

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗНАНИЙ В ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ ПРИ ВЫЯВЛЕНИИ ЛОЖНЫХ ПОКАЗАНИЙ НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОМ СЛЕДСТВИИ

*Работа представлена кафедрой криминалистики
Санкт-Петербургского университета МВД России
Научный руководитель – доктор юридических наук, профессор О. В. Чельшева*

В статье изложены основные способы распознавания ложных показаний, основанные на психологических знаниях, а также особенности реакций человека на действия допрашивающего в процессе расследования.

Ключевые слова: *распознавание ложных показаний, детекция лжи, допрос.*

I. Píkov

APPLICATION OF PSYCHOLOGICAL KNOWLEDGE TO FALSE TESTIMONY IDENTIFICATION IN PRELIMINARY INVESTIGATION

The main ways of false testimony identification based on psychological knowledge are set forth in the paper. The author views the features of a person's reactions to a questioner's actions in the course of investigation.

Key words: *false testimony identification.*

Обман является одним из основных поведенческих приемов, который используют обвиняемые и недобросовестные участники процесса для осуществления своих целей. Поэтому для допрашивающего крайне важно противопоставить лжи и обману методы эффективной организационной защиты и противодействия. Тем более, что отсутствие у следователя подобных навыков и мер провоцирует ту же ложь и обман.

Сообщение ложных сведений под видом правды требует от допрашиваемого лжеца смелости, уверенности, наглости и артистичности. Но и в этом случае лжец обречен на провал, если допрашивающий правильно реагирует на его поведение.

Отдельные качества человека оказывают серьезное влияние на его способность обманывать других.

Известный специалист в области детекции лжи Олдерт Фрай в своей книге «Детекция лжи и обмана» выделил семь основных особенностей [2, с. 168], которые отличают успешного лжеца от неуспешного.

• *подготовленность*, которая предполагает наличие готовых ответов на возможные варианты развития ситуации;

• *оригинальность*, которая предполагает способность не соответствовать ожиданиям другого и быстро найти выход из тупиковой ситуации;

• *быстрота мышления*, которая предполагает способность быстро сориентироваться в изменившейся ситуации и дать нужный ответ;

• *красноречие*, которое предполагает способность «не лезть за словом в карман» и «убедить даже мертвого»;

• *хорошая память*, которая предполагает умение сразу или по прошествии времени повторить сказанное или дополнить свое объяснение, не противореча самим себе;

• *умение подавлять страх, вину или восторг* во время обмана, сохраняя хладнокровие, несмотря на реальную угрозу разоблачения;

• *хорошие актерские способности*, которые позволяют управлять своими эмоциями и произвести на окружающих нужное впечатление.

Вместе с этим известный российский ученый в области психологии, директор Института Личности С. И. Сергеев в своей книге «Безопасность бизнеса: Методы защиты от

лжи и обмана» называет три основные психологические качества личности, которые оказывают основное влияние на способность и готовность человека к обману [1, с. 14].

1. *Общительность.* Исследования показали, что общительные люди (экстраверты) по сравнению с замкнутыми людьми (интроверты) более комфортно чувствуют себя во время обмана и чаще идут на обман. Это и понятно. У экстравертов большой опыт взаимодействия с другими людьми, включая и ситуации обмана. Они легче управляют своими эмоциями и поведением другого человека. Они лучше контролируют себя и свои невербальные реакции. У них уже есть как положительный, так и отрицательный опыт прохождения через ситуацию обмана другого человека. Следовательно, с одной стороны, им гораздо проще планировать ложь и оценивать вероятность того, что она останется незамеченной. С другой стороны, они способны адекватно оценить силу моральной и правовой ответственности, если их уличат во лжи. Они также обладают готовыми вариантами своей реакции на разоблачение, позволяющую сохранить мнимую, но честность в глазах других.

Люди замкнутые, интроверты, лишены или весьма ограничены в использовании вышеуказанных преимуществ. Они погружены в себя и зависят от состояния своего внутреннего мира. Стыд и страх разоблачения воздействует на них гораздо в большей степени, чем на экстравертов.

2. *Артистичность.* Под артистичностью понимается способность человека к исполнению различных ролевых позиций, что требует от него умения контролировать и управлять своим вербальным и невербальным поведением, а также навыков выражения и презентации себя в различных формах (ролях) и ситуациях. Артистичные люди, входя в роль, могут сжиться с ней и пусть временно, но искренне верить в свою невиновность, что затрудняет уличение их во лжи. Исследования показывают, что люди-актеры врут с большей легкостью. Они упорнее настаивают на своей лжи, если она подвергается сомнению, и чувствуют себя более комфортно по

сравнению с теми людьми, которые ведут себя непосредственно.

3. *Интеллект.* Если говорить о тонкой, а не грубой лжи, то она, конечно же, требует развитого интеллекта. Психические процессы, работающие на интеллект – память, внимание, мышление, – работают не только на интеллектуальное обеспечение обмана, но и способны в какой-то мере подавить страх разоблачения и вину. «Когда говорит разум – эмоции молчат!» Лжец, имея интеллектуальное превосходство, перетаскивает жертву на поле интеллектуального сражения и побеждает, а рационализация помогает ему найти приемлемое оправдание своему обману.

Однако, любой даже хорошо подготовленный преступник может совершить ошибку, которая впоследствии полностью изобличит его. Это может произойти по многим причинам: он оставит улику, его выдаст сообщник, найдутся свидетели, о которых в момент совершения преступления он не мог догадываться. Но если такие доказательства отсутствуют или они не в полной мере могут уличить лжеца, то в этом случае приходится надеяться только на его ошибки при проведении допроса. При допросе такие ошибки будут совершаться вопреки его желанию. *Признаки обмана могут проявляться в мимике, телодвижениях, голосовых манипуляциях, в слишком глубоком или же, наоборот, поверхностном дыхании, в длинных паузах между словами, оговорках, микровыражениях лица, жестикуляции. Порой лжец выглядит безупречно; ничто не выдает его обмана. Но это происходит не всегда. В первую очередь по двум причинам: одна из них касается разума, другая – чувств* [3, с. 33].

Лжец не всегда знает наперед, что и где придется солгать. У него также не всегда есть время для того, чтобы выработать линию поведения, отрепетировать и заучить ее. Но и в случае достаточно успешного обмана, когда линия поведения хорошо продумана, лжец может оказаться не настолько умен, чтобы предусмотреть все возможные вопросы и приготовить ответы на них. А порой, когда обстоятельства меняются непредвиденным образом, недостаточно даже исключительной

ловкости, и эффективная ранее линия поведения становится бесполезной.

Но бывает, что лжец меняет линию поведения и без всякого давления обстоятельств, а просто из-за собственного беспокойства, и затем не может быстро и последовательно отвечать на возникающие вопросы.

Любой из этих промахов (неумение предвидеть необходимость лжи, подготовить нужную линию поведения и адекватно реагировать на меняющиеся обстоятельства, придерживаться первоначально принятой линии поведения) дает легко узнаваемые признаки обмана. То, что говорит человек, противоречит либо само себе, либо уже известным или устанавливаемым позже фактам. Но даже такие явные признаки обмана не всегда настолько просты и надежны, как это может показаться на первый взгляд. Наоборот, порой слишком гладкая линия поведения может быть признаком лжеца, хорошо отрепетировавшего свою роль, и некоторые лжецы специально совершают незначительные ошибки для того, чтобы обман выглядел достовернее. Так, например, у мошенника среднего уровня всегда может иметься в распоряжении какая-нибудь превосходно сочиненная история, которую он может рассказывать сколько угодно и никогда не сообразит. Честный же человек обычно может делать небольшие ошибки, особенно в длинных и сложных историях.

Отсутствие подготовки или неумение придерживаться первоначально избранной линии поведения, как правило, дают возможность выявить признаки обмана, заключающиеся не в том, что говорит обманщик, а в том, как он это делает. Необходимость обдумывать каждое слово (взвешивать возможности и осторожно выбирать выражения) обнаруживает себя в паузах или в более тонких признаках, таких, например, как напряжение век и бровей, а также в изменениях жестикюляции. Тщательность подбора слов не всегда является признаком обмана, хотя порой это и так.

Невозможность заранее продумать и отрепетировать линию поведения только одна из причин, по которым совершаются ошибки, выявляющие признаки обмана. Гораздо

больше ошибок происходит из-за эмоций, которые трудно подделать или скрыть. Не всякая ложь сопровождается эмоциями, но если это происходит, то представляет для лжеца особые трудности. Попытка скрыть нахлынувшие эмоции может обнаружить себя в словах, но случаи подобных оговорок довольно редки. Обычно не так уж и сложно ничего не говорить о своих чувствах, но скрыть выражения лица, сдержать учащенное дыхание или избавиться от внезапно возникшего комка в горле не так-то просто. Это происходит непроизвольно, буквально в какие-то доли секунды, не оставляя ни выбора, ни времени на обдумывание.

Люди испытывают эмоции не по собственному желанию. Напротив, эмоции захватывают людей; и страх и гнев возникают помимо их воли. Но люди не только не выбирают свои эмоции, они еще и не могут по собственному желанию управлять их внешними проявлениями. Порой вообще нет возможности контролировать свои действия, особенно если нахлынувшие эмоции очень сильны. Часто этим объясняют многие дурные поступки, хотя это и не всегда простиительно: «Я не хотел кричать (бить по столу, оскорбить, или ударить вас), но я был не в себе. Я ничего не мог с собой поделать» [3, с. 35].

Когда эмоция нарастает постепенно, начинаясь с малого (скорее досада, чем ярость), изменения в поведении невелики и скрыть их относительно легко, особенно если человек отдает себе отчет в своих чувствах. Однако для большинства людей это не так. Если эмоция возникает не вдруг и не является особо сильной, она может оказаться заметной скорее для других, чем для переживающего ее человека, по крайней мере до тех пор, пока не станет более интенсивной. Но сильные эмоции труднее контролировать. Кроме того, чтобы скрыть интонацию, мимику или специфические телодвижения, возникающие при эмоциональном возбуждении, требуется определенная борьба с самим собой, в результате чего даже в случае удачного сокрытия испытываемых в действительности чувств могут оказаться заметными направ-

ленные на это усилия, что и явится в свою очередь признаком обмана.

Скрывать эмоции не легко, но не менее трудно и фальсифицировать их, даже в том случае, когда это делается по необходимости прикрыть ложной эмоцией настоящую. Для этого требуется несколько больше, чем просто заявить: я сержусь или я боюсь. Если обманщик хочет, чтобы ему поверили, он должен и выглядеть соответствующим образом, а его голос и в самом деле должен звучать испуганно или сердито. Подобрать же необходимые для успешной фальсификации эмоций жесты или интонации голоса не так-то просто. К тому же очень немногие люди могут управлять своей мимикой. А для успешной фальсификации горя, страха или гнева необходимо очень хорошее владение мимикой.

Фальсифицировать эмоции еще труднее, когда это делается с целью скрыть действительно переживаемое чувство. Выглядеть сердитым и так достаточно трудно, тем бо-

лее, если в это время человек испытывает, например, страх. Страх толкает человека к одним внешним проявлениям, а попытка казаться сердитым – к другим. Брови, например, от страха невольно взлетают вверх. Для того же, чтобы фальсифицировать гнев, человеку нужно их опустить. Часто признаки такой внутренней борьбы между испытываемыми и фальшивыми эмоциями и выдают обман.

Спутниками лжи могут оказаться совершенно различные эмоции, но чаще всего переплетаются с обманом три из них – боязнь оказаться разоблаченным, чувство вины по поводу собственной лжи и то чувство восторга, которое порой испытывает обманщик в случае удаче [3, с. 37].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что знание основных психологических качеств человека поможет следователю своевременно выявить ложь и выработать линию поведения, которая поможет добиться целей, поставленных перед допросом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Сергеев С. И.* Безопасность бизнеса: методы защиты от лжи и обмана. Практическое руководство по распознаванию лжи. СПб.: Институт личности, 2005. 149 с.
2. *Фрай Олдерт.* Детекция лжи и обмана. СПб.: Прайм-Еврознак, 2005. 320 с.
3. *Экман Пол.* Психология лжи. СПб.: Питер, 2000. 272 с.