наблюдателя, который имел доступ только к информации о поведении испытуемых! (Наблюдатель, который присутствовал при тестировании на полиграфе, но не имел доступа к данным обследования, также правильно отобрал 11 невиновных испытуемых из 13.) Независимый экспериментатор, который имел доступ только к данным тестирования на полиграфе, правильно классифицировал лишь 7 случаев из 13 и признал 3 невиновных испытуемых виновными, а 3 результата счел неопределенными. Полученные данные ставят под угрозу эффективность полиграфического тестирования в этом конкретном случае (Carroll, 1991).

Как указывал Экман (1992), эти данные выступают в поддержку той цели, которую преследуют экзаменаторы, а именно что угроза прохождения тестирования действительно вынуждает признаться виновных подозреваемых. Однако данные исследования также показывают, что отказ от прохождения теста не всегда означает виновность.

Показатели точности ТКВ и ТСВ: лабораторные исследования

В принципе возможны шесть видов результата по тесту контрольных вопросов. *Виновный подозреваемый* может продемонстрировать более сильные физиологические реакции на значимые вопросы, чем на контрольные. В этом случае тест не пройден, что является точным результатом. Также возможно, что подозреваемый покажет аналогичные реакции на значимые и контрольные вопросы. В этом случае результат будет неопределенным. И наконец, подозреваемый может дать более сильные физиологические реакции на контрольные вопросы, чем на значимые вопросы. Следовательно, тест считается пройденным, и это будет неверным результатом.

Невиновный подозреваемый может показать более сильные реакции на контрольные вопросы, чем на значимые вопросы. В данном случае тест считается пройденным, и это будет точным результатом. Также возможно, что невиновный подозреваемый покажет аналогичные реакции на контрольные и значимые вопросы. Следовательно, результат будет неопределенным. И наконец, невиновный подозреваемый может дать более сильные реакции на значимые вопросы, чем на контрольные. Тогда подозреваемый тест не проходит, и это будет неверным результатом.

По тесту ТСВ также возможны шесть результатов. *Виновный подозреваемый* показывает более сильные физиологические реакции на верные альтернативы, чем на неверные. В этом случае тест не пройден, что является правильным решением. Также возможно, что виновный подозреваемый показывает аналогичные реакции на все альтернативы (правильные и неправильные). В этом случае тест пройден, что является неверным решением. И наконец, виновный подозреваемый может показать самые сильные реакции на неверные альтернативы. Следовательно, экзаменатор примет неверное решение и сочтет подозреваемого невиновным.

Невиновный подозреваемый может продемонстрировать аналогичные реакции на все альтернативы (правильные и неправильные). В этом случае подозреваемый тест проходит, что является правильным решением. Невиновный подозреваемый может доказать самую сильную реакцию на неверную альтернативу. В этом случае тест пройден. И наконец, подозреваемый может показать самые сильные реакции на верные альтернативы. Тогда подозреваемый тест не проходит, и это является неправильным решением.

Другими словами, существует два вида ошибок, а именно неверное решение о невиновности подозреваемого, так называемая *лож-*

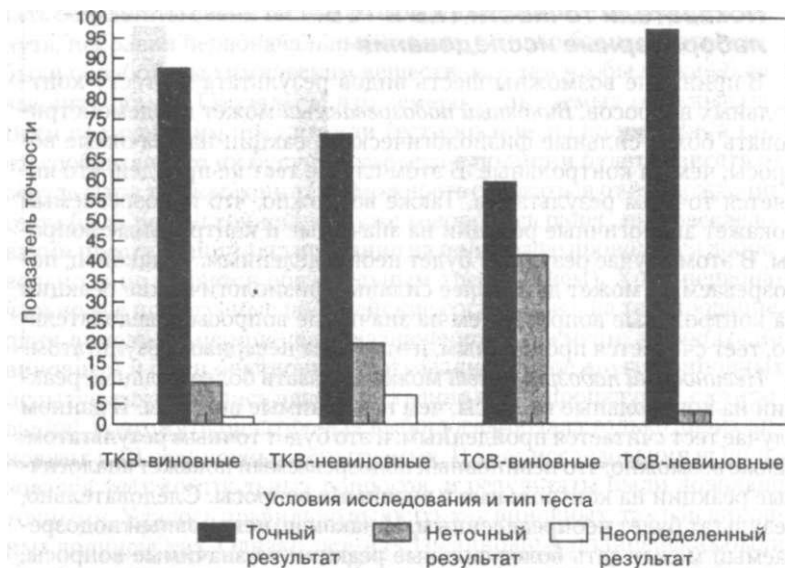


Рис. 7.4. Результаты лабораторных исследований, проверяющих точность ТКВ и ТСВ

но-негативная ошибка, и ошибочное обвинение невиновного подозреваемого, то есть *ложно-позитивная ошибка*. Хотя оба типа ошибок нежелательны, ложно-позитивная ошибка, возможно, является наиболее серьезной. В данном случае результат может быть таким, что невиновный подозреваемый будет осужден и/или потеряет работу. Ложно-негативная ошибка может привести к освобождению виновного человека.

Рисунок 7.4 отражает итоги проведения полиграфических тестов в лабораторных условиях. Данные составлены на основе ряда опубликованных обзоров, а также современных исследований (опубликованных после 1995 года), которые посвящены лабораторным тестам, проверяющим точность ТКВ и ТСВ. Приложения 7.1 и 7.2 дают общее представление об исследованиях, указанных на рис. 7.4, и приводят показатели точности по ряду других частных обзоров и исследований.

Результаты лабораторных исследований теста контрольных вопросов показывают, что эти тесты достаточно точно выявляют виновных подозреваемых. Большинство виновных подозреваемых (73%)

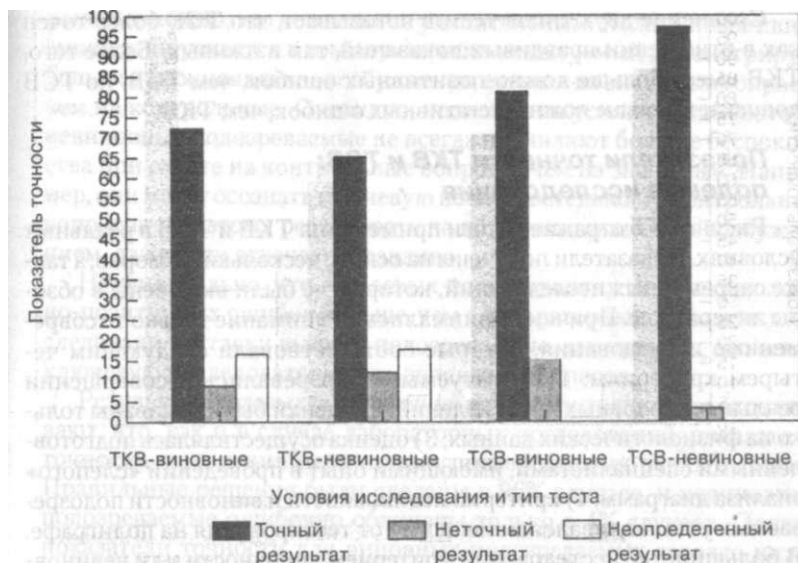


Рис. 7.5. Результаты полевых исследований, выявляющих точность ТКВ и ТСВ

были выявлены правильно, и относительно небольшое количество (9%) были ошибочно признаны невиновными. Менее благополучная картина складывается в отношении доказательства невиновности подозреваемых. В целом 66% из них были правильно классифицированы как невиновные, и довольно большой процент испытуемых (13%) были ошибочно названы виновными. Результаты теста для виновных и невиновных подозреваемых были неопределенными примерно в 20% случаев.

Результаты лабораторных исследований теста признания вины показывают, что тест очень точен по отношению к невиновным подозреваемым. Подавляющее большинство невиновных испытуемых (97%) были классифицированы правильно, и только небольшому проценту невиновных испытуемых (4%) было ошибочно предъявлено обвинение. Однако тест с меньшей точностью выявляет виновных подозреваемых. В целом 82% виновных подозреваемых были признаны виновными, но относительно большой процент виновных подозреваемых (18%) были названы невиновными. При этом ТСВ не имеет категории неопределенных результатов.

Сравнение двух типов тестов показывает, что ТСВ более точен как в отношении правдивых показаний, так и лживых. Более того, ТКВ имеет больше ложно-положительных ошибок, чем ТСВ, но ТСВ допускает больше ложно-негативных ошибок, чем ТКВ.

Показатели точности ТКВ и ТСВ: полевые исследования

Рисунок 7.5 отражает итоги применения ТКВ и ТСВ в реальных условиях. Показатели получены на основе нескольких обзоров, а также современных исследований, которые не были включены в обзоры литературы. Причем принимались во внимание только те современные исследования, которые соответствовали следующим четырем критериям: 1) испытуемые подозревались в совершении реальных уголовных преступлений; 2) оценки были основаны только на физиологических данных; 3) оценка осуществлялась подготовленными специалистами, имеющими опыт в проведении «слепого» анализа диаграмм; 4) критерий невиновности и виновности подозреваемых устанавливался независимо от тестирования на полиграфе. В большинстве исследований критерием виновности или невиновности является признание. Но, как я уже говорил ранее, признание никогда не служит доказательством реальной вины подозреваемых. Критерий, который использовал Хонтс (1996), недостаточно ясен (хотя соответствие критерию 4 было выполнено). Приложения 7.3 и 7.4 дают общее представление об исследованиях (обзорах), указанных на рис. 7.5, и приводят показатели точности тестов по ряду частных обзоров и исследований.

Результаты *полевых исследований теста контрольных вопросов* свидетельствуют о том, что показатели точности выявления виновных подозреваемых достаточно высокие.

Подавляющее большинство виновных подозреваемых (87%) были классифицированы правильно, тогда как относительно небольшое количество виновных подозреваемых (10%) были ошибочно сочтены невиновными. Как и в лабораторных исследованиях, в отношении невиновных подозреваемых складывается менее оптимистичная картина. Только 72% невиновных подозреваемых классифицированы верно, а 21% не прошли тест и ошибочно обвинены. Результаты теста были неопределенными примерно в 7% случаев по отношению к виновным и невиновным подозреваемым.

Эти данные показывают, что ТКВ подвержен ложно-положительной ошибке, то есть ошибочному обвинению невиновных подозревав-

мых. Возможно, это не является удивительным. Ложно-положительная ошибка допускается в том случае, если испытуемый демонстрирует большее эмоциональное возбуждение, отвечая на значимые вопросы, чем на контрольные. Очевидно, несмотря на усилия экзаменатора, невиновные подозреваемые не всегда проявляют больше беспокойства при ответе на контрольные вопросы, чем на значимые. Например, они могут осознать ключевую последовательность контрольных вопросов и поэтому реагировать на них эмоциональным возбуждением, даже если отвечают правдиво.

Неудивительно, что в полевых исследованиях количество ложно-положительных ошибок больше, чем в лабораторных. В полевых исследованиях ставки выше, и подозреваемые, как правило, осознают ключевую последовательность значимых вопросов.

Результаты *полевых исследований теста признания вины* показывают, что, как и в случае лабораторных исследований, показатели точности выявления невиновных подозреваемых очень высокие. Правильные решения были сделаны в 96% случаев, и невиновные подозреваемые ошибочно обвинены только в 4% случаев. Однако показатели точности для виновных подозреваемых гораздо ниже. В целом 59% виновных подозреваемых были выявлены верно, и 41% названы невиновными.

Сравнение полевых исследований по ТКВ и ТСВ показывает, что ТСВ более точен при выявлении невиновных подозреваемых, тогда как ТКВ — при выявлении виновных. Фактически, данные полевых исследований по ТСВ свидетельствуют о том, что показатели точности выявления виновных подозреваемых низкие и совершается множество ложно-негативных ошибок (41%) (классификация виновных подозреваемых как невиновных). Частота ложно-негативных ошибок по ТСВ не вызывает удивления. Это означает, что виновные подозреваемые не всегда демонстрируют более сильные физиологические реакции на верные варианты, чем на неверные. Причина может заключаться в том, что, как я пояснял ранее, подозреваемый забывает о тех деталях, которыми интересуется экзаменатор, или никогда о них не знал. То есть вопросы теста сформулированы неудачно. Как я уже говорил, полицейские не получают хорошей подготовки по использованию ТСВ, кроме того, им, возможно, не хватает навыков поиска тех эпизодов преступления, которые бы подошли для тестирования на полиграфе. Обученные полицейские вполне способны обнаружить подходящие для полиграфа эпизоды преступления, то есть такие детали, которые бы узнали виновные подозреваемые в последующих тестах признания вины.

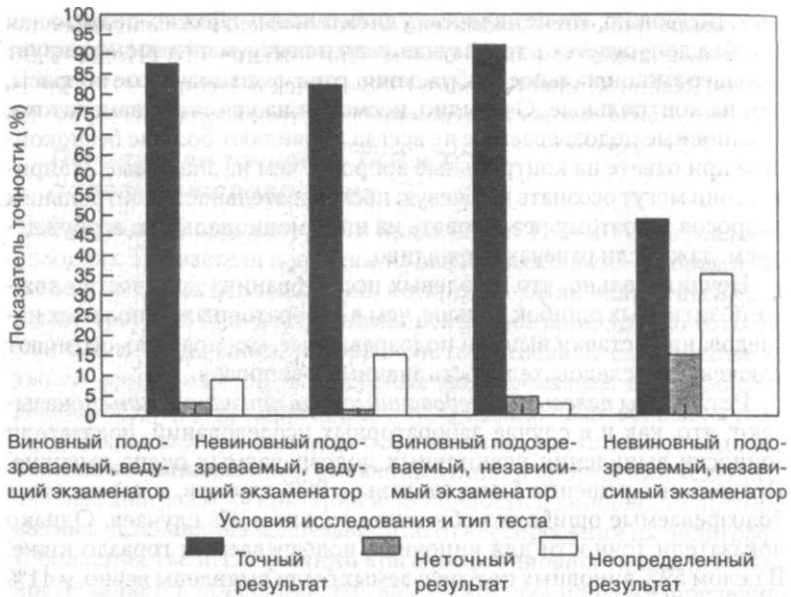


Рис. 7.6. Результаты полевых исследований по ТКВ: ведущие и независимые экзаменаторы

Возможность совершения ложно-негативных ошибок выше в полевых исследованиях, чем в лабораторных, что также не является удивительным. В лабораторных исследованиях все виновные испытуемые располагают необходимыми сведениями, относящимися к преступлению (поскольку экзаменаторы специально этого добиваются), тогда как в полевых исследованиях это происходит не всегда по только что перечисленным причинам.

В полевых исследованиях по ТКВ диаграммы полиграфа обычно обрабатывают несколько экзаменаторов, а именно ведущий экзаменатор (который проводил тестирование) и независимый экзаменатор, который не присутствовал во время тестирования. Основное различие между двумя экзаменаторами заключается в том, что независимые экзаменаторы имеют доступ только к диаграммам полиграфа, тогда как ведущий экзаменатор располагает более полными данными, например информацией о криминальном прошлом испытуемого и его поведении во время тестирования. Представленные до сих пор процентные данные являются показателями точности, полученными независимыми экзаменаторами. В трех последних исследова-

ниях были приведены показатели точности как для независимых, так и для ведущих экзаменаторов (см. Приложение 7.5) (Honts, 1996; Honts, Raskin, Kircher & Nodes, 1988; Patrick & Iacono, 1991). Таким образом, можно провести сравнение двух типов экзаменаторов. Рисунок 7.6 отражает результаты сравнения.

Рисунок 7.6 показывает, что по отношению к виновным подозреваемым различия незначительные. Независимые экзаменаторы провели несколько более «точную» оценку, но и допустили больше ошибок. Различия по классификации невиновных подозреваемых особенно существенны. Ведущие экзаменаторы правильно классифицировали 82% невиновных подозреваемых, тогда как независимые экзаменаторы — только 49%. В целом создается впечатление, что ведущие экзаменаторы более точны, чем независимые. Хонтс, Раскин, Кирхер и Ходес (1988) получили очень высокие показатели точности у ведущих экзаменаторов — одни из самых высоких показателей, которые были когда-либо получены в исследованиях по выявлению лжи. Показатели точности выявления виновных и невиновных подозреваемых были 92% и 91% соответственно!

Существует две возможные причины, почему ведущие экзаменаторы более точны, чем независимые. Во-первых, ведущие экзаменаторы могли иметь больше опыта в обработке диаграмм. Это объяснение малоубедительно, так как независимые экзаменаторы — обычно хорошо подготовленные, опытные эксперты. Во-вторых, принимая решение, ведущие экзаменаторы пользуются дополнительными, не связанными с тестированием на полиграфе данными, как, например, информацией о поведении испытуемого во время прохождения теста, материалами уголовного дела и т. п. Хонтс (1996) признавал, что иногда это действительно случается. В своем исследовании он обнаружил, что в четырех случаях, включающих двоих невиновных и двоих виновных подозреваемых, экзаменатор принимал решение на основе анализа диаграмм полиграфа. Однако решение не должно было быть принято, так как результаты теста для этих четырех случаев были неопределенными. Но во всех четырех случаях экзаменатор сделал правильные выводы (относительно виновности или невиновности подозреваемых). Таким образом, не связанная с полиграфическим тестированием информация помогла экзаменатору принять верное решение. Зная об этом, стоит задуматься о том, насколько точна информация полиграфических тестов. В какой степени экзаменаторы, имеющие доступ как к данным о физиологических реакциях испытуемого, так

и к информации о его поведении, более точны, чем наблюдатели, которые отслеживают только поведение испытуемого? Этот вопрос будет обсуждаться в главе 8.

Противодействия

До настоящего момента предполагалось, что во время тестирования на полиграфе испытуемые выполняют все требования экзаменатора. Но это не всегда так. Иногда испытуемые стараются повлиять на результаты теста и демонстрируют физиологические реакции, которые заставят экзаменатора прийти к выводу, что они говорят правду. Способы достижения подобного результата называются «противодействиями». Если бы они оказались успешными, то могли иметь большое значение для полиграфических тестов, поскольку сделали бы тестирование менее эффективным.

Можно назвать различные виды противодействий, как, например, покусывание языка, напряжение в ногах (путем давления большими пальцами ног на пол), счет овец или счет в обратном порядке. Покусывание языка или напряжение в ногах приведет к физиологическим реакциям, которые зарегистрирует полиграф. Поступая таким образом, испытуемые могут искусственно увеличить физиологические реакции в ответ на контрольные вопросы и тем самым повысить вероятность прохождения теста. Результат счета овец или счета в обратном порядке (конечно, не вслух, а про себя) будет таким, что испытуемые не смогут осмыслить заданные экзаменатором вопросы (ТКВ) или перечисленные альтернативы (ТСВ). В итоге возможно появление аналогичных физиологических реакций на каждый вопрос или альтернативу, что приведет к неопределенному результату по ТКВ или прохождению ТСВ. Использование вопросов-наполнителей (в ТКВ) может помешать осуществлению этого приема, поскольку предполагается, что испытуемые ответят «да» на наполнители и «нет» на другие вопросы. Это заставляет испытуемого думать и осмысливать информацию, поскольку ответ «нет» на наполнитель может показать, что вопросы игнорируются.

Самый известный тест на противодействие был проведен Флоридом Феем по прозвищу «Летун», который был ошибочно осужден за убийство после неудачного прохождения тестирования на полиграфе. За 2,5-летний период необоснованного пребывания в тюрьме он решил стать экспертом по тестированию на полиграфе. Флорид обу-

чил 27 заключенных, которые добровольно признались ему в совершении преступления, как пройти тест контрольных вопросов. После 20-минутного занятия 23 заключенных из 27 успешно прошли тест (Ford, 1995; Kleinmuntz & Szucko, 1984).

Рейд и Инбау (1977), по-видимому, не проявляют беспокойства в связи с эффективностью противодействий. Они считают успех противодействий неправдоподобным, поскольку хорошо подготовленный экзаменатор заметил бы, что испытуемый пытается его обмануть. Однако несколько исследований показали, что обучение противодействию может быть очень эффективным (Ben-Shakhar & Dolev, 1996; Elaad, 1987, цит. по: Ben-Shakhar & Furedy, 1990; Honts, Devitt, Winbush & Kircher, 1996; Honts, Hodes & Raskin, 1985; Honts, Raskin & Kircher, 1994). В исследовании, проведенном Хонтсом, Раскиным и Кирхером (1994), испытуемые в течение 30 минут обучались использовать либо физические противодействия (покусывание языка или давление пальцами ног на пол), либо умственные (счет в обратном порядке, начиная с семи). После этой обучающей сессии они проводили ТКВ. Умственные и физические противодействия были одинаково эффективными, позволяя примерно 50% испытуемым обмануть полиграф. Более того, экзаменатор (который был опытным специалистом в проведении теста контрольных вопросов) только в 12% случаев заметил применение физического противодействия, тогда как ни один из испытуемых, воспользовавшийся умственным противодействием, не вызвал подозрения экзаменатора ни своим поведением, ни физиологическими реакциями. Эти данные противоречат заявлению Рейда и Инбау, что опытные экзаменаторы обнаружат использование противодействий¹, следовательно, противодействия имеют серьезные последствия. Например, в США ТКВ все еще применяется в оборонной промышленности, вероятно, для того, чтобы изобличить и остановить шпионов. Вполне возможно, что шпионы обучены обманывать полиграф. Ликкен приводит пример с Олдричом Эймсом, агентом ЦРУ, который в течение многих лет продавал секреты Советскому Союзу и за эти годы прошел несколько полиграфических тестов. Он заявил, что Эймс «так долго преуспевал в своей шпионской карьере потому, что его способность обманывать полиграф рассеивала подозрения должностных лиц»

¹ Вероятно, противодействия возможно выявить при помощи ответных противодействий. Хонтс, Раскин и Кирхер (1987) прикладывали электроды на область эпигастрия и к височной мышце и могли верно выявить 90% испытуемых, использующих противодействия.

(Lykken, 1998, p. 3). Недавно связной Эймса из КГБ, Виктор Черкашин, рассказал в интервью британской газете *The Sunday Times* (8 февраля 1998 г., с. 21), как он помогал Эймсу проходить полиграфические тесты. Черкашин устроил Эймсу ланч с русским дипломатом. К удивлению Эймса, на ланче присутствовал и сам Черкашин. Эймс начал беспокоиться, так как ФБР знала Черкашина и наблюдала за ним. Однако Черкашин пришел на ланч специально. Он знал, что ЦРУ часто проводит со своими сотрудниками рутинные полиграфические тесты, и ему было известно, что Эймсу будет задан такой вопрос: «Были у вас недавно неформальный контакт с сотрудниками КГБ?», поскольку это был стандартный вопрос. Так как контакты между Эймсом и сотрудниками КГБ были засекречены, Эймсу пришлось бы обманывать. Однако после ланча Эймсу не нужно было больше лгать и он мог спокойно сказать, что с ним вступили в контакт.

Как и тест контрольных вопросов, тест признания вины тоже имеет слабые места и может быть обойден. Тем не менее складывается иная ситуация. В ТКВ даже невинные подозреваемые могут попытаться обмануть полиграф и показать сильные реакции на контрольные вопросы, чтобы их не сочли по ошибке виновными. В ТСВ невинные подозреваемые не могут систематически пользоваться противодействиями, даже если бы они этого пожелали, поскольку не знают, какая альтернатива верная, а какая нет (Lykken, 1998).

Конечно, исследовать противодействия трудно, так как испытания можно провести только в лабораторных условиях. Поэтому невозможно установить, будет ли использование техник противодействий за пределами лаборатории таким же успешным, как и в лаборатории.

Личностные особенности испытуемых и полиграф

Разумно было бы предположить, что полиграфу трудно уличить во лжи испытуемых с психопатией. Полиграф выявляет ложь только в том случае, если у испытуемого повышается уровень возбуждения при сообщении неправды. Как я уже говорил ранее в этой книге, возбуждение может быть результатом вины, страха или чрезмерного волнения. В отличие от здоровых людей психопаты менее тревожны по отношению к опасности в целом и наказанию в частности (Lykken, 1998). Таким образом, вполне может быть, что уровень воз-

буждения у психопатов при сообщении лжи не повышается и поэтому выявить ложь у них невозможно. Однако исследование Раскина и Харе (1978) показало, что психопаты и здоровые люди находятся в равных условиях при тестировании на полиграфе. Тем не менее рано делать выводы на основании одного-единственного исследования, особенно учитывая критику в адрес этого исследования (Luyken, 1998). Так, с целью мотивации испытуемых было назначено вознаграждение в размере 20 долларов США в том случае, если получится обмануть полиграф. Хотя награда, вероятно, будет мотивировать испытуемых и приведет к возбуждению, скорее всего, она вызовет волнение, чем страх или вину! Этим можно объяснить, почему исследование не обнаружило различий между психопатами и здоровыми людьми. Несмотря на меньшую тревожность психопатов по отношению к наказанию, нет оснований ожидать, что они будут менее заинтересованы в награде. Для того чтобы исследовать различия между психопатами и здоровыми людьми, необходимо провести тесты, в которых испытуемые столкнутся с наказанием вместо поощрения. Но подобные испытания еще не проводились. Поэтому остается неясным, способны ли психопаты в ходе криминального расследования более эффективно обманывать полиграфические тесты, чем здоровые люди.

Насколько мне известно, помимо различий между психопатами и здоровыми людьми, различия в тестировании на полиграфе между интровертами и экстравертами являются единственными личностными факторами, которые исследованы (Steller, Haenert & Eiselt, 1987; Watson & Sinka, 1993). Эти исследования не показали каких-либо различий между интровертами и экстравертами.

Выводы

Полевые исследования, изучающие точность полиграфических тестов, показали, что эти тесты (как ТКВ, так и ТСВ) допускают значительное количество ошибок. Сторонники ТКВ-тестов, возможно, сочтут этот вывод неверным и сошлутся на показатели точности, полученные ведущими экзаменаторами в полевых исследованиях. Проблема заключается в том, что независимые экзаменаторы были гораздо менее точными. Следовательно, не связанная с полиграфом, дополнительная информация, известная ведущему экзаменатору и недоступная независимому, играет существенную роль в принятии

верного решения. Точность теста *как такового* может быть установлена исключительно теми экзаменаторами, которые имеют доступ только к результатам теста, но их показатели точности оказались менее надежными.

Учитывая количество ошибок, сделанных полиграфическими тестами, я думаю, что результаты полиграфа не должны рассматриваться на судебных заседаниях в качестве надежных доказательств. Раскин отстаивает использование результатов ТКВ на судебных заседаниях, Ликкен выступает против этого. Также Ликкен не является сторонником использования результатов теста признания вины как доказательств на суде (Iacono & Lykken, 1997). Однако полиграфические тесты могут оказать существенную помощь в выявлении лжи. Результаты полиграфа могут использоваться в качестве дополнительной информации на суде (до тех пор, пока не будут представлены более надежные доказательства) или как инструмент полицейского расследования для того, чтобы сократить число потенциальных подозреваемых, подтвердить правдивость информации или проверить противоречивые показания свидетелей и подозреваемых по одному и тому же делу (Boelhouwer, Merckelbach, Van Koppen & Verbaten, 1996; Van Koppen, Boelhouwer, Merckelbach & Verbaten, 1996).

С этой целью я предпочитаю тест признания вины и выступаю в защиту его использования, причем не по причине точности. Исследования показали, что тест контрольных вопросов может быть точным, и показатель точности (по крайней мере, в полевых исследованиях) действительно превосходит показатель точности по тесту признания вины. Я отвергаю тест контрольных вопросов, потому что в процедуру тестирования входит обман испытуемых. Во-первых, обман делает тест уязвимым, так как об этом становится известно из чтения литературы о ТКВ, что, вероятно, снизит эффективность теста. Во-вторых, во многих странах использование обмана в уголовном расследовании нелегально. Например, как в Великобритании (стране, где я работаю), так и в Нидерландах (моей родной стране) следователь не имеет права лгать подозреваемым в ходе уголовного расследования. Таким образом, в этих странах проведение теста контрольных вопросов становится незаконным, и поэтому невозможно использовать его результаты в качестве доказательства на судебных заседаниях. Принцип «обман противозаконен» типичен и для европейских стран. Например, Ликкен, книгу которого «A Tremor in the Blood» (первое издание вышло в 1981 году, второе — в 1998) можно считать бесконечным призывом против ТКВ, не пользуется техниками обмана подозреваемых.

Перед тем как тест признания вины может получить широкое распространение в практике полицейских расследований, следует прояснить несколько вопросов.

- Необходимо провести больше полевых исследований ТСВ с целью проверки его точности. Возможно, стоит проверить использование техники неоднократного повторения вопросов по одному предмету (несколько раз задавать вопросы, касающиеся одной детали) вместо техники вопросов по ряду предметов (когда вопросы касаются нескольких деталей). Это может расширить возможности применения теста, так как легче разработать тест для одной детали, чем для нескольких.
- Важно гарантировать высокую квалификацию экзаменаторов, так как они играют существенную роль в полиграфическом тестировании. Может быть полезным ввести в полиграфическое тестирование университетские стандарты, чтобы только экзаменаторы с «дипломом специалиста по работе с полиграфом» имели бы разрешение проводить полиграфические тесты.
- Полиграфические тесты должны проводиться только теми учреждениями, которые не зависят от полиции. Существует несколько оснований для поддержки данной точки зрения. Во-первых, полицейские служащие часто имеют необоснованное убеждение в виновности подозреваемых, которое может повлиять на результаты теста. Во-вторых, полицейские могут сфабриковать результаты полиграфического теста для того, чтобы оказать давление на подозреваемых. Вероятность всего этого не настолько велика, если тесты проводятся независимой организацией. В-третьих, подозреваемые могут не доверять полиции или не быть уверенными в ее действиях. Это может в особенности относиться к невиновным подозреваемым, которым полиция по ошибке предъявила обвинение в совершении преступления. Поэтому кажется справедливым и разумным, чтобы с подозреваемыми проводилось независимое тестирование.
- Необходимо тщательно проверить признание, сделанное испытуемыми после неудачного прохождения теста. Полиграфические тесты могут привести к ложному признанию, либо потому, что подозреваемые готовы поверить в то, что они совершили преступление (см. случаи Рейлли и Сойера; вставка 7.1), либо потому, что они больше не видят возможности убедить других в своей неви-

Приложение 7.1

**Результаты обзоров лабораторных исследований
и современных исследований, проверяющих точность
теста контрольных вопросов**

	Условие виновности испытуемых			Условие невиновности испытуемых		
	Виновны (%)	Невинов- ны (%)	Неопреде- ленный результат (%)	Виновны (%)	Невинов- ны (%)	Неопреде- ленный результат (%)
Ekman (1992) ($n = 13$)	68	10	22	15	55	30
Honts (1995) ($n = 8$)	77	10	13	8	84	8
Kircher et al. (1988) ($n = 9$)	74	8	18	12	66	22
Ben-Shakhar & Furedy (1990) ($n = 9$)	80	7	13	15	63	22
Исследования, опублико- ванные после 1995 года						
Bradley et al. (1996)	60	10	30	10	80	10
Horowitz et al. (1997)	53	20	27	13	80	7

n = количество исследований в обзоре.

Приложение 7.2

**Результаты обзоров лабораторных исследований
и современного исследования, проверяющих точность
теста признания вины¹**

	Условие виновности испытуемых		Условие невиновности испытуемых	
	Виновны (%)	Невинов- ны (%)	Виновны (%)	Невинов- ны (%)
Ekman (1992) ($n = 6$)	78	22	5	95
Honts (1995) ($n = 5$)	86	14	1	99
Ben-Shakhar & Furedy (1990) ($n = 10$)	84	16	6	94
Исследования, опублико- ванные после 1995 года				
Elaad (1997)	76	24	0	100

n = количество исследований в обзоре.

¹ При ТСВ не выделялась категория «неопределенный результат»

Приложение 7.3

**Результаты обзоров полевых исследований
и современных полевых исследований,
проверяющих точность теста контрольных вопросов:
обработка диаграмм полиграфа
независимым экзаменатором**

	Условие виновности испытуемых			Условие невиновности испытуемых		
	Виновны (%)	Невинов- ны (%)	Неопреде- ленный результат (%)	Виновны (%)	Невинов- ны (%)	Неопре- деленный результат (%)
Обзоры						
Ekman (1992) ($n = 10$)	88	10	2	20	78	2
Ben-Shakhar & Furedy (1990) ($n = 9$)	84	13	3	23	72	5
Отдельные недавние полевые исследования, которые не были включены в предыдущие обзоры						
Honts (1996)	91	5	4	9	55	36
Patrick & Iacono (1991)	92	2	6	24	30	46

n = количество исследований в обзоре.

Приложение 7.4

**Результаты полевых исследований,
проверяющих точность теста признания вины¹**

	Условие виновности испытуемых		Условие невиновности испытуемых	
	Виновны (%)	Невинов- ны (%)	Виновны (%)	Невинов- ны (%)
Elaad (1990)	42	58	2	98
Elaad et al. (1992)	76	24	6	94

¹ При ТСВ не выделялась категория «неопределенный результат»

Приложение 7.5

**Результаты обзоров полевых исследований,
проверяющих точность теста контрольных вопросов:
обработка диаграмм проводилась ведущим экзаменатором**

	Условие виновности испытуемых			Условие невиновности испытуемых		
	Виновны (%)	Невинов- ны (%)	Неопреде- ленный результат (%)	Виновны (%)	Невинов- ны (%)	Неопре- деленный результат (%)
Honts (1996)	71	5	24	0	82	18
Honts et al. (1988)	92	8	0	0	91	9
Patrick & Iacono (1991)	98	0	2	8	73	19



Практические рекомендации по выявлению лжи

Наконец, я коснусь трех вопросов, которые пока еще не затрагивал явно. Во-первых, лжецы лгут с разным успехом. Некоторые люди говорят очевидную ложь, которую легко разоблачить, тогда как другие являются очень искусными лжецами. Образчики известны каждому. В качестве примера откровенного лжеца можно назвать Джонатана Эйткена, бывшего английского консервативного политика, служившего под началом Джона Мейджора сначала в качестве министра по снабжению, а после — первым секретарем казначейства. Занимая первый пост, Эйткен останавливался в парижском отеле «Риц», британская газета «Гардиан» и телевизионная передача «Сегодня в мире» сообщили, что счет был оплачен бизнесменом, Эйткен яростно отрицал этот факт. Он заявил, что счет оплачивала его жена, а никакой не бизнесмен, и подал на газету и телевидение в суд за клевету. Его обвинение рухнуло, когда обвиненные стороны представили доказательства того, что на момент его визита в Париж жены Эйткена там не было, а потому она никак не могла оплатить его счет. Эйткен предстал перед судом и был обвинен в лжесвидетельстве и попытке извратить дело правосудия, 8 июня 1999 года его приговорили к 18 месяцам тюрьмы (см. *выпуск Independent on 9 июня 1999 года, первая полоса*). Распространяя ложь о местопребывании своей жены, Эйткен солгал о вещах, которые, как ему было известно, могли раскрыться. Обвинив телепередачу и газету в клевете, он, разумеется,

повысил вероятность своего разоблачения, ибо подстегнул своим иском противные стороны к поиску доказательств обмана. Пожалуй, что Эйткен — неудачливый лжец. В этой главе я опишу качества, отличающие хорошего лжеца.

Во-вторых, я подведу итог трем способам разоблачения лжеца (анализу невербального поведения, содержания речи и физиологических реакций), которые обсуждались в этой книге. Не рассматривая эти три техники отдельно, как я поступал до сих пор, я займусь их сопоставлением.

В-третьих, в данном труде я поставил себе целью порекомендовать метод, позволяющий разоблачить ложь. Неизбежным результатом будет то, что пособие по разоблачению лжи окажется подспорьем как для разоблачающих, так и для самих лжецов. В нем описываются реакции лжецов и освещаются вещи, на которые следует обратить внимание, чтобы поймать человека на лжи. После прочтения этой книги лжецы, возможно, пересмотрят свою стратегию реагирования, что еще больше затруднит их разоблачение. От этого, увы, никуда не деться. Лжецы и способы их выявления пребывают в состоянии постоянной «гонки вооружений», где каждая сторона стремится к совершенству и всякое обновление в стратегии обнаружения лжи неизменно приводит к тому, что лжецы не остаются в долгу и проявляют еще большую изобретательность. Наглядные примеры тому были явлены в главе 7. Усовершенствование детекторов лжи повлекло за собой новые уловки, позволяющие их обмануть. В главе 7 я показал, как агенты русского КГБ сумели обмануть детекторы лжи ЦРУ. Люди часто предпочитают оставаться в неведении и не желают знать, что кто-то обманывает их. Однако те, кто действительно хочет разоблачить лжецов, могут значительно осложнить им жизнь. В этой главе я специально займусь этим вопросом.

Кто такие хорошие лжецы?

Особенности, отличающие успешного лжеца

Лжецы, по моему мнению, попадают либо на том, что им трудно постоянно сознательно лгать, либо им не удается скрывать свои эмоции, позволяющие изобличить их во лжи. Хорошими лжецами являются люди, которым нетрудно лгать в своих рассуждениях и которые не испытывают никаких эмоций по поводу своей лживости. Удачливого лжеца отличают как минимум семь особенностей:

1) подготовленность; 2) оригинальность; 3) быстрота мышления; 4) красноречие; 5) хорошая память; 6) умение не чувствовать страха, вины или оглуляющего восторга в момент лжи; 7) хорошие актерские способности.

Лжецов часто подводит их недостаточная подготовленность. Старающиеся разоблачить ложь выискивают факты, противоречащие утверждениям лжеца, поэтому лжецам приходится внимательно следить за своими словами. В идеале они должны говорить только вещи, не поддающиеся проверке, поэтому сокрытие информации бывает лучше откровенной лжи. Сказать, что вы «честно не помните», чем занимались парудней назад, предпочтительнее, чем сочинить целую историю, так как в последнем случае у слушателя есть возможность проверить ее подлинность. Однако сокрытие не всегда возможно, и бывает, что утверждение приходится подкрепить доказательствами. Чем труднее подтвердить утверждение, тем лучше оно с точки зрения лжеца. Джонатан Эйткен, когда лгал о местопребывании своей жены, сказал неправду, которую можно было обнаружить, — но его случай не единственный. Недавно мы описали пять ситуаций, когда людей обвинили в убийстве их родственников, и эти люди с самого начала отрицали свою вину (Vrij & Mann, 1999) (см. также главу 3). Некоторые из этих людей допустили серьезные промахи, сочиняя свои истории, и это позволило без труда выяснить, что они, по всей вероятности, утаивают правду. Так, один человек не мог объяснить значительного промежутка времени, начиная от момента поездки, которая привела к гибели жертвы, и вплоть до вызова полиции. Более того: следы крови заставляли предположить, что жертву убили в каком-то другом месте. Еще один человек заявил, будто находился без сознания 10 часов, но анестезиологи утверждают, что это невозможно. Кроме того, при воссоздании событий с «возвращением» в бар, где, по словам этого лица, он находился конкретным вечером, не нашлось никого, кто смог бы подтвердить его присутствие.

Что касается оригинальности, то лжец может попасть в положение, требующее немедленной реакции. Жена, например, может предъявить мужу адрес и номер телефона незнакомой женщины, которые нашла у него в кармане, или же возможна ситуация, когда следователь полиции говорит подозреваемому, что того видели на месте преступления непосредственно после совершения злодеяния. Чтобы успешно солгать в таких или похожих ситуациях, лжецу нужно дать убедительный ответ, что требует оригинальности мышления. Если вернуться к только что приведенному примеру, то обвиняемый,

чье присутствие в баре не было подтверждено ни одним свидетелем, мог усомниться в здравой памяти посетителей бара. Однако он этого не сделал. Взамен он признал свое поражение.

Лжецы должны не только оригинально мыслить, но и уметь быстро находить ответы. Важно, чтобы они не слишком медлили с ответом, так как проволочка может возбудить в наблюдателе подозрения. Поэтому им приходится соображать быстро.

Лжецу лучше быть красноречивым оратором, поскольку красноречие помогает ему выходить из неловких положений. В выигрышном положении оказываются люди, которым свойственна многословность. Они могут впадать в пространные рассуждения, которые по сути не являются ответом на вопрос. По ходу дела им удается обдумать ответ, который окажется подходящим. В другом случае они прибегают к своему красноречию, чтобы одурачить наблюдателя, и дают ответы, которые звучат убедительно, однако никакого реального ответа на поставленный вопрос в себе не содержат. Некоторые политики — большие мастера в этом деле.

Лжецы постоянно рискуют тем, что искатели лжи попросят их повторить или прояснить только что сказанное, поэтому они должны суметь повторить тот же рассказ или предоставить дополнительную информацию, не противореча самим себе. Таким образом, они должны обладать хорошей памятью. Повторение своего рассказа или обогащение его дополнительными сведениями особенно трудно дается при наличии некоторой временной задержки между выражением лжи и требованием повторить или уточнить вымышленную историю. Часто бывает, например, что люди, когда они лгут о причинах, не позволяющих им посетить некое общественное собрание, неделей позже не в состоянии вспомнить свою отговорку.

Когда люди лгут, они выказывают неодинаковые эмоции. Если одного подозреваемого можно поставить в тупик, доказав несостоятельность его алиби, то другой останется совершенно хладнокровным. При устройстве на новое место работы один кандидат способен испытать чувство вины, завышав свой прежний оклад, тогда как другой сделает это абсолютно спокойно. Один ученик придет в восторг, видя, что преподаватель верит его объяснению причин, по которым тот опоздал на занятия, тогда как другой не впадет в такого рода «прекраснодушное заблуждение». Обмануть других легче, когда лжец не испытывает чувства страха, вины или восторга. До тех пор пока лжец не испытает какой-либо из этих эмоций (или, факти-

чески, любой другой), он не выкажет никакого эмоционального поведения, требующего подавления в процессе лжи, а потому такие люди могут реагировать вполне естественным образом. Более того, ни один детектор лжи не сумеет выявить обман, если подозреваемый не испытывает никаких эмоций. Отсутствие эмоций в ходе обмана может быть связано с привычкой лгать. Чем чаще человек лжет, тем реже он испытывает удовольствие от введения других в заблуждение и тем меньше его посещает чувство вины. Наверное, постоянная лживость делает лжеца более искусным обманщиком, что уменьшает вероятность разоблачения, а потому снижает страх перед последним.

Хорошие актерские способности также помогают лжецам. Не исключено, что они помогают сдерживать эмоции в процессе обмана. Хорошие актеры прекрасно контролируют свое поведение и, вероятно, знают, каким образом произвести на окружающих впечатлительных честных людей. Это придает им уверенности в процессе лжи, и им часто удается остаться неразоблаченными. Сознание этого нередко уменьшает их страх быть пойманными за руку. Чем меньше боится лжец, тем легче ему врать убедительно.

Де Пауло и Де Пауло (DePaulo & DePaulo, 1989) провели исследование по обнаружению лжи в среде продавцов. Они не выявили никаких отличий поведения лживых торговцев от поведения говорящих правду, из чего можно заключить, что торговые работники являются очень хорошими лжецами. Де Пауло и Де Пауло дают несколько объяснений этим фактам, и эти объяснения совпадают с тем, что я говорил выше. Во-первых, продавцы часто утаивают правду о своей продукции; это означает, что они набираются опыта во лжи. Эти приобретения позволяют им сделаться более искусными обманщиками по мере того, как они знакомятся с реакцией потребителей и осознают, насколько успешен их обман. Если им не удастся ввести потребителей в заблуждение, они меняют свой стиль поведения. Они могут продолжать так поступать до тех пор, пока не произведут на последних впечатление честных людей. Во-вторых, нельзя исключить, что работники торговли не испытывают чувства вины, когда лгут, по той причине, что считают утаивание правды неотъемлемой частью своей профессии. В-третьих, они, быть может, чувствуют себя удачливыми лжецами, потому что ложь часто сходит им с рук. Поэтому они, вероятно, убеждены в своей состоятельности в качестве лжецов и не тревожатся попусту, что их могут поймать на обмане.

Хорошие и совершенные лжецы

Между хорошими и совершенными лжецами можно провести различие. Совершенные лжецы не дают никакого повода уличить их в обмане ни словесно, ни какими-либо иными путями. Такие обманщики встречаются, но они скорее исключение. В ходе моих личных исследований (см. главу 2) участников обычно интервьюируют дважды. В процессе одного интервью они говорят правду, а в процессе другого — лгут. В дальнейшем мы сравниваем поведение, проявленное в ходе двух интервью. Изредка случается, что мы сталкиваемся с совершенными лжецами — судя по поведению некоторых участников обоих интервью. Однако большинство участников подают своим поведением знаки, позволяющие разоблачить обман. Многие из них — хорошие лжецы (по крайней мере, в моих экспериментах). Они удачливы потому, что слушателям часто не удается обнаружить их лживость, но их нельзя назвать совершенными, ибо в их поведении есть признаки, говорящие об обмане. Они не попадают либо потому, что таких признаков мало, либо потому, что это не те признаки, которых ждут лица, пытающиеся выявить ложь. Эти признаки, таким образом, хотя и помогают обнаружению, не приводят дознавателя к мысли о том, что человек лжет. Результаты моих исследований (рассмотренных в главе 3) показывают, что те лжецы, которые в процессе интервью держатся спокойно, обычно производят на дознавателей впечатление честных людей. Однако они не являются совершенными лжецами, так как, обманывая, находятся в состоянии неестественного напряжения.

Три способа выявления лжи

Существует три принципиальных способа обнаружения лжи. Первый состоит в наблюдении за невербальным поведением лжецов — за их жестами, за тем, улыбаются ли они или отводят взгляд, запинаясь ли, и т. д. Вторым способом является анализ сказанного. Третий заключается в анализе физиологических реакций (артериального давления, частоты сердцебиения, потливости ладоней и т. п.). Некоторые аспекты этих трех техник обнаружения лжи представлены в табл. 8.1.

Невербальные признаки обмана

Невербальные признаки обмана чаще всего проявляются при затруднениях в измышлении лжи. Лжецы, предьявляя замысловатую ложь, обычно говорят медленнее, включают в свою речь больше пауз

Таблица 8.1

Схематический обзор трех методов обнаружения лжи

	Невербальный	Вербальный	Физиологический
Что должен переживать лжец?	Когнитивные затруднения/эмоции	Эмоции/когнитивные затруднения	Эмоции/сознание вины
Как проявляется ложь?	<ul style="list-style-type: none"> • Залипки в речи • Речевые паузы • Замедленный темп речи • Напряженность • Высокий тон голоса • Выражение эмоций на лице 	<ul style="list-style-type: none"> • Неправдоподобные ответы • Негативные утверждения • Уклончивые ответы • Нехватка личного отношения • Структурированная продукция • Отсутствие подробностей 	<ul style="list-style-type: none"> • Физиологические реакции
Есть ли индивидуальные отличия?	Да	Да	Неизвестно
Требует ли обнаружение лжи соответствующего оборудования?	Да	Нет	Нет
Насколько хорошо распознают ложь несведущие люди?	Плохо	Неизвестно	Нельзя ответить
Насколько хорошо распознают ложь специалисты?	68% правды – 92% лжи ^а	76% правды – 68% лжи ^б	72% правды – 87% лжи ^а 96% правды – 59% лжи ^в
Можно ли научить людей хорошо распознавать ложь?	Неизвестно	Да	Да
Трудно ли обмануть дознавателей?	Вероятно	Скорее всего, нет	Нет

^а Средний процент выведен Франком и Экманом (Frank & Ekman, 1997), а также Фраем с коллегами (Vrij et al., 1999) – это единственные работы, в которых рассмотрение истинных и ложных высказываний производилось на основе детального анализа невербального поведения.

^б Средний процент был выведен в ходе исследований КАУК, результаты которых были представлены в табл. 5.4, глава 5, за исключением данных, полученных Эсплином и коллегами, что связано с тем, что их результаты были подвергнуты серьезной критике. Данные об ответах представителей белого и чернокожего населения были объединены (Ruby et al., 1998). То же самое касается данных, предъявленных экспертом по КАУК, и в ходе различительного анализа (Vrij, Kneller & Mann, готовится к печати).

^в Усредненные данные полевых исследований, полученных независимыми экспертами с использованием техники контрольного опроса (см. также рис. 7.5, глава 7).

^г Усредненные данные полевых исследований, проведенных с использованием теста на осознание вины (см. также рис. 7.5, глава 7).

и чаще запинаяются. Подобный поведенческий паттерн продемонстрировал, например, человек, признанный виновным в убийстве, о котором рассказывалось в главе 2.

На действия человека могут повлиять и такие эмоции, как чувство вины, страха или волнения. Чем сильнее эти эмоции, тем более вероятно проявление невербальных признаков лжи. Лжецы, которые чересчур боятся быть уличенными в обмане, пытаются предстать перед окружающими честными людьми. В главе 2 говорилось, что в таких ситуациях их поведение зачастую лишено гибкости, спланировано и отрепетировано. Помимо этого, эмоциональные переживания нередко выражаются в повышении высоты голоса, которое является реакцией, неподконтрольной лжецу. Однако такое повышение весьма незначительно и очень плохо поддается обнаружению. Наконец, эмоции способны проявиться на лице. Страх, например, автоматически проявляется в поднятии и сведении бровей, в поднятии верхнего века и напряжении нижнего. Лжецы, не желающие выказать свой испуг, стараются подавить выражение этих эмоций. Им часто удается сделать это за у секунды после того, как у них появляется подобное выражение. Это означает, что хотя бы на долю секунды выражение лиц обманщиков позволяет опытным дознавателям изобличить их во лжи.

Вербальные признаки обмана

Иногда лжец высказывает вещи, ложность которых заранее известна вопрошающему. Подобную ложь легко изобличить, прислушавшись к словам лжеца. Однако не все лжецы лгут очевидным образом. Даже если ложь не явная, ее часто можно распознать при внимательном отношении к содержанию речи. Как описывалось в главах 4, 5, 6, лжецы иногда рассказывают неправдоподобные истории. Более того, их утверждения зачастую носят непрямой и уклончивый характер, не будучи отмечены личными переживаниями. Помимо этого, люди, говорящие правду, — особенно если они ведут себя эмоционально, — склонны к неструктурированному повествованию, тогда как лжецы описывают события в более хронологически выверенной манере. Наконец, лжецы уснащают свои рассказы меньшим числом подробностей, чем те, кто говорит правду. Эти факты объясняются рядом причин (см. также главы 4 и 5). Например, негативные эмоции (гнев, чувство вины) могут вылиться в негативные же утверждения, а удрученность — привести к тому, что лжец примется рассказывать свою историю в неструктурированной манере. Не говоря

о том, что умалчивание о многих подробностях может быть следствием недостатка воображения для их выдумывания, недостаточная осведомленность в тех или иных деталях или нежелание о них говорить повышают вероятность противоречий или того, что проверяющие разоблачат обман при проверке сказанного.

Физиологические реакции у лжецов

Боязнь быть уличенным, чувство вины, возникающее в процессе лжи; волнение и знание своей неправоты влекут за собой (умеренные) физиологические реакции: повышение кровяного давления, учащение сердцебиения и усиленную потливость ладоней. Детектор лжи способен зафиксировать эти физиологические реакции.

Сравнение трех способов обнаружения лжи

Индивидуальные различия

Анализ невербального поведения и содержания сказанного нередко тормозится тем фактом, что индивиды, занимаясь обманом, по-разному ведут себя в вербальном и невербальном отношении. Так, убедительные лжецы допускают в своей речи меньше несоответствий, чем менее искусственные ораторы, а дети включают в свои повествования меньше деталей, чем взрослые, независимо от правдивости своих рассказов. Неизвестно, влияют ли особенности личности на результаты, полученные в ходе применения детектора лжи. До сих пор не удалось выявить индивидуальные отличия, которые проявлялись бы при подобных проверках.

Оснащение, необходимое для обнаружения лжи

В отличие от анализа вербального поведения и физиологических реакций анализ невербального поведения не требует никакого оборудования. Все, что нужно делать дознавателю, — это внимательно наблюдать и тщательно вслушиваться. При анализе вербального поведения необходимо записывать утверждения, а физиологические реакции удастся зафиксировать лишь с помощью технического оборудования. Из этого следует, что анализ физиологических реакций и вербального поведения невозможно произвести в условиях, где нужно производить непосредственные наблюдения, — как это бывает в большинстве таких ситуаций. Понятно, что родители не подвергнут сына тестированию на детекторе лжи, чтобы выяснить, не

покуривает ли он тайком, а таможенники не станут записывать содержание своих разговоров с владельцами багажа, чтобы позже, на основании анализа расшифровок, решать, стоит или не стоит досматривать багаж. Более того, при анализе вербального поведения и физиологических реакций необходимо, чтобы предполагаемый лжец вообще хоть что-то сказал, а анализ невербального поведения может состояться даже в случае, когда индивид сохраняет молчание. Короче говоря, во многих ситуациях наблюдатели зависят от анализа невербального поведения, чтобы выявить лживость подозреваемого.

Насколько хорошо определяют ложь малоискушенные люди, не получившие соответствующей подготовки?

Результаты экспериментов продемонстрировали, что неподготовленные люди плохо справляются с разоблачением лжи. В ходе типичного обманного эксперимента наблюдателям предъявили видеозапись и показали фильм с участием ряда людей (незнакомцев, друзей и партнеров), которые говорили либо ложь, либо правду. Наблюдателям предстояло определиться с ложностью или истинностью утверждения каждого человека, представавшего на экране. Степень точности (процент правильных ответов) обычно колебался между 45 и 60%, тогда как уровня точности в 50% можно было ожидать лишь по чистой случайности. Это означает, что при попытках разоблачить обман исходя из чьего-либо невербального поведения такие люди лишь незначительно (если вообще) превосходят ожидаемый случайный уровень. Неизвестно, насколько хорошо они справляются с подобной задачей при знакомстве с письменными расшифровками, хотя есть некоторые данные о том, что несведущие люди точнее указывают на ложь, когда читают письменные материалы, чем когда им приходится наблюдать за поведением индивида (DePaulo, Stone & Lassiter). Правильно выполнить тест на детекторе лжи под силу лишь опытным дознавателям с хорошей подготовкой.

Насколько хороши в определении лжи специально обученные профессионалы?

Экман и его коллеги — единственные исследователи, разработавшие невербальный метод детекции лжи и после применения его на деле опубликовавшие полученные результаты. Они изучали мельчайшие выражения человеческих лиц, зависящие от испытываемых эмоций, и так им удавалось выявить 70% правдивых и 90% ложных изречений. Однако непонятно, попали ли 20% неудач в число не-

убедительных данных. Экман, О'Салливан, Фризен и Шререр (Ekman, O'Sullivan, Friesen & Scherer, 1991) доложили о еще даже большем проценте попаданий (86%), но не учитывали при этом недостоверные данные. В этом случае они 19 раз попали в точку, 3 раза ошиблись и 9 раз не были уверены в заключениях. Поэтому если сбрасывать последние со счетов, то степень точности достигает 86%, но она оказывается гораздо ниже и пребывает примерно на уровне 61%, когда сомнительные данные тоже учитываются.

Большинство профессиональных экспертов по обнаружению лжи — наподобие таможенников и офицеров полиции — добиваются, наблюдая за невербальным поведением, не столь впечатляющих результатов, какие были получены Эйткеном. В среднем они выявляют 54% истинных высказываний и 49% — ложных (см. табл. 3.3 в главе 3). Такая частота совпадений недалеко от случайного уровня, а также напоминает ту степень точности, которая достигается неподготовленными людьми. Помимо этого исследования показали и то, что профессиональные дознаватели увереннее в своем умении распознавать ложь, из чего вытекает, что статус профессионального распознавателя лжи придает такому индивиду больше уверенности, но делает его менее точным при выявлении обмана.

Исследователи продемонстрировали, что люди, подготовленные по методу КАУК — вербальному разоблачению обманной техники, о чем шла речь в главе 5, — умеют улавливать ложь и правду на уровнях выше случайных. В среднем в ходе оценок методом КАУК было правильно классифицировано 76% правдивых высказываний и 68% ложных.

Полевые исследования по изучению точности детекторного тестирования выявили довольно высокие степени точности для Теста контрольных вопросов: было верно классифицировано 72% истинных изречений и 87% ложных. Полевые исследования с применением Теста сознания вины продемонстрировали крайне высокий процент попаданий там, где речь шла о правде (96%), но сравнительно низкий его уровень при изобличении лжи.

Короче говоря, эксперты в состоянии отличить правду от лжи на уровне выше того, какого можно было бы ожидать случайно при использовании невербальных, вербальных или физиологических техник обнаружения обмана. Степени точности, однако, явно несовершенны. Следовательно, в судах результаты применения этих техник не считаются весомыми доказательствами и в лучшем случае могут использоваться в качестве вспомогательных улик. Специалисты

должны не только предоставить такие свидетельства, но и поставить суды в известность о несовершенстве этих техник и о том, что их использование может быть сопряжено с рядом проблем. Эти проблемы обсуждались по ходу всей книги. Главные проблемы в связи с анализом невербального поведения заключены в том, что при обмане не существует никакого типичного невербального поведения, но поведение изменяется в зависимости от личности и ситуации. К проблемам ОВУ относятся уязвимость перед ложно-отрицательными ошибками, возможными при освидетельствовании по методу КАУК (тенденция верить лжецам); а также тот факт, что оценки выполняются субъективно, и то, что на сегодняшний день проведено слишком мало исследований, позволяющих проверить точность этой техники. К проблемам, возникающим при работе с детекторами, относится лживость экзаменуемых, использование ими контрмер и уязвимость в плане ложно^положительных ошибок — то есть недоверчивость к правдивым показаниям (в случае Теста контрольных вопросов), а также допущение ложно-негативных ошибок и тот факт, что на сегодняшний день вряд ли удастся найти хоть одно полевое исследование, в котором была бы проверена точность данной техники (в случае Теста сознания вины).

Можно ли подготовить людей и научить их мастерски отличать ложь от правды?

Исследования показали, что наблюдатели с подготовкой в применении КАУК определяют ложь лучше неподготовленных. Очевидно, что тестирование на детекторе лжи требует подготовки в его выполнении, а также умения интерпретировать полиграфические графики. Неизвестно, можно ли научить людей анализировать невербальное поведение. Те программы подготовки, что получили оценку на сегодняшний день, оказались не очень успешными. Однако, как я уже упоминал в главе 3, эти программы тренинга страдают рядом ограничений. Они слишком сфокусированы на информировании наблюдателей по поводу реальных невербальных показателей обмана. Это не особенно помогает, ибо не каждый лжец продемонстрирует данные паттерны поведения. Не зная на то что типичного для обманщиков поведения не существует, отдельные люди хорошо распознают ложь, наблюдая за поведением того или иного человека. Более плодотворным подходом было бы проконсультироваться с этими искусными изобличителями лжи и поучиться у них. К сожалению, пока неизвестно, каким

образом им удастся преуспеть и на какие признаки они обращают внимание. Чтобы разобраться в этом, потребуются дальнейшие исследования.

Трудно ли одурачить наблюдателей?

Очевидно, что методы детекции окажутся менее точными, если лжецам удастся обмануть наблюдателей в силу своей осведомленности в техниках разоблачения, которые те применяют. Кого-то, возможно, удивит, какое это вообще имеет отношение к делу. Насколько вероятно, чтобы лжецы самостоятельно выискивали информацию о новейших техниках раскрытия лжи и упражнялись в их преодолении? По-видимому, это зависит от мотивации лжеца и его стремления избежать разоблачения, а также о вероятности применения против него техники. Высокомотивированные лжецы — преступники, например, шпионы и неверные супруги — скорее всего, выкажут больший интерес к способам обманывать детекторы лжи. Действительно ли они получают информацию о соответствующих техниках и подготовятся так, что сумеют свести их эффективность к минимуму, — все это, вероятно, будет зависеть от воспринятой вероятности применения техники против них. Поэтому маловероятно, чтобы неверные супруги взялись разыскивать сведения о подобных техниках, ибо они не могут представить, что их партнеры воспользуются последними по отношению к ним. С другой стороны, преступники и шпионы способны понять, что рискуют подвергнуться освидетельствованию при помощи этих техник, а потому готовы поупражняться в способах их обойти. Как говорилось в главе 7, в ЦРУ применяются детекторы лжи для поимки шпионов, однако шпионов специально обучают искажать результаты таких проверок.

Исследования показали, что лица, подвергающиеся проверке на детекторе лжи, в состоянии ввести в заблуждение соответствующий персонал и обмануть детектор. Ряд примеров этого был приведен в главе 7. Вряд ли было проведено хотя бы одно исследование, которое позволило бы выявить умение лжецов ниспровергать вербальные и невербальные техники разоблачения лжи — наверное, потому, что эти техники отличаются сравнительной новизной и до сих пор не нашли широкого применения (КАУК), а то и вовсе не существуют (техники валидного невербального обнаружения лжи).

Насколько мне известно, наше собственное исследование было первым, где состоялся анализ способности лжецов искажать показатели КАУК (Vrij, Kneller & Mann, готовится к печати). Как гово-

рилось в главе 5, лжецам удалось обмануть эксперта КАУК. Однако на основании отдельно взятого исследования трудно сделать вывод, а потому существует необходимость в дальнейших исследованиях. Я думаю, что будущие исследования продемонстрируют у многих лжецов способность обмануть специалистов по КАУК. Люди хорошо натаскиваются в контроле над содержанием своей речи, ибо речь зачастую играет решающее значение для выражения идей, мыслей, чувств и мнений. Это практика доказывает нашу состоятельность в контроле над содержанием собственной речи.

С учетом того обстоятельства, что наблюдатели зачастую не искушены в распознавании обмана, когда их внимание приковано к чему-либо поведению, лжецам, по-видимому, нет смысла упражняться в стиле своей невербальной самопрезентации. Я сомневаюсь в том, что лжецы, задайся они целью контролировать свое поведение, окажутся на высоте. Бывает, что лжецы выдают себя мимолетными выражениями лица. Однако полностью подавить эти выражения нередко бывает трудно, если вообще возможно, ибо те возникают автоматически, едва ощущаются соответствующие эмоции. Есть некоторые данные о том, что лжецам вдобавок трудно контролировать те паттерны поведения, которые поддаются контролю намного легче, чем выражения лица, — например, движения рук. В ходе нашего исследования мы сообщили половине участников о том, что на обман зачастую указывает уменьшение частоты тонких движений в кистях и пальцах (Vrij, Semin & Bull, 1996). Другим участникам никакой информации подобного рода не давалось. Всем участникам было предписано лгать, после чего их попросили охарактеризовать свое поведение в процессе лжи. Информированные лжецы, в отличие от неинформированных, полагали, будто в процессе обмана выполняли более тонкие ручные и пальцевые движения. Однако при анализе фактического поведения участников выяснилось, что в обеих группах наблюдалось равное число тонких ручных и пальцевых манипуляций. Иначе говоря, хотя оповещенные лжецы полагали, будто сумели сократить число таких движений, в действительности они этого не достигли, из чего следует, что добиться этого не так-то легко.

Сочетание различных техник обнаружения лжи

До сих пор разнообразные способы обнаружения лжи — через анализ речевого содержания, невербального поведения или физиологических реакций — рассматривались порознь. Одним из очевидных

путей повышения точности разоблачения обмана является объединение нескольких методов. Однако не все такие комбинации возможны, так как невозможно сочетать вербальные техники обнаружения обмана с проверками на детекторе лжи. Как я объяснил в главе 7, при полиграфических исследованиях испытуемым позволяют говорить лишь «да» и «нет», ибо речь может вызывать нежелательные физиологические реакции. Понятно, что столь коротких ответов недостаточно для решения задач, стоящих перед вербальными техниками раскрытия лжи. Поэтому возможны лишь сочетания невербальной поведенческой техники разоблачения лжи и либо обследования на детекторе лжи, либо метода вербального обнаружения лжи. Однако нельзя гарантировать, что эти сочетания будут успешными. Те люди, например, которые работают на детекторах лжи и применяют технику контрольных вопросов, и те, кто наблюдает за выражением эмоций на лице, стараются выявить эмоции. В обоих случаях детекция лжи не сможет выявить обман, если лжец держится бесстрастно. Лжецов, которые не испытывают эмоций, нельзя изобличить при участии опознавателей лжи, которые высматривают эмоциональные лицевые выражения, ибо таких эмоций просто не будет. Таких лжецов не поймать с поличным и при помощи полиграфического теста с применением контрольных вопросов, так как они не выкажут никаких физиологических реакций, ожидаемых от лжецов по ходу тестирования.

Кроме того, похоже, что распознаватели лжи неохотно сочетают разнообразные техники. Например, как Дэвид Раскин (ведущий специалист по работе с детектором лжи), так и Гюнтер Кёнкен (ведущий специалист по КАУК) настроены против анализа невербального поведения, поскольку пессимистически взирают на возможность выявления обмана при помощи поведенческих сигналов (личное сообщение, 1996). В какой степени наблюдатели, анализирующие полиграфические данные и невербальное поведение, бывают точнее тех, кто занимается анализом сугубо невербального поведения? Экман и О'Салливан (Ekman & O'Sullivan, 1991, см. также главу 3, табл. 3.3) показали, что работники детекторов лжи, анализирующие только невербальное поведение, достигают 56% точности, но если это сопровождается анализом полученных графиков, то степень точности повышается до 80% (табл. 8.1). Однако нам следует помнить, что это неправомерное сравнение, так как сотрудники детекторов лжи не проходят подготовку по обнаружению лжи через невербальные признаки. Как я упоминал в главе 3, хорошие детекторы лжи

способны добиваться 80% степени точности при наблюдении за глубоко невербальным поведением. Таким образом, степень точности при выявлении лжи можно повысить, если подготовленные наблюдатели будут обращать внимание на поведенческие сигналы, проявляемые испытуемыми в процессе полиграфических исследований. Для проходящих проверку на детекторе лжи ставки, как правило, высоки, из чего вытекает возможность возникновения у них эмоциональной экспрессии. Их поведенческие признаки способны предоставить информацию об эмоциях, испытанных в процессе тестирования, — страхе, гневе, удивлении, унынии или волнении (Ekman, 1992). Более того, виновные испытуемые чаще всего бывают высоко мотивированы солгать поудачнее, что делает их подверженными вредоносному мотивационному эффекту (тенденции выказывать спланированное и сдержанное поведение). До сих пор не было проведено никаких исследований для проверки этих идей.

Насколько я знаю, до сих пор не было опубликовано никаких результатов исследований, касавшихся сочетания вербальных и невербальных методов детекции лжи. Результаты нашего нынешнего исследовательского проекта заставляют предположить, что подобный метод мог бы оказаться плодотворным (Vrij, Edward, Roberts & Bull, 1999). В одном опыте 36 учащимся среднего медицинского учебного заведения либо говорили правду, либо лгали о только что показанном им фильме. Интервью записывались на видео- и аудиопленку, а невербальное поведение и содержание речи лжецов и говоривших правду были подвергнуты анализу при помощи как КАУК, так и мониторинга реальности. Результаты показали, что 81% истинных и ложных высказываний можно разоблачить на основе анализа только невербального поведения. Степени точности для КАУК и мониторинга реальности были 75 и 75% соответственно. Однако при сочетании трех техник обнаружения лжи (невербального поведения, КАУК и мониторинга реальности) степень точности оказалась 94%! Легко увидеть дополнительную ценность комбинированной техники обнаружения лжи. Метод невербального обнаружения лжи уязвим для различных аспектов лжецов и правдивых лиц (то есть паттернов невербального поведения) с методом вербального обнаружения (то есть речевого содержания), и поэтому сочетание невербальных и вербальных техник приводит к более тщательному наблюдению за лжецами и говорящими правду, чем это бывает при использовании какого-то одного компонента.

Рекомендации по поимке лжеца

С одной стороны, при намерении выяснить, не лжет ли индивид, распознаватели обмана могли бы выполнить тестирование на детекторе лжи. С другой стороны, они могут предпочесть сфокусироваться на вербальном и невербальном поведении, чтобы разоблачить обман.

Будьте подозрительны

Ложь часто остается нераспознанной из-за чрезмерной доверчивости наблюдателей — они слишком часто допускают, что люди говорят правду. Тому, кто допытывается до истины, важно быть *подозрительным* и не верить никаким людским словам. Иногда это трудно. Правила ведения беседы в обыденной жизни не позволяют наблюдателю выказать подозрение. Разговор сделается неловким, если наблюдатель выразит свои сомнения, ибо оратор придет в раздражение, когда дознающий примется то и дело перебивать его и ставить под вопрос все, что бы он ни сказал («Я в это не верю», «Вы можете это доказать?», «Я хотел бы проверить ваши слова» и т. д.). Выразить сомнение особенно трудно, если говорящий является лицом, эмоционально близким дознающему, — другом или партнером. Этим можно объяснить то обстоятельство, что люди труднее, чем мы могли бы от них ожидать, распознают ложь, исходящую от их друзей и партнеров. Понятно, что недозоленность демонстрации подозрения относится только к обыденным жизненным разговорам. Профессиональным определителям лжи — например, детективам в ходе полицейских допросов и таможенным служащим в ходе их интервью с зарубежными путешественниками — подозрительность позволительна, и они вправе оспаривать любые слова индивида.

Ведите зондирование

Помимо сказанного, слушатели должны *постоянно задавать все новые и новые вопросы по теме* — едва у них возникает подозрение, что отвечающий лжет. Если дознаватель продолжает задавать вопросы, тому становится все труднее и труднее лгать. На то есть несколько причин. Лжецы должны стараться не противоречить себе; не говорить о том, недостоверность чего уже известна спрашивающему, и должны помнить об уже сказанном на случай, если дознаватель вновь поинтересуется только что высказанной или уточненной информацией. Более того: лжецам приходится постоянно

контролировать свое поведение, чтобы не выдать себя очевидными поведенческими признаками нервозности и когнитивной перегрузки.

Однако задавать все новые вопросы нелегко. Во-первых, как только что упоминалось, многочисленные вопросы несовместимы с принятыми в обществе правилами ведения беседы. Во-вторых, исследования показали, что поначалу при дальнейшем расспрашивании лжецы производят впечатление честных людей. Имеется в виду, что если лжецы — будучи оспорены дознавателями — упорствуют во лжи, то последние склонны поверить им. Одним объяснением этого может быть то, что расспрашивающие, продолжая свои вопросы, рассчитывают поставить лжецов в неудобное положение, а потому ожидают от них нервного поведения (запинок, ерзанья и т. д.). Лжецы, таким образом, производят впечатление честных людей ровно настолько, насколько им удастся избегать проявлений подобного нервного поведения.

Не выдавайте важной информации

Для экспертов, занятых изобличением лжи, важно *не слишком показывать лжецу свою осведомленность в его обстоятельствах*. Лжецы не скажут наблюдателям заведомой лжи. Это легко, когда лжец знает, что знает допрашивающий, но становится труднее, когда объем знаний последнего лжецу неизвестен. В подобных обстоятельствах лжецы не знают, что им можно сказать, и всегда рискуют попасться на произнесении вешей, противоречащих знанию наблюдателя. К тому же эта постоянная угроза быть пойманными может заставить их нервничать, что повышает вероятность проявления бихевиоральных признаков в процессе лжи.

Будьте информированы

Дознавателю легче уличить лжеца, если он, дознаватель, *хорошо информирован на тему, выступающую предметом лжи*. Чем больше деталей известно ему заранее, тем скорее он заметит неправду в словах лжеца.

Предлагайте лгущим повторять уже сказанное

Полезной техникой для разоблачителей лжи является *обращение к лгущим с требованием повторить уже сказанное*. В этом заключены два преимущества. Во-первых, лжецы иногда производят подозрительное впечатление или даже уличаются лишь потому, что не

могут вспомнить, о чем они говорили прежде, и начинают противоречить себе при попытке повторить свои рассказы. Во-вторых, когда лжецы сознают, что наблюдатели пользуются данной техникой, они могут принять решение не слишком отягощать свою ложь измышлениями, ибо чем больше они скажут, тем скорее подвергнутся риску забыть об уже сказанном ранее и вступить с собой в противоречие. Из-за этого бывает, что лживые утверждения качественно обедняются, а точность техник разоблачения, которые нацелены на богатство утверждений (например, КАУК), — повышается.

Следите и слушайте внимательно и избегайте стереотипов

В природе не существует никакого типичного невербального поведения, способного указать на обман, равно как нет и закона, по которому все лжецы говорили бы некие строго определенные вещи или избегали о них говорить. Поэтому не стоит выносить суждения об обмане исходя из стереотипных представлений (например: «лжецы отводят взгляд», «лжецы суетливы», «лжецы запинаятся»). Вместо этого наблюдатели должны оценивать каждый случай индивидуально. Отсюда *крайне важно внимательно наблюдать за поведением человека и тщательно выслушивать все, что он произносит*. Мимолетное выражение эмоции на лице, заторможенность мелких движений, вербальные несоответствия — все эти признаки могут указывать на обман. Следовательно, распознавателям лжи приходится объяснять, почему данный индивид продемонстрировал перечисленные признаки, но помнить о том, что последние могли быть вызваны причинами, отличными от тех, по которым тот лжет.

Пристальное наблюдение за чьим-либо поведением может создать проблему. В процессе изобличения лжи особенно полезно бывает следить за движением кистей, пальцев рук, голеней и стоп. Это означает, что наблюдатель должен подвергнуть потенциального лжеца тщательному осмотру в буквальном смысле с головы до ног. В ходе бесед подобное поведение весьма необычно и производит странное впечатление, ибо нам не свойственно слишком подолгу глядеть собеседнику в глаза. Однако движения глаз не в силах предоставить надежную информацию об обмане, поэтому, быть может, неплохой идеей было бы сделать так, чтобы во время полицейских допросов один или несколько сотрудников полиции находились в комнате по соседству и следили за подозреваемым по системе видеосвязи. Это позволило бы видеть подозреваемого с головы до ног, что исключено, когда эти сотрудники присутствуют в той же комнате, где ведется допрос.

Сравнивайте поведение лжеца с его обычным поведением

Выявить тонкие невербальные признаки обмана нередко бывает легче, если распознающий ложь знаком с естественным поведением потенциального лжеца. В подобном случае проще нащупать (тонкие) изменения в поведении. Таким образом, определители лжи должны постараться лучше познакомиться с последним, поискать отклонения от этого «базисного поведения» и попытаться объяснить эти отклонения (они могут вызываться не теми причинами, по которым человек лжет). Однако данный «метод базисного сравнения» работает лишь в случае, если сравнивать поведение предполагаемого обманщика с его же естественным поведением в *одних и тех же условиях*. Например, бесполезно сравнивать поведение подозреваемого, когда он отрицает свою причастность к преступлению, с его же поведением в процессе легкой вводной беседы ни о чем при начале допроса, так как подозреваемые (виновные и невинные) наверняка поведут себя по-разному в ходе праздного разговора и перед лицом настоящего допроса (когда они пребывают под подозрением и ставки высоки) (Vrij, 1995). Честное сравнение состоит в сопоставлении поведения подозреваемого во время данного конкретного отрицания с его поведением по ходу другого отрицания, касающегося другого преступления (насчет которого искренность отрицания заведомо установлена).

Последнее замечание

В этой книге я попытался дать обзор психологических исследований и теорий, касающихся связи между обманом и невербальным поведением, содержанием речи и физиологическими реакциями, а также коснуться действий лиц, специально занимающихся раскрытием обмана. Вам остается решить, в какой мере сей труд является достойным и честным освещением перечисленного.

**Книги по психологии
издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК»**

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Проект «Магия высшей практической психологии»			
Андреас С., Андреас К.	Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами	256	123
Андреас С.	Трансформация «Я». Стань таким, каким ты хочешь быть	320	150
Бэндлер Р.	Магия в действии	192	140
Бэндлер Р., Гриндер Дж.	Структура магии. Т. 1	256	180
Гриндер Дж., Бэндлер Р.	Структура магии. Т. 2	224	180
Бэндлер Р., Ла Валль Дж.	Технология убеждения	192	120
Бэндлер Р., Макдоналд У.	Руководство по субмодальностям	128	74
Дилтс Р.	Альфа-лидерство	256	140
Дилтс Р.	Коучинг с помощью НЛП	256	132
Кэмерон-Бэндлер Л., Лебо М.	Заложник эмоций	224	165
Кэмерон-Бэндлер Л., Лебо М.	Ноу-хау	256	162
Хеллер С., Стил Т.	Монстры и волшебные палочки	224	120
Холл М.	Магия коммуникации	352	140
Штайнер К.	Лечение алкоголизма	224	110
Гриндер Дж., Делозье Дж.	Черепашки до самого низа	352	194
Кэмерон-Бэндлер Л., Гордон Д., Лебо М.	ЭМПРИНТ-метод	320	180
Бэндлер Р., Гриндер Дж.	Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона. Т. 1	288	312
Гриндер Дж., Делозье Дж., Бэндлер Р.	Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона. Т. 2	224	312
Андреас К., Андреас С.	Сердце разума	352	180
Андреас С.	Паттерны магии Вирджинии Сатир	224	220
Проект «Психологическая энциклопедия»			
Аткинсон Р. и др.	Введение в психологию	672	350
Аронсон Э., Праткнис Э.	Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения	384	165
Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.	Социальная психология	560	180
Бартол К.	Психология криминального поведения	352	190
Кайл Р.	Детская психология: Тайны психики ребенка	416	170
Комер Р.	Патопсихология поведения: Нарушения и патологии психики	608	330
Кондаков И.	Психология. Иллюстрированный словарь	512	275
Коннор Д.	Агрессия детей и подростков	288	250

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Крукс Р., Баур К.	Сексуальность	480	310
Лефрансуа Г.	Формирование поведения человека	278	155
Лафренье П.	Эмоциональное развитие детей и подростков	256	140
Мацумото Д.	Психология и культура	416	160
Мещеряков Б., Зинченко В. (ред.)	Большой психологический словарь	672	420
Мэш Э., Вольф Д.	Детская патопсихология. Нарушения психики ребенка	512	319
Прохазака Дж., Норкросс Дж.	Системы психотерапии	358	290
Реан А. (ред.)	Психология человека от рождения до смерти	416	250
Реан А. (ред.)	Психология подростка. Полное руководство	432	220
Сандберг Н., Уайнбергер А., Таплин Д.	Клиническая психология	384	355
Смит Н.	Современные системы психологии	384	230
Фрейджер Р., Фейдимен Дж.	Личность. Теории, упражнения, эксперименты	608	250
Кун Д.	Основы психологии, 9-е издание	720	340
Комер Р.	Патопсихология поведения, 3-е издание	608	330

Проект «Психология-BEST»

Берковиц Л.	Агрессия: Причины, последствия и контроль	512	145
Берн Ш.	Гендерная психология: Секреты психологии мужчины и женщины	320	110
Брайт Д., Джоне Ф.	Стресс: теории, исследования, мифы	352	85
Гиппиус С.	Гимнастика чувств	352	125
Дафт Р.	Организации: Учебник для психологов и экономистов	352	130
Диксон У.	20 великих открытий в детской психологии	448	110
Крэйв У.	Теории развития: Секреты формирования личности	512	132
Мартин Д.	Психологические эксперименты	480	110
Нельсон Т.	Психология предубеждений	384	110
Палмер Дж., Палмер Л.	Эволюционная психология	384	137
Палуди М.	Психология женщины	384	130
Робертс Р., Грум Д.	Парапсихология	224	118
Рубин Дж., Пруйт Д., Ким Сунг Хе	Социальный конфликт	352	128
Харрис Р.	Психология массовых коммуникаций	448	110
Хассен С.	Освобождение от психологического насилия	400	128
Хок Р.	40 исследований, которые потрясли психологию	416	145

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Проект «Высшая школа психологии»			
Аронсон Э.	Общественное животное. Исследования. Том 1	448	150
Аронсон Э.	Общественное животное. Исследования. Том 2	352	150
Проект «Мэтры психологии»			
Реан А. (ред.)	Психология детства. Учебник	352	88
Реан А. (ред.)	Психология детства. Тесты, методики для психологов, педагогов, родителей	224	69
Реан А. (ред.)	Психология подростка. Учебник	480	110
Реан А. (ред.)	Психология подростка. Тесты, методики для психологов, педагогов, родителей	128	70
Реан А. (ред.)	Психология среднего возраста, старения, смерти. Учебник	384	123
Реан А.	Психология личности. Социализация, поведение, общение	416	123
Льюис М., Саарни К. (ред.)	Исследуем ложь. Теории, практика обнаружения	288	110
Майерс Д.	Социальная психология: Интенсивный курс	512	90
Проект «Главный учебник»			
Боденхамер Б., Холл М.	НЛП-практик. Полный сертификационный курс	272	235
Венар Ч., Кериг П.	Психопатология развития детского и подросткового возраста	384	180
Вердербер Р., Вердербер К.	Психология общения	320	180
Гриндер Дж., Востик К.	Шепот на ветру. Новый Код в НЛП	352	308
Лефрансуа Г.	Прикладная педагогическая психология	416	180
Мэнинг Дж., Рис Б.	Психология продаж. Искусство партнерских отношений	320	240
Нэп М., Холл Дж.	Невербальное общение	256	180
Ойстер К.	Социальная психология групп	224	140
Солс Р., Маклин К.	Экспериментальная психология	272	120
Холл М., Боденхамер Б.	НЛП-мастер. Полный сертификационный курс	320	235
Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С.	Социальная психология. Пойми других, чтобы понять себя! Влияние. Том 1	256	190
Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С.	Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других! Агрессия. Том 2	336	190

Автор	Название книги	Кол-во стр.	Цена руб.
Вне серии			
Вердербер Р., Вердербер К.	Общение. Интенсивный курс	352	130
Кори Д., Шнайдер-Кори М.	Как стать хорошим психологом	304	205
Лифтон Р. Дж.	Технология промывки мозгов	576	215
Фернам А., Аргайл М.	Деньги	352	200
Фрай О.	Детекция лжи и обмана	320	140
Уорден М.	Основы семейной психотерапии	256	140
Ле Шан Э.	Когда ваш ребенок сводит вас с ума	352	121
Ле Шан Э.	Когда эти взрослые сводят вас с ума	160	88
Ле Шан Э.	Когда дети сводят друг друга с ума	144	90
Штайнер К.	Белые начинают и проигрывают	192	145

ВНИМАНИЕ!

Все цены указаны без учета почтовых расходов по состоянию на май 2006 года.

Эти книги вы можете приобрести наложенным платежом, направив заказ по адресу службы «Книга-почтой»:
195197, Санкт-Петербург, а/я 46, Богатыревой Е. Н.

или заказать на сайте www.p-evro.ru

По вопросам приобретения книг оптом
обращайтесь по телефонам:
Москва: (495) 232-17-16, 615-01-01,
Санкт-Петербург (812) 265-44-81

Телефоны издательства «Прайм-ЕВРОЗНАК»:
(812) 327-10-42, 740-34-45
e-mail: prime@pe.sp.ru

Магазин «Верное решение» в Санкт-Петербурге:
ул. 4-я Советская, д. 31,
тел. (812) 277-35-58 (ежедневно с 10.00 до 20.00 час.)

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ПРАЙМ
ЕВРОЗНАК

www.p-evro.ru