

#ЭКОПОКЕТ

Евгений Спирица

**ПСИХОЛОГИЯ
ЛЖИ И ОБМАНА
КАК РАЗОБЛАЧИТЬ
ЛЖЕЦА**



**THE
BEST**

ОГЛАВЛЕНИЕ

Для кого эта книга и как с ней работать	7
Введение	10
ЧАСТЬ 1. ЧТО ТАКОЕ ЛОЖЬ	13
Глава 1. Чем человечество обязано обману	14
Глава 2. Определение лжи и обмана	21
Глава 3. Детектор ошибок, или Как наш мозг реагирует на ложь	32
Глава 4. Разновидности лжи	40
Глава 5. Основные признаки и стратегии обмана	49
ЧАСТЬ 2. ОСНОВНЫЕ МАРКЕРЫ ЛЖИ — ТОЧКА ОРИЕНТИРОВОЧНОГО ЗАМИРАНИЯ, ПРИЗНАКИ ВЕГЕТАТИВНОЙ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ, РЕЧЬ, МИМИКА И ПАНТОМИМИКА	59
Глава 6. Точка ориентировочного замирания: ориентировочный рефлекс и адаптация	60
Глава 7. Распознавание лжи по признакам вегетативной нервной системы	66
Глава 8. Распознавание лжи по речи	88
Глава 9. Распознавание лжи по жестам	102
Глава 10. Распознавание лжи по мимике	112
Глава 11. Основные, дополнительные и второстепенные признаки обмана и принцип принятия решения	131
ЧАСТЬ 3. ПРОФАЙЛИНГ: ОПЕРАТИВНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА ЛИЧНОСТИ, ИЛИ КАК ЛГУТ РАЗНЫЕ ПСИХОТИПЫ	137
Глава 12. Профайлинг и оперативная психодиагностика личности	138
Глава 13. Профайлинг в безынструментальной детекции лжи	142

Истероидный психотип	149
Эпилептоидный психотип	155
Параноиды, или параноялы.	160
Шизоиды: шизоидный психотип	165
Гипертим: гипертимный психотип	170
Эмотив: эмотивный психотип.	175
Астеник: тревожно-мнительный психотип	180
Ипохондрик: депрессивно-печальный психотип	183

ЧАСТЬ 4. КАК ПРАВИЛЬНО ВЕСТИ БЕСЕДУ

ДЛЯ ИЗОБЛИЧЕНИЯ ЛЖИ 189

Глава 14. Опросная беседа как основной инструмент верификатора	190
Глава 15. Задачи, решаемые стимулами (вопросами) в безынструментальной детекции лжи	193
Глава 16. Формулировка стимулов (вопросов) в безынструментальной детекции лжи	202
Глава 17. Основные модели получения признания	221
Глава 18. Структурированная опросная беседа.	231
Первый этап. Вводный	231
Второй этап. Исследовательский.	233
Третий этап. Боевая часть опросной беседы	234
Четвертый этап. Утилизация или получение признания	235
Обработка полученных и зафиксированных материалов.	235
Глава 19. Основные ошибки верификатора	249
Послесловие, или Жить не по лжи!	260
Список литературы.	262
Приложения	264
Приложение 1. Бланк структурированной опросной беседы	264
Приложение 2. Образец согласия	270

*Моей жене Ольге, без которой эта книга
никогда не была бы написана, посвящается.*

*Еще хочу сказать огромное спасибо Валерию Коровину,
Михаилу Пелехатому, Татьяне Неверовой,
Александру Лукину, Виктору Макарову,
Анне Ковбас, Михаилу Баеву
за помощь в написании и издании этой книги.*

ДЛЯ КОГО ЭТА КНИГА И КАК С НЕЙ РАБОТАТЬ

Ко лжи мы прибегаем постоянно, по разным причинам и в разных ситуациях. Скольких бед и проблем можно было бы избежать, если бы мы знали истинную ситуацию и нас не вводили в заблуждение. Эта книга — одна из небольших попыток сделать все возможное, чтобы лжи и обмана в нашей жизни стало меньше, а значит, кто-то стал немного счастливее.

Детекцией лжи я занимаюсь более 20 лет, за которые прочел немало книг по этой теме, увидел огромное количество специалистов в данной отрасли, как отечественных, так и зарубежных. На моем пути было множество открытий и разочарований.

Те, кто читал «Психологию лжи» П. Экмана, наверняка согласятся, что его книга состоит из набора статей, объединенных одной темой. А если вчитываться внимательно, то некоторые определения и вовсе кажутся странными. Например, определение, которое звучит как «горячие точки», — что это такое? Невольно задаешься вопросом, что это за «точки», как они «горят» и, главное, кто их поджиг? Понятно, что это всего лишь метафора, но если мы говорим о научном подходе и об эпистемологии, то за метафорой должны стоять критериально-точный описательный процесс феноменов и их системная категоризация и классификация. Чего у Экмана мы явно не наблюдаем. Огромная его заслуга в том, что он первый обратил внимание на такое направление социальной психологии и, может, даже антропологии, как *психология лжи*, и первый, кто начал использовать для детекции лицо и эмоции. Однако популярность ему принес сериал «Обмани меня», и, наверное, это правильно: уникальный человек должен остаться в истории науки об эмоциях, однако реальными именами в реальной практической детекции лжи останутся не именитые лабораторные ученые, а реальные практики вроде Джона Рейда, Джеймса А. Матте и Натана Гордона. Именно они были теми, кто впервые в ситуации реальных расследований и проверок начал описывать невербальные признаки (маркеры) лжи.

Эта книга — одна из первых и, надеюсь, не последних попыток попробовать дать описание системному подходу к безынструментальной детекции лжи. Написанная достаточно простым языком, она имеет под собой многотысячные исследования и реальные полевые эксперименты и выборку, которой может позавидовать любой социальный психолог или психотерапевт, а главное — она абсолютно научна. Теория и наука — это концентрированный и систематизированный опыт поколений. Поколения полиграфологов и верификаторов каждый день работают в рамках безынструментальной детекции лжи, основы которой мне хотелось бы изложить на страницах данной книги.

Кому она будет полезна?

- Психологам и психотерапевтам. Книга раскроет взгляды полиграфологов и верификаторов не только на психологию лжи, но и на ряд психотипов, поможет понять мотивы поведения людей, узнать, где они говорят правду, а где врут, уяснить, почему они это делают, и научиться быстрее помогать клиентам.
- Специалистам-полиграфологам — для того чтобы поднять уровень своих знаний, получить дополнительную квалификацию, повысить свою конкурентоспособность на рынке и научиться новым моделям распознавания лжи.
- Юристам и работникам правоохранительных органов. Книга расскажет о способах получения действительно достоверной информации от клиентов или оппонентов, что поможет не только быть на шаг впереди, но и более грамотно строить линию защиты или нападения в юридических коллизиях.
- Собственникам бизнеса, переговорщикам, руководителям проектов. Распознавание лжи — одно из мощнейших оружий в бизнесе. Согласитесь, что хорошо знать, что на самом деле думают о вас ваши сотрудники, подчиненные, деловые партнеры или подрядчики. Книга позволит вам понять, когда ваши подчиненные или начальники лукавят, и расскажет, что это всегда можно использовать себе на пользу. Это знание может сохранить не только ваше время, но и огромное количество денег. Ведь никому не хочется заключать сделку с лжецами.

- Специалистам по подбору кадров. Материал, изложенный в книге, позволит сделать проведение собеседований и интервью более технологичным и менее энергоемким. В книге излагается система вопросов, которые просто задать — и вы сразу поймете, говорит ли соискатель правду.
- Менеджерам среднего звена/узкоспециализированным экспертам с проблемами в личной жизни. Спекулировать на проблемах в личной жизни не очень хорошо, но если вы действительно хотите узнать, что думает о вас ваш любимый или близкий человек, то эта книга — один из немногих способов узнать истину. Кроме того, вы сможете за несколько секунд понять, насколько перспективен данный разговор или новое знакомство.
- Всем интересующимся психологией. Если вы поклонник сериалов «Обмани меня», «Менталист» и вам интересна психология лжи, то вы знаете, что в книжных магазинах по теме распознавания лжи куча популярных книг, но действительно грамотных — ни одной. Эта книга — первый профессиональный подход к теории распознавания лжи.

Таким образом, я представляю вам своеобразный самоучитель по безынструментальной детекции лжи. Материал, изложенный в данной книге, позволяет пользоваться ею как практическим самоучителем по детекции лжи. В ней приведены не только советы, но еще и практические задания для самостоятельной наработки навыков. Если уважаемый читатель выполнит хотя бы часть этих заданий и упражнений, то сможет гораздо лучше разбираться во лжи.

ВВЕДЕНИЕ

Из-за лжи человек, каким он был, исчезает, уничтожая свою гордость и свое достоинство.

И. Кант

Безо лжи человек погибнет от отчаяния и скуки.

А. Франц

Долгое время я занимаюсь детекцией лжи. Работа в этой сфере позволила мне обратить внимание на то, что количество людей, порицающих ложь, называющих ее одним из самых страшных человеческих изобретений, огромно. Не исключено, что именно ложь приводит людей к различным неприятным ситуациям, влечет за собой катастрофические последствия. Многие философы начиная с античных времен утверждали, что ложь опасна, она порождает недоверие, презрение к лжецу. Само слово «ложь» носит негативный характер. Когда мы произносим фразу «Ты солгал», то не только даем отрицательную характеристику речевому поведению нашего оппонента, но и тем самым даже унижаем его. Книга книг, Библия, учит нас тому, что ложь привела человека к грехопадению. Обратите внимание на то, как интересно устроен наш мозг: лжецы в нашем сознании — это всегда кто-то другой, то есть не мы с вами. Тут закономерно возникает вопрос: можем ли мы с уверенностью утверждать, что это так, или есть смысл более глубоко разобраться в этом явлении, которое окружает человека на протяжении всей его жизни?

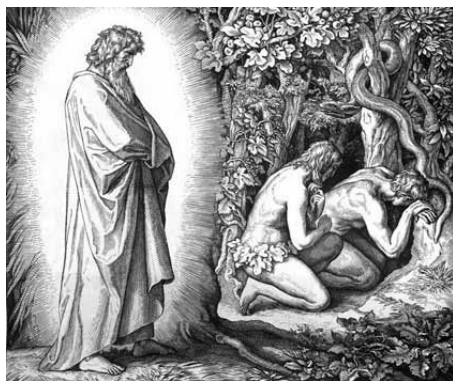
Американский психолог Белла де Пауло провела эксперимент, заключавшийся в следующем: она попросила 147 человек вести дневник, в котором испытуемые должны были описывать каждый случай, когда им приходилось вводить кого-то в заблуждение, то есть говорить неправду. Результаты этого исследования показали, что, по самым скромным подсчетам, люди, которые

приняли участие в этом эксперименте, отклонялись от истины в среднем 1,5 раза в день¹.

Другой исследователь, американский ученый Массачусетского университета Роберт Фельдман, подсчитал, что люди на первом этапе знакомства успевают трижды приукрасить что-то в своей речи за 10 минут беседы². Именно на этот эксперимент ссылается персонаж сериала «Обмани меня» — известный профессор, специалист в области детекции лжи Кэлл Лайтман, когда говорит террористу, что в среднем люди лгут три раза за 10 минут разговора.

Вспомните, сколько раз мы поступали таким образом, например, когда смотрели на ребенка и говорили: «Какой красивый малыш!», а сами в этот момент думали: «Это же инопланетянин!» или «Какой он страшенький!». Каковы причины такого поведения? Почему человечество все время говорит неправду?

Марк Твен сказал, что лгут все, каждый день и каждый час: во сне, наяву, в своих мечтах, в момент радости и даже в момент скорби. Так ли плоха ложь, если мы постоянно ею пользуемся? Если посмотреть на обман с другой точки зрения и обратить внимание на то, что люди постоянно лукавят, то ложь может оказаться феноменом, который не только не так уж противен нашей природе, как мы хотим это представить, а и вовсе является сущностью человека.



¹ Более подробно: *Лесли И. Прирожденные лжецы.* — М., 2012.

² Там же.

Давайте обратимся к Библии. Однажды Ева произнесла следующую фразу: «Змей соблазнил меня, и я вкусила запретный плод». Мы видим, что, находясь еще в Эдемском саду, Ева солгала. Можем ли мы в таком случае сказать, что первой обманщицей является женщина? Или во всем виноват искунитель? Тогда змея надо назвать изобретателем лжи. Если мы внимательно проанализируем текст и вспомним события, которые происходили в Эдеме, то в нашем сознании всплывет следующее: Бог говорит Адаму и Еве, что они умрут в тот день, когда нарушат запрет и попробуют яблоко. Что же дальше? Они пренебрегли запретом, но не упали замертво. Возможно, что ложь и не является ужасным поступком. Если сам Господь Бог не может обойтись без того, чтобы порой отклониться от истины, то смогут ли такие простые смертные, как мы с вами, жить безо лжи? Каким бы стал наш мир, если бы мы всегда говорили правду? Предлагаю поискать ответы на эти и другие вопросы.

ЧАСТЬ 1. ЧТО ТАКОЕ ЛОЖЬ

Из этой части книги вы узнаете, чем человечество обязано обману, как наш мозг реагирует на ложь и лжет; мы дадим определение обману, рассмотрим основные признаки и стратегии лжи.



ГЛАВА 1. ЧЕМ ЧЕЛОВЕЧЕСТВО ОБЯЗАНО ОБМАНУ

Некоторые ученые (в большинстве своем эволюционисты, во многом опирающиеся на гипотезы К. Маркса и Ф. Энгельса) считают, что человек начал отделяться от обезьяны, взяв в руки камень и палку. По их мнению, изготовление орудий труда, то есть попытки использовать привычные объекты окружающего мира в новых целях, и позволило человеку стать *Homo sapiens*. Интересная гипотеза.

Человеческий мозг — удивительное творение эволюции и, наверное, самое загадочное. Безусловно, сложно объяснить, почему наш мозг больше мозга обезьян, учитывая, что наши ДНК схожи на 98%. Невозможно отрицать тот факт, что в своем развитии мы оставили приматов далеко позади. По непонятной причине 1,5 или 2 миллиона лет тому назад мозг наших предков начал увеличиваться с довольно приличной скоростью. Если мы посмотрим на человека сегодня, то обратим внимание на то, что наши внуки превосходят нас в развитии и понимании, например, современной техники во много раз. Мозг человека поглощает 1/5 часть всей потребляемой нами энергии, хотя при этом его масса сравнительно невелика. Соответственно, человеку требуется больше пищи для восстановления сил, что предполагает увеличение риска. Вышеперечисленные факторы позволяют утверждать: наш разум — опасная роскошь.

Снова спросим себя, правы ли классики марксизма, заявляющие, что именно труд отделил человека от обезьяны? Так ли это на самом деле?

Психолог-аналитик, профессор Лондонской школы экономики Николас Хамфри в 1976 г. написал статью «Социальные функции интеллекта», в которой подверг сомнению традиционные представления о развитии человеческого интеллекта вследствие того, что наш предок взял в руки палку и начал ее использовать с другой целью. По мнению Н. Хамфри, практически невозмож-

но поверить в то, что причиной развития человеческого интеллекта стала исключительно проблема выживания и добывание огня позволило развиваться нашему мозгу¹.

Очевидно, что изготовление даже простых орудий труда, равно как и привычка залезать на дерево при появлении хищника, требуют определенного уровня развития, однако это действие не нуждается ни в какой особой изобретательности, поскольку является поведением, усвоенным человеком на протяжении постоянного процесса эволюции всего животного мира.

Что в этом случае стало катализатором для развития мозга? Н. Хамфри вводит понятие творческого интеллекта, подразумеваемая под ним способность предвидеть события, рационализировать свои суждения, то есть человек учится прогнозировать события до того, как они произойдут, создавать новые модели поведения. Н. Хамфри считает, что предвидение произрастает из проблем, связанных с общественной жизнью в период палеолита. Группы, в которых жили люди и их непосредственные прародители, в отличие от группы обыкновенных приматов, были гораздо больше и сложнее по своей структуре, что, с одной стороны, обеспечивало большую безопасность и сплоченность, а с другой — рождало дух состязательности. Каждый член первобытной общины в целях выживания и процветания был вынужден полагаться на своих соплеменников, но вместе с тем он должен был знать, как перехитрить их или по крайней мере избежать того, чтобы кто-то опередил его самого в борьбе за пропитание или обладание самкой/самцом.

В такой ситуации выживание стало сродни соревнованию тактик, в которых людям приходилось думать на несколько шагов вперед и при этом помнить обо всем, что уже случилось. Вследствие этого нужно было иметь хорошую память, чтобы помнить, кто как поступил с тобой этим утром или на прошлой неделе, кто твой друг, а кто — враг. Данный контекст подразумевал необходимость думать о последствиях своего поведения и анализировать,

¹ Более подробно см.: *Гарднер Г.* Структура разума: теория множественного интеллекта. — М., 2007; *Лесли И.* Прирожденные лжецы. — М., 2012.

что может произойти с тобой в будущем. Все нужно было делать в непрерывно меняющейся ситуации, к которой могло быть применено такое понятие, как энтропия, то есть неопределенность. В племени всегда возникал вопрос, проснешься ты утром или нет, сможешь ты что-то съесть или это съест хищник, а если не хищник, то сородич.

Предположения Н. Хамфри основываются на том, что социальная жизнь требует гораздо большей изоциренности, чем обыкновенное приспособление. Согласитесь, что деревья не двигаются, камни не устраивают заговор с целью отнять у тебя еду. Когда наши предки вышли из лесов на открытую равнину и стали заниматься собирательством, то навыки их социальной жизни объединились со сложными задачами, которые были поставлены перед людьми новой средой обитания, и поэтому оставалось рассчитывать только на дальнейшее интеллектуальное развитие. Так на свет появился *Homo sapiens*. Интересно, когда *Homo sapiens* превратится в *Homo spiritus*. Человек стал разумным, но станет ли он человеком духовным или душевным?

Гипотеза социального интеллекта Н. Хамфри долго была всего лишь противоречивой теорией, которую никто не пытался доказать, потому что существовала привычная картина мира, дававшая понятное объяснение тому, как человек выделился из мира приматов. Так продолжалось вплоть до 1980 г. Именно тогда Ричард Берн и Эндрю Уайтен, молодые антропологи из Шотландского университета Святого Ангельса, решили более детально изучить гипотезу социального интеллекта¹. Они хотели добиться авторитета в научном сообществе, поэтому их целью стало опровержение или доказательство гипотезы Н. Хамфри. Ученые сосредоточились на таком важном аспекте социального поведения, как выживание. Р. Берн и Э. Уайтен изучали различные проявления хитрости в повадках шимпанзе. Наблюдения за поведением молодых самок шимпанзе позволили исследователям предположить, что гипотеза социального интеллекта имеет реальные основания. Р. Берн и Э. Уайтен, изучая поведение приматов, особенно крупных, таких как шимпанзе, гориллы,

¹ Более подробно см.: *Лесли И. Прирожденные лжецы*. — М., 2012.

орангутанги, выяснили, что они великолепные обманщики, и это навело ученых на мысль о теории эволюции *Homo sapiens*. Р. Берн и Э. Уайтен предположили, что в условиях первобытно-общинного строя у человека тем больше шансов на выживание, чем лучше он сумеет предугадать последствия своего поведения. Следовательно, тот, кто хорошо научился вводить в заблуждение своих сородичей, имел репродуктивные преимущества, так как он был первым во всем, в том числе в борьбе за пропитание как основное условие выживания. Обратите внимание, что это утверждение относится в равной степени и к тем, кто научился распознавать ложь, потому что они были готовы к главному — не быть обманутыми. Психолог Дэвид Лингстон Смит пишет об этом так: «В этом мире, полном обмана, неплохо было бы иметь детектор лжи у нас в голове»¹.

Гипотеза социального интеллекта позволяет предположить, что человеческий мозг будет и дальше развиваться, поскольку с развитием человечества в целом мы становимся более искусственными в способах обмана и, как это ни парадоксально, в распознавании лжи. *Homo sapiens* будет продолжать эволюционировать в сторону улучшения памяти и тщательного планирования своих действий. Возможно, человек преуспеет и в размышлениях над тем, кто, что, как и по каким причинам совершит в дальнейшем. Предпосылки, как мы видим, к этому есть.

Изучение обмана в среде человекообразных обезьян привело к тому, что Р. Берн и Э. Уайтен в 1988 г. создают новый труд, а именно «Макиавеллианский интеллект»². Они собрали все примеры обмана, которые смогли найти, и определили их как передразнивание, притворство, утайку, отвлечение внимания. Но главная заслуга этой книги не в классификации способов лжи, а в доказательстве того, что разум людей развился за счет социальной интриги, обмана и коварного сотрудничества. Эти идеи получили широкое признание не только в теории эволюции, но и во многих других социальных науках, в частности в психологии, социальной психологии и экономике.

¹ Лесли И. Прирожденные лжецы. — М., 2012.

² Byrne R. & Whiten A. Machiavellian intelligence. — Oxford, 1988.

Р. Берн и Э. Уайтен привели убедительные аргументы, подтверждающие существование связи между разумом и склонностью к обману, подкрепив их примерами из реальной жизни, но серьезных доказательств у них не было. Преодолеть этот недостаток им помог антрополог Ливерпульского университета Робин Данбар¹.

Основываясь также на теории социального интеллекта Н. Хамфри, Р. Данбар обратил внимание на то, что, хотя у всех приматов довольно крупный мозг по отношению к размерам тела, мозг павианов, живущих в больших группах, развит гораздо лучше, чем мозг марьшшек, живущих группами поменьше. Это обстоятельство заставило ученого задуматься о возможной взаимосвязи между размером мозга и сложностью отношений в группе. Р. Данбар выяснил, что если группа состоит из пяти особей, то для того, чтобы успешно существовать в ней, необходимо удерживать в памяти 10 различных взаимодействий внутригрупповых отношений, то есть важно знать, кто с кем состоит в родстве, кто достоин внимания, кто — нет. Если группа разрастается до 20 членов, то приходится следить за 192 взаимодействиями: 19 из них будет касаться непосредственно одного члена группы, а еще 173 — остальных. Как видите, размер группы увеличился всего в четыре раза, в то время как количество отношений, а значит, и интеллектуальный уровень — в 20 раз.

Для наглядного сопоставления размера мозга животного с размером группы, в которой оно обитает, Р. Данбар начал собирать информацию о приматах по всему миру. В качестве основы для своего исследования он взял размер внешнего слоя головного мозга — неокортекс, который иногда относят к мыслительной части мозга, потому что он отвечает за абстрактное мышление и рефлексию долгосрочного планирования. По мнению Н. Хамфри, именно эти качества были необходимы для того, чтобы справиться с водоворотом событий социальной жизни. Данное обстоятельство доказывает тот факт, что внешний слой головного мозга наиболее активно развит у приматов, следовательно, можно предположить, что это утверждение будет верным и по отношению к первобытным людям, существовавшим 2 млн лет назад.

¹ Данбар Р. Лабиринт случайных связей. — М., 2012.

Обнаруженная Р. Данбаром связь оказалась настолько прочной, что он с поразительной точностью мог определять размеры группы, стаи, колонии животных, обладая только информацией о типичном для них объеме неокортекса. Он даже пытался подсчитать это значение для людей, так как размер человеческого мозга вполне позволяет определиться с приемлемой для нас социальной группой, то есть с теми людьми, с которыми нам было бы приятно встретиться утром за чашкой кофе, например. По словам Р. Данбара, такая группа может достигать примерно 150 человек. Вскоре после того, как ученый пришел к этому результату, в книгах по антропологии он прочитал, что средним арифметическим для многих социальных групп со времен общества, основанного на собирательстве, до подразделений современной армии или максимального количества сотрудников в отделе крупной компании, как раз и является число 150.

Впоследствии ученые, основываясь на трудах Р. Данбара, Р. Берна и Э. Уайтена, обнаружили, что частота применения обмана среди представителей вида прямо пропорциональна размеру неокортекса. Р. Берн и Э. Уайтен не пытались измерить влечение к обману у животного, обладающего самым большим неокортексом, то есть *Номо сариенс*, наверное, потому, что нет ни малейших сомнений в том, что этот вид занимает первое место в конкурсе прирожденных лжецов. Спорам о лжи нет конца. «Ложь — безусловное зло и наше проклятье», — пишет философ XVI в. Мишель де Монтень¹. «Если мы только сможем оценить всю тяжесть и опасность, то наверняка пойдем, что обманщик заслуживает сожжения на костре больше, чем человек, совершивший другое преступление», — говорит он². Еще со времен Августина философы безапелляционно утверждали, что ложь — самый страшный грех. Иммануил Кант был просто уверен, что нет большей глупости, чем так называемая белая ложь, поскольку никакая ложь не может быть оправданна и ни при каких обстоятельствах. Однако были другие ученые, например Фридрих Ницше³, которые говорили, что мир

¹ Монтень М. Опыты. — М., 1992.

² Там же.

³ Ницше Ф. Так говорил Заратустра. — М., 2001.

всего один, и он полон фальши, жестокости, противоречий, лжи и бесчувственности. Обман нужен людям для покорения этой реальности, поскольку вся правда заключается в том, что ложь необходима для выживания.

Форм лжи великое множество. Содержание этих споров может быть абсолютно любым. И все они — размышление о том, что мы за существа, о том, что значит быть хорошим человеком, а что — плохим. Георг Штайнер, литературный критик и философ, писал: «Пристрастие людей ко лжи обязательно для равновесия человеческого сознания и развития». Давайте смиримся с тем обстоятельством, что все мы являемся лжецами с рождения, и признаем, что ложь — это уникальный феномен, который обеспечивает механизм выживания.

Что в таком случае мы будем изучать на страницах нашей книги? Великий датский физик Нильс Бор говорил о том, что есть два вида истины: тривиальная и глубокая. По его мнению, противоположностью тривиальной истины является ложь, а противоположность глубокой истины тоже есть истина. Мы с вами не будем изучать глубокие истины и смотреть на различные феномены с их точки зрения. Мы не будем выделять такие формы проявления обмана, как байки, выдумки или фантазии. Классификации, безусловно, важны, но это имеет значение для ученых, которые занимаются теоретическими и философскими или теософскими исследованиями.

Данная книга носит абсолютно практический характер, и цель ее — дать вам инструменты для выяснения мотивов поведения собеседника. Вы должны точно знать, говорит ваш оппонент правду или обманывает вас.

Полную версию книги вы можете приобрести на сайте нашего издательства - Издательского Дома "Питер", на странице автора Евгения Спирицы.