**Детектор лжи, придуманный природой**

Игорь Вагин

Я попросила старшеклассников одной из московских школ написать сочинение о лжи. На удивление, идея вызвала бурный отклик. Вскоре на столе у меня лежала пачка сочинений. Больше всего ребят волновало, как во взрослой жизни отличить ложь от правды. И что делать, как себя вести, если тебе лгут? Один из школьников даже предложил поговорить с умным человеком на эту тему. В собеседники я выбрала Игоря Вагина - президента Академии иррациональной психологии, академика Международной академии информатизации. В конце 80-х - начале 90-х годов он как один из лучших психиатров Москвы работал в приемной ЦК КПСС в качестве консультанта-психиатра, курировал приоритетные научные исследования в области медицины в министерстве. А до этого Игорь Олегович семнадцать лет проработал на станции скорой психиатрической помощи Москвы. Так что его смело можно назвать экспертом по лжи. Ведь психиатру "скорой" приходилось ежедневно отделять ложь от правды. То преступники притворялись психически больными, чтобы уйти от наказания, то больные прикидывались здоровыми, боясь психбольницы...

**Возможны варианты.**

- Однажды кто-то вызвал "скорую" и милицию, услышав странные крики из соседней квартиры, - вспоминает Вагин. - Приезжаем. Сидит тихий такой, спокойный мужичонка. Очень удивляется визиту врачей и милиции. На вид абсолютно здоров, но что-то меня насторожило. Парой простых вопросов спровоцировал тихоню и понял, что, боясь психбольницы, он скрывает психическое заболевание. Милиционеры же тем временем нашли под лавкой в коридоре окровавленный топор.

- Почему вы решили, что этот человек лжет?

- У него был несколько протяжный темп речи, он неоправданно затягивал паузы, моргал чуть чаще.

- Разве больной человек может косить под здорового? Он же не понимает, что болен.

- С чего вы взяли, что не понимает? Психическая болезнь - всего лишь болезнь, как и любая другая. Человек прекрасно понимает, что с ним происходит что-то неладное.

Для диагностики психического заболевания в больнице врачи приглашают знакомых и родственников человека, с ним самим беседуют по нескольку часов, используют так называемый субъективный и объективный анамнез. А психиатру "скорой" надо в одиночку в условиях недостатка информации и дефицита времени понять, болен человек или симулирует. Быстрая диагностика на дому накладывает на врача колоссальную ответственность. Ошибся - и отправил в психбольницу здорового человека, а в нашей стране это клеймо на всю жизнь.

Дома оставить психически больного, не оценив всей тяжести его состояния и степени опасности для окружающих, тоже опасно. Увы, "тихие" помешанные бывают только в кино. Но ведь ни приборов с собой, ни анализов, которые помогли бы принять решение. Вот и вглядываешься в поведение человека: что там с жестикуляцией, движениями тела, речью, интонациями, тембром голоса?

Для опытного психиатра это словно открытая книга, станешь тут экспертом по лжи.

- А можно в поисках правды использовать для нормальных людей те же симптомы лжи, что и для психически больных?

- А какая разница, что человек симулирует - болезнь или какие-то эмоции? Присмотритесь внимательно к многочисленным шоу по телевидению. Люди там лгут, притворяясь не теми, кто они есть на самом деле, точно так же, как преступники изворачиваются в психбольнице, лишь бы их больными признали.

- В самом деле, какая разница, где диагностировать ложь - на телеэкране, на кухне или в больнице? Симптомы болезни не меняются от того, где находится больной. И признаки лжи тоже одинаковы. Независимо от того, кто под кого <косит>: больной - под здорового, жулик - под благодетеля, политик - под святого. Игорь Олегович, а как вы в обычной жизни реагируете, когда ясно, что вам лгут?

- Человек с нормальным уровнем интеллекта, трезво относящийся к жизни, не будет сильно страдать от того, что ему лгут. А инфантильный, конечно, распереживается.

- Неужели вы остаетесь равнодушным, заметив, как близкие люди, друзья или коллеги вас обманывают?

- Смотря какой вариант лжи я услышу.

И Вагин предложил рассмотреть целую классификацию лжи. Он разделил ее на четыре вида.

Во-первых, ложь во спасение. Сам Вагин в своей медицинской практике пользовался этим приемом неоднократно: "Как врач, я просто обязан поддержать человека. Иногда ему не стоит говорить, чем он болен на самом деле. Не все люди готовы узнать правду о своей болезни". Обсуждая эту тему со знаменитым мастером хатха-йоги, самым известным преподавателем йоги на территории СНГ Андреем Сидерским, я услышала интересную точку зрения на сей счет: "Иногда человеку просто необходимо сказать, что он смертельно болен. Есть люди, которых болезнь: не устраивает, и, узнав страшную правду, они буквально вытаскивают себя из нее. Врачам потом остается только рассуждать про силу воли и жажду жизни, а обывателям - про чудо. Но есть и другие характеры. Скажут больному, что он через месяц умрет, он и готов через месяц. А скажут ему же: ты здоров, иди и живи, как живется, - так он, искренне поверив медикам, через полгода будет абсолютно здоров. Говорить человеку правду или нет, надо решать в каждом случае отдельно".

Еще один тип лжи, который выделяет Вагин, - ложь утаивания. По-моему, точнее будет сказать - ложь умолчания. С этим видом неправды хорошо знакомы неверные супруги. Одна моя коллега объяснила, как ей удается сохранять мир в семье, имея любовника: "Мужу надо всегда говорить правду. Но не договаривать ее до конца:" Она абсолютно уверена, что не лжет супругу. К этому же виду лжи Вагин относит и засекречивание архивов КГБ, откуда и сегодня не так-то просто получить информацию о том, кто на кого "стучал" в советское время. Ложью утаивания хорошо владеют политики, дипломаты, следователи, адвокаты, телевизионщики, которые подают информацию так, чтобы она работала на них.

Третий вариант лжи "по Вагину" - ложь для красного словца. Когда хотят скомпрометировать вас, забрать себе ваши денежки нечестным путем, используют манипулятивную ложь.

Пятый вариант - провокативная ложь: "Я слышал, у вас директором станет Иванов?" - "Нет, Петров! Ой, а вообще-то я не знаю:" Провокативную ложь любят использовать политики, пытаясь прощупать общественное мнение по какой-то проблеме или узнать возможную реакцию общества на очередное силовое политическое решение. Ту же цель преследуют ложные утечки информации из тех или иных ведомств. Какие-то СМИ попадаются-таки на крючок и публикуют ложную информацию. И пожалуйста - общество провоцируется на обсуждение еще не принятого решения, а политики получают возможность заранее увидеть реакцию на него.

Моргает - значит, обманывает?

- Врать в манипулятивных целях я не пробовал, - признался Вагин. - Это чревато и даже опасно, потому что ложь имеет свойство рано или поздно раскрываться. Есть такое понятие - "кредит доверия". Потерять его легко, а заработать трудно. Ко лжи для красного словца я отношусь спокойно. Ну съездил, например, приятель в Турцию, отдохнул в двухзвездочном отеле, а рассказывает, что провел отпуск "в пяти звездах". Пусть человек похвастается, что он кум королю и брат министру. По моим-то интересам его ложь никак не бьет.

А если подозреваю, что мне сказали неправду, которая задевает мои интересы, начинаю спокойно перепроверять факты, анализировать информацию.

Наверное, у каждого из нас есть знакомые, которые "терпеть не могут, когда им врут!". Почему-то именно таких людей избегают приглашать в веселые, шумные компании, они чаще других остаются в гордом одиночестве, жалуясь на отсутствие друзей или подруг. Есть и у меня знакомая, которая не ленится тратить уйму времени и сил, чтобы "вывести вас на чистую воду", доказать, что вы нафантазировали. Она коротает жизнь в одиночестве. И все потому, что <терпеть не может, когда врут!>.

Взрослые люди, подобно Игорю Олеговичу, ко лжи для красного словца относятся, как правило, с пониманием: <Вижу, что человек мне врет <просто так>, - не реагирую. Врет, значит, врет. Это его проблемы. Если говорит неправду, чтобы меня обмануть и воспользоваться этим, то я тоже не реагирую. Могу сказать ему об этом, а могу и не сказать. Просто дальше буду действовать так, как считаю нужным, а не так, как меня хотели вынудить при помощи лжи. Лгу ли сам? Там, где можно было бы солгать, я просто промолчу".

Все-таки Мюллер-Броневой был прав: "Верить никому нельзя". Помнится, в фильме он добавил: "Мне - можно". И еще что-то вроде "ха-ха". Интонации Броневого невольно вспомнились, когда я попросила Игоря Вагина дать несколько универсальных советов для читателей, как не обмануться в жизни.

"Первое - наблюдай. Второе - анализируй. Третье - не верь словам, верь поступкам", - сформулировал Вагин. "А четвертое?" - продолжала настаивать я. "Четвертое - и поступкам тоже не верь", - понизив голос, отчеканил Игорь Олегович. Перед глазами тут же проплыла неповторимая усмешка Броневого, а в голове отчетливо прозвучало: "А вас, Штирлиц, я попрошу остаться".

Моя задача посложнее. Надо узнать, как по поведению человека, по его мимике и жестам понять, лжет он или говорит правду.

Оказывается, у лжи есть симптомы.

Вытягивая из Вагина сведения, стараюсь следовать советам популярных книжек: не делаю закрытых жестов - не скрещиваю рук на груди, не перекрещиваю ноги. Но вдруг непроизвольно начинаю вертеть в руках ручку. Ох и трудная эта работа - общаться с психиатром, который читает тебя по жестам! Вроде и скрывать ничего, а почему-то чувствую себя Штирлицем.

Спрашиваю: как просечь истинные намерения политиков, мелькающих на экране телевизора?

- Надо иметь в виду, что крупных политиков тренируют психологи, которые, на мой взгляд, играют довольно неблаговидную роль, - отвечает Игорь Олегович. - Эти специалисты в области человеческих отношений частенько любят порассуждать про гуманизм, про искренность. Но за деньги преподают прямо противоположное - учат сильных мира сего правдиво лгать, утаивать информацию, отвечать на вопросы так, чтобы скрыть истину. Меня очень настораживает, что в таких случаях психология работает против общества.

С другой стороны, выступая на телевидении, человек лжет невольно. Потому что перед телекамерой любой старается казаться не таким, какой он есть на самом деле. Таков феномен телевидения. Перед телекамерой невозможно не играть. Одни хотят казаться лучше, другие, наоборот, эпатируют зрителей. Но и те и другие не соответствуют самим себе, настоящим. Таким, каковы они в жизни.

И тем не менее любой политик, даже хорошо "надрессированный", привыкший выступать перед телекамерами, чем-нибудь да выдаст себя. Его тело - жесты, мимика - обязательно подведет в какой-то момент.

Обычно мы моргаем в среднем шесть раз в минуту. Тот, кто лжет, моргает значительно чаще. У него появляются монотонные интонации. Он инстинктивно, не отдавая себе в этом отчета, старается слегка отвернуться от собеседника. Говорит чуть-чуть в сторону. Принимает так называемые закрытые позы (скрещивает руки на груди, ноги перекрещивает). Берет в руки какие-то предметы, как будто прикрывается ими. Прежде чем ответить даже на простой вопрос, делает небольшую, но совершенно неоправданную паузу.

Что происходит в душе человека в тот момент, когда он лжет? Люди рассказывали мне, что они начинают воспринимать свое лицо как маску. У одних появляется чувство растерянности, и они отводят глаза в сторону. Другие, понимая, что выдать себя нельзя, стараются повысить самоконтроль и заставляют себя смотреть прямо на того, кому лгут. Помните: глаза их при этом сужаются, взгляд становится напряженным, на лице появляется нелепая асимметричная улыбка.

Как еще люди пытаются скрыть ложь? Некоторые знают, что им свойственно лгать тихо, и они, когда говорят неправду, повышают голос. Но несколько странные интонации, изменение темпа речи и выражение лица все равно подводят их. Очень часто от них можно услышать: <Ах, ты мне не веришь?!> И сразу же начинают приводить кучу фактов и доказательств, которые никогда бы не стали приводить, если бы действительно говорили правду. Понимают, что их позиция требует обоснования, вот и доказывают свою <правоту> не только другим, но и себе.

Стоит насторожиться, если человек, обещая что-то, вдруг почесывает горло. Когда люди лгут, у них непроизвольно возникает внутри напряжение, которое хочется снять, вот рука сама и тянется к горлу. Отсюда же и излишняя жестикуляция, желание дотронуться не только до шеи, но и до носа, лица, поправить прическу.

В одной брошюре про мимику и жесты мне встретился рисунок: мужчина почесывал пальцем нос. А под рисунком строгая надпись: <Он врет!>. Подобные упрощения очень раздражают психиатров. А вдруг у человека просто насморк и потому чешется нос? Юноша при разговоре может держать руку у лица только потому, что прикрывает прыщик на нем. И поправлять ворот рубашки всего лишь потому, что не привык к галстуку. Знаю девушку, которая, общаясь с молодыми людьми, старается "незаметно" прикрыть рукой маленькие усики. Женщина может часто дотрагиваться до мочек ушей, ощупывая камешки любимых сережек, а вовсе не потому, что лжет. Необходимо анализировать все в комплексе - жесты, выражение лица, интонации, смысл произносимого.

Игорь Олегович, шутя, предложил сказать, что меня якобы зовут Аней.

- Меня зовут Аня, - бодро произнесла я, следя за тем, чтобы не дотронуться руками до лица и шеи.

- Видите, у вас появилась неадекватная улыбка, вы часто заморгали, изменили позу, а перед фразой "Меня зовут Аня" сделали, между прочим, паузу. Сразу четыре симптома лжи. А что вы сами почувствовали?

У меня сильно запершило в горле, и захотелось кашлять. Да, лгать - дело непростое. Не каждому по плечу. Маленькие дети лгать вообще не умеют. Подросшим ложь дается, но с трудом. С возрастом люди совершенствуются - врут легко. И даже самозабвенно. Особенно политики.

Не каждому дано

А кому врать проще всего? Оказывается, легкость, с которой человек лжет, зависит не только от возраста и профессионального опыта, но и от его психотипа. Специалисты делят нас на пять психотипов с довольно обидными названиями: "истерики", "астеники", "шизоиды", "эпилептоиды" и "гипертимы". Обижаться на названия смысла нет, это ведь не диагноз, а всего лишь описание личностей.

- Лучше всех врут истерики, - уверяет Вагин. - Они умеют врать легко и вдохновенно, не краснея, способны великолепно болтать ни о чем. Классический пример такого типа людей - Жириновский. Несет всякую околесицу и чувствует себя прекрасно.

А вот шизоиду соврать труднее. Поскольку Явлинский - человек именно такого плана, ему труднее, чем другим политикам, лгать, поэтому он менее находчив во время теледебатов. Не то что Жириновский, Немцов или Чубайс. Шизоиды - это оригиналы, мыслители, философы, изобретатели. Обожают поговорить о высоких материях, о летающих тарелках:

Шизоиды чаще других говорят невпопад, любят "разводить теории". Телеведущий Гордон - яркий представитель такого психотипа, и в своей студии он зачастую собирает таких же шизоидов. А вот Дибров больше похож на истерика, в его программах более истероидные, более куражные герои. У истериков жестикуляция и мимика живее, чем у шизоидов: обратите внимание, Гордон более "сухой", чем Дибров.

Если шизоиды - теоретики, то эпилептоиды - реалисты. Педантичные и пунктуальные люди. Из них получаются хорошие военные. Попав в политику, они называют себя практиками, хозяйственниками, вникают во все дела. Типичный представитель такого типа - Черномырдин. Эпилептоиды умеют лгать. Они хорошо себя контролируют, поэтому лишнего говорят мало. Общаясь с ними, надо иметь в виду, что они особенно любят и ценят аккуратность, четкость, надежность, пунктуальность. Эпилептоиды скупы на жесты. Сталин - шизоэпилептоид. Отсюда его ограниченная жестикуляция: рука, заложенная за полу френча.

А вот астеников на экранах телевизоров и в политике не бывает. Они туда не стремятся. И правильно делают, их там все равно разорвут и затопчут. Астеники - очень скромные, тихие, интеллигентные люди. Они блестящие исполнители и потому очень хороши на вторых-третьих ролях в производстве. В быту слишком правильные, скучные и пресные. С большим трудом учатся лгать. Сказав неправду, выдают себя сразу же, краснея или бледнея. Используют очень мало жестов, размахивают руками редко. Астениками легко управлять, они податливые.

Гипертимы контролируют себя не хуже эпилептоидов. Они такие живые, предприимчивые люди. Не боятся ответственности, не испытывают страха в общении. Живут полной жизнью. Ельцин - гипертим. Помните, как он на танке в девяносто первом?! А история про то, как его то ли скинули с моста с букетом цветов, то ли он сам упал? С Борисом Николаевичем такое могло случиться, а с Михаилом Сергеевичем - никогда. Сравните их, и станет понятно, чем гипертимы отличаются от истериков. Типичный гипертим - и телеведущий Комиссаров. Он уверенно доминирует в общении, напорист, умеет подчинять людей.

Правда, люди редко относятся к чистым психотипам. Например, в Чубайсе сочетание эпилептоида с истериком, а в Немцове - гипертима с истериком. Естественно, что все это отражается на их поведении, мимике и жестах.

Врет как... Буратино!

Чем выше должность человека, тем быстрее и лучше он обучается говорить неправду. Но шила в мешке не утаишь. Хотите читать мысли и желания людей как открытую книгу - учитесь обращать внимание на изменения темпа их речи, на рассогласования между интонациями и смыслом того, о чем они говорят. "Да" можно произнести как "нет", а "нет" - как "да". Тоска и заунывность в голосе могут придать фразе "Я люблю тебя" противоположный смысл. Это и есть рассогласование между интонациями и смыслом слов. Вот на чем попадаются политики, когда смысл их речи, написанной "спичрайтерами" бодро, - за здравие, а интонации - за упокой. Еще более показательна ситуация лжи, когда словам противоречат не интонации, а жесты. Согласитесь, трудно поверить кому-то, что он "наверняка знает, как нужно действовать", если при этом чешет затылок. Другой оратор утверждает, что он искренен и сердечен, и для убедительности даже прикладывает руку к... правой стороне груди. А ведь сердце-то у абсолютного большинства из нас слева!

"Мне хочется так много вам дать!" - уверяет вас кто-то, а его руки при этом делают круговые движения около груди, он ими гребет - загребает к себе. Невозможно уследить одновременно за словами, руками и лицом: Такое, по словам Вагина, часто можно наблюдать во время телевизионных шоу. На лице какой-нибудь дамы, изображающей страдание, вдруг мелькает неадекватная усмешка. Симулируя чувства, которые они не испытывают, люди грешат многословием, противоречат себе, путаются. Они говорят о сильных, порой смертельных чувствах - о злобе, любви, ненависти, а речь их вдруг делается невнятной, глаза в сторону убегают, поза остается вялой. Отвечают на простые вопросы с необоснованными паузами, что вполне объяснимо: нужно время, чтобы сообразить, как правильно вести себя по сценарию, какие чувства в этот момент надо демонстрировать.

А тут еще пластика тела выдает. Помните, как в фильме "Начало" актриса Чурикова показывает профессиональную неопытность своей героини? Провинциалке, игравшей в самодеятельности, предложили роль Жанны д'Арк. Чурикова посчитала, что девушка, не владеющая актерским мастерством, не знает, куда руки деть. Блестящая находка актрисы! Ведь именно пластика отличает хорошего артиста от плохого. Только благодаря ей один смотрится на сцене естественно, а другой - скованно. Так вот, человек, который лжет, тоже не знает, куда деть руки. Вагин говорит, что пластика лгуна похожа на дерганья Буратино.

Артист, заучивая роль наизусть, много раз репетирует ее, произносит чужие слова, то есть по сути - ложь. Срабатывает феномен: сто раз солжешь, а на сто первый сам поверишь в это. И артист начинает верить, что говорит правду. Даже его подсознание верит, и руки профессионала сами движутся как надо. А любитель все время помнит, что он играет на сцене, то есть лжет, и руки его, как у Буратино, болтаются.

Гляжусь в тебя, как в зеркало

- Нельзя верить одним словам, - рассуждает Вагин. - Нужно верить поступкам, делам человека. Впрочем, и делам верить можно не всегда, потому что мошенники начинают с того, что несколько раз по мелочи помогут, чтобы войти в доверие, а потом "обуют" по крупному. А что делается во время предвыборных кампаний! Иные <артисты> такую драму разыграют - будь здоров!

Как научиться налаживать хорошие отношения с человеком, вызывать его на искренность, а не лезть в бутылку, заметив признаки лжи в его поведении? Игорь Олегович к советам копировать жесты собеседников относится настороженно, полагая, что принимать человека нужно не внешне, а внутренне. Понимать, что он говорит. Грамотно отвечать на его вопросы. Работать в унисон, обсуждая какую-то проблему. Добиваться большего взаимопонимания.

Вагин советует перенимать не мимику человека, а темп его речи, говорить с той же громкостью, что и он, использовать слова из его лексикона. Например, не стоит называть дачу друга виллой, если для него она - "фазенда". Не нужно обращаться к нему "господин", если он предпочитает, чтобы его называли товарищем. Есть четыре правила эффективного общения: внимание, доброжелательность, диалог и информативность. Если вы внимательны, собеседника слушаете доброжелательно, вам будет проще общаться с ним и легче понять, когда он вдруг начнет хитрить или лгать. Существует такой термин - "активное слушание". На первый взгляд кажется, что активно можно только говорить, ан нет, можно и слушать активно. Вагин рекомендует не стесняться демонстрировать человеку, что вы его слушаете. Делать паузы, дать и ему возможность говорить. Перефразировать его высказывания ("Если я вас правильно понял, вы сказали, что:). Искать точки согласия, интересные обоим темы. Это значительно эффективнее, чем копировать жесты, имитировать какие-то чувства, и лучше помогает понять истинные чувства и намерения собеседника, чем тупая расшифровка его жестов, которые ничего не означают, если оторваны от контекста.

На книжных развалах сегодня продается много брошюр о языке мимики и жестов. Каждая из них обещает научить "читать мысли окружающих". Вагин поделился интересным наблюдением: оказывается, по ним народ учится лгать. Бизнесмены во время переговоров специально используют жесты, свидетельствующие о неуверенности (чешут затылок, растерянно разводят руками, покорно опускают плечи), вводят партнеров в заблуждение. Женщины изображают сексапильность, демонстративно облизывая губы, задумчиво поглаживая высокую тонкую ножку бокала, зазывно покачивая полуобутой туфелькой...

- Скажите, что такое, по-вашему, сексапильность?! - горячится Вагин.

- Нечто энергетическое: - пытаюсь сформулировать я.

- Вот именно! А многие сексуальную привлекательность путают с демонстративностью. Но все эти "сексуальные" жесты без внутренней энергетики - сплошная ложь. Привлекут скорее не жесты, а глаза с блеском жизни, энергичность, тембр голоса. Что нас притягивает в других людях? Жизнь, правда жизни! А еще доброта и доброжелательность. Общаясь с людьми, используйте просто улыбку, просто доброжелательную интонацию. Старайтесь жестами иллюстрировать только то, что говорите. Будьте естественными и правдивыми, и тогда у людей не возникнет желание солгать вам. Им тоже захочется вести себя с вами естественно и правдиво.