

ПАМЕЛА МЕЙЕР

КАК РАСПОЗНАТЬ ЛОЖЬ

**Эффективные
методы
выявления
обмана**



ЭКСМО
Москва
2013

УДК 159.9
ББК 88.53
М 41

Pamela Meyer
Liespotting: Proven Techniques to Detect Deception

Originally published by St.Martin's Press, LLC

Мейер П.

М 41 Как распознать ложь. Эффективные методы выявления обмана / Памела Мейер ; [пер. с англ. О. С. Епимахова]. — М. : Эксмо, 2013. — 320 с. : ил. — (Психология. Плюс 1 победа).

ISBN 978-5-699-60487-6

Друзья, члены семьи, коллеги, продавцы — все вокруг постоянно лгут нам. Никто не защищен от этого, и любой из нас – жертва. Книга «Как распознать ложь» поможет вам стать настоящим экспертом в обнаружении обмана. В ней вы найдете всесторонний обзор исследований в области распознавания лжи, включая такие методики, как чтение эмоций по лицу и практика допроса. Все эти методы призваны помочь читателям стать настоящими экспертами в деле распознавания лжи. Откройте для себя тайны общения, ранее известные лишь избранным ученым, следователям и сотрудникам разведки.

УДК 159.9
ББК 88.53

© 2010 by Pamela Meyer. All rights reserved
Photographs copyright © 2010 by Cynthia Truitt
© Епимахов О., перевод на русский язык, 2012
© Мальшева О.Г., художественное оформление, 2013
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2013

ISBN 978-5-699-60487-6

Посвящается Фреду

Содержание

Введение.....	7
Часть 1. ОБНАРУЖЕНИЕ ОБМАНА.....	21
1. Эпидемия лжи	23
2. Обман 101: кто, когда и почему	56
3. Читаем лицо	84
4. Читаем тело	115
5. Слушаем слова.....	135
6. Расспрашиваем по методу ведения диалога ОЗРИП.....	165
Часть 2. КУЛЬТУРА ДОВЕРИЯ.....	199
7. Распознавание лжи, когда ставки высоки	201
8. Аудит лжи	232
9. Ваш мозговой трест	254
10. Собирая все воедино	274
Приложение 1	280
Приложение 2	287
Примечания.....	291
Выражение благодарности.....	316

Введение

Я не собиралась заниматься проблемой распознавания лжи. Я никакой не ученый, не психолог и никогда не предполагала, что потрачу три года на исследования всех аспектов лжи, а затем создам систему, которую можно использовать для защиты от обмана. Но в свое время я узнала, что в среднем человеку лгут примерно 200 раз в день. Я узнала, что мы умеем отличать правду от вымысла не лучше обезьян. И, наконец, я выяснила, что ни один из методов выявления лжи, которые используются сотрудниками госбезопасности и правительственными агентами, не был адаптирован «для людей». То есть для повседневного профессионального и личного использования всеми и каждым в отдельности. Я решила взять эту задачу на себя. Ее выполнение стало делом моей жизни. В результате я волей-неволей стала «детектором человеческой лжи». И создала систему простых и эффективных инструментов обнаружения обмана. Ее может с успехом использовать любой разумный человек.

Если я называю себя «детектором человеческой лжи», вы можете подумать, что я постоянно живу в ожидании того, что меня обманут, и настороженно отношусь ко всем, с кем общаюсь. На самом деле это не так. Когда вы

обретаете опыт выявления лжи, это не влечет за собой появление паранойи — это, наоборот, освобождает вас от нее. Вы знаете, что в любой ситуации, в которой вы можете столкнуться с неправдой или путаницей, у вас есть прекрасная защита. И это вселяет в вас уверенность, освобождает от подозрительности, снимает напряжение в общении.

Обман в действии

Как и все, я не раз подвергалась обманам, а потом страдала от разочарований и крушения иллюзий. Я увидела ложь в мире бизнеса еще до того, как на моем дипломе выпускницы Гарвардской бизнес-школы высохли чернила. Причем встретиться с таким масштабным разгулом элементарной непорядочности я никак не ожидала. Это стало для меня сюрпризом.

Сразу же после окончания бизнес-школы я устроилась на работу в международный отдел одной кинокомпании. Я обожаю кино и была несказанно рада такой работе. Однако вскоре обнаружила, что в киноиндустрии широко распространены нечестные методы ведения отчетности. Например, нередко бывало так, что миллионы, которые мы предлагали за независимый фильм на стадии «предварительной покупки», немедленно направлялись на оплату предыдущего долга продавца. Это сильно смахивало на схему финансового мошенничества Понци¹. Также не были редкостью случаи, когда компания подкупала офи-

¹ ЧАРЛЬЗ ПОНЦИ — финансовый мошенник, итальянец. В 1920 году создал в Америке одну из самых оригинальных финансовых «пирамид», которую называли «схемой Понци».

циального эксперта, чтобы тот завысил ценность ее кинокаталогов. А эта оценка затем использовалась инвестиционными банками для установления стоимости самой компании. При этом у банкиров, знающих о том, что они получают небольшой процент от IPO¹, были все основания раздувать уже и без того раздутые цифры — и они это делали.

Мошенническое поведение было настолько распространенным, особенно в сделках с компаниями, у которых не было устойчивых источников дохода, что большинство людей уже почти привыкли к нему. Казалось, это была цена за ведение бизнеса в такой интереснейшей области, как киноиндустрия. Однако подобные грязные делишки шокировали меня, и я была разочарована. Когда кинокомпания переехала в Лос-Анджелес, я решила принять предложение о работе на телеканале National Geographic, на котором, в конечном счете, заняла пост вице-президента подразделения программных проектов.

Обман в природе

На телеканале мне повезло работать в исключительно честной обстановке. Поведение моих коллег было безупречно, и я не испытывала к ним ничего, кроме доверия и уважения.

¹ IPO — первая публичная продажа акций частной компании. Совершается с целью получения учредителями прибыли в виде разницы между суммой, полученной от продажи акций, и суммой вложенных в компанию учредительских средств.

И все же я ежедневно сталкивалась с удивительными случаями обмана.

Отвечая за приобретение фильмов для телесериала об изучении природы, я проводила много времени за просмотром видеоматериалов о жизни мира животных и птиц. (Их присылали почти все независимые кинопроизводители или телекомпании мира.) И не могла не заметить, что обман свойственен самой природе: морские хищники имеют цвет, делающий их незаметными на фоне донной поверхности; пауки принимают превентивные меры защиты от нападения птиц, создавая для них ложные цели — собственные «чучела»; птицы же притворяются ранеными и скачут по земле, отвлекая животных от своих гнезд.

Если ложь и обман присущи животному миру, то и люди, должно быть, генетически предрасположены к обману.

Чем животное более высокоразвито, тем изощреннее оно обманывает. Видео, показывающие приматов и дельфинов, были самыми интересными — вот кто настоящие мастера хитрости и обмана! — но также и самыми откровенными. Творческие схемы обмана, которые эти млекопитающие используют, чтобы им сошло с рук «недопустимое» поведение, ненамного отличались от тех, что придумывают люди. Даже растения могут быть мошенниками: орхидея *Ophrys speculum* выделяет феромоны, чтобы возбудить самцов ос и одурачить их, заставив подумать, будто они совокупляются с самкой осы, когда садятся на цветок. Это помогает орхидее распространить свою пыльцу.

Я начала подозревать, что если ложь и обман присущи животному миру, то и люди, должно быть, генетически предрасположены к обману. Когда несколько лет спустя

я начала исследование, которое, в конечном счете, стало основой этой книги, то обнаружила, что ученые твердо установили: ложь, по сути, является одним из главных составных элементов человеческой общественной жизни.

Мой личный опыт

Вы можете подумать, что мой интерес к обману означал, что я распознавала его лучше других. К сожалению, это не так. Я была столь же наивна и доверчива, как и все остальные люди.

В 1994 году я ушла из National Geographic и основала собственную компанию, Manhattan Studios. В поисках помощницы я проинтервьюировала множество кандидатов. И однажды ко мне на собеседование пришла очень достойная соискательница — выпускница одного из старейших университетов Новой Англии. Я поговорила с ней и пришла к выводу, что мне удалось найти идеальную сотрудницу, отвечающую всем моим требованиям. Так оно поначалу и было. Эта молодая энергичная женщина быстро превзошла все мои ожидания, выполняя любую порученную ей работу с образцовым профессионализмом. Была середина 90-х, интернет-бизнес бурно развивался, и казалось, мою помощницу завораживает этот род деятельности. Она проводила исследования, она работала менеджером проектов, она управляла нашим веб-сайтом — она могла делать всё. В небольшой компании трудно не привязаться к своим коллегам, особенно работая сверхурочно, как это практикуется на первых порах в любом начинающем бизнесе. Я ощущала привязанность к большинству своих сотрудников, но в особенности к этому симпатичному мне человеку.

Я ощущала привязанность к большинству своих сотрудников, но в особенности к новой девушке.

Компания процветала, когда мне предложили работу на полную ставку в Ford Foundation, чтобы управлять их медиафондом. Это автоматически уменьшало количество времени и внимания, которые я могла уделять тому, что происходило в Manhattan Studios. Однако я полностью доверяла своим сотрудникам и считала, что они справятся с ежедневной работой, по мере необходимости привлекая меня.

Однажды я начала просматривать документы компании. И обнаружила некоторые нестыковки в цифрах. Я просмотрела все еще раз — нет, мне не показалось: некоторые несоответствия имелись. Я быстро позвонила своей помощнице и сказала ей, что, должно быть, где-то в счета вкралась ошибка, и мне нужно, чтобы она приехала и помогла мне найти ее. Ее ответ ошеломил меня: «Мне кажется, что я беременна. Я не могу приехать».

Я начала подозревать, что дело нечисто. Потребовалось не так много времени, чтобы обнаружить: пока я отсутствовала, моя помощница, эта умная, способная женщина, присвоила огромную сумму денег, оформляя чеки на свое имя. Когда они приходили в компанию, она удаляла соответствующие регистрационные записи. Кроме того, она запомнила номер моей кредитной карточки и по ней купила себе компьютер и даже выдала себя за меня, чтобы получить бесплатную консультацию по организации режима питания (консультация полагалась в дополнение к моему абонементу в спортзал).

Я была сражена наповал. Как можно так жестоко ошибаться в человеке? И как могла женщина, которую я любила и уважала, так нагло меня предать? Когда она наконец стала давать мне объяснения случившегося, у меня еще оставалась надежда, что она скажет нечто, что позволило бы мне принять ее извинения. Этого не произошло...

Я уволила ее. Я получила от нее возмещение убытков. И я согласилась не доводить дело до суда.

Как и большинство людей в моей ситуации, я восприняла это происшествие как тревожный звонок — предупреждение о чрезмерном легкомыслии. Я сердилась на себя за то, что делегировала большую часть управления моей компанией другим, и уже больше не доверяла собственным оценкам. Печальный опыт заставил меня предпринимать бóльшие меры предосторожности. Я разработала систему правил, на основе которой решала, кого из соискателей работы приглашать на интервью, а кого нет, и обязательно проверяла рекомендации тех, кто мне пригланулся.

Распознавание лжи как бизнес

К тому времени, когда я посетила свой двадцатый вечер встречи выпускников Гарвардской школы бизнеса, случай с моей помощницей превратился просто в небольшую «сноску» во вполне состоявшейся карьере. В ней было и развитие, и брендирование, и успешная самореализация во многих медиаобластях — на телевидении, в печати и в Интернете. Однако в тот день я решила заняться всерьез наукой и искусством профессионального распознавания лжи. Дело в том, что на встрече выпускников Майкл Уи-

лер, профессор практики менеджмента, который специализируется на динамике переговоров, провел замечательный семинар по методам обнаружения обмана.

Чтобы проиллюстрировать, насколько слабы наши навыки в этой области, он показал видеозапись телевикторины «Друг или враг». В этой игре принимало участие несколько команд. Каждая состояла из двух участников, ранее не знакомых друг другу людей. Товарищи по команде сообща отвечали на вопросы, зарабатывая денежные призы. Затем команда-победитель, которая отвечала на большинство вопросов правильно, проходила в «Кабинет доверия» (в ней один партнер не видел и не слышал другого). Ведущий спрашивал каждого из двух победителей, как он собирается разделить с товарищем по команде их общий денежный приз. При этом:

- если оба партнера по команде изъявляли желание быть «другом», каждый уходил с половиной выигранных денег;
- если один хотел быть «другом», а второй «врагом», человек, который хотел быть «врагом», получал все деньги; «друг» не получал ничего;
- если оба желали быть «врагом», никто ничего не получал.

Мы наблюдали за тем, как партнеры пытались убедить ведущего, что они будут «другом» — что они не подведут товарища по команде и не присвоят все выигранные деньги себе. Затем мы угадывали, кто из них говорит правду. Когда были открыты результаты, наши догадки были

неправильными в половине случаев. Доктор Уиллер затем замедлял видео, чтобы разъяснить нам, как на лицах участников найти мимические знаки, которые показывали гораздо точнее, кто из них действительно был «другом», а кто «врагом». Мы могли увидеть скрытое значение приподнятой брови, полуулыбки или наклона головы. Мы обнаружили совершенно новый для нас невербальный язык, который люди используют постоянно и совершенно не догадываются об этом!

Дипломированные специалисты Гарвардской школы бизнеса, большинство из которых очень многого добились в своих областях знаний, были заморожены увиденным. В группе из двухсот или трехсот человек никто не играл со своим «крутым» телефоном; никто не прокрадывался к дверям, чтобы выбраться к праздничному столу. Вопросы сыпались быстро и яростно; все стремились узнать больше.

Мы обнаружили совершенно новый для нас невербальный язык, который люди используют постоянно и совершенно не догадываются об этом!

Семинар и реакция моих бывших однокурсников на преподанные им уроки задели меня за живое. Вообразите, сколько времени и денег мы могли бы экономить, если бы вели бизнес, уверенные в своей способности обнаружить неправду и избежать обмана! Сколько такая способность стоила бы в плане уменьшения беспокойства и подозрений? Если использовать знания, подобные тем, которые нам дал доктор Уиллер, можно создавать в своей компании намного более надежные и производительные деловые отношения! К тому же, вооружившись навыками обнаруже-