

ПОЛ ЭКМАН

# ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ



ГНЕВ

УДИВЛЕНИЕ

ОБМАНИ МЕНЯ

ЕСЛИ СМОЖЕШЬ

Сам себе психолог (Питер)

Пол Экман

**Психология лжи. Обмани  
меня, если сможешь**

«Питер»

2009, 2001, 1992, 1985

УДК 159.923.3  
ББК 88.372

**Экман П.**

Психология лжи. Обмани меня, если сможешь / П. Экман —  
«Питер», 2009, 2001, 1992, 1985 — (Сам себе психолог (Питер))

ISBN 978-5-4461-0918-0

Правда ли, что современный человек в среднем лжет трижды за десять минут разговора? Как реагировать на то, что ложь проникла во все сферы человеческой жизни? Что делать, если не удастся распознать ложь по словам и голосу? В книге Пола Экмана вы найдете исчерпывающие ответы на эти вопросы. Помните, что скрыть обман чрезвычайно сложно. Универсальные микровыражения и микрожесты всегда выдают лжеца, независимо от социального статуса и национальной принадлежности. Научитесь замечать то, чего не видят другие. Книга адресована всем, кто заинтересован в разоблачении лжи: политикам и бизнесменам, врачам и юристам, психологам, педагогам, менеджерам, домохозяйкам, всем, кто не хочет становиться жертвой обмана и психологических манипуляций в профессиональной и личной жизни. В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

УДК 159.923.3  
ББК 88.372

ISBN 978-5-4461-0918-0

© Экман П., 2009, 2001, 1992, 1985  
© Питер, 2009, 2001, 1992, 1985

## Содержание

Благодарности	6
Введение	7
Глава 1	13
Глава 2	23
Неудачная линия поведения	24
Ложь и чувства	26
Чувства и ложь	28
Страх разоблачения	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

# Пол Экман

## Психология лжи. Обмани меня, если сможешь

© 2009, 2001, 1992, 1985 by Paul Ekman

© Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер», 2018

© ООО Издательство «Питер», 2018

© Серия «Сам себе психолог», 2018

\* \* \*

*Памяти Эрвина Гоффмана, удивительного друга и соратника*

*Моей жене Мэри Энн Мейсон, верной наперснице и терпеливому критику*

*Если что-то выглядит именно так, как и должно выглядеть по нашему представлению, то за этим, скорее всего, кроется обман; там же, где обман кажется совершенно явным, скорее всего, никакого обмана нет.*

**Эрвин Гоффман. Стратегическое взаимодействие**

*Нам более пристала не столько мораль, сколько необходимость выжить. На любом уровне, от самого отчаянного стремления спрятаться до поэтического восторга, лингвистическая способность скрывать, обманывать, напускать туману, выдумывать незаменима для сохранения равновесия человеческого сознания и развития человека в обществе...*

**Георг Штайнер. После Вавилонского столпотворения**

*Если бы ложь, подобно истине, была одноликою, наше положение было бы значительно легче. Мы считали бы в таком случае достоверным противоположное тому, что говорит лжец. Но противоположность истине обладает сотней тысяч обличий и не имеет пределов.*

**Монтень. Опыты (Глава IX. «О лжецах»)**

## Благодарности

Я благодарен отделению клинических исследований Национального института психического здоровья за поддержку моих изысканий в области невербального общения с 1963 по 1981 год. Фонд научных исследований Национального института психического здоровья оказывал поддержку как в развитии моей исследовательской программы на протяжении последних 20 лет, так и в создании этой книги (МН 06092). Также хочу поблагодарить Фонд Гарри Ф. Гугенхайма и Фонд Джона Д. и Кэтрин Т. Мак-Артуров за поддержку исследований, описанных в главах 4 и 5. И еще выражаю свою благодарность Уоллесу В. Фризену, с которым проработал бок о бок более 20 лет и который имеет равное со мной право на все открытия, описанные в этих главах; многие из идей, развитых в этой книге, впервые возникли во время наших с ним бесед.

Большое спасибо и Сильвану С. Томкинсу, другу, коллеге и учителю за то, что он вдохновил меня написать эту книгу, а также за его комментарии и предложения по прочтении рукописи. Много полезного я почерпнул и из критических замечаний моих друзей, которые читали рукопись, каждый со своей точки зрения: врача Роберта Блау, адвоката Стэнли Каспара, писателя Джо Карсона, бывшего агента ФБР Росса Муллэни, политического деятеля Роберта Пикуса, психолога Роберта Орнштейна и консультанта по менеджменту Билла Уильямса. Особую благодарность выражаю моей жене Мэри Энн Мэйсон, моей первой, самой терпеливой читательнице, за конструктивную критику.

Хотелось бы особо отметить вклад Эрвина Гоффмана, с которым мы обсуждали многие из идей этой книги. Он рассматривал проблемы лжи под совершенно другим углом, но его очень радовала непротиворечивость наших взглядов, несмотря на крайнюю противоположность подходов. Мне принесли бы большую пользу его комментарии, но он умер настолько неожиданно, что я даже не успел выслать ему рукопись. В результате этого несчастья все мы лишились замечаний, о которых теперь можно лишь догадываться.

## Введение

15 сентября 1938 года. Готовится один из самых позорных и смертоносных обманов. В первый раз встречаются Адольф Гитлер, рейхсканцлер Германии, и Невилл Чемберлен, премьер-министр Великобритании. Весь мир замер в ожидании – быть может, в последней надежде избежать еще одной мировой войны. (Всего шесть месяцев прошло с тех пор, как гитлеровские войска вошли в Австрию, присоединив ее к Германии. Англия и Франция при этом ограничились лишь выражением своего протеста.) А 12 сентября, за три дня до встречи с Чемберленом, Гитлер требует присоединения к Германии части Чехословакии и провоцирует беспорядки в этой стране. Гитлер уже провел тайную мобилизацию германской армии для нападения на Чехословакию, но привести ее в полную боевую готовность можно было только к концу сентября.

Если бы Гитлеру удалось задержать мобилизацию чехословацкой армии хотя бы на несколько недель, он имел бы преимущество неожиданности нападения. Чтобы выиграть время, Гитлер скрывает свои военные планы от Чемберлена, дав ему слово, что мир может быть сохранен, если чехи согласятся с его требованиями. Чемберлен одурачен; он пытается убедить чехов не проводить мобилизацию, пока есть надежда договориться с Гитлером. После этой встречи Чемберлен пишет своей сестре: «Несмотря на замеченные мною жесткость и жестокость его лица, у меня сложилось впечатление, что это человек, на которого можно положиться, если он дал слово»<sup>1</sup>.

Отстаивая свою точку зрения перед сомневающимися в правдивости Гитлера, Чемберлен пятью днями позже в своей парламентской речи поясняет, ссылаясь на личную встречу с Гитлером, что последний «говорит именно то, что думает»<sup>2</sup>.

Пятнадцать лет назад, начав изучать феномен лжи, я даже не предполагал, что мои исследования будут касаться обманов такого рода. Я думал, они будут полезны лишь в работе с душевнобольными. Начались же мои исследования в этой области после одного случая. Как-то раз на учебных занятиях с терапевтами я поделился своими соображениями о том, что, если жесты в каждой культуре имеют свое значение, мимика всегда универсальна. Мне был задан вопрос: можно ли по невербальному поведению пациента изобличить его во лжи?<sup>3</sup>

Обычно в этом нет необходимости, но она возникает, когда пациенты, попавшие в стационар из-за попытки самоубийства, начинают утверждать, что им стало намного лучше. Каждый доктор рискует в этом случае быть обманутым, и пациент при выходе из больницы может совершить очередную суицидную попытку. За такими простыми практическими задачами стоит один из основных вопросов человеческого общения: может ли человек полностью контролировать свои реакции, особенно в состоянии сильного потрясения, или его невербальное поведение все равно выдаст то, что скрыто за словами?

Я исследовал видеозаписи бесед с пациентами психиатрической клиники в поисках примеров проявления лжи в их поведении. Эти записи были сделаны с другой целью – с целью выделения мимики и жестов, которые могли бы помочь при определении тяжести и типа пси-

---

<sup>1</sup> Feiling K. The Life of Neville Chamberlain. London: Macmillan, 1947, p. 367. Я крайне обязан книге Роберта Джервиса «Логика образов в международных отношениях» (Jervis R. The Logic of Images in International Relations. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1970) как за идеи, касающиеся обманов в международной политике, так и за то, что она привлекла мое внимание к работам Александра Гросса. Эта цитата проанализирована в статье Гросса: On the Intelligence Aspects of Personal Diplomacy// Orbis, 7 (1964).

<sup>2</sup> Речь в Палате общин 28 сентября 1938 г. – Chamberlain N. In Search of Peace. New York: Putnam and Sons, 1939, p. 210. Цит. по А. Гроссу.

<sup>3</sup> Эта работа освещалась в серии статей конца 60-х годов, а также в книге, изданной мной под заглавием «Дарвин и мимика» (Darwin and Facial Expression. New York: Academic Press, 1973).



хического расстройства. Теперь же, когда я сосредоточился на обманах, мне показалось, что во многих из них видны признаки обмана. Однако не так-то просто было доказать это. Только один случай не вызывал никаких сомнений – благодаря тому, что произошло после беседы.

Мэри – домохозяйка, ей 42 года. Из трех попыток самоубийства последняя оказалась весьма серьезной; по чистой случайности ее обнаружили до того, как она успела умереть от передозировки снотворного. Ее история ничем особым не отличается от множества историй других женщин, переживающих кризис среднего возраста. Дети выросли и больше не нуждались в ней. Муж казался погруженным в свою работу. Мэри чувствовала себя никому не нужной. На момент поступления в клинику она страдала от бессонницы, не могла больше заниматься домашней работой и большую часть времени плакала. В первые три недели ей назначили медикаментозное лечение и групповую психотерапию. После этого, казалось, она стала выглядеть лучше: оживилась, не заговаривала больше о самоубийстве. В одной из отснятых нами бесед Мэри говорила доктору, что чувствует себя намного лучше, и просила отпустить ее на выходные домой.

Однако, когда ее уже собирались отпустить, неожиданно призналась, что солгала с целью выйти из больницы, так как все еще отчаянно хотела покончить с собой. После трех месяцев пребывания в клинике состояние Мэри действительно улучшилось, хотя годом позже был еще один рецидив. Однако в стационарном лечении она больше не нуждалась и, по-видимому, в последующие годы чувствовала себя хорошо.

Видеозапись разговора с Мэри обманула большинство молодых и даже многих опытных психиатров и психологов, которым я ее показывал<sup>4</sup>.

Мы изучали фильм сотни часов, прокручивая его снова и снова, отсматривая каждый жест и выражение лица на замедленной скорости для того, чтобы выявить все возможные признаки обмана. И вот в коротенькой паузе, возникшей перед ответом на вопрос врача о ее дальнейших планах, мы заметили на лице пациентки проблеск отчаяния, настолько мимолетный, что пропустили его, когда смотрели пленку первые несколько раз. У нас возникла мысль, что скрываемые чувства могут проявляться в таких вот кратких *микровыражениях*, и мы стали их искать и нашли много других микровыражений, обычно мгновенно прикрываемых улыбкой. Нам также удалось выявить *микрожесты*. Рассказывая врачу о том, как хорошо она справляется со своими проблемами, Мэри порой слегка пожимала плечом, это был всего лишь фрагмент жеста, его часть: она слегка приподнимала одну руку, немного разворачивая ее. Или ее руки были спокойны, но на мгновение приподнималось одно плечо.

Нам казалось, что мы нашли и другие невербальные признаки обмана, но мы не были полностью уверены, что они не являются плодом нашего воображения. Ведь даже совершенно невинное поведение кажется подозрительным, если вы заведомо знаете, что человек лжет. Только с помощью объективных наблюдений, на которые никак не влияет знание о том, лжет человек или нет, можно удостовериться в правильности наших выводов. Безусловно, для желающего обнаружить ложь, для верификатора<sup>5</sup> было бы проще, если бы поведение, выдающее ложь у одного человека, позволяло выявить ее и у любого другого; однако признаки обмана могут оказаться индивидуальными для каждого человека. Необходимо было исследовать множество людей для того, чтобы убедиться, что найденные нами признаки обмана не являются специфической принадлежностью лишь тех людей, с которыми мы работали. Мы построили

---

<sup>4</sup> Эта тема рассматривается в моей первой статье, посвященной проблеме обмана: «Невербальная утечка информации и признаки обмана» (Ekman P., Friesen W. V. Nonverbal Leakage and Clues to Deception. *Psychiatry*, 32 1969, p. 88–105).

<sup>5</sup> В оригинальном тексте употреблено словосочетание «lie catcher» (букв. *ловец лжи*). Поскольку Пол Экман обозначает этим словосочетанием не только всех тех, кто заинтересован в изобличении любых видов лжи (от профессиональных полицейских и операторов детекторов лжи до обманутых супругов и просто граждан, сталкивающихся с ложью в повседневной жизни), но и людей, занимающихся научными исследованиями феномена лжи, мы сочли целесообразным ввести нейтральный термин «верификатор», позволяющий учесть максимальное количество возможных коннотаций этого понятия. (*Прим. ред.*)



эксперимент по типу обмана, использованного Мэри, в котором испытуемым строжайше предписывалось скрывать свои интенсивные отрицательные эмоции в те моменты, когда они непосредственно лгут. Им показывали очень неприятный фильм, в котором были сцены хирургических операций с обилием крови, и испытуемые не должны были обнаруживать свои истинные чувства, более того – должны были убедить собеседника, не знающего содержания фильма, что наслаждаются великолепными картинами природы. (Наши выводы описаны в главах 3 и 4.)

Не прошло и года – мы еще были на начальной стадии наших экспериментов, – как меня разыскивали люди, заинтересованные в выявлении иных видов лжи, и в последующие годы, по мере публикации в научных журналах наших статей о поведенческих признаках обмана в ситуации «врач – больной», область исследования расширилась. Можно ли мои находки и методы использовать при изобличении людей, подозреваемых в шпионаже? Нельзя ли обучить офицеров охраны вычислять террориста, собирающегося совершить убийство, по его походке и жестам? Можем ли мы предоставить ФБР методики, позволяющие научить полицейских безошибочно отличать лжецов от правдивых? И меня уже не удивляли просьбы помочь нашим дипломатам во время переговоров избежать обмана со стороны их зарубежных коллег или определить по фотографии Патриции Херст, сделанной во время ограбления банка, была она добровольной или невольной участницей ограбления<sup>6</sup>.

За последние пять лет этот интерес стал уже интернациональным. Ко мне подходили с вопросами представители дружественных держав, а когда я читал лекции в СССР<sup>7</sup>, со мной даже беседовали официальные лица, представлявшие некий «электротехнический институт».

Мне не доставлял удовольствия этот ажиотаж, так как я опасался нечистоплотного или слишком рьяного и некритического использования моих открытий. Мне казалось, что мои исследования невербальных признаков обмана не должны иметь ничего общего ни с криминалистикой, ни с политикой, ни с дипломатией. Впрочем, это было всего лишь ощущением, не имеющим никаких разумных объяснений. Для того чтобы обосновать его, мне нужно было выяснить, почему люди *всегда* совершают ошибки, говоря неправду. Ведь не всякая ложь неудачна. Иногда обман бывает выполнен безупречно. И все же, хотя такие явные признаки обмана, как застывшее выражение лица, произвольный жест, мимолетные изменения в голосе, не неизбежны, несмотря на их совершенную необязательность, я уверен, что эффективные признаки обмана существуют. И чаще всего обманщики изобличают себя именно своим поведением. Но, по моему глубокому убеждению, знать, когда ложь будет успешной, а когда нет, как обнаружить признаки обмана, а в каких случаях не стоит и пытаться этого сделать, – значит очень хорошо понимать различия в видах лжи, в типах лжецов и в подходах верификаторов.

Например, и в случае Гитлера с Чемберленом, и в случае Мэри с врачом на карту была поставлена сама жизнь. Оба для прикрытия своих планов на будущее использовали в качестве основы имитацию чувств, которых не испытывали. Но различие между ними огромно. Гитлер, по моему представлению, является превосходным примером прирожденного актера. К тому же, помимо данного ему природой таланта, Гитлер, по сравнению с Мэри, обладал гораздо большим практическим опытом в области надувательства.

Преимущество Гитлера было еще и в том, что он лгал тому, кто хотел быть обманутым. Чемберлен был добровольной жертвой, очень желавшей поверить, что Гитлер не будет нападать на Чехословакию в случае удовлетворения его требований о пересмотре границ. Иначе Чемберлен вынужден был бы признать, что его политика примирения провалилась, и это осла-

---

<sup>6</sup> Патриция Херст была похищена в 1974 году из своего дома радикальной террористической группировкой «Симбионистская освободительная армия». Находясь под влиянием террористов, она приняла участие в ограблении банка. На суде была признана виновной, но после двух лет, проведенных в тюрьме, освобождена по настоянию президента Джими Картера. (Прим. ред.)

<sup>7</sup> Лекции читались в Москве и Ленинграде в 1979 г. (Прим. ред.)

било бы позиции его страны. Примерно на таком же случае заострила свое внимание политолог Роберта Вольштеттер, анализируя мошенничество в гонке вооружений. Обсуждая нарушение Германией Англо-германского морского соглашения 1936 года, она отметила: «...и обманывающий, и обманываемый... делали ставку на возможное заблуждение противника. Обе стороны нуждались в сохранении иллюзии, что соглашение невозможно нарушить. Опасения Великобритании относительно гонки вооружений успешно использовались Гитлером и привели к Англо-германскому морскому пакту, в котором Великобритания (без обсуждения с Францией и Италией) пересмотрела Версальский договор. Эти опасения помешали Лондону предусмотреть возможность нарушения нового соглашения»<sup>8</sup>.

Во многих случаях жертва не замечает просчетов лжеца, предпочитая трактовать неясности поведения в выгодном для себя свете, тайно попустительствуя лжи, желая избежать неприятной ситуации разоблачения обмана. Игнорируя совершенно очевидные признаки того, что у жены есть любовник, обманутый муж, по крайней мере, может избежать унижительной клички «рогоносец» и перспективы возможного развода. Даже если муж узнал о неверности жены, он может потворствовать ее лжи, избегая возможности удостовериться в супружеской измене и поставить все точки над *i*. Пока все не высказано, у него остается надежда, неважно, насколько она мала, что он ошибся в своих подозрениях и жена вовсе не изменяла ему.

Безусловно, не каждая жертва столь охотно дает себя обмануть. Временами нет никакой необходимости игнорировать ложь или потворствовать обману. Некоторым людям выгоднее разоблачить обман, они от этого даже выигрывают. И следователь, и банковский служащий, отвечающий за выдачу кредитов, только потеряют, если будут обмануты; оба хорошо выполняют свою работу только в том случае, если умеют отличать правду от лжи. Впрочем, зачастую человек, обманываясь (или разоблачая обман), *как* приобретает, *так и* теряет что-либо. Хотя, конечно же, всегда что-либо перевешивает. Врач, лечивший Мэри, немногим рисковал, поверив ей. Допустим, Мэри избавилась от депрессии – он может поздравить себя с выбором эффективной терапии. В случае же ее лжи врач терял гораздо меньше, чем приобретал в случае правдивости пациентки. В отличие от Чемберлена, он не рисковал всей своей карьерой; у него не было необходимости отчитываться перед общественностью и добиваться, несмотря ни на что, согласия со своим решением. А если бы Чемберлен раскрыл обман, это могли счесть политической ошибкой; делать это в 1938 году было уже слишком поздно – если на слово Гитлера нельзя положиться, если нет возможности предотвратить его внезапное нападение, то карьеру Чемберлена можно считать законченной: война, которую он надеется предотвратить, начнется.

Помимо того что Чемберлену было выгодно верить Гитлеру, обман удался еще и потому, что Гитлер не испытывал особо сильных эмоций. Ведь чаще всего обмануть не удастся именно потому, что признаки скрываемых эмоций все-таки прорываются наружу. И чем более сильные и разнообразные эмоции приходится скрывать обманываемому человеку, тем более вероятности, что ложь будет обнаружена. Гитлер, конечно же, не испытывал чувства вины – эмоции, имеющей двойную проблему для лгущего, – с одной стороны, сквозь обман могут просочиться признаки этого чувства, а с другой – угрызения совести, вызванные чувством вины, могут побудить лгущего сделать такие ошибки, которые приведут к его разоблачению. Но Гитлер, обманывая представителя государства, одержавшего оскорбительную военную победу над Германией<sup>9</sup>, не чувствовал за собой никакой вины. В отличие от Мэри, Гитлер не разделял социальных ценностей своей жертвы. Он не уважал Чемберлена и не восхищался им. Мэри же, напротив, должна была скрывать сильные эмоции для того, чтобы ее ложь удалась. Ей надо

<sup>8</sup> Wohlstetter R. Slow Pearl Harbors and the Pleasures of Deception //Intelligence Policy and National Security. Ed. R. L. Pfaltzgraff, Uri Ra'anan and W. Milberg. Hamden, Conn.: Archon Books, 1981, pp. 23–34.

<sup>9</sup> Имеется в виду поражение Германии и ее союзников в Первой мировой войне, приведшее в результате успешных совместных военных действий Великобритании, Франции и США к полной капитуляции Германии в ноябре 1918 года. (Прим. ред.)

было подавлять отчаяние и тоску, толкающие ее к совершению самоубийства. И у Мэри было достаточно причин, чтобы испытывать чувство вины по поводу ее лжи врачам: она любила их, верила им и знала, что они действительно хотят ей помочь.

В связи со всем этим обычно намного легче заметить признаки обмана в поведении суицидальных пациентов или неверных супругов, чем в поведении дипломатов или двойных агентов. Но не всякий дипломат, преступник или агент спецслужб – превосходный обманщик. Они иногда совершают ошибки. И проведенное мною исследование позволяет надеяться на возможность получения объективных признаков обмана. Суть моей работы, адресованной всем, кто заинтересован в разоблачении лжи, особенно в области криминалистики или политики, не в том, чтобы научить разоблачать ложь даже при отсутствии явных поведенческих признаков, а в том, чтобы помочь быть более осторожными, то есть более ясно отдавать себе отчет в своих сильных и слабых сторонах.

Хотя уже существуют некоторые данные о поведенческих признаках обмана, они еще твердо не установлены. Результаты же моих исследований лжи и того, в каких случаях обман не удастся, ничуть не противоречат данным экспериментов других исследователей, а также историческим и художественным описаниям. Правда, прошло еще недостаточно времени для того, чтобы понять, выдержат ли все эти теории испытание критикой и последующими экспериментами. Однако я решил не ждать, пока все ответы будут найдены, и написать эту книгу, так как жизнь не стоит на месте, и там, где цена ошибки высока, существует настоятельная необходимость в знании надежных признаков обмана. Некие «специалисты», вообще незнакомые со всеми *pro et contra* данной теории, уже предлагают свои услуги по определению лжи при отборе присяжных и при приеме на работу. Некоторые полицейские и профессиональные операторы детектора лжи уже наработали свои методы обнаружения обмана. У работников таможенной службы существует специальный курс по определению невербальных признаков контрабанды. Мне даже говорили, что моя работа используется в этом тренинге, но в ответ на неоднократные просьбы посмотреть материалы я слышал только бесконечное: «Как-нибудь мы это непременно устроим», в то время как около половины всех тех методических пособий, которые я видел, просто неверны. Также невозможно узнать, какие методики используют агенты разведывательных служб, поскольку вообще любая их деятельность находится под строжайшим секретом. И мне известно, что они интересовались моими работами лишь потому, что шесть лет назад меня приглашали в Министерство обороны и интересовались более подробной информацией о моих исследованиях, о их возможностях и недостатках. Впоследствии до меня дошли слухи, что они продолжают работать с моими материалами; я даже узнал имена некоторых людей, которые могли быть с этим связаны, но мои письма к ним либо оставались без ответа, либо эти ответы были крайне невразумительны. Однако меня очень беспокоит то, что и общество, и обычно столь придирчивая научная критика даже не сомневаются в квалификации этих «специалистов». Надеюсь, эта книга сделает более понятными как для этих так называемых специалистов, так и для всех тех, кто заинтересован в их работе, достоинства и недостатки любых методик, направленных на раскрытие обмана.

Эта книга адресована не только тем, у кого на карту поставлена сама жизнь. Я пришел к выводу, что исследование лжи может помочь понять многое в человеческих взаимоотношениях вообще. Областей, в которых ложь или, по крайней мере, возможность лжи не используется, очень немного. Родители обманывают своих детей, чтобы скрыть от них вещи, к которым дети, по их мнению, еще не готовы. Так же точно и дети, подрастая, скрывают от своих родителей то, что считают недоступным родительскому пониманию. Лгут друг другу приятели (даже ваш лучший друг не говорит вам всего), преподаватели и студенты, врачи и больные, мужья и жены, свидетели и присяжные, адвокаты и их клиенты, продавцы и покупатели.

Ложь настолько естественна, что ее без обиняков можно отнести почти ко всем сферам человеческой деятельности. Некоторые могут содрогнуться от такого утверждения, поскольку

считают ложь достойной всяческого осуждения. Я не разделяю этого мнения. Положение, что ни в каких человеческих отношениях не должно быть лжи, слишком примитивно. Также не утверждаю я и того, что всякий обман должен быть обязательно разоблачен. В советах обозревателя Энн Ландерс своим читателям говорится, что правдой порой пользуются, как дубиной, причиняя жестокую боль. Ложь тоже может быть жестокой, но не всегда. Иногда ложь бывает человеколюбивой, порой даже вне зависимости от намерений лгущего. А некоторые общественные взаимоотношения доставляют удовольствие именно благодаря своей мифологичности. Однако никакому лжецу не следует ссылаться на то, что жертва сама желает быть обманутой. И никакой верификатор не должен предполагать, что у него есть право раскрывать любой обман. Обман бывает безвредным, а порой даже гуманным. Иногда раскрытие обмана может оскорбить жертву или третье лицо. Однако говорить обо всем этом более подробно следует лишь после обсуждения множества других вопросов. Начнем же с определения лжи, описания двух основных форм лжи и двух видов признаков обмана.

## Глава 1

### Ложь. Утечка информации и некоторые другие признаки обмана

Через восемь лет после того как Ричард Никсон оставил пост президента, он отрицал, что порой откровенно лгал, но признавал, что, как и другие политики, кое-что скрывал. Это необходимо для того, чтобы завоевать и удерживать свой пост, говорил он. «Вы не можете сказать все, что вы думаете о том или ином человеке, потому что он может вам однажды понадобиться... вы не можете высказывать свое мнение о мировых лидерах, потому что, возможно, вам придется иметь с ними дело в будущем»<sup>10</sup>.

Никсон не одинок в своем стремлении не называть замалчивание правды *ложью*, особенно когда такое замалчивание может быть оправдано<sup>11</sup>.

В Оксфордском словаре английского языка говорится: «В современном употреблении слова [ложь] обычно имеется оттенок ярко выраженного морального осуждения, и в вежливой беседе его стараются избегать, часто заменяя такими синонимами, как “обман” и “неправда”, имеющими относительно нейтральное звучание»<sup>12</sup>.

Легко назвать неискреннего человека лжецом, если он вам отвратителен, но трудно использовать это слово по отношению к человеку, который, несмотря на свою явную лживость, нравится вам или вызывает у вас восхищение. Еще задолго до Уотергейта<sup>13</sup> Никсон по отношению к своим оппонентам-демократам так образно определил смысл слова «лжец»: «Купите ли вы подержанный автомобиль у такого человека?», в то время как собственное умение Никсона скрывать правду и явно лгать определялось его республиканскими поклонниками как доказательство политической смекалки.

Все это, однако, не имеет отношения к моему определению лжи или обмана. (Я использую эти слова как синонимы.) Многие люди (например, те, кто лжет ненамеренно), хотя и говорят неправду, не являются лжецами. Женщина с параноидальной манией, утверждающая, что она Мария Магдалина, не обманщица, хотя ее утверждение и является ложным. Неудачный совет клиенту о капиталовложении не является ложью, если консультант сам не знает правды. Некоторые люди, чья наружность производит обманчивое впечатление, не обязательно являются лжецами. Богомол, становясь похожим на травинку, лжет не более, чем человек, высокий лоб которого наводит на мысль, что он умнее, чем есть на самом деле<sup>14</sup>.

---

<sup>10</sup> San Francisco Chronicle, October 28, 1982, p. 12.

<sup>11</sup> Установки могут меняться. Джоди Пауэлл, пресс-секретарь бывшего президента Картера, пытался оправдывать даже явную ложь: «С самого первого дня, едва только самый первый журналист задал свой самый первый вопрос государственному чиновнику, начались дебаты о том, имеет ли правительство право на ложь. Имеет. А в определенных обстоятельствах не только имеет такое право, но и безусловно обязано лгать. За четыре года моего пребывания в Белом доме я сталкивался с такой необходимостью дважды». Далее он описывает случай, в котором прибег ко лжи, чтобы смягчить «великую боль и замешательство множества совершенно невинных людей». Другая ложь, в которой он признался, заключалась в отрицании факта подготовки вооруженного освобождения американских заложников в Иране. (Powell J. The Other Side of the Story. New York: William Morrow & Co., Inc., 1984.)

<sup>12</sup> The Compact Edition of the Oxford English Dictionary. New York: Oxford University Press, 1971, p. 1616.

<sup>13</sup> Так называлось происшедшее в США расследование, связанное с противозаконными действиями «Комитета Республиканской партии по переизбранию президента» в период избирательной кампании 1972 года (имеется в виду попытка установить подслушивающее устройство в штаб-квартире Демократической партии в отеле «Уотергейт» в Вашингтоне), во время которого были вскрыты многочисленные нарушения законности (подкуп, угрозы, лжесвидетельство и т. д.) со стороны должностных лиц Белого дома. Президент Р. Никсон под угрозой обвинения в причастности к Уотергейтскому делу и привлечения его к ответственности в порядке импичмента в августе 1974 года вышел в отставку. (Прим. ред.)

<sup>14</sup> Интересно обратить внимание на происхождение подобных стереотипов. Высокий лоб, вероятно, наводит на мысль о большом объеме мозга (что совершенно необязательно). Мнение о жестокости человека с тонкими губами основано на мет-

Ложь может не иметь оправдания, а может и иметь его. Лжец *может* и не лгать. Обман – действие умышленное; лжец всегда обманывает намеренно. И он может иметь оправдание только в своих глазах, а может также и во мнении общества. Лжец может быть хорошим или плохим человеком, приятным или неприятным. Но человек всегда выбирает сам – солгать или сказать правду. И вполне различает ложь и правду<sup>15</sup>.

Патологические обманщики, которые знают, что лгут, но не могут контролировать свое поведение, не являются предметом моего рассмотрения. Также не говорю я и о людях, которые сами не знают, что лгут, и которых называют жертвами самообмана<sup>16</sup>.

Иногда лжец может сам верить собственной лжи. В таком случае он не будет считаться лжецом, и его обман, по причинам, которые я объясню в следующей главе, раскрыть значительно труднее. Случай из жизни Муссолини показывает, как вредно порой верить в свою же собственную ложь: «...в 1938 году состав дивизий [итальянской] армии был сокращен с трех полков до двух, что понравилось Муссолини, поскольку дало ему возможность заявить, что в его армии шестьдесят дивизий, хотя в действительности (по количеству личного состава) их было всего сорок. Эти изменения стали причиной колоссальной дезорганизации армии как раз перед самым началом войны. К тому же он, забыв о своем новаторстве, несколькими годами позже трагически просчитался в оценке реальной силы своих войск. По-видимому, вводя в заблуждение других людей, себя самого все-таки не стоит обманывать»<sup>17</sup>.

При определении лжи мы должны принять во внимание не только самого лжеца, но и жертву обмана. Она не просит, чтобы ее ввели в заблуждение, и лжец не делает какого-либо предварительного уведомления о своем намерении совершить обман. Было бы, например, странно называть лжецами актеров. Публика заранее согласна принимать их маски за истинные лица – именно поэтому она и ходит в театр. Актеры, в отличие от жуликов, играют свои роли открыто и с общественного одобрения. Так же и клиент не будет следовать советам брокера, который говорит, что снабжает хотя и убедительной, но недостоверной информацией. Если бы Мэри, пациентка психиатрической клиники, предупредила доктора, что будет выказывать чувства, которых на самом деле не испытывает, лжи не было бы, как ее не было бы и в том случае, если бы Гитлер предупредил Чемберлена, чтобы тот не больно-то доверял его обещаниям.

Я определяю ложь, или обман, как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды<sup>18</sup>.

---

ком наблюдении, что губы в моменты гнева сужаются. Ошибка состоит в приложении признака временного эмоционального состояния к определению постоянной черты характера. Такое умозаключение подразумевает, что губы у людей становятся тонкими из-за непрестанной привычки гневаться, и не принимает в расчет того, что тонкие губы могут быть просто наследственным признаком. Также и убеждение, что люди с пухлыми губами являются чувственными, ошибочно строится на верном наблюдении, что губы во время сексуального возбуждения набухают, наливаясь кровью. Все это приводит к неверным заключениям, когда просто-напросто забывают о возможности существования наследственных признаков (см. Secord P. F. Facial Features and Inference Processes in Interpersonal Perception // Personal perception and Interpersonal Behavior. Ed. Taguiri R. and Petrullo L. Stanford: Stanford University Press, 1958; см. также Ekman P. Facial Signs: Facts, Fantasies and Possibilities // Sight, Sound and Sense. Ed. Sebeok T. A. Bloomington: Indiana University Press, 1978).

<sup>15</sup> Споры о том, могут или не могут лгать животные, все еще продолжаются. Об этом см. Premack D. and Premack A. J. The Mind of an Ape. New York: W. W. Norton and Co., 1983. Также: Premack D. and Premack A. J. Communication as Evidence of Thinking // Animal Mind – Human Mind. Ed. Griffin D. R. New York: Springer-Verlag, 1982.

<sup>16</sup> Я сейчас не рассматриваю патологических лжецов и людей, являющихся жертвами самообмана, поскольку определить их очень трудно; никакое сообщение лжеца не может быть использовано в качестве доказательства; лжец может признаться в чем угодно с целью смягчить наказание.

<sup>17</sup> Я благодарен Майклу А. Ханделу за то, что в своей весьма острой и полемической статье «Обман и разведка» (Intelligence and Deception // Journal of Strategic Studies 5, March 1982, pp. 122–154) он приводит эту цитату. Цит. по: Mack Smith D. Mussolini's Roman Empire, p. 197.

<sup>18</sup> Гоффман на этот счет говорил, что если «существуют неоспоримые доказательства лжи, а обманщик, зная об этом, все равно продолжает лгать», то это уже не просто ложь, а наглая ложь. Гоффман не ограничивался только этим определением лжи, его интересовали и другие возможные искажения действительности, в которых различие между правдой и ложью не является столь явным: «...едва ли есть какие-либо ежедневные нормальные дела или взаимоотношения, участники которых

Существуют две основные формы лжи: *умолчание* и *искажение*<sup>19</sup>.

При умолчании лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложной. При искажении же лжец предпринимает некие дополнительные действия – он не только скрывает правду, но и предоставляет взамен ложную информацию, выдавая ее за истинную. Зачастую только сочетание умолчания и искажения приводит к обману, но в некоторых случаях лжец может достичь успеха и просто не говоря всей правды.

Не всякий считает умолчание ложью. Многие люди принимают за ложь только откровенное искажение действительности<sup>20</sup>.

Например, в случаях, когда врач не сообщает пациенту о том, что его болезнь смертельна, или муж не говорит жене, что проводит обеденные часы в мотеле с ее лучшей подругой, или полицейский не ставит подозреваемого в известность о том, что его беседы с адвокатом прослушиваются, никакой ложной информации не передается. Однако все они подпадают под мое определение лжи. Здесь «обманиваемые» не просят ввести их в заблуждение и «умалчивающие» действуют умышленно, без предварительного уведомления о своем намерении скрыть некие факты. Информация утаивается умышленно, с намерением, а не случайно. Но бывают и исключения – умолчание нельзя назвать ложью, если существует определенная предварительная договоренность на этот счет. Например, в случае, если муж и жена согласны на свободный брак, то есть на возможность не открывать свои измены до тех пор, пока об этом не спрашивается прямо, умолчание о свиданиях в мотеле не будет ложью. Или если пациент заранее просит врача не сообщать плохих новостей о своем здоровье, умолчание также не будет ложью. Однако по закону подозреваемый имеет право на конфиденциальную беседу с адвокатом, и умолчание о нарушении этого права в любом случае является ложью.

Зачастую, если есть возможность выбора *формы* лжи, обманивающие предпочитают умолчание. Это более выгодно. Да и смолчать обычно легче, чем явно обмануть, так как для этого ничего не надо делать, в то время как при искажении без хорошо разработанной «легенды» всегда есть шанс оказаться уличенным. Авраам Линкольн говорил, что у него недостаточно хорошая память, чтобы лгать. Если врач обманывает больного с целью скрыть смертельный исход болезни последнего, он должен очень хорошо запомнить все, что на этот счет сказал ему, дабы несколькими днями позже не впасть в противоречия.

Умолчание предпочитают еще и потому, что оно менее предосудительно, чем искажение. Оно пассивно, а не активно. К тому же хотя и то и другое может в равной мере повредить жертве обмана, чувство вины, испытываемое лжецом в случае умолчания, гораздо меньше<sup>21</sup>.

Лжец может успокаивать себя мыслью, что жертва знает об обмане и просто не хочет смотреть правде в глаза. Он может думать, например, так: «Моя жена должна знать, что я ей изменяю, потому что она никогда не спрашивает меня о том, где я пропадаю вечерами. Я ведь не обманиваю ее, а просто проявляю осторожность из доброты к ней. Я предпочитаю не унижать ее и не вынуждаю знать о моих изменах».

---

не утаивают каких-либо слов или действий ради создания благоприятного впечатления» (обе цитаты взяты из книги: The Presentation of Self in Everyday Life. New York: Anchor Books, 1959, p. 59, 64).

<sup>19</sup> Это различие принимается большей частью исследователей лжи. Более подробно о дискуссии на тему практичности применения этого различия при анализе военных обманов см. Handel «Intellegence»; Whaley B. «Toward a General Theory of Deception // Journal of Strategic Studies 5, March 1982, p. 179–192.

<sup>20</sup> Сесилия Бок оставляет термин «ложь» для того, что я называю искажением, а термин «тайна» – для, соответственно, умолчания. Она считает, что такое различие имеет важное моральное значение, и утверждает, что у «лжи существует явная негативная презумпция, в то время как у тайны она может отсутствовать». (Bok S. Secrets. New York: Pantheon, 1982, p. XV.)

<sup>21</sup> Впрочем, Ева Свитсер (Eve Sweetser) высказывает интересное замечание о том, что жертва может чувствовать себя более оскорбленной умолчанием, чем прямым обманом: «Они чувствуют, что от них ускользнули через некую лазейку и лишили возможности сослаться на обман» (Sweetser E. The Definition of a Lie // Cultural Models in Language and Thought. Ed. Quinn N. and Hollahd D. (in press)).



Кроме того, умолчание всегда легче оправдать в случае раскрытия правды. Обманщик может сказать, что сам ничего не знал, или забыл, или намеревался открыться позже и т. д. Когда человек, дав присягу, начинает свои показания словами «если мне не изменяет память...» – он тем самым обеспечивает себе лазейку для оправдания: вдруг позже обнаружится, что он чего-то не рассказал. В этом случае нет необходимости постоянно помнить придуманное, умышленно удерживаясь на грани между искажением и сокрытием истины (что происходит, когда лжец больше не может просто не говорить; вопрос задан – вызов брошен). Сославшись на забывчивость, можно и вообще избежать необходимости помнить выдуманную историю; достаточно лишь помнить о своей плохой памяти. И если правда вдруг выплывет наружу, лжец всегда сможет заявить, что и не собирался никого обманывать, самого подвела память.

События, связанные с Уотергейтским делом, из-за которого президент Никсон лишился своего поста, превосходно иллюстрируют использование стратегии «забывчивости». Сначала, по мере все большего усиления доказательств причастности к этому делу, были вынуждены выйти в отставку помощники президента Г. Р. Халдеман и Дж. Эрлихман. Давление на Никсона продолжало расти, и место Халдемана занял Александр Хэйг. «Не прошло и месяца с тех пор, как Хэйг вернулся в Белый дом, а уже 4 июня 1973 года они с Никсоном обсуждали возможный ответ на серьезные обвинения, выдвинутые в адрес президента Джоном Дином, бывшим советником Белого дома. В магнитофонной записи их беседы, ставшей известной благодаря расследованию в порядке импичмента, Хэйг предложил Никсону сослаться на невозможность вспомнить все детали и таким образом выкрутиться из ситуации»<sup>22</sup>.

Однако сослаться на «забывчивость» можно далеко не всегда. Врач, у которого спрашивают о результатах анализов, не может ссылаться на то, что не помнит их, так же как и полицейский, когда обвиняемый интересуется, нет ли в комнате подслушивающей аппаратуры. На забывчивость можно сослаться только в незначительных делах или по поводу событий, произошедших достаточно давно. В случае же, например, экстраординарных событий, о которых люди обычно помнят всю жизнь, не может быть и речи ни о каких оправданиях забывчивостью.

Но лжец теряет возможность ограничиться только умолчанием в том случае, если жертва обмана бросает ему вызов. Например, если жена спрашивает у мужа, почему никак не может найти его во время обеда, он вынужден, дабы сохранить в тайне свою интрижку, что-нибудь солгать. Конечно же, даже самый обычный вопрос: «Как прошел день?» уже подразумевает просьбу о сообщении каких-либо сведений. Однако муж может упомянуть другие дела и продолжать умалчивать о свидании до тех пор, пока прямо поставленный вопрос не заставит его выбрать между правдой и ложью.

В некоторых случаях приходится лгать с самого начала, поскольку одного молчания недостаточно. Мэри, пациентка психиатрической клиники, не только должна была скрывать свое отчаяние и план самоубийства, но и симулировать хорошее самочувствие, а также желание провести выходные в кругу семьи. При приеме на работу простого умолчания также недостаточно, если есть необходимость ввести администрацию в заблуждение относительно своего предыдущего опыта работы по предлагаемой специальности. Кроме необходимости скрыть неопытность, необходимо еще и сфабриковать подходящий послужной список. Для того чтобы избежать скучной вечеринки, не обидев при этом хозяев, нежелательно сослаться на то, что вам больше нравится вечер, проведенный дома у телевизора, лучше изобрести какой-нибудь благовидный предлог вроде срочного и важного делового свидания, проблемы с няней, которая не может остаться с детьми, или чего-нибудь в этом духе.

Необходимость прибегнуть к прямому искажению действительности может возникнуть и в том случае, если лжеца явно уличают в том, что он что-то недоговаривает. Такой обман осо-

---

<sup>22</sup> Rosenbaum D. E. New York Times, December 17, 1980.

бенно необходим при сокрытии эмоций. И если мимолетное чувство скрыть легко, то с эмоциями, нахлынувшими внезапно, особенно если они достаточно сильны, дело обстоит гораздо сложнее. Кроме того, ужас скрыть сложнее, чем беспокойство, а гнев – сложнее, чем досаду. Чем сильнее чувство, тем больше вероятность, что какие-то его признаки могут проявиться, несмотря на все попытки скрыть это. Одним из способов сокрытия переживаемых чувств является имитация эмоций, не испытываемых на самом деле. И порой такая имитация действительно помогает скрыть истинные чувства.

Сцена из романа Джона Апдайка «Давай поженимся» является превосходной иллюстрацией этого и многих других, описанных мною явлений. Муж случайно услышал разговор Руфи с любовником. По сюжету романа до этого эпизода Руфи удавалось скрывать свою измену, не говоря неправды, но теперь, в ответ на прямой вопрос мужа, она вынуждена солгать; целью ее лжи является необходимость утаить от мужа свою измену. Кроме того, на этом примере хорошо видно, как естественно вплетаются в обман эмоции и как они увеличивают трудность сокрытия правды.

«Джерри [муж Руфи] напугал ее, услышав часть их телефонного разговора с Диком [ее любовником]. Она думала, что он подметает задний двор. А он неожиданно появился из кухни и спросил:

– Это кто звонил?

Ее охватила паника.

– Да так, ерунда. Одна женщина из воскресной школы спрашивала, собираемся ли мы записывать Джоанну и Чарли»<sup>23</sup>.

Паника сама по себе не является доказательством лжи, но если бы Джерри ее заметил, то мог бы заподозрить Руфь; если бы ей нечего было скрывать, она не паниковала бы. В то же время человек, который ни в чем не виновен, оказавшись на допросе, может испугаться, поэтому следователи часто не обращают внимания на такие реакции. Руфь оказалась в сложном положении; ей пришлось лгать неожиданно, без подготовки. Попад в затруднительное положение, она, испугавшись разоблачения, впала в панику, которую трудно было скрыть, что повышало шансы Джерри поймать ее на слове. Единственное, что она могла теперь сделать, – сознаться в своих чувствах, поскольку ей все равно не удалось скрыть их, но солгать в том, что явилось истинной причиной чувств. Она могла признаться, что испугалась, но испугалась того, что Джерри ей не поверит, а не того, что ей есть, что скрывать. Это не сработало бы, если бы ранее не было аналогичных инцидентов; а поскольку Джерри уже неоднократно выражал сомнение в правдивости Руфи (что опровергалось последующими событиями), то одно лишь упоминание о его прежних неудачных обвинениях могло отвести его подозрения и сейчас.

Вероятно, Руфь не смогла бы ввести в заблуждение мужа, если бы попыталась придать своему лицу холодное и бесстрастное выражение картежника. Ведь если вы хотите скрыть, что у вас дрожат руки, лучше скрестить их или сжать в кулаки, но только не оставлять лежащими у всех на виду; и точно так же очень трудно сохранить лицо спокойным в то время, как губы сами поджимаются, а веки и брови вздрагивают от испуга. Чтобы скрыть эти непроизвольные движения, лучше просто начать скрипеть зубами, покусывать губы, насупливать брови или метать гневные взгляды.

Лучший способ скрыть сильные эмоции – это маска. Но если прикрыть лицо или его часть рукой или отвернуться от собеседника, это, скорее всего, не избавит от необходимости лгать. Самая лучшая маска – фальшивая эмоция. Она не только вводит в заблуждение, но и отлично маскирует истинные чувства. Человеку, обуреваемому эмоциями, невероятно

---

<sup>23</sup> Updike J. Marry Me. New York: Fawcett Crest, 1976, p. 40. Здесь и далее перевод Т. Кудрявцевой. (Прим. ред.)

трудно сохранить лицо безмятежным, а руки неподвижными. Когда эмоции берут верх, труднее всего выглядеть бесчувственным, спокойным или безучастным. Лучше избрать тактику, которая позволяет прекратить или скрыть произвольные действия, вызванные переживаемыми чувствами.

Мгновение спустя Джерри говорит Руфи, что не верит ей. После таких слов ее паника могла бы стать настолько сильной, что скрыть ее было бы просто невозможно. Чтобы замаскировать ее, она могла бы попытаться изобразить гнев, изумление, удивление; могла рассердиться на Джерри за то, что он не верит ей и сует нос не в свои дела; могла изумиться его недоверию или удивиться, что он подслушивает ее телефонные разговоры.

Но не всякая ситуация позволяет лжецу подменять одну эмоцию другой. В некоторых случаях требуется решить более сложную задачу – вообще скрыть эмоции. Эзер Вайцман, бывший министр обороны Израиля, описывал такую непростую ситуацию. После драматического визита Анвара Садата в Иерусалим военные делегации Египта и Израиля сделали попытку вступить в переговоры. Мохаммед эль-Джамаси, глава египетской делегации, во время заседания сообщил Вайцману, что ему известно о том, что Израиль строит новые поселения на Синае. Вайцман понимал, что это может сорвать переговоры, поскольку вопрос о том, может ли Израиль сохранить уже имеющиеся поселения, все еще оставался предметом обсуждения.

«Я был оскорблен, хотя и не мог дать выхода своему гневу. Пока мы здесь обсуждали гарантии безопасности, потихоньку подталкивая вагон мира вперед, мои коллеги в Иерусалиме, вместо того чтобы побеспокоиться о законности уже существующих поселений, закладывают еще одно, и как раз в тот момент, когда в переговорах наметился прогресс»<sup>24</sup>.

Вайцман не мог показать, что рассержен на иерусалимских коллег, несмотря на то что они действовали, не посоветовавшись с ним. Он обязан был скрыть чувства, которые испытывал, не используя другие эмоции в качестве маски. Ему нельзя было выглядеть счастливым, испуганным, огорченным, удивленным или возмущенным. Он мог лишь выглядеть внимательным, но бесстрастным, не показывая, что информация, сообщенная Джамаси, может иметь какие-либо последствия. К сожалению, в его книге нет никакого намека на то, преуспел ли он в этом.

Во время игры в покер также нельзя подменять одну эмоцию другой. Игрок, получивший на руки великолепные карты и возбужденный перспективой сорвать большой банк, должен скрывать любые признаки своего волнения от других игроков. Маскировка подлинного переживания какой-либо другой эмоцией опасна. Если он попытается прикинуться разочарованным или раздраженным, партнеры подумают, что он вытянул плохие карты, и будут ожидать, что он скинет их, а не останется в игре; поэтому у него должно быть бесстрастное, ничего не выражающее лицо. Но если ему нужно скрыть свое разочарование или недовольство плохой взяткой, он может использовать маску, блефуя и пытаясь заставить партнеров скинуться. Изобразив радость или возбуждение, игрок может скрыть свое разочарование и создать впечатление, что у него на руках хорошая карта. Ему могут поверить, особенно если сочтут новичком; предполагается, что опытные игроки в покер в совершенстве владеют талантом сокрытия любых эмоций, касающихся игры<sup>25</sup>.

(Между прочим, обман при игре в покер – умолчание или блеф – не подпадает под мое определение лжи. Никто не ждет от игрока в покер, что он откроет карты. Сами правила игры предполагают, что игроки будут пытаться ввести друг друга в заблуждение.)

---

<sup>24</sup> Weizman E. The Battle for Peace. New York: Bantam Books, 1981, p. 182.

<sup>25</sup> В своем исследовании игроков в покер Дэвид Гайяно описывает другой прием, используемый профессионалами: «... истинные игроки постоянно болтают на протяжении всей игры, заставляя противников беспокоиться и нервничать... Правда подается как ложь, а ложь выдается за правду. Из сочетания воодушевленной болтовни с размашистыми жестами возникает целый спектакль... Об одном из таких игроков говорили, что он играет так, будто исполняет танец живота» (Hayano D. Poker Lies and Tells // Human Behavior, March 1979, p. 20).

В качестве маски может быть использована любая эмоция. Чаще всего для этого применяется улыбка, являющаяся противоположностью всех отрицательных эмоций: страха, гнева, огорчения, возмущения и тому подобного. Улыбку предпочитают еще и потому, что благодаря счастливому выражению лица и обмануть гораздо проще. Разочарованный сотрудник улыбается, дабы босс не подумал, будто он обижен на то, что его обошли повышением. Жестокий приятель, высказывая свои критические замечания с улыбкой на лице, может выглядеть доброжелателем.

Другая причина, почему улыбка столь часто используется в качестве маски, заключается в том, что она является частью традиционного приветствия. При встрече, как правило, стараются не говорить о неудачах и неприятностях. Напротив, предполагается, что на вопрос: «Как дела?», человек, несмотря на действительное состояние дел, с вежливой улыбкой ответит: «Спасибо, хорошо. А у вас?» Возможно, истинные чувства не обнаруживаются не потому, что улыбка является прекрасной маскировкой, а потому, что при вежливом обмене приветствиями люди на самом деле весьма редко интересуются тем, как человек себя чувствует в действительности. Это всего лишь простая любезность, желание быть приятным. На такие улыбки редко обращают внимание. Люди привыкли не обращать внимания на ложь при вежливом обмене приветствиями. Впрочем, это еще вопрос, является ли такое поведение ложью, поскольку сами правила вежливости подразумевают, что подлинные эмоции высказывать не следует.

Еще одной причиной популярности улыбки является то, что это наиболее естественно возникающее выражение лица. Даже младенцы могут улыбаться. Это одно из простейших выражений, используемых ребенком специально для того, чтобы выразить удовольствие от общения с другими людьми. А так называемая социальная улыбка порой и вообще почти не сходит с лица. Однако и здесь возможны оплошности: слишком быстрая или, наоборот, излишне затянувшаяся улыбка. Кроме того, улыбка может возникнуть преждевременно или опоздать. Но в любом случае «сделать» улыбку достаточно легко, гораздо легче, чем любое другое выражение лица.

А вот намеренное изображение отрицательных эмоций для большинства людей дается с трудом. Благодаря исследованию удалось установить (см. главу 4), что большинство людей не может преднамеренно вызывать сокращение определенных мышц лица для достоверной имитации горя или страха. Немного легче изобразить гнев и отвращение, но и в этом случае чаще всего заметна фальшь. Таким образом, если для успешной лжи предпочтительнее изображать отрицательные эмоции, а не улыбку, могут возникнуть трудности. Но встречаются и исключения: например, Гитлер, будучи великолепным актером, легко и убедительно имитировал отрицательные эмоции. На встрече с послом Великобритании Гитлер выглядел абсолютно разъяренным, давая понять, что уже не в состоянии обсуждать что-либо еще. Но немецкий чиновник, присутствовавший при этой сцене, писал: «Однако как только за послом захлопнулась дверь, Гитлер хлопнул себя по бедрам, засмеялся и сказал: “Чемберлен не переживет этого; сегодня же вечером его кабинет рухнет”»<sup>26</sup>.

Кроме двух основных форм лжи: умолчания и искажения, существует множество разновидностей лжи. Я уже говорил об одной из них при обсуждении случая, взятого из романа Джона Апдайка «Давай поженимся», в котором Руфи удалось бы скрыть обман, несмотря на охватившую ее панику. Вместо того чтобы пытаться прятать свой испуг, что было довольно-таки трудно сделать, Руфь могла бы признаться в своих чувствах, но придумать для них другую причину. Она могла бы заявить, что абсолютно невиновна и испугалась только того, что ей не поверят. Если бы психиатр спросил Мэри, почему она выглядит слегка взволнованной, она также могла бы признаться в том, что действительно волнуется, но скрыть истинную причину

<sup>26</sup> Bullock A. Hitler. New York: Harper & Row, 1964, rev. ed., p. 528. Цит. по: Jervis R. The Logic of Images in International Relations. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1970.

своего волнения, сказав, например: «Я очень хочу домой, к семье». Будучи правдивой в своей эмоции, она лгала бы только о вызвавшей ее причине.

Есть еще одна разновидность обмана – говорить правду таким образом, чтобы в это нельзя было поверить. Это можно определить как сообщение правды в виде обмана. Когда Джерри спросил Руфь, с кем она говорила по телефону, она могла бы ответить таким образом: «О, я говорила с любовником, он звонит мне каждый час. Поскольку мы с ним занимаемся любовью по три раза в день, нам необходимо быть в постоянном контакте, чтобы условливаться о встречах». Такое преувеличение правды грозило бы окончательно сделать Джерри посмешищем в случае дальнейших выяснений. Насмешливая интонация или выражение лица при этом также могут способствовать обману.

Другой пример подачи правды в виде обмана показан в фильме, снятом по книге Роберта Дэйли «Принц Города. Правдивая история о полицейском, который слишком много знал». Как видно из подзаголовка, это подлинное происшествие, а не фантазия. Его герой – Роберт Лейси – полицейский, ставший тайным осведомителем федерального прокурора с целью добыть свидетельства преступной связи между полицией, адвокатами, залогопоручителями, с одной стороны, и дельцами наркобизнеса и мафией – с другой. Большинство улик он получил при помощи магнитофона, спрятанного под одеждой. Но вот его заподозрили в том, что он – тайный осведомитель. И если бы у него обнаружили диктофон, ему вряд ли удалось бы спастись. Я приведу здесь фрагмент разговора Лейси с Де Стефано, одним из преступников:

«– Давай сегодня не будем садиться рядом с музыкальным автоматом, а то у меня в прошлый раз запись получилась хреновая.

– Это не смешно, – сказал Де Стефано.

Лейси начал хвастать, что он действительно работает на правительство, как и спящая сейчас по залу барменша, у которой радиопередатчик засунут в...

Все вокруг засмеялись, только смех Де Стефано был суховат»<sup>27</sup>.

Лейси выставил Де Стефано посмешищем, нахально сказав ему правду: он действительно не мог сделать качественной записи рядом с музыкальным автоматом и действительно работал на правительство. Открыто признаваясь в этом, да еще и приплетя сюда официантку с якобы спрятанным под юбкой или в бюстгальтере микрофоном, Лейси добился того, что дальнейшие подозрения Де Стефано делали последнего полным идиотом.

Также близка к подаче правды в виде обмана полуправда. В этом случае правда говорится не полностью, не договаривается. Недосказанность или уход от разговора на волнующую тему позволяют обмануть, в общем-то, не прибегая ни к какой особой лжи. Вскоре после упомянутой мной сцены из романа Апдайка «Давай поженимся» Джерри, уже лежа с Руфью в постели и прижимаясь к ней, спросил, кого она любит.

«– Я люблю тебя, – сказала она, – и всех голубей на этом дереве, и всех собак в городе, кроме тех, что роются в наших мусорных бачках, и всех котов, кроме того, от которого забеременела наша Лулу. И еще люблю спасателей на пляже и полисменов в городе – кроме того, который отругал меня за то, что я не там развернула машину, и я люблю некоторых из наших ужасных друзей, особенно когда выпью...

– А как ты относишься к Дику Матиасу? [Дик – любовник Руфи.]

– Мне он безразличен»<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Daley R. The Prince of the City. New York: Berkley Books, 1981, p. 101.

<sup>28</sup> Updike. Marry Me, p. 90.

Еще одна возможность солгать, не говоря неправды, – это сбивающая с толку увертка (dodge). Вот какой забавный прием предложил один газетный обозреватель для разрешения старой, навязшей в зубах проблемы – что сказать приятелю, который просит вас оценить свой последний опус, который вам на самом деле совсем не нравится. Представьте себе: вы на открытии выставки вашего друга. Его работы вам показались ужасными, однако, прежде чем вы успели улизнуть, друг подбежал к вам и поинтересовался вашим мнением. «Джерри, – говорите вы (предположим, художника зовут Джерри), пристально глядя ему в глаза и как бы обессилив от избытка эмоций, – Джерри, Джерри, Джерри». Заклучите его в объятия, посмотрите ему в глаза. Десять из десяти, что Джерри в конце концов вырвется из ваших объятий и, скромно пробормотав что-нибудь, убежит... Возможны варианты. Попробуйте возвышенную интонацию утонченного искусствоведа, призывающего невидимых свидетелей: «Джерри. *Джер-ри*. Ну что тут можно сказать?..» Или более обманчивым низким тоном: «Джерри, у меня нет слов...» Или что-нибудь ироничное: «Джерри... *Все вокруг* только и говорят об этом...»<sup>29</sup>

Преимущество этой уловки перед полуправдой и подачей правды в виде обмана в том, что лжецу здесь вообще не нужно говорить никакой неправды. Однако я считаю это ложью, так как налицо преднамеренная попытка ввести в заблуждение без предварительного уведомления.

Любой из этих обманов может быть обнаружен благодаря некоторым моментам в поведении лжеца. Есть два вида признаков обмана – ошибка может раскрыть правду, а может только навести на мысль, что вам лгут, однако правда при этом так и останется нераскрытой. Когда лжец нечаянно выдает себя, я называю это утечкой информации. Когда же лжеца выдает его поведение, но правда при этом не обнаруживается, я называю это информацией о наличии обмана. Если бы лечащий врач заметил, что Мэри сжимает руки, говоря о своем хорошем самочувствии, у него была бы причина заподозрить ее во лжи. Но он не мог знать, что именно чувствует пациентка; Мэри могла злиться на больницу, испытывать отвращение к самой себе или страх перед будущим. Ее истинные чувства можно было бы обнаружить благодаря выражению лица, интонации, оговоркам или определенным жестам.

Информация о наличии обмана дает ответ только на вопрос, лжет человек или нет, но не открывает истины. Истина же может быть открыта лишь благодаря утечке информации. Впрочем, часто вопрос, лжет человек или нет, более важен, чем вопрос о том, что именно он скрывает, а для этого вполне достаточно информации о наличии обмана и в утечке информации нет особой нужды. Правду, в случае необходимости, можно узнать и как-нибудь иначе. Если работодатель при приеме на работу заметит, что кандидат говорит неправду, этого может быть вполне достаточно для отказа, и ему не так уж важно знать, что именно скрывает от него претендент.

Но не всегда этого достаточно. Иногда бывает необходимо точно знать, что именно скрывают. Обнаружения того факта, что сотрудник, которому доверяли, растратил казенные деньги, может быть недостаточно. Информация о наличии обмана может навести на мысль, что сотрудник лжет; это, в свою очередь, может позволить задать ему прямой вопрос и добиться признания. Однако, даже если инцидент исчерпан, сотрудник уволен и дознание закончено, руководитель может продолжать доискиваться полной правды; его может заинтересовать вопрос, как именно сотрудник совершил хищение и что сделал с присвоенными деньгами. Если бы Чемберлен заметил какие-нибудь признаки обмана, он мог бы понять, что Гитлер лжет; однако в той ситуации полезно было бы еще и узнать действительные планы Гитлера.

Иногда утечка информации обеспечивает только часть той правды, которую жертва обмана хотела бы узнать; она выдает больше, чем просто информацию о наличии обмана,

<sup>29</sup> Carrol J. Everyday Hypocrisy – A User Guide. San Francisco Chronicle, April 11, 1983, p. 17.

но не раскрывает утаиваемое полностью. Вернемся к эпизоду из романа «Давай поженимся». Джерри неожиданно услышал телефонный разговор Руфи с любовником. Когда Джерри спросил ее об этом, Руфь могла чем-нибудь выдать свою панику, например у нее могли задрожать губы. Это могло указать на то, что она лжет. Однако эта информация о наличии обмана не помогла Джерри обнаружить ни того, что скрывалось за ложью, ни того, с кем она разговаривала. Однако кое-что он все-таки уловил:

«— ...Все дело в твоей интонации.

— Вот как? А какая же у меня была интонация? — Ей захотелось хихикнуть.

Он смотрел куда-то в пространство, словно решал некую проблему. Он выглядел усталым, юным и тощим. Волосы у него были слишком коротко подстрижены.

— Не такая, как всегда, — сказал он. — Более теплая.

Это был голос женщины.

— Но ведь я и есть женщина.

— Когда ты говоришь со мной, — сказал он, — голос у тебя совсем девчоночий»<sup>30</sup>.

Таким голосом не говорят с учителями воскресной школы, зато он вполне уместен для разговора с любовником. Тон ее голоса явно свидетельствовал о супружеской измене, но не позволял узнать ничего более. Ни того, сколько времени уже продолжают эти отношения, ни того, кто является счастливым соперником. Однако тон ее голоса выдал гораздо больше, чем можно узнать только благодаря информации о наличии обмана, всего лишь наводящей на мысль о лжи.

Я определил ложь как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды. Существуют две основные формы лжи: умолчание (сокрытие правды) и искажение (сообщение ложной информации). Есть еще разновидности лжи, такие как: сокрытие истинной причины эмоции; сообщение правды в виде обмана; полуправда и сбивающая с толку увертка. И наконец, существуют два вида признаков обмана: утечка информации (лжец выдает себя нечаянно) и информация о наличии обмана (поведение лжеца выдает лишь то, что он говорит неправду).

Утечка информации и информация о наличии обмана являются ошибками. Но ошибки случаются не всегда; иногда лжец ведет себя безупречно. В следующей главе мы поговорим о том, почему лжецы все же порой ошибаются и обман не удается.

---

<sup>30</sup> Updike. Marry Me, p. 90.



## **Глава 2**

### **Почему ложь иногда не удается**

Это происходит по многим причинам. Жертва обмана может случайно наткнуться на улики, обнаружив спрятанные документы или предательское пятно от губной помады на носовом платке. Обманщика может кто-нибудь выдать. Завистливый коллега, покинутый супруг, платный информатор – все они способствуют раскрытию обмана. Однако нас интересуют только ошибки, происходящие непосредственно в процессе обмана, ошибки, совершаемые лжецом вопреки его желанию; нас интересует ложь, выдаваемая поведением обманщика. Признаки обмана могут проявляться в мимике, телодвижениях, голосовых модуляциях, глотательных движениях, в слишком глубоком или же, наоборот, поверхностном дыхании, в длинных паузах между словами, в оговорках, микровыражениях лица, неточной жестикуляции. Почему лжецы допускают такие промахи в поведении? Ведь порой этого не происходит. И тогда лжец выглядит безупречно; ничто не выдает его обмана. Но почему все-таки это происходит не всегда? В первую очередь, по двум причинам: одна из них касается разума, другая – чувств.

## Неудачная линия поведения

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. Руфь, в процитированном эпизоде из романа Апдайка «Давай поженимся», не ожидала, что муж нечаянно услышит ее телефонный разговор с любовником. Выдуманная на ходу отговорка о звонке из воскресной школы выдавала ее, поскольку не совсем соответствовала тому, что услышал муж.

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. Во время расследования присяжными Уотергейтского дела федеральный судья Джон Дж. Сайрика, объясняя свою реакцию на показания Фреда Базхарта, советника президента Никсона, описал такой случай: «Первая же проблема, с которой столкнулся Фред Базхарт, пытаясь объяснить пробелы в магнитофонных записях, заключалась в том, чтобы сделать свою версию как можно более правдоподобной. Сначала он сказал, что запись встречи президента с Дином от 15 апреля отсутствует из-за неисправности таймера... Но затем изменил свое первоначальное объяснение. [Базхарт узнал о существовании свидетельств того, что в действительности таймеры работали.] Он заявил, что встреча с Дином 15 апреля... не была записана из-за недостатка места на двух имеющихся в распоряжении пленках, так как день был очень насыщен»<sup>31</sup>.

Но бывает, что лжец меняет линию поведения даже 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 выплывающим 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 мошенника, хорошо отрепетировавшего свою роль, и некоторые жулики специально совершают незначительные ошибки для того, чтобы обман выглядел достовернее. Репортер криминальной хроники Джеймс Фелан приводит очаровательный пример такого трюка.

Миллиардера Хьюса, игравшего важную роль в кинобизнесе, владельца авиакомпании и самого большого игорного дома в Лас-Вегасе, никто не видел годами, что весьма подогревало интерес публики. Хьюс не показывался на людях так долго, что некоторые уже сомневались в его действительном существовании. Каково же было всеобщее удивление, когда некий Клиффорд Ирвинг заявил, что такой затворник вдруг разрешил ему написать свою биографию. Издательство McGraw-Hill за платило Ирвингу 750 тысяч долларов только за возможность публикации этой биографии, а журнал «Лайф» – 250 тысяч за возможность публикации трех отрывков из нее. И это оказалось блефом! Клиффорд Ирвинг был «великим мошенником, одним из лучших. Например, когда мы беседовали с ним, пытаясь его расколоть, он не сделал ни одной ошибки и рассказывал свою историю каждый раз одинаково. Были лишь незначительные противоречия, но когда мы ловили его на этом, он легко признавал их. У жулика средней руки всегда имеется в распоряжении какая-нибудь превосходно сочиненная история, которую

---

<sup>31</sup> Sirica J. J. To Set the Record Stright. New York: New American Library, 1980, p. 142.

он может рассказывать сколько угодно и никогда не сообразит. Честный же человек обычно делает небольшие ошибки, особенно в таких длинных и сложных историях, как у Клиффа. И Клифф был достаточно умен для того, чтобы знать это, – он прекрасно сыграл роль честного человека. Когда мы пытались поймать его на чем-нибудь, что могло уличить его во лжи, он спокойно говорил: «Да. Небось теперь обо мне невеста что подумают. Ну да ничего не поделаешь, что было, то было». Он выглядел абсолютно искренним, порой не боясь говорить даже в ущерб себе, а на самом деле просто врал как сивый мерин»<sup>32</sup>.

Против такой хитрости средства нет, и многим жуликам обман удастся. Но большинство лжецов искусны не настолько.

Отсутствие подготовки или неумение придерживаться первоначально избранной линии поведения, как правило, дают 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 жестикуляции (более подробно это описано в главах 3 и 4). Тщательность подбора слов не всегда является признаком обмана, хотя порой это и так. Например, когда Джерри спросил Руфь, с кем она говорила по телефону, ее осторожность в подборе слов свидетельствовала о лжи.

---

<sup>32</sup> Phelan J. Scandals, Scamps and Scoundrels. New York: Random House, 1982, p. 22.

## Ложь и чувства

Невозможность заранее продумать и отрепетировать линию поведения только одна из причин, по которым совершаются ошибки, дающие 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 выражение лица, сдержать учатившееся 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. В романе «Давай поженимся», когда Джерри обвинил Руфь во лжи, ей не составило особого труда удержать готовые сорваться с губ слова: «Да, это правда!» Но ею овладела паника оттого, что ее измена открыта, и эта паника выразилась в определенных видимых и слышимых признаках. Паника началась помимо ее воли, и остановить ее она не могла. Ее состояние вышло из-под контроля. Такова, я полагаю, и вообще природа эмоционального переживания.

Люди испытывают эмоции не по собственному произволу. 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 произволу управлять их внешними проявлениями. Руфь не могла просто взять и прекратить панику. У нее не было кнопки, на которую можно было нажать и остановить эмоциональную реакцию. Порой вообще нет возможности контролировать свои действия, особенно если нахлынувшие эмоции очень сильны. Часто этим даже объясняют многие дурные поступки, хотя это и не всегда прощительно: «Я не хотел кричать (бить по столу, оскорбить, ударить вас), но я был не в себе. Я ничего не мог с собой поделать».

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 испытываемыми действительных чувств могут оказаться заметными направленные на это усилия, что и явится в свою очередь признаком обмана.

Скрывать эмоции нелегко, но не менее трудно и фальсифицировать их, даже в том случае, когда это делается не 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 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 (см. главу 4). 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, но если в это время человек испытывает страх, его может просто разорвать от эмоций. 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.

А как насчет лжи, которая не возбуждает чувств, – лжи о поступках, планах, мыслях, намерениях, фактах или фантазиях? Можно ли обнаружить с помощью поведения такую ложь?

## **Чувства и ложь**

Не для всякого обмана необходимо скрывать или фальсифицировать эмоции. Растратчик скрывает факт кражи денег. Плагатор скрывает, что присвоил чужую работу, и претендует на собственное авторство. Какой-нибудь мужчина скрывает свои годы, закрашивая седые волосы и скидывая себе в разговорах лет семь. Впрочем, эмоции возможны и здесь. Мужчина может стесняться своего желания казаться моложе и, чтобы преуспеть в обмане, ему придется скрывать еще и смущение. Плагатор может чувствовать презрение к тому, кого вводит в заблуждение, и должен будет скрывать не только источник своей работы и отсутствие способностей, на которые претендует, но еще и свое презрение. Растратчик может почувствовать удивление, когда в том, что совершил он, обвинят кого-нибудь другого, и ему придется скрывать свое удивление или, по крайней мере, его причину.

Таким образом, обману редко не сопутствуют какие-либо эмоции, и лжецы далеко не всегда стараются их скрывать. Скрывать же возникающие при обмане эмоции, дабы ложь не была обнаружена, необходимо. 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 удачи, – они и заслуживают наиболее пристального внимания.

## Страх разоблачения

Страх разоблачения в слабой форме не опасен, наоборот, не позволяя расслабиться, он может даже помочь лжецу избежать ошибок. Поведенческие признаки обмана, заметные опытному наблюдателю, начинают проявляться уже при среднем уровне страха. Но сильный страх разоблачения свидетельствует лишь о том, что человек чего-то очень боится. Если у лжеца есть возможность убедиться, что *боязнь разоблачения* будет очень велика, он может решить, что рисковать не стоит, и, возможно, не станет лгать. Если же он уже солгал, верная оценка своего эмоционального состояния поможет ему уменьшить или вообще скрыть свой страх. Однако информация о возможном наличии у лжеца боязни разоблачения может быть хорошим подспорьем для верификатора. Он будет гораздо бдительнее в отношении именно признаков страха, если знает, что подозреваемый очень боится быть пойманным.

То, в какой мере боязнь разоблачения может отразиться на чувствах лжеца, зависит от множества факторов. И первым из них, который обязательно следует принимать во внимание, является представление лжеца об умении обманываемого человека распознавать ложь. Если тот, с кем он имеет дело, известен как противник слабый, мягкий и доверчивый, боязнь разоблачения обычно невелика. С другой стороны, если приходится иметь дело с человеком, имеющим репутацию опытного верификатора, боязнь разоблачения может быть очень сильной. Родители часто убеждают своих детей, что запросто обнаружат любой их обман:

«Мне достаточно только посмотреть в твои глаза, и я сразу же пойму, лжешь ты или нет». Ребенок, сказавший неправду, может испугаться на столько, что тут же будет пойман; либо его выдаст страх, либо он сам признается во лжи, решив, что шансов на успех у него все равно нет.

В пьесе Теренса Раттигана<sup>33</sup> «Мальчик Уинслоу» и в фильме 1950 года, снятом по ней, отец использует этот прием весьма успешно. Его сын Ронни был отчислен из военно-морской школы по обвинению в краже денег:

«Артур (отец). В этом письме говорится, что ты украл почтовый перевод. (*Ронни собирается что-то сказать, но Артур останавливает его.*) Подожди, ни слова, пока не выслушаешь, что я тебе скажу. Ответишь мне только после того, как выслушаешь меня. Я не буду сердиться на тебя, Ронни, в том случае, если ты скажешь мне правду. Но если ты мне солжешь, я все равно узнаю это, потому что ложь между мной и тобой невозможна. Я узнаю правду, Ронни. Подумай об этом, прежде чем решишься отвечать. (*Он замолчал.*) Ты украл этот перевод?

Ронни (*в нерешительности*). Нет, отец, я не делал этого.

(Артур делает шаг по направлению к нему.)

Артур (*пристально глядя ему в глаза*). Ты украл этот перевод?

Ронни. Нет, отец, я не крал. (*Артур продолжает смотреть ему в глаза еще секунду, затем облегченно вздыхает.*)»<sup>34</sup>

Артур поверил Ронни, и далее в пьесе рассказывается об огромных усилиях отца и всей семьи, сделавших все, чтобы отстоять Ронни.

Родители не всегда могут использовать стратегию Артура для того, чтобы добиться правды. У ребенка, который раньше много раз успешно обманывал своего отца, нет причины

---

<sup>33</sup> Теренс Раттиган, известный английский драматург, родился в 1911 году, получил образование в Оксфордском университете. Дебютировал как драматург в 1934 году комедией «Первый эпизод», завоевав на ближайшие десятилетия многие театры Англии и США. В 50-х годах его пьесы ставились и в Советском Союзе, например драма «Огни на старте» продержалась на МХАТовской сцене не один сезон. Многие его пьесы были экранизированы; две из них А. Асквитом – «Мальчик Уинслоу» и «Версия Браунинга». (*Прим. ред.*)

<sup>34</sup> Rattigan T. The Winslow Boy. New York: Dramatists Play Service Inc. Acting Edition, 1973, p. 29.



думать, что это вдруг может не получиться. К тому же далеко не все родители могут действительно простить проступок своего ребенка даже в случае чистосердечного признания, поэтому ребенок, исходя из своего предыдущего опыта общения с родителями, может им просто не поверить, если они вдруг предложат ему прощение в обмен на признание. Ребенок должен доверять отцу, и, несомненно, отец должен быть достоин доверия. Отец, который прежде не верил своему сыну, постоянно подозревал его в чем-нибудь, может пробудить страх и в невинном ребенке. Здесь мы сталкиваемся с одной из главных проблем, возникающих при попытках изобличения лжи, – невозможностью отличить боязнь незаслуженного обвинения от боязни разоблачения. Проявления страха и в том и в другом случае выглядят одинаково.

Эта проблема характерна не только для отношений между родителями и детьми. Понять, с чем именно мы имеем дело – с боязнью незаслуженного обвинения или с боязнью разоблачения, очень непросто в любой ситуации. Причем трудности эти лишь возрастают в случае, если распознать обман пытается человек недоверчивый, на все вззирающий с подозрением; для него с каждым разом отличить боязнь незаслуженного обвинения от боязни разоблачения будет все труднее и труднее. Правда, в результате длительной практики успешных обманов боязнь разоблачения уменьшается. Муж, меняющий десятую любовницу, особо не беспокоится о том, что его уличат. У него за плечами большой опыт, позволяющий прекрасно предусмотреть, что и как нужно скрыть. Но самое главное, он уверен, что в случае чего всегда сможет выкрутиться; а самоуверенность тоже снижает боязнь разоблачения. И тогда уже лжец может совершать ошибки просто из-за беспечности, то есть некоторая боязнь разоблачения даже полезна для лжеца.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.