

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Саратовский национальный исследовательский
государственный университет имени Н.Г. Чернышевского»

Евдокимова Е.Г.

Прикладные вопросы распознавания оговора и лжесвидетельства

Учебно-методическое пособие

для студентов, обучающихся по специальности

« Юридический психолог »

Саратов

2018

УДК 378.015.3 (076.5)
ББК 74.58 я 73

Евдокимова Е.Г. Прикладные вопросы распознавания оговора и лжесвидетельства .Учеб-методич.пособие для студентов, обучающихся по специальности «Юридический психолог». Саратов. СГУ. 2018.-49с.

Учебно-методическое пособие предназначено для освоения студентами в русле дисциплины «Психология оговора и лжесвидетельства», которая является одной из ключевых в системе специализации «Юридическая психология» и является прикладной, практически ориентированной отраслью психологического знания и исследует теорию и историю психологического феномена лжи и как производных от него обмана, оговора и самооговора выявления заведомо ложных показаний, ложного алиби, клеветы, наговора, поклёпа, инсинуации, лжесвидетельства и т. п.

Рекомендовано для публикации

Кафедра педагогики и психологии ИДПО СГУ

©Евдокимова Е.Г.,2018

© Саратовский государственный
университет,2018

Практическое занятие 1. Тема 2

Задания 1,2,3

Задание 1. На основании текста выписать основные показатели психологических особенностей следователя.

Процессуальная независимость и служебная самостоятельность следователя требуют от него высокой инициативности, организованности и социальной ответственности.

Длительная профессиональная деятельность при недостаточной самокритичности может вызвать профессиональную деформацию следователя. Властные полномочия следователя могут закрепить такие негативные личностные качества, как высокомерие, чванливость, грубость, душевная черствость.

Постоянное подчинение деятельности следователя процессуальной регламентации способствует усилению ригидности (негибкости), приверженности к шаблонным решениям, формализму; постоянное соприкосновение с асоциальными проявлениями может сформировать устойчивую подозрительность, предвзятость, склонность к обвинительному уклону в своей деятельности.

Часто возникающий дефицит времени может привести к торопливости, поверхностности, пренебрежительности к отдельным процессуальным требованиям. Эти возможные проявления личностно-профессиональной деформации должны быть сняты развитым и устойчивым самоконтролем следователя.

Постоянно находясь в эмоциогенных условиях, следователь должен проявлять эмоциональную устойчивость, хладнокровие, рационализм, устойчивость к внешним воздействиям, избегать принятия конформных решений в условиях группового давления.

Задание 2. На основании текста выписать основные показатели психологических особенностей преступной личности

Личность преступника – понятие многогранное, с ярко выраженным междисциплинарным характером, поскольку изучается не только психологами, но и юристами, занятыми разработкой вопросов, относящихся к уголовному праву и процессу, криминологии и криминалистике. В юридической психологии данная проблема одна из центральных. В ходе

изложения материала мы уже частично касались ее, когда говорили о понятии личности в целом, о некоторых экстремальных состояниях психики, акцентуированных свойствах характера.

Понятие личности преступника, т.е. личности человека, виновно совершившего общественно опасное деяние, запрещенное законом под угрозой привлечения к уголовной ответственности, выражает его социальную сущность, сложный комплекс характеризующих его свойств, связей, отношений, его нравственный и духовный мир, взятые в развитии, во взаимодействии с социальными условиями, с психологическими особенностями, в той или иной мере повлиявшими на совершение им преступления¹.

В науке уголовного права под личностью преступника понимается вменяемое лицо, достигшее к моменту совершения преступления определенного, указанного в уголовном законе возраста. Поэтому о личности преступника говорят, когда имеют в виду субъекта преступления, т.е. лицо, совершившее преступление, что нашло свое подтверждение в приговоре суда, вступившего в законную силу.

Понятие личности преступника включает в себя целый комплекс социально-демографических, социально-ролевых (функциональных), социально-психологических признаков, которые в той или иной мере связаны с преступным деянием, характеризуют его общественную опасность, объясняют причины его совершения.

Все эти качества, признаки, особенности личности имеют достаточно емкое содержание. Например, возраст не сводится только лишь собственно к самому факту достижения лицом уголовно-правовой дееспособности, а рассматривается как особенность, связанная со многими социальными функциями и проявлениями личности.

В настоящее время в научной литературе наиболее широкое распространение получил подход к изучению личности преступника, предполагающий наличие в ней следующих двух наиболее крупных подсистем, объединяющих различные более мелкие признаки, отдельные характеристики личности, а именно: социально-демографической и социально-психологической подсистем личности преступника.

Социально-демографическая подсистема личности преступника. Она включает: пол, возраст, семейное положение, образование, профессиональную принадлежность, род занятий, социальное и материальное положение, наличие судимости (иных связей с криминальной средой). Сюда же относятся признаки, характеризующие личность

преступника с точки зрения выполнения им определенных функционально-ролевых обязанностей.

Социально-психологическая подсистема личности преступника состоит из четырех основных структурных элементов:

1) *подструктура направленности* в виде совокупности наиболее устойчивых, социально значимых качеств личности (мировоззрение, ценностные ориентации, социальные установки, ведущие мотивы и т.д.), связанных с правосознанием человека;

2) *подструктура опыта*, включающая знания, навыки, привычки и другие качества, которые проявляются в выборе ведущих форм деятельности;

3) *подструктура психических форм отражения*, проявляющихся в познавательных процессах, психических, эмоциональных состояниях человека;

4) *подструктура темперамента и других биологически, наследственно обусловленных свойств*, которые наряду с социальными факторами влияют на формирование характера и способностей человека.

Справедливо считается, что основное отличие личности преступника от личности законопослушного гражданина состоит в негативном содержании ценностно-нормативной системы, некоторых устойчивых психологических особенностей, сочетание которых имеет криминогенное значение и специфично для преступников.

Известно, что современная криминология отвергает наличие у человека каких-то особых генетически запрограммированных, наследственно передаваемых от поколения к поколению наклонностей к нарушениям закона, совершению преступлений. Однако, как справедливо замечают Ю.М.Антонян и С.В.Бородин, «признание социального характера причин преступного поведения в целом вовсе не означает игнорирования биологических особенностей человека, его психической сферы и патологии в ней»¹.

Психические аномалии объединяют такую совокупность психических явлений, которые находятся между акцентуациями личности и психическими заболеваниями. Сюда же относят и такие расстройства психики, которые связаны с алкоголизмом, наркоманией (токсикоманией). В определенных (неблагоприятных, экстремальных) условиях психические аномалии снижают сопротивляемость к воздействию ситуаций, в том числе конфликтных; создают препятствия для развития социально полезных черт

¹ Антонян Ю.М., Бородин С.В. Преступность и психические аномалии. М.:Наука. 1987 -208с.

личности, особенно для ее адаптации к внешней среде; ослабляют механизмы внутреннего контроля; сужают возможности выбора решений и вариантов поведения; облегчают реализацию импульсивных, случайных, непродуманных, в том числе противоправных, поступков. Все это отрицательно сказывается на развитии личности и может способствовать преступному поведению.

Таким образом, психические аномалии – это расстройства психической деятельности, не достигшие болезненного, психотического уровня, но которые ввиду определенных личностных изменений могут приводить к отклоняющимся формам поведения. Но поскольку у таких лиц все же преобладают нормальные психические явления и процессы, они в своем подавляющем большинстве трудоспособны, дееспособны и вменяемы.

Многими учеными разделяется мнение, что психические аномалии часто способствуют противоправному поведению, поскольку «препятствуют усвоению социальных норм, регулирующих поведение людей, затрудняют получение высокой квалификации и образования, выполнение отдельных социальных ролей»¹. Благодаря этому лица с перечисленными выше аномалиями психики в наибольшей степени отчуждены от общества, малых социальных групп, испытывают затруднения в общении с лицами противоположного пола. Им трудно адаптироваться в новой социальной среде, в особенно сложных для них современных условиях жизни, предъявляющих повышенные требования к психике людей.

Среди различных аномалий психики, предрасполагающих к дезадаптивному, а поэтому чаще всего к противоправным формам поведения, наибольшее внимание судебных психологов привлекают психопатии, различные психопатоподобные состояния, некоторые крайне выраженные виды акцентуаций характера. Причем в контексте рассматриваемых проблем в юридической психологии речь не идет о психопатии как о психическом заболевании, достигшем патологического развития, которое является предметом изучения судебной психиатрии, позволяющем при определенных условиях ставить вопрос о невменяемости субъекта и о его принудительном лечении в связи с содеянным им правонарушением.

Согласно принятой Международной классификации психопатий, выделяются следующие три основные группы лиц, проявляющих психопатические расстройства: по возбудимому, истероидному и тормозному типу, которые могут представлять интерес для юридической психологии:

Возбудимые (аффективные) формы психопатических расстройств характеризуются вспыльчивостью, раздражительностью, гневливостью, импульсивностью, аффективно окрашенными формами реагирования даже по незначительному поводу, переменчивостью

настроения, повышенной обидчивостью, жестокостью, склонностью к накоплению отрицательных переживаний, плохо контролируемой разрядкой.

При эпилептоидной форме у возбудимых психопатов в их суждениях преобладают вязкость мышления, застревание на аффективно окрашенных переживаниях, мстительность, жестокость.

Лица, проявляющие признаки *неустойчивой формы возбудимой психопатии*, выделяются своей неорганизованностью, безволием, легкомысленным отношением к происходящим явлениям, нетерпимостью к какой-либо регламентации, сниженной критичностью, повышенной внушаемостью, жадой новых развлечений, большей подверженностью средовым влияниям, случайным ситуациям. По наблюдениям Ю.М.Антоняна и В.В.Гульдана, психопатические личности неустойчивого типа преимущественно совершают корыстные преступления, хулиганство, задерживаются за бродяжничество, нарушения паспортного режима.

Для *паранойальной формы возбудимой психопатии* характерны ригидность мышления, узость, застреванность на отдельных обстоятельствах, нетерпимость к иному мнению, противодействию, эгоцентрические притязания, повышенная самооценка, завышенный уровень притязаний, обидчивость, подозрительность. Таким образом, отличительной особенностью описанных выше лиц является повышенная возбудимость, эксплозивно-брутальный («взрывчатый»), аффективно окрашенный модус реагирования, что бывает особенно заметно при совершении ими преступлений насильственно-корыстного характера.

Следующей формой психопатического расстройства личности, влияющей на ее асоциальное поведение, которое может приводить к нарушениям норм уголовного права, является *истероидная (истерическая) психопатия*. Лица данного круга отличаются эгоцентризмом, демонстративным поведением, театральностью, «жаждой признания», эмоциональной неустойчивостью, повышенной обидчивостью, вспыльчивостью, особенно когда такого признания не получают.

У лиц, отличающихся психопатическими расстройствами *астенического* характера, преобладают: обостренная впечатлительность, повышенная утомляемость, чрезмерная чувствительность, застенчивость, неуверенность в себе, ощущение собственной неполноценности.

Весьма близкими к данному типу являются лица, проявляющие черты *психастенической психопатии*, в поведении, образе мыслей которых доминируют повышенная, некорректируемая тревожная мнительность, навязчивые сомнения по поводу принимаемых решений, собственных поступков, нерешительность, особенно в ситуациях неопределенности. Для

них наиболее характерными видами противоправного поведения могут быть действия, направленные против общественного порядка, уклонения от общественно полезного труда, дезертирство (для военнослужащих), а также самоубийство. Кроме того, они могут совершать и преступления против личности, собственности, сексуальные преступления, выбирая для этого соответствующий, более «удобный» для себя тип жертвы.

В группу *тормозных психопатов* помимо лиц с чертами астенического и психастенического характера относятся субъекты, имеющие *аутистические (шизоидные) психопатические расстройства* с преобладанием у них замкнутости, отгороженности от окружающих, повышенной чувствительности, ранимости и в то же время эмоциональной холодности и отчужденности. Среди данной группы выделяются лица весьма настойчивые в достижении своих целей, сближающиеся по характеру аффективных переживаний с представителями паранойяльной психопатии, нередко прибегающие в конфликтных ситуациях к агрессивным, насильственным, а порой и к жестоким формам противоправного поведения.

Для отдельных обвиняемых типична боязнь утраты достигнутого им социального, служебного и материального положения. Поэтому на допросе такой обвиняемый чаще всего уклоняется от дачи правдивых показаний. Здесь следователь, чтобы преодолеть указанное психологическое состояние обвиняемого, должен убедить его в возможности честным и добросовестным трудом восстановить социальное положение, стать полноправным членом общества.

Взаимодействуя со свидетелями, следователь должен учитывать, что направленность восприятия события и его содержание определяются оценочной позицией воспринимающего лица, уровнем его психического, интеллектуального и нравственного развития.

При взаимодействии со следователем свидетель придерживается определенной линии поведения, дает свои оценки сообщаемым фактам, о чем-то умалчивает, допускает недомолвки. Они могут быть обусловлены различными побуждениями — боязнью мести, жалостью, стремлением избавиться от свидетельских обязанностей и др. Наряду с этим свидетельские показания сами по себе затруднены рядом психологических обстоятельств — фрагментарностью первоначального восприятия событий, мнемическими и речевыразительными трудностями.

Задание 3. Разобрать задачи из предложенного практикума, сопоставить свое решение с предложенными ответами
(Литература: Аминов И.И. А 62 Психологический практикум для юристов. Учебное пособие. М.: Издательство «ЭКМОС». - 2001г.- 144с.)

Криминальные задачи для развития сообразительности и логического мышления

(Правильные ответы и решения смотрите в конце практикума)

1. Четвероногий игрок

- В это время я был на футболе, - сказал подозреваемый в убийстве своей жены гражданин. В доказательство своих слов он предъявил билет на футбольный матч, из чего выходило, что у него действительно было алиби. При этом держался он просто и естественно. Видимо верил в кусок бумаги, который свидетельствовал, что в тот роковой для его жены вечер он сидел в первых рядах северной трибуны Лужников и болел за «Спартак», игравший очередной матч в Лиге чемпионов.

Следователь Громов вежливо попросил его рассказать о событиях на футбольном поле. Подозреваемый смущенно улыбнулся, опустил глаза, и так прокомментировал матч.

- Народу было - яблоку негде упасть, ведь «Спартак» выходил в следующий круг Лиги чемпионов только в случае победы, да еще с разницей в два мяча. И он сделал это! В самом начале Юран грудью занес мяч в ворота соперника. Я как раз сидел за ним и видел, как вратарь гостей аж зарыдал от досады и минуту стоял, как вкопанный. Потом игра выровнялась и стала скучной. Во втором тайме Романцев выпустил Робсона, и бразилец, этот бритоголовый амбал, забил второй мяч.

- Он, кажется, находился в положении вне игры, - подал голос следователь.

Подозреваемый внимательно посмотрел на него и с жаром продолжил.

- Если честно, то да. Я же был на стадионе и своими глазами видел, как Робсон принял мяч, находясь чуть впереди защитника.

- Что еще было интересного? - спросил следователь.

- Больше ничего, - ответил подозреваемый и виновато улыбнулся. Потом стукнул себя по лбу. - Да, еще в конце матча у ворот испанцев бегала собака, одноглазая дворняга. Я сам видел у нее на морде пустую глазницу. Но ее быстро поймали и выдворили с поля.

- А вы не смотрели краткий видеоотчет по телевизору? Там как раз показывали эти три момента: два гола и двадцать третьего четвероного игрока на поле.

Подозреваемый пристально посмотрел на следователя, потом, как школьник, положил ладони на колени и с легким волнением произнес.

- Нет, я не люблю смотреть повторы футбольных матчей, это то же самое, что смотреть детектив, заранее зная, кто преступник.

- Хорошо продуманное алиби, - сказал Громов, - но вы допустили одну ошибку.

КАКУЮ?

2. Встреча на вокзале

- Дежурил я вчера на вокзале, - рассказывал следователю Громову капитан Королев. - Вижу, пробирается через толпу один, с двумя чемоданами. Я сразу его приметил по неблагородной походке. Вспоминаю: кажется, я видел его

фотографию в нашей картотеке. Решил на всякий случай проверить у него документы. Окликнул раз - он не останавливается. Окликнул два - а он только прибавил шагу. Насилу догнал его возле вагона, где он уже предъявлял билет проводнице. Требую документы, а он только руками размахивает, - мол, глухонемой я, не понимаю. Я даже немного растерялся, но решил довести дело до конца - вдруг он такой же глухонемой, как я китайский император - и снова потребовал документы. Проводница ему тоже кричит: «Паспорт, паспорт покажи!» Он с минуту смотрел на нас, как баран на новые ворота, потом, наконец, сообразил и вынул из кармана книжечку «Общества глухонемых». Я ее полистал и не обнаружил в ней ничего подозрительного. Ее предъявитель действительно был глухонемым и действительно работал в этом специфическом учреждении. Пришлось его отпустить, или я, по-вашему, опять оплошал, товарищ майор?

- Глухонемой он или все-таки не глухонемой, вы это хотите знать, капитан?

- сказал Громов и дал Королеву четкий ответ [С.63]. КАКОЙ?

11. «Сочинитель»

Сергей Литвинов, единственный свидетель по делу о трагической гибели Евгения Орлова, подробно излагал события совместного похода по горной кавказкой реке. Поставив точку в свои показаниях, он протянул следователю Громову два листа, исписанных старательным почерком:

«... Наша лодка была немедленно подхвачена бурным течением. Терек нес лодку словно спичечный коробок и у нас не было возможности противостоять этому всесильному потоку. Во время крутых спусков берега проносились мимо нас со страшной скоростью. Прибрежные камни и густые леса слились в разноцветную ленту и вызывали головокружение. Терек, подобно неуправляемому поезду - стремительно спускался с горы, а затем приступом брал крутые возвышенности. Эта неравная борьба не могло долго продолжаться. Крутой подъем возле селения Абадан оказался для нас роковым. Лодка ударилась о встречную скалу и была разнесена в щепки. Последнее, что я услышал: «Прощай, Сергей!» Я был бессилен помочь другу...».

- А вы не лишены литературного дарования, - сказал Громов, внимательно прочитав показания Литвинова. - Однако законы природы, как и нормы права, не терпят вымысла. А теперь расскажите, что произошло на самом деле.

Что в показаниях Литвинова показалось следователю неправдоподобным ?

Ответы на криминальные задачи для развития сообразительности и логического мышления

1. Четвероногий игрок.

Дворняга появилась у ворот соперника во втором тайме и следовательно с противоположной трибуны, где находился лжеболельщик, было невозможно разглядеть, сколько у нее глаз.

2. Встреча на вокзале.

Не глухонемой. Глухонемые понимают говорящих по артикуляции губ, особенно те, которые работают в обществе глухонемых [С.132].

3. Отравленный конверт.

Секретаршей. Бизнесмен не мог отправить письмо своей возлюбленной с женским почерком на конверте.

4. Заказное убийство.

«Пьяница» сообщил по телефону сообщникам о возвращении домой коммерсанта. «Любовник» подменил вахтера на его рабочем месте. «Вахтер» совершил убийство.

5. Служебный роман.

Секретарь не могла в голом виде заниматься любовью со своим начальником в нетопленном помещении.

6. Семейная разборка.

Женщина, стирающая белье, не станет одеваться в лучшее платье и красить губы.

7. Старое дело.

Умышленное убийство. Хозяин «комка» рискнул выскочить на улицу в чем мать родила, значит, погода на улице была теплая и не было особой нужды включать в «комке» электрообогреватель.

8. Свидетельские показания.

Из условия задачи следует, что каждый свидетель сообщил по одной правильной примете. Значит правильных ответов было шесть. В колонке «глаза» всего три варианта ответов - по два на каждый. Значит здесь два правильных ответа. Остальные четыре надо искать в трех других колонках, причем ни в одной из них не содержится более двух правильных ответов».

Рассмотрим колонку «куртка». Если принять, что ответ «не коричневая» был правильным, то правильными окажутся еще четыре ответа. А этого быть не может. Значит, правильная примета - «коричневая куртка». Это сказал третий свидетель. И соответственно остальные его показания не верны [С.133].

Теперь видно, что первый свидетель ошибался в своих показаниях о цвете волос, о цвете куртки и обуви. Следовательно, его единственный правильный ответ - «глаза голубые». То же самое говорил и четвертый свидетель. Значит, остальные три его ответа не верны.

Сопоставив полученный вывод с утверждениями второго свидетеля, увидим, что он неверно описал цвет волос, куртки и обуви. Значит, его единственный верный ответ - «блондин»

Анализируя ответ шестого свидетеля, обнаружим, что он ошибался во всех приметах, кроме цвета волос. Значит, обувь не белого цвета. Следовательно, преступник был обут в серые кроссовки.

Итак: голубоглазый блондин, одетый в коричневую куртку и серые кроссовки.

9. Контрабанда.

В тюбике с мылом для бритья. Ломов пользовался электробритвой.

10. Унесенная ветром.

Ветер всегда дует с моря. Марка Ларина не могла пропасть в морской пучине.

11. «Сочинитель».

Терек, как бы ни был «подобен неуправляемому поезду», в гору не поднимается. Даже в сказках реки текут с гор, а не в горы. Заявление Литвинова вызвало у Громова подозрение.

Тема 3.

Практическое занятие 2. Задания 1,2,3,4,5

Задание 1. На основе анализа статьи выписать основные мотивы следователя Половинкина А.В. Литература: «Особенности мотивации следователей ОВД и вопросы ее повышения» [<https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-motivatsii-sledovateley-ovd-i-voprosy-ee-povysheniya>]

Задание 2. На основе анализа статьи выписать основные мотивы противоправного поведения подследственного. Литература: Полянская В.А. Установление мотивов противоправного поведения подследственного в процессе предварительного расследования [<https://cyberleninka.ru/article/n/ustanovlenie-motivov-protivopravnogo-povedeniya-podsledstvennogo-v-protsesse-predvaritelnogo-rassledovaniya>]

Задание 3. Установить и письменно зафиксировать соответствие А) Б) В) и высказываний

А) убеждения;

Б) мотивы;

В) уровень притязаний.

1.Никогда не меняю свои решения.

2.Не хочу учить психологию - лучше посплю.

3.Мне достаточно четырёх баллов.

4.Учусь, потому что нужен диплом.

5.Обманывать иногда можно, если это во благо другого человека.

6.Хочу первый взрослый разряд по баскетболу.

7. Учитель не должен оскорблять ребёнка.
8. Учусь потому, что хочу быть учителем.
9. Хочу, чтобы меня уважали учителя и одноклассники.
10. Человек в жизни должен попробовать всё.

Задание 4. Провести анализ и объяснить поведение свидетелей во время следующего эксперимента:

Психологи из Университета Айовы (Iowa State University) и Колледжа Джона Джея (John Jay College) провели опыт, в очередной раз доказавший, что свидетелям преступления полностью доверять не следует.

Эксперимент проводился с группой студентов, которым не сообщалось о реальной цели опыта. Их просили зайти в университетскую лабораторию и немного подождать. После этого в комнате появился посторонний человек, который забирает со стола лэптоп и быстро ретируется. Несколько минутами позднее в лабораторию входит ее "сотрудник", который обнаруживает пропажу компьютера и ставит присутствующих в известность, о том, что произошла кража.

Приехавший "полицейский" просит студентов помочь с опознанием вора.

После этого студентам демонстрировались несколько человек, один из которых подозревался в совершении этой кражи (реального "вора" среди них не было). Студентов просили указать на преступника и оценить степень своей уверенности в том, что выбор был сделан правильно.

Результаты опыта оказались шокирующими: во время опознания большинство свидетелей указали, что среди предъявленных им личностей находится настоящий вор, причем студенты сообщали об этом с высокой степенью уверенности. После этого опознанный заявил свидетелям, что на самом деле он вором не является, а просто был приглашен для участия в процедуре опознания. Осознав ошибку, 60% свидетелей немедленно указали на другого человека из числа предъявленных им первоначально. Они объяснили, что ранее заблуждались, но теперь абсолютно уверены в том, что называют настоящего преступника.

Задание 5. Привести примеры проявления обманного поведения по указанным сферам жизни из собственного опыта. , письменно сопоставить с теми, что приведены в отрывке из книги Ч.Форда [Литература: Ч.Форд Психология обмана. Как, почему и зачем лгут даже честные люди: <https://mybook.ru/author/charlz-ford/psihologiya-obmana-kak-pochemu-i-zachem-lgut-dazhe/read/>]

1. В науке;
2. В истории;
3. В психологии и психотерапии;
4. В средствах массовой информации;
5. В судебной-исполнительной системе;
6. В политике;
7. В военном искусстве;
8. В шпионаже и разведке;
9. В религии;
10. В гадании, астрологии;
11. В бизнесе, рекламе, торговле.
12. В супружеской и семейной сфере.
13. В мире игр и развлечений.
14. В спорте
15. В искусстве
16. В медицине
17. В педагогике

В книге *The Day America Told the Truth* (Паттерсон и Ким, 1991), в основу которой легли статистические исследования в Америке, авторы утверждают, что 90 % опрошенных признались, что не были откровенны. Ложь, в которой чаще всего признаются, связана с подлинными чувствами, доходами, достижениями, интимной жизнью и возрастом.

Перед тем как исследовать повсеместность и важность обмана в повседневной жизни, даже со стороны людей, которым мы верим, полезно изучить феномен лжи, рассмотрев его на нескольких примерах.

Ложь ради сексуального удовлетворения

Когда речь идет о сексуальном опыте, нераспознанный обман может привести к болезни или смерти в наш век заболеваний, передающихся половым путем. Изучение случаев обмана в отношениях студентов колледжа показало, что 60 % девушек были обмануты с целью добиться от них секса, а 34 % молодых людей признались, что врал по этой причине. Кроме того, 4 % молодых людей и 42 % девушек сказали, что они преуменьшили бы количество своих прежних партнеров, вступая в новые отношения.

Самой распространенной была ложь, касающаяся количества бывших сексуальных партнеров. Девушки оказались более склонны к обману, когда дело касалось достижения сексуального удовлетворения, а молодые люди немного чаще, чем девушки, неискренне признавались в любви. Авторы замечают, что студенты часто ввали для того, чтобы повысить шансы на секс

или притвориться, что они разделяют чувства своего партнера. В обоих случаях ложь препятствовала потенциально полезному общению.

Критической для брака может стать ложь, связанная с супружеской неверностью, а не сами измены. Лоусон добавляет, что в гражданском браке признание своему партнеру в неверности является ошибкой. Она также замечает, что признание своему супругу или супруге в интрижках на стороне чаще является выражением эгоизма и враждебности, нежели попыткой наладить взаимоотношения и решить проблемы. Она рассказывает о женщине, которая каялась в своей неверности, чтобы облегчить совесть, но при этом не упускала ни одной возможности, чтобы поддерживать свои внебрачные отношения.

Ложь на рабочем месте

Недавний опрос, проведенный компанией Thorndike Deland Associates, показал, что каждый третий любит приукрасить правду или совершенно завырается, когда ищет работу (Ундервунд, 1993). Кандидаты на административные должности обманывают так же часто, как и те, кто подыскивает более скромные вакансии. Ложь может быть разной, она может касаться их дипломов, научных степеней и опыта работы: кандидаты преувеличивают количество рабочих дней, чтобы скрыть периоды простоя. Для мужчины типично соврать, что он играл за футбольную команду колледжа, а для женщины – что она была президентом университетского женского клуба.

Ложь не заканчивается, когда соискатель получает работу. Среди рабочих кадров она очень распространена и имеет много причин, таких как: отстаивание собственных интересов, попытки разрешить проблемы, например, когда нужно удовлетворить требования сразу двоих начальников, которые противоречат друг другу (Гровер, 1993 а).

КОГДА МЕЖДУ ПОДЧИНЕННЫМИ И УПРАВЛЯЮЩИМ ВОЗНИКАЕТ СОПЕРНИЧЕСТВО, ОБМАН СТАНОВИТСЯ ЧАСТО ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ТАКТИКОЙ В КОНФЛИКТЕ.

На рабочих местах ложь распространена не только среди служащих. Джэкол (1980) широко изучил популярные стратегии, позволяющие «хорошему управляющему» поддерживать высокую продуктивность своего коллектива. Эти стратегии включают ложь о возможном продвижении по карьерной лестнице, обман рабочих, трудившихся сверхурочно, относительно будущей компенсации, демонстративные вспышки гнева, намеки, натравливающие работников друг на друга, и использование информантов, которые доносят на своих коллег.

Как следствие, повышение уровня лжи негативно влияет на эффективность работы компании (Калберт и МакДонах, 1992).

Соперничество среди коллег за оставшиеся позиции ведет к нарастанию страха и снижению желания работать сообща. Эти условия не позволяют создать атмосферу доверия, искренности и повысить результативность. В последнее время из-за падения морального духа штата снизилась производительность компаний и возникла опасность, что сокращение прибыли сможет превысить запасы, накопленные благодаря сокращению фонда заработной платы.

Ложь рекламодателей

Статья в одном из ведущих американских рекламных изданий начиналась словами: «В 1991 году словосочетание «честный маркетинг» стало таким же нелепым, как «питательный десерт». Дальше ее автор, Ф. Ворнер (1991), утверждал, что многие рекламодатели предпочитают не столько расхваливать подлинные качества продукта, сколько делать необоснованные, неуместные и ложные заявления. Введение в заблуждение с помощью рекламы настолько общеизвестно, что один предприниматель использовал образ гиперболизированного лжеца Джо Исузу для привлечения внимания к своему товару (Липперт, 1987).

Журнал Newsweek приписывает философу Кристине Хофф Сомерс утверждение, что телевизионная реклама сделалась главным источником дезинформации. U. S. News & World Report приводит цитату Джерри Делла Фемина (известного американского специалиста по рекламе, чьей компании принадлежали авторские права на Джо Исузу): «Мы убеждены, рождены и обмануты. К десяти годам все становятся довольно циничными» (Маклафлин и др., 1987).

Мало кто поспорит с тем, что реклама необходима. В огромном городе это инструмент, который позволяет производителям передавать информацию потенциальным покупателям. Потребители же, в свою очередь, нуждаясь в определенном продукте, ищут информацию в рекламе. Несмотря на эффективность этого средства общения, некоторые рекламодатели сообщают только основную информацию о своем товаре. Чаще же продукт продвигают благодаря сильному принижению (черный пиар, ухудшение имиджа), преувеличению, использованию техники «заманить и подменить», тонкому подтексту – намеку на то, что потребитель их товара получает некое преимущество. Я кратко опишу каждый из этих приемов.

Сильное принижение. К сожалению, даже в таком искушенном обществе сильное принижение, как и бесстыдная ложь, обычны.

Например, реклама, направленная на менее искушенные группы потребителей. Такую рекламу можно увидеть в таблоидах, она обещает вам увеличение пениса или размера груди, возвращение сексуальной активности или быстрое похудение, не требующее никаких усилий.

Преувеличение. Реклама часто преувеличивает характеристики продукта. Я помню мультфильм, который показывали лет 20 назад, в нем была нарисованная улица, на которой стояли три палатки с хот-догами. Вывеска первой гласила «Лучшие гамбургеры в Америке», второй – «Лучшие гамбургеры в мире», а третья скромничала «Лучшие гамбургеры в этом квартале». Реклама очень любит превосходную степень, и такую рекламу опровергнуть сложнее, чем откровенную ложь. Она может сопровождаться маленькой оговоркой, что данные были получены от «экспертов», или что-то в этом роде.

Преувеличение достоинств продукта называют «дутой рекламой». Этот прием очень распространен, иногда его используют слишком явно, иногда более сдержанно. Дутая реклама скорее намекает на превосходство рекламируемого продукта, нежели использует прямые заявления, например, «Нет ничего лучше пары колготок L'Eggs». Федеральная комиссия по торговле (FTC) довольно лояльно относится к дутой рекламе, особенно той, которая «раздувается» намеками, потому что люди уже привыкли, что реклама преувеличивает, и проницательные потребители на это не покупаются (Престон, 1977). Тем не менее исследования показывают, что дутая реклама эффективна и влияет на потребителей (Оливер, 1979; Ротфельд и Ротцолл, 1980; Уикхем, 1987). Кроме того, потребитель продолжает верить дутой рекламе и после покупки товара, даже если обещания рекламодателей не оправдались (Оливер, 1979). Людям необходимо верить, что они сделали правильный выбор, приобретя товар, поэтому они готовы убеждать самих себя в том, что он превосходный!

«Заманить и подменить» – популярная рекламная уловка. Одного известного американского производителя публично осудили за эксплуатацию этого способа привлечения потенциальных покупателей. Прием «заманить и подменить» существует в двух основных вариантах. Реклама может предлагать товар (например, пылесос) по одной цене, а уже в магазине потенциальным покупателям разъяснят:

- 1) по рекламной цене предлагалась самая простая модель, и, добавив всего несколько долларов, можно купить товар более высокого качества;
- 2) показанный в рекламе товар уже распродан, но другие модели (по более высокой цене) еще доступны.

Прием «заманить и подменить» настолько распространен в современном маркетинге, что едва ли хоть один американский потребитель с ним не сталкивался.

Тонкий подтекст. Один из самых коварных приемов в рекламе – это тонкий намек на то, что обладание товаром или его использование удовлетворяет определенные запросы потребителя. Например, состоятельному потребителю внушают, что приобретение определенной марки автомобиля расскажет миру о его появлении, а реклама океанских круизов непременно намекает на романтические отношения.

Намеки (включая обманчивые послания), касающиеся продукта, часто передаются невербально (П. Дипауло, 1988; Эделл, 1988; Стюарт и др., 1987). Интересно, но не удивительно, что эти невербальные намеки в рекламе эффективнее слов, потому что вызывают больше ассоциаций. Музыка также эффективное средство манипулирования ассоциациями (Стаут и Лекенби, 1988). Например, музыку используют, чтобы ассоциативно связать радостные события с распитием определенной марки пива. Обманчивая реклама, используя ложные невербальные сообщения для создания ложного подтекста, может быть чрезвычайно действенной. Реклама сигарет сопровождается интересными примерами невербальных техник.

Лживая реклама, которая использует прием тонкого подтекста, рассчитана не только на малообразованные слои общества. Например, определенные марки автомобилей или часов связываются с престижем и высоким социальным статусом их владельца. Реклама медицинских препаратов и сопровождающие ее иллюстрации намекают на здоровье, силу, улучшение взаимоотношений с людьми и омоложение пациентов, которые получают рецепты на эти лекарства. Так стоит ли удивляться, что врачи выписывают самим себе эти рецепты?

Описанный тонкий подтекст в рекламе не просто очень эффективный, но и практически неподвластный контролю из-за отсутствия четких обещаний. Каждый из нас ежедневно подвергается внушению, что счастье достижимо, нужно всего лишь приобрести какую-то зубную пасту.

Ложь политиков

Среди всех профессий у политиков самая запятнанная репутация. Мы часто слышим заявления типа: «Ты не будешь избран, если скажешь правду» или «Он говорит то одно, то другое». Кое-кто уже выражает беспокойство, что ложь политиков будет только разрастаться, а нравственные принципы лидеров пойдут на спад (МакЛафлин и др., 1987).

Хотя совсем не очевидно, что политики лгут чаще всех остальных, едва ли можно сомневаться в том, что они обманывают. Возможно, из-за того, что

политики всегда на виду и все их действия отслеживаются средствами массовой информации, их поступки чаще фиксируются, и поэтому кажется, что они врут чаще остальных.

Ложь политиков можно классифицировать следующим образом:

- 1) ложь с целью получить голоса на выборах или быть переизбранным на очередной срок (например, «Никаких новых налогов!»);
- 2) ложь с целью изменить политический курс (например, вымышленное нападение на американские корабли в Тонкинском заливе, чтобы оправдать бомбардировку Вьетнама);
- 3) ложь для поддержания национальной безопасности и военных операций (например, опровержение Джимми Картера: «Я не буду вас обманывать» – об операции по спасению американских заложников в Иране);
- 4) глупая ложь. Хотя моралисты могут поставить под сомнение оправданность лжи, первые три категории появляются неприкрыто в мотивации и реализации. А как насчет глупой лжи? Зачем политики делают лживые заявления, которые определенно им только вредят?

Некоторые примеры глупой лжи получили широкий общественный резонанс или стали широко известны. Например, Рональд Рейган утверждал, что он лично принимал участие в освобождении узников немецкого концентрационного лагеря. Джозеф Байден, сенатор США от штата Делавэр, не только украл часть выступлений у других важных политических фигур без явной необходимости, но и принижал свой уровень образования (Гари Харт и Джо Байден, 1987). Гари Харт врал о своих внебрачных отношениях, а потом имел наглость обвинить прессу в неверном толковании его слов! Любопытно и необъяснимо также, что он врал и насчет своего возраста (Дайон, 1987). Росс Перо заявил национальной газете ABC News: «Я не лезу в личную жизнь людей. Я никогда этого не делал», несмотря на многочисленные доказательства обратного (Альтер, 1992). Такой обман скорее имеет психологическое объяснение, а не политические мотивы (см. главы 5 и 13).

Ложь врачей и их пациентов

Исследование, опубликованное в еженедельном медицинском журнале The Journal of the American Medical Association, выявило обстоятельства, при которых врач готов обмануть пациента и его семью (Новак и др., 1989). 70 % врачей, участвовавших в опросе, признались, что обманули бы страховую компанию, чтобы получить деньги на диагностическую процедуру или профилактическое обследование (например, маммограмму) для женщины с ограниченными финансовыми возможностями.

Исследование показало, что 87 % врачей считают обман уместным при определенных обстоятельствах. Обычно эти обстоятельства предполагают определенную выгоду пациента. За последние 20–30 лет врачей заставили быть более откровенными с пациентами в отношении диагнозов и прогнозов, давать более подробную информацию и получать согласие от пациентов на проведение диагностических и терапевтических процедур (Новак и др., 1979). Безусловно, изменилось поведение врачей, и сейчас они более искренни, чем раньше, но тем не менее они все еще могут скрывать плохие новости. Чаще больных подробнее информируют о благоприятном исходе, чем о нежелательных результатах. Пациенту, умирающему от рака, врачи продолжают подавать надежду: «Исследования не стоят на месте, и новые эффективные способы лечения развиваются каждый день». Кроме того, хорошо известно, что больной слышит то, что хочет услышать, и исключает все остальное из своего сознания (Г. Робинсон и Мерав, 1976).

ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ БРАК, БОЛЬШИНСТВО ВРАЧЕЙ ГОТОВЫ УЧАСТВОВАТЬ В ОБМАНЕ ЖЕНЫ ПАЦИЕНТА, ПОДХВАТИВШЕГО ГОНОРЕЮ ОТ ЛЮБОВНИЦЫ.

Интересно, что новая тема обсуждалась с точки зрения того, не слишком ли доктора правдивы со своими пациентами и есть ли польза от такой безграничной прямоты; европейские коллеги упрекали американских врачей в жестокости (Лир, 1993). Откровенность в медицине вызывает и серьезные этические проблемы. Нужно ли говорить пациенту всю правду, после того как установлено, что надежда и оптимизм (даже неоправданные) снизят вероятность смерти во время или после операции и позволят, по сути, продлить жизнь (Кеннеди и Бэкст, 1966)?

Доктора врут только из-за своего альтруизма или существуют и другие причины? Обман, как видно на примерах, может быть корыстным. Высокий конкурс на медицинские специальности заставляет студентов прибегать к мошенничеству в университете, медицинской школе и при подготовке врачей-специалистов (Петерсдорф, 1989).

Последний опрос в одном из высших медицинских учебных заведений, в котором принимали участие как студенты, так и преподавательский состав, укрепил мнение, что около 10 % студентов не совсем честно сдавали экзамены (Андерсон и Обеншейн, 1994). Авторы этого исследования заявили, что уровень обмана среди студентов может повыситься. Кроме того, они утверждают, что процент случаев обмана в медицинском учебном заведении, где проводился опрос, был не выше, чем в других.

Профессорско-преподавательский состав медицинского учебного заведения сам может не быть образцом добродетели. Из-за давления некоторые преподаватели факультета готовы пойти на небольшой обман.

Медицинская этика обычно имеет не слишком серьезное значение как для студентов, так и для профессоров, и на эту тему мало говорят в медицинских университетах. Студенты могут признавать, что откровенно врать неэтично, но при этом не осознавать, что открывание лишь части правды или поощрение недопонимания – такая же ложь, и, следовательно, это так же неэтично.

Люди всегда готовы упрекнуть врачей в неискренности, но и пациенты – не образец честности (Панкрац, 1989). Сквайр и его коллеги (1991) выяснили, что 14 % пациентов с аллергической астмой, которые раньше курили (курение может вызывать серьезные осложнения при астме), скрывают это от своих лечащих врачей. Пациенты (или молодые люди, которые хотят стать военными или идут на военную службу, чтобы получить страховое обеспечение) не признаются, что они находятся в группе риска из-за высокой вероятности заразиться вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ) или злоупотребляют алкоголем и наркотиками (Данбар и Рем, 1992; Поттера и др., 1987).

В ходе исследования, результаты которого были опубликованы в журнале *The Journal of the American Medical Association* (Блумберг и др., 1971), выяснено, что по меньшей мере 60 % госпитализированных молодых людей с психическими расстройствами втайне от своих лечащих врачей сидели на наркотиках. Тесты на эти наркотики проводились под видом анализа мочи на креатинин или проверки нормального функционирования почек. Однако Сас (1971) убедительно доказал, что не только пациенты врут, но и врачам приходится обманывать больных, чтобы провести необходимые анализы.

Доктор Латкин и его коллеги (1993) из Университета им. Джонса Хопкинса в Балтиморе выяснили, что люди с очень высокой вероятностью заражения ВИЧ-инфекцией (например, наркоманы, которые используют общую иглу, или гомосексуалиты) обманывают себя и не признаются в этом своим лечащим врачам.

Практика получения наркотических веществ от ничего не подозревающих (или непротестующих) врачей и фармацевтов широко распространена. Наркоманы знают, что обманывать врачей намного менее рискованно, чем идти на преступление, ограбление, чтобы получить дозу (Голдмен, 1987 a, 1987b, 1987 c).

Некоторые люди неплохо зарабатывают, провоцируя или симулируя болезнь (например, человек, не страдающий диабетом, может делать себе инъекции инсулина), скрывая эту важнейшую информацию от своего доктора

Ложь ученых

Если и есть сфера человеческого деятельности, в которой нельзя ожидать обмана, то это наука. Ученые по определению ищут истину, и научный метод познания требует тщательного исследования, включая попытки найти альтернативные объяснения своих открытий, чтобы изучить новые области знания.

Известно, что ученые тоже отступают от поиска истины, вовлекаясь в разнообразные формы обмана и мошенничества. Неприятно признавать, но 12 % проверок научных исследований Управления по контролю качества продуктов и лекарств США с 1977 по 1985 год выявили серьезные нарушения; исследования, проводимые после 1985 года, имели более низкий процент нарушений (Шапиро и Чарроу, 1989). Принимая во внимание важность научной работы, которая включает оценку наркотических медицинских препаратов, мошенничество и обман на таком уровне может оказать значительное влияние на здоровье людей и финансирование научных проектов.

Удивительно, но научный обман – это не просто актуальная проблема. Современный анализ сведений о гениях науки, таких как физик Исаак Ньютон и отец современной генетики Грегор Мендель, обнаружил, что они подделывали данные, чтобы продвигать свои научные теории.

Американский лауреат Нобелевской премии Роберт Милликен привлекал лишь те полученные экспериментальным путем факты, которые подтверждали его теории. Такая «подборка» позволила ученому победить своего оппонента Феликса Эренгафта, который был более точным в своем представлении заряда электрона (Брод и Уэйд, 1982).

ЧАРЛЬЗ ДАРВИН МНОГОЕ «ПОЗАИМСТВОВАЛ» ИЗ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РАБОТ СВОИХ ПРЕДШЕСТВЕННИКОВ, НО НЕ ВОЗДАЛ ИМ ДОЛЖНОГО.

Даже выдающийся французский микробиолог и химик XIX века Луи Пастер не был «привит» от обмана. Последние исследования записей Пастера выявили, что несколько раз он все-таки нарушал этические нормы науки, которой себя посвятил (К. Андерсон, 1993).

В одном из своих экспериментов Пастер задействовал вакцину, созданную способом, изобретенным его конкурентом, после чего заявил, что получил ее благодаря своим собственным методам. Конкурент Пастера, ветеринар по фамилии Туссен, страдал от нервного расстройства и умер, спустя несколько месяцев после того, как Пастер объявил всему миру об успешном испытании вакцины.

Едва ли можно сомневаться, что «открытие» сэра Сирила Берта, за которое он удостоился титула, было ложным. Он заявил о связи между коэффициентом интеллекта (IQ) и социальным классом, в результате чего оказал влияние на социальную образовательную политику в Великобритании. Берт признавался многими выдающимся психологом Соединенного Королевства. А благодаря редакторству в главном журнале по психологии влиял, формировал мнения и пресекал критику (Д. Дж. Миллер и Херсен, 1992).

За последние десятилетия несколько серьезных случаев мошенничества в сфере науки получили широкую огласку. Среди них эксперименты Марка Спектора из Корнельского университета. Он провел опыты, которые очищали ферменты и вели к новой захватывающей теории причины онкологических заболеваний – теории киназных каскадов. Однако эксперименты не удалось повторить, и позже было доказано, что их результаты были фальсифицированы, как и его ученые степени (и чеки, которых он выписал примерно на \$5000). За подделку чеков Спектор получил условную меру наказания. Больше всего поведение Спектора ошеломило его начальника, Эфраима Ракера, и профессорско-преподавательский состав Корнельского университета (Д. Дж. Миллер и Херсен, 1992).

Таким же ошеломляющим для Гарвардского университета и для выдающегося кардиолога Е. Браунвальда стало открытие, что блестящий молодой ученый Джон Дарси сфальсифицировал эксперименты во время своего пребывания в Бостоне и в ходе его более поздней работы в других учреждениях (Д. Дж. Миллер и Херсен, 1992).

В другом высшем учебном заведении, Йельском университете, входящем в Лигу плюща (ассоциацию частных американских университетов), установили, что доктор Вигей Р. Соман, который приехал в Соединенные Штаты из Индии, выкрал документы, касающиеся проводимого исследования и ожидающие проверки и корректировки, и опубликовал их как собственные. Смягчающим обстоятельством было то, что он указал выдающегося профессора медицины доктора Филлипа Филига как своего соавтора. Когда обман раскрылся, правда не только потрясла Филига, но стоила ему престижного доходного места в другом университете. В вакансии Филигу отказали, когда скандал получил широкую огласку (Брод 1980 а, 1980b).

Несмотря на то что описанные и схожие с ними случаи имели общественный резонанс, они лишь вершина айсберга. Д. Дж. Миллер и Херсен (1992) верят, что мошенничество в сфере науки распространено намного шире, чем мы представляем. За то время, которое я сам посвятил изучению медицины, я не раз становился свидетелем подобных инцидентов и

слышал о разных вариантах мошенничества, краже данных и откровенном плагиате.

Сегодня молодые ученые подвергаются колоссальному давлению. Они должны «опубликовать или погибнуть». Но даже публикаций в значительном количестве изданий недостаточно. Продвижение и постоянная должность в университете сейчас зависят от внешних источников финансирования. Таким образом, молодой ученый должен *быстро* получать положительные результаты (отрицательные результаты не ценны для будущей публикации) и убеждать инвесторов продолжать вкладывать деньги. Старшие преподаватели, на чьих плечах лежит еще и собственная карьера, часто не в состоянии уделять достаточно внимания исследованиям, которые проводят их младшие коллеги, и ставят свои имена на едва прочитанных научных работах, чтобы придать им бóльший вес и параллельно продвигаться самим, указывая эти публикации в своем curriculum vitae.

Риск, что мошенничество в научной сфере раскроется, относительно невелик, и процесс проверки может не выявить ошибочное или мошенническое исследование. В первую очередь это касается тех случаев, когда важнейшие сведения не включаются в текст (Ренни, 1989). Авторы стремятся сделать свою работу четкой и лаконичной. Для этого они отбирают для публикации только существенные данные. Но из-за сознательной или подсознательной мотивации автор может отобрать только те данные, которые соответствуют выводам. Существующая атмосфера в научной сфере становится все более напряженной, что создает все условия для отказа от принятых норм и способствует нарастающему обману.

Это касается и психологов.

Этот обман может вредить людям и внушать им неверные представления о самих себе (например, «наш тест показал, что у вас есть гомосексуальные наклонности») (Той и др., 1989). Менгер (1973) рассмотрел, как часто психологи прибегают к обману как экспериментальному методу в опубликованных исследованиях. Он установил, что частота колебалась от 3,1 % работ, опубликованных в одном журнале, до 47,2 % работ, опубликованных в «Журнале индивидуальности и социальной психологии». Через десять лет, *после* принятия этических правил психологических исследований, процент опубликованных работ, содержащих обман как исследовательский метод, повысился с 47,2 до 58,5 % (Эдер и др., 1985).

Очевидно, что ученые, по определению ищущие правду, способны и на обман в своих экспериментальных методах или в отчетах о своей работе. Один старший научный сотрудник (Брэнскомб, 1985) предостерег, что основная проблема в науке происходит не столько от наглого обмана, сколько от самообмана. Стремясь опубликовать результаты своих

исследований, ученые часто приукрашивают данные, не тратят времени на проверку своих работ, поэтому допускают системные ошибки. Также они склонны недооценивать чужой вклад в свои исследования.

Тема 4 Практическое занятие 3. Задания 1.2.3.

Задание 1. На основе текста про метод когнитивного интервью, составьте письменное описание его основных приемов, сопоставьте с приемами, которые применялись в описании случая из практики ФБР.

Понятие, содержание, структура допроса (опроса) по методу когнитивного интервью

Когнитивное интервью -- это метод получения достоверной личностной (субъективной) информации от потерпевших и свидетелей преступления о признаках внешности, поведении преступника (преступников) и обстоятельствах содеянного им (ими) на основе реализации системы приемов, базирующихся на достижениях когнитивной психологии.

Цель когнитивного интервью: при помощи определенных приемов активизировать различные слои памяти опрашиваемого (допрашиваемого) лица, т.е. помочь ему вспомнить важные для дела факты, обстоятельства, моменты, признаки.

Данный метод не следует рассматривать в качестве единственного пути сбора личностной ориентирующей и доказательственной информации.

Следует уяснить еще два момента:

1). Когнитивное интервью рассчитано на применение этого метода лишь при допросе (опросе) лица, ставшего жертвой преступного посягательства, а также очевидца содеянного, непосредственно визуально-слуховым способом воспринимавшего происшедшее, и участников интересующего следствие события;

2). Когнитивное интервью может реально претендовать на ожидаемый результат при допросе не всех подряд потерпевших и очевидцев, а лишь тех из них, которые относятся к числу дееспособных, законопослушных граждан, заинтересованных в объективном исходе расследования, готовых и имеющих желание и возможность к конструктивному сотрудничеству с органами дознания и предварительного следствия.

II. Принципы когнитивного интервью

1. Принцип специфичности кодирования и воспроизведения человеком информации

Чем больше степень сходства между ситуацией фиксации в памяти описываемого события, тем точнее будут сообщаемые интервьюируемым сведения. Причем для достижения ожидаемого эффекта достаточно

мысленно представить обстановку, механизм развития события, а также актуализировать испытанные в процессе его восприятия переживания.

2. Принцип мультикомпонентности следа памяти Каждый такой след не является неким единым, неделимым, обобщенным представлением события прошлого, а рассматривается как сложный конгломерат, состоящий из множества разнородных признаков.

III. Приемы когнитивного интервью

1. Мысленное и вербальное воссоздание контекста события Интервьюируемому лицу предлагается в форме свободного рассказа дать описание окружающей обстановки (общего вида помещения, расположения мебели, погодных условий, освещенности, своего местонахождения, испытанных чувств и переживаний, реакций на происходившее событие, интересующее следствие, обстоятельств, сопутствующих этому событию) на том месте, где происходило событие, по поводу которого даются показания.

2. Детализация Рассматриваются обстоятельства и участники события. На данном этапе развития допроса следователь исходит из необходимости убедить интервьюируемого в том, чтобы тот рассказал об обстоятельствах преступления как можно подробнее, не упуская никаких мелочей, кажущихся интервьюируемому незначительными, деталей, пустяков, по поводу которых он тем не менее убежден, что они имели место в действительности.

3. Припоминание обстоятельств в различной последовательности Некоторые лица могут припомнить больше информации, воспроизводя события в обратном порядке.

4. Смена перспективы Следователь просит интервьюируемого описать событие, поставив себя на место какого-либо другого присутствовавшего при этом наблюдателя. В этом случае событие описывается с позиции каждого из очевидцев.

IV. Этапы когнитивного интервью

1. Создание предпосылок. Предварительное формирование условий, организационно-психологических факторов, способствующих тому, чтобы побудить интервьюируемого к активной актуализации мысленных образов и передаче полной, достоверной, максимально детализированной информации, которой он владеет, сам порой того не осознавая.

От интервьюирующего на этой стадии требуется: умение быстро и точно по незначительным вербальным и невербальным проявлениям, реакциям, деталям распознать социально-психологический образ партнера по речевому общению, установить с ним отношения доверия и взаимопонимания.

2. Свободный рассказ о предмете допроса Не рекомендуется прерывать рассказчика, задавать ему по ходу повествования уточняющие вопросы, и не торопиться задавать следующий вопрос после того, как интервьюируемый замолчал. Особое внимание

необходимо уделять наиболее ярким, отчетливым, хорошо запомнившимся образам собеседника.

3. Зондирование кодов памяти. Процедура вызывания существенного, наиболее важного мысленного образа начинается с воссоздания окружающих условий и психологического контекста, связанного со специфическим моментом события. При этом необходимо анализировать и слова, и невербальные действия, сопровождавшие описание события. По ходу зондирования интервьюирующий оперирует открытыми вопросами, напоминает о необходимости не упускать детали.

После того как следователь «подвел» интервьюируемого к нужному образу, он должен:

а) попросить интервьюируемого более отчетливо мысленно воспроизвести этот образ;

б) как можно детальнее его описать.

Эти два компонента — формирование (представление) образа и его описание — должны быть разделены временным интервалом, достаточным для того, чтобы интервьюируемый успел вызвать в своем сознании отчетливый образ.

Для того, чтобы получить ту информацию, которая его интересует, следователь должен:

- сформулировать вопрос так, чтобы направить внимание на ту часть образа, которая может содержать нужную информацию;

- задать открытый вопрос;

- попросить интервьюируемого дать детальное, исчерпывающее описание.

4. Совместный (вместе с проинтервьюированным лицом) обзор и анализ информации. Следователь должен говорить медленно, отчетливо произнося каждую фразу и делая паузу после каждого фрагмента интервью.

5. Завершающий этап У интервьюируемого выясняются полные сведения о нем (анкетные данные), ему делается предложение позвонить интервьюирующему, если вспомнит что-то новое (для этого ему передается визитная карточка следователя).

V. Специфические признаки лиц, других объектов и времени

Приемы припоминания подобных признаков базируются на двух основополагающих психологических принципах:

1). Знание о событии представлено в сознании (памяти) в виде «набора» отдельных признаков (характеристик) этого события.

2). Различные признаки находятся в тесной взаимосвязи. Припоминание (активизация) одного признака может стимулировать припоминание других признаков, с ним связанных.

Если допрашиваемый не может вспомнить имя преступника, которое называлось его сообщником во время происшествия, он, тем не менее, может легко припомнить некоторые характеристики этого имени (например, было ли оно длинным или коротким).

Любой воспринятый ранее объект может быть описан посредством перечисления признаков.

Например, если свидетель мельком видел номерной знак удаляющейся машины, то он мог заметить, что:

- система составляющих его символов состояла в основном из цифр;
- буквенные символы были согласными;
- две цифры в последовательности повторялись дважды;
- первая цифра была кругообразной;
- цифры имели сходство с номером телефона отца свидетеля;
- свидетель старался запомнить три последние цифры;
- название второй цифры состояло из двух слогов;
- символы были оранжевого цвета на черном фоне.

Признаки, о которых идет речь, подразделяются на три группы:

а) событийно-независимые — свойства припоминаемого объекта, не связанные с контекстом события;

б) контекстуальные — характеристики объекта, проявляющиеся в специфическом контексте (оранжевые символы на черном фоне);

в) субъективные — лично значимые или субъективные интерпретации события (последние три цифры напоминают о номере телефона отца).

Событийно-независимые признаки имен:

- частоте встречаемости (было имя распространенным или редким, необычным);

- этническо-национальной принадлежности (было ли это имя характерно для какой-либо этнической (национальной) группы населения);

- длине (было имя длинным или коротким; из скольких примерно слогов оно состояло);

- о том, какой слог в имени был ударным (на какой слог падало ударение);

- о том, с какой буквы начиналось имя (допрашиваемому следует рекомендовать вспомнить первую букву имени, перебирая алфавит от «а» до «я»).

Контекстуальные признаки имен:

- особенности голоса говорящего (интервьюируемому следует предложить думать о голосе говорящего в тот момент, когда он произносит имя);

- визуальный паттерн или «созвездие признаков» (следователь: «Думайте о почерке, каким было написано имя»);

- локальный контекст (следователь: «Думайте о месте, в котором на листе размещалось имя», или «Где стоял говорящий в момент произнесения имени?»);

- связь с другими именами (следователь: «Упоминались ли еще какие-либо имена?»).

Субъективные признаки имен:

- сходство с другими именами («Не было ли похоже имя на имя известного Вам лица?»);

- привязка («Не говорит ли имя о профессиональной или групповой принадлежности (политической партии, религиозной организации, спортивной команде и т.п.)»);
- благозвучность (приятность) имени («Приятно или неприятно звучит имя?»).

Событийно-независимые признаки буквенно-цифровых образов:

- длине («Много ли знаков было в обозначении? Была ли последовательность длинной (короткой)?»);
- порядке («Цифры следовали в восходящем (нисходящем) порядке, буквы — в алфавитном порядке?»);
- смешанности («Состояла ли последовательность исключительно из цифр (букв) или же из тех и других?»);
- повторяемости («Были ли в обозначении повторяющиеся знаки (например, 6699)?»);
- четности-нечетности («Каких цифр было больше - четных, нечетных?»);
- величине («Были ли цифры большими, маленькими?»);
- типе букв («Каких букв было больше — гласных, согласных?»);
- произносимости («Легко (трудно) произносятся буквенные сочетания?»).

Контекстуальные признаки цифровых обозначений:

- способ предъявления («Если цифры были названы, думать о голосе говорящего, если цифры были написаны — думать о почерке»);
- сенсорный паттерн или совокупность воспринятых признаков («Если цифры были написаны, думать, были ли в их очертаниях прямые или кривые, изогнутые линии»);
- если цифры были названы, думать о том, состояли ли названия цифр из одного, двух слогов?»);
- топография («На какой части листа были размещены цифры; где находился говорящий в момент названия цифр?»).

Субъективные признаки буквенно-цифровых образов могут содержаться:

- в привычности («Было ли буквенно-цифровое обозначение или часть его похожи на что-либо уже Вам известное, например, Ваш номер телефона, адрес и т.п.»);
- в трудности припоминания («Легко или трудно запоминающейся была буквенно-цифровая последовательность?»).

Приемы для повышения точность припоминания времени:

1. Выявление объективных «ориентиров», по отношению к которым определяется подлинное время события. Правильно сориентироваться во времени помогает такой, например, вопрос: «Это случилось до или после Вашего дня рождения?».
2. Идентификация контекста, в который это событие было включено. Вели, к примеру, речь идет о событиях далекого прошлого, то можно предложить интервьюируемому вспомнить, в каком доме или городе он жил в то время.

Если речь идет о событии совсем недавнем, то можно предложить вспомнить, какой фильм, сюжет показывали по телевизору в момент протекания события.

О том, как на практике реализуется рассматриваемый метод, рассказывает предлагаемый случай из практики ФБР.

Следственное интервью было проведено с молодой женщиной, за два дня до этого оказавшейся очевидцем вооруженного ограбления ювелирного магазина. Женщина находилась поблизости, когда двое вооруженных преступников вошли в магазин и потребовали у продавцов отдать торговую выручку. Хотя она сильно испугалась, но панике не поддалась и смогла рассмотреть и запомнить грабителей. В процессе общения со следователем свидетельница проявила себя как человек, обладающий хорошими вербальными навыками. Во время проведения интервью держалась уверенно и была достаточно спокойна.

Место действия – квартира свидетельницы.

Ниже приводится текстовый формат этого интервью.

Следователь: Вы Джейн Вилсон? Я – детектив Джереми Цукерман из Метрополитен Полис Департамент. Мы вчера уже говорили с Вами по телефону об ограблении ювелирного магазина, и я хотел бы более обстоятельно поговорить сегодня о случившемся.

Очевидец: Входите.

Следователь: Вчера во время телефонного разговора Вы были взволнованны.

Как вы себя чувствуете сегодня?

Очевидец: Лучше. Это было по-настоящему страшно. Особенно, когда они закричали и я увидела ружье. Раньше я никогда не видела ружья, разве что по телевизору. Я была потрясена.

Следователь: Это вполне нормальная реакция. Ведь грабители были вооружены, и ситуация была действительно опасной. Помнится, много лет назад, когда я еще не работал в полиции, я сам оказался в аналогичной ситуации: я что-то покупал в магазине, когда ворвались бандиты. Я тогда здорово перепугался.

Очевидец: Все вокруг вдруг переменялось. Дело дошло до того, что страшно выйти ночью на улицу. Я бы хотела, чтобы все эти парни оказались за решеткой, там их место, и чтобы мы снова могли ходить по улицам, ничего не опасаясь.

Следователь: Именно этого хотим и мы: снова сделать наш округ безопасным. Если вы дадите нам достаточно информации, чтобы мы смогли поймать этих бандитов, они больше не будут разгуливать по нашим улицам.

Вы поможете нам их поймать, если как можно подробнее расскажете о том, что случилось, со всеми малейшими деталями, ничего не пропуская. Чем больше деталей Вы нам сообщите, тем легче нам будет их найти и наказать.

Очевидец: Хорошо. Тогда начнем?

Следователь: Из того, что Вы мне вчера рассказали по телефону, я понял, что Вы достаточно хорошо рассмотрели грабителей и многое можете вспомнить о случившемся. Я надеюсь, что в ходе нашей беседы я все это от Вас узнаю. Где мы смогли бы поговорить так, чтобы нам не мешали?

Очевидец: Пройдемте в жилую комнату. Я сейчас выключу телевизор.

Следователь (рассматривая фото на стене): Это ваши дети? У меня тоже дома трое: две девочки и мальчик. Джейн, я хочу, чтобы Вы поняли, что только Вы располагаете всей информацией. Я попытаюсь от Вас узнать, что произошло, и жду от Вас самого подробного рассказа. Говорить будете Вы и не ждите от меня вопросов. Рассказывайте мне все, что приходит вам на ум, даже если это покажется тривиальным, даже если это противоречит тому, что Вы раньше сказали. Не пропускайте ничего. Если чего-то не знаете, ну что ж!

Так и говорите: «Не знаю». Не пытайтесь ничего придумывать. Я прекрасно понимаю, что это очень трудная задача – вспомнить все детали преступления. Но Вы все же постарайтесь. Сконцентрируйте свое внимание.

Мобилизуйтесь. Прежде чем мы начнем, я попрошу Вас рассказать мне немного о том, где Вы стояли в магазине и о чем думали непосредственно перед тем, как ворвались в магазин бандиты.

Очевидец: Я собиралась купить мужу часы, чтобы сделать ему на день рождения подарок. Несколько лет тому назад я покупала в этом магазине кое-что из драгоценностей. Здесь разумные цены и очень качественный товар. Я стояла в глубине магазина, когда услышала их (грабителей) крики.

Следователь: Если можете, нарисуйте простой план магазина. Покажите на нем, где стояли Вы, где были грабители и где была касса.

Очевидец рисует план магазина.

Следователь: Какими были условия освещенности в магазине?

Очевидец: Было достаточно светло. Это ведь ювелирный магазин, и товар должен «сверкать», я так думаю.

Следователь: Джейн, попытайтесь представить, что Вы вновь стоите на том же месте, где стояли тогда, когда впервые увидели грабителей.

Расскажите мне своими словами все, что можете вспомнить о происшедшем с самого начала и до того момента, как закончилось ограбление. Расскажите как можно подробнее, не пропуская никаких деталей.

Очевидец: ... (следует рассказ о происшествии).

Следователь: (слушая, записывает в блокнот фрагменты рассказа и вопросы, которые собирается уточнить: "Приметы, грабитель №1 приказывает покупателям: «Все на пол!»). Отмечает изменение тона голоса. Очевидец испугана. Грабитель №1 – большое ружье. Очевидец падает на пол.

Грабитель №1 не в себе, нервничает. Грабитель №2 обращается к Грабителю №1: «Уходим!» Оба выбегают из магазина.).

Следователь: А теперь я попрошу Вас снова вернуться назад, к образам, о которых Вы только что говорили, и попрошу снова описать грабителей, но более детально. Я понимаю, что это непросто, но постарайтесь сконцентрироваться. Помните, чем больше деталей Вы мне сообщите, тем скорее мы схватим этих мерзавцев.

Вернитесь назад, к тому моменту, когда мужчина с ружьем повернулся к Вам и крикнул: "Лечь на пол!" Старайтесь сконцентрироваться только на одном грабителе, только на том, который крикнул на Вас.

Вам будет легче сосредоточиться, если Вы закроете глаза (показывает сам, закрывает глаза). Попробуйте как можно явственнее мысленно представить эту сцену, когда мужчина впервые повернулся к Вам. Пока ничего не говорите. Рисуйте мысленную картину как можно яснее (пауза несколько секунд). Сконцентрируйте внимание на его лице и голове (пауза). Сейчас попробуйте описать его голову и как можно подробнее, ничего не пропускайте.

Очевидец: У него было лицо овальной формы, щеки одутловатые. Цвет лица темный. Высокий лоб. Волосы темные: брюнет или шатен. Волосы зачесаны почти прямо, слегка на левую сторону. Что-то странное было у него со ртом, как будто рот был искривлен... Следователь держит паузу. Молчит.

Очевидец: Может быть, у него была бородка. Казалось почему-то, что она на левой стороне гуще, чем на правой... Это все, что я могу припомнить.

Следователь: Держите образ. Сфокусируйтесь на глазах. Скажите мне все, что можете, о его глазах, бровях, вообще о верхней части лица.

Очевидец: Странные какие-то у него глаза... расширенные зрачки, такие бывают у людей «не в себе», помешанных. Не могу вспомнить цвет его глаз.

Кроме того, он был вспотевшим. На его лбу поблескивали капельки пота.

Следователь: Были ли на нем очки?

Очевидец: Нет.

Следователь: Вернитесь снова к его волосам. Вы говорили, что они темные и зачесаны прямо назад. Что еще могли бы Вы рассказать мне о его волосах?

Очевидец: Они были не вьющиеся, может быть, слегка волнистые, но уж точно не курчавые.

Следователь: Можете охарактеризовать длину его волос?

Очевидец: Волосы чуть-чуть покрывали его уши, так что не были слишком короткими. Но и не очень длинными.

Следователь: Вы уже вспомнили, что у него были пухлые щеки. Снова сконцентрируйте внимание на его щеках... (держит паузу)... Сейчас попробуйте описать его лицо.

Очевидец: В его лице не было ничего примечательного. Никаких особых примет.

Следователь: Был он гладко выбрит или имел волосы на лице?

Очевидец: Он был гладко выбрит.

Следователь: Какой у него был цвет кожи?

Очевидец: Ближе к темному. Как будто загорелый. Но не очень темный.

Следователь: В общем, что же было в его лице самым примечательным?

Очевидец: Я думаю, что глаза. У него был действительно «безумный» взгляд, с расширенными зрачками.

Следователь: Джейн, Вы уже раньше упоминали о том, что после ограбления, придя домой, рассказали мужу о случившемся. Вы рассказали ему обо всем детально или только свои общие впечатления о событии и как Вы реагировали на происходящее?

Очевидец: Мой муж очень любопытен. Он попросил меня дать исчерпывающее описание того, что произошло в магазине. Мне даже показалось, что он хотел бы выступить в роли детектива-любителя и найти преступника.

Следователь: Ну и как, Вы хорошо описали случившееся Вашему мужу?

Очевидец: Хорошо. Это было сразу же после ограбления, так что тогда мне было легче припомнить некоторые детали. Я даже назвала моему мужу имя одного из грабителей – его напарник обратился к нему, назвав по имени. Но сейчас я не могу вспомнить это имя. Надо было тогда его записать.

Следователь: Вернитесь назад, к тому времени, когда Вы говорили с мужем.

Где Вы в тот момент находились?

Очевидец: Это было дома. Я говорила по телефону с кухни.

Следователь: Постарайтесь вернуться к тому моменту, когда Вы говорили с мужем по телефону, и восстановите разговор.

Очевидец: Я сказала ему, что случилось. Естественно, он спросил о моем самочувствии и поинтересовался, сообщила ли я в полицию. Я ответила «нет» и что я, кажется, вспомнила, кого мне напоминал один из грабителей, и имя одного из них. Но сейчас я это имя не помню.

Следователь: Постарайтесь вернуться к тому моменту в разговоре с мужем, когда Вы думали об имени грабителя. Восстановите это время в памяти. Как Вам все-таки удалось вспомнить это имя?

Очевидец: Попробую. Я вспоминаю, что мужа тогда это имя очень позабавило, потому что похожее имя было у нашего племянника: Робби. Но преступника звали не Робби. У него было иностранное имя, более длинное, чем имя Робби – Роберто. Да, действительно, его звали Роберто.

Следователь: Какого из парней звали Роберто: того, который наставил на Вас ружье, или того, который стоял посреди магазина?

Очевидец: Того, который направил на меня ружье.

Следователь: Можете ли Вы еще что-нибудь вспомнить из того, что говорили Вашему мужу и о чем не сказали сейчас?

Очевидец: Нет, только имя.

Следователь: Был ли один из грабителей лидером, или оба работали вместе на равных?

Очевидец: Мужчина, стоявший возле кассы и забиравший деньги, кажется, был за старшего. Он приказывал Роберто, что следует делать дальше. Этот, стоявший возле кассы человек, производил впечатление более умного.

Следователь: Почему Вы заключили, что он был более умным?

Очевидец: Точно не знаю. Думаю потому, что речь у него была более отчетливой, чем у Роберто, и говорил он без акцента. Он был лучше одет. Он

был в обычных брюках, а не в джинсах. Он был гладко выбрит. И потом, он был в очках. Вы ведь знаете, иногда люди, носящие очки, кажутся более щеголеватыми.

Следователь: Джейн, Вы сообщили мне много информации и я хотел бы убедиться в том, что я все правильно записал. Давайте вместе с Вами еще раз проверим мои записи. Старайтесь думать об ограблении, когда я буду читать Вам мои записи. Если в какой-то момент Вам покажется, что я что-то неверно записал или Вы вспомните что-либо новое, чего Вы еще не говорили, сразу же прервите меня и скажите об этом.

Медленно читает записанное.

Следователь: А сейчас сообщите некоторую информацию о себе для нашего официального протокола. Так принято в любом полицейском управлении, и неважно, где проводится интервью (независимо от того, где мы собираем показания).

Какое ваше полное имя?

Очевидец: Джейн Эллен Вилсон.

Следователь: Ваш адрес?

Очевидец: (называет).

Следователь: Джейн, Вы мне очень помогли в расследовании. Благодарю, что Вы уделите мне время. Надеюсь, что это было для Вас не слишком обременительно и я не нарушил Ваши планы. Не исключено, что в последующие дни Вы будете думать о том, что произошло во время ограбления. Это вполне естественно. Когда Вы будете думать об ограблении, Вы, вероятно, вспомните какую-то новую информацию, которую мы сегодня не записали. Запишите эту информацию и позвоните мне. Вот моя карточка.

Еще раз благодарю за сотрудничество.

Спустя несколько дней следователь позвонил Джейн Эллен Вилсон, поинтересовался ее здоровьем и еще раз поблагодарил за данные ею показания.

Задание 2 . Рассмотрите прием диагностики лжи и скрываемых обстоятельств на основе анализа речевых высказываний человека, приведите собственные примеры. Этот прием основывается на оценке правдивых и лживых высказываний посредством выделения определенных критериев или признаков (табл. 1) Часть критериев и их описание взяты из: Ратинов А.Р., Гавршова Н.И. Логико-психологическая структура лжи и ошибки в свидетельских показаниях // Вопросы борьбы с преступностью. - 2006. - вып. 37. - С. 44-57.

Таблица 1 Критерии оценки искренности и неискренности человека

Критерий оценки высказывания	Правдивые высказывания	Лживые высказывания
Компетентность и осведомленность	Часто выходят за рамки знаний человека и его осведомленности. Он обычно строит правдивые суждения на основе не только личного опыта, но и тех фактов, которые реально видел или слышал о них от других лиц, либо читал о них в книгах, газетах и т.д.	Обычно ограничены опытом, квалификацией и образованностью человека, а также его способностями к фантазированию. Кроме того, измышления могут строиться на основе типовых вариантов действий, имеющих прецеденты в реальной жизни, литературе, кино и т.д.
Речевая характеристика высказываний	Как правило, формулируются собственными словами, отражая реальный кругозор человека, его жизненный опыт и образование	Лживые речевые конструкции с целью придания им большей значимости изобилуют сложной терминологией (медицинской, правовой и т.д.), а также указывают на использование словарного запаса, не свойственного данному человеку в соответствии с его квалификацией, образованием и жизненным опытом
Уникальность высказываний	Правдивые суждения всегда индивидуализированы и несут уникальный характер. В них больше деталей, событий и конкретных участвующих лиц	Лживые высказывания более схематичны, стереотипны, лишены частных деталей, конкретных действующих лиц. Часто по поводу таких высказываний может возникнуть предположение о том, что вы их уже когда-то

<p>Эмоциональная насыщенность и убедительность высказываний</p>	<p>Правдивые высказывания всегда сопровождаются сильными эмоциями и убедительностью речи человека. Он говорит правду, его трудно сбить с толку, заставить отказаться от своих слов, изменить точку зрения</p>	<p>и где-то слышали</p> <p>Лживые речевые конструкции сопровождаются меньшими эмоциями. Иногда эмоции носят инсценированный характер. Можно подозревать, что эмоции и переживания искусственны и умышленно демонстрируются человеком. Убедительности высказываний он пытается достичь не за счет насыщенной эмоциями речи, а путем ссылок на других лиц, подтверждающих слова, действия и поступки</p>
<p>Кажущиеся несоответствия в высказываниях</p>	<p>Как ни парадоксально, но в правдивых суждениях чаще можно встретить несоответствия, несогласованность деталей, что отражает факты реальной, полной противоречий жизни</p>	<p>В лживых суждениях обычно не встречается несоответствий, несуразностей, все факты «приглажены» и согласованы. Это обстоятельство часто свидетельствует о неискренности человека</p>
<p>Ролевая позиция говорящего</p>	<p>В правдивых высказываниях проявляется истинная личная позиция человека, его убежденность. Он говорит от своего имени, не занимая не свойственной ему социальной роли (работника органов правопорядка, врача, служащего госаппарата и др.)</p>	<p>В лживых речевых конструкциях чаще проявляется позиция стороннего наблюдателя («так обычно делают», «так говорят; таким образом надо поступать» и т.п.) Кроме того, возможно занятие позиции, выгодной для говорящего («борца за справедливость», «критика социальных</p>

Неопределенность и неконкретность связей	Обычно отсутствует	Часто встречаются неопределенность и неконкретность связей
Чрезмерная, нарочитая точность	Отсутствует	Свойственна неискренним высказываниям
Исключительно позитивная информация говорящего о себе	Не свойственна правдивым высказываниям	Как правило, присутствует
Уклонение от ответа на прямой вопрос («вопрос забыт»)	Отсутствует	Свойственно лживым высказываниям
Неоднократное повторение одних и тех же утверждений	При отсутствии вопроса, как правило, утверждения не повторяются	В целях воздействия на собеседника утверждения часто повторяются
«Приговорки»	Отсутствуют	Часто проявляются

Задание 3. Проанализируйте текст статьи, выпишите основные показатели лингвистической экспертизы лжи

Н.В. Орлова **Проблема правды / лжи в судебной лингвистической экспертизе** (текст доклада, прочитанного на Всероссийской научной конференции «Дискурс лжи и ложь как дискурс» (Новосибирск, 20-21 октября 2011 г.)

В основе исследования лежит психологическая трактовка понятия лжи, которая скорректирована введением коммуникативного компонента, когда ложь рассматривается как «намеренно созданный продукт мыслительной деятельности человека, искаженно (полностью или частично) отражающий действительность».

Когда лингвисту-эксперту предлагается отвечать на вопросы, так или иначе связанные с достоверностью высказываний разных людей, перед ним нередко возникает проблема **границ профессиональной компетенции**. Наш опыт говорит о том, что заказчики судебных экспертиз нередко предлагают лингвисту роль внимательного читателя, который должен оценить речевой материал в категориях правды / лжи, исходя из законов логики, социального опыта и здравого смысла. В этих случаях логика следственных действий видится в следующем: если уликой является запись речевой ситуации или текст, то они должны быть описаны специалистом по коммуникации.

Если предложенная роль лингвистом принимается, то в перечень методов исследования, как правило, включается дискурсивный анализ. Основания для признания «лингвистичности» дискурсивного анализа, разумеется, существуют. Современная лингвистика в самом деле исследует «тексты, погруженные в жизнь» (широко известное метафорическое определение дискурса, принадлежащее Н.Д. Арутюновой). Но где заканчивается дискурс-анализ? В каком объеме целесообразно включать в доказательную базу прагматические, социокультурные и прочие компоненты экстралингвистической среды объекта исследования – текста? Перед чем следует остановиться и сказать: вопрос не решается лингвистическими методами? Думаю, эта проблема остается субъективно не решенной для многих специалистов, которые занимаются экспертной деятельностью.

Проблема границ профессиональной компетенции непосредственно связана с проблемой **достоверности выводов** в ответах на вопросы о правде / лжи. К экстралингвистическому контексту в основном обращаются потому, что поле безусловных речевых признаков лжи практически пусто. Разумеется, лингвист-эксперт располагает данными о том, как проявляет себя лжец, в том числе лжец – фигурант следствия: подозреваемый, обвиняемый, свидетель т.д. В исследованиях на эту тему постулируется большая диагностическая ценность невербальных компонентов речи по сравнению с вербальными; утверждается, что лживая речь опознается в сопоставлении с обычной или заведомо правдивой; сообщается, что о лжи могут свидетельствовать прямо противоположные признаки [Асямов, 2006].

Судя по нашему опыту, практическая возможность воспользоваться имеющимися методиками выявления лжи не слишком велика. В реальной практике лингвиста не спрашивают о лживости / правдивости показаний. С «живыми» показаниями работает юрист-дознаватель, лингвисту они достаются в сброшюрованных материалах дела, причем зачастую в исполнении следователя, который записывает или набирает на компьютере звучащую речь и вносит в него следы своей профессиональной речевой манеры. В этих условиях валидность каких бы то ни было выводов будет

крайне низкой. К полноценному, казалось бы, дискурсивному материалу (а именно скрытой видео- или аудиозаписи) у лингвиста другая «претензия»: мы не знаем, как субъект коммуникации общается в обычной жизни. Данных о том, как он говорит, когда не лжет, или нет, или недостаточно.

В докладе представлен самоанализ фрагментов четырех экспертиз. Речевой материал предлагается в вариантах, характеризующихся разной степенью аутентичности, что связано с правовыми аспектами деятельности эксперта-лингвиста. Личные данные фигурантов заменены указаниями на их роли. Вопросы и ответы приведены в сокращенном варианте. Обращается внимание на следующее: **разновидности привлекаемых для анализа экстралингвистических данных; относительная ценность экстралингвистических и речевых признаков лжи в структуре доказательной базы конкретного исследования; степень уверенности вывода.**

Пример 1. Дело о клевете

Ответчик сообщил своему подчиненному (Свидетелю), что Истец, директор предприятия, где все они работают, – уголовник, у которого в прошлом были судимости.

Вопрос: Следует ли из представленных для исследования материалов дела вывод о добросовестном заблуждении Ответчика?

Ответ: Не следует.

Речевой материал:

(а) Свидетель: [ФИО ответчика] сказал мне, что удивляется тому, как мы работаем в [место работы], которой руководит *уголовник [ФИО Истца], у которого были судимости в прошлом.*

(б) Ответчик: [Дата] я встречался со [ФИО Свидетеля], при этом передал ему документы, после чего ушел. *Больше ни о чем не говорили.*

(в) Ответчик: ...Я не обращался в информационный центр УВД с запросом о получении сведений о наличии судимости Истца. *Мне ничего не известно о судимости [ФИО Истца];*

(г) Ответчик: Я на должность не стремился. Департамент меня назначил исполнять обязанности руководителя, а [ФИО Истца] предъявляет ко мне личные обвинения. Я имею право занимать эту должность. *Я не делал собственных выводов, финансовой комиссией была обнаружена недостача на сумму...*

(д) Фрагмент приговора: Суд полагает, что [ФИО ответчика] *высказывая свои предположения по поводу наличия у [ФИО Истца] двух судимостей, добросовестно заблуждался, при этом о ложности распространяемых им сведений не знал.*

В ходе экспертизы всех материалов дела, которые попали к эксперту после решения суда, были обнаружены противоречия в показаниях Ответчика. Обнаружилось то, что психологи называют «проговорками». Лгуший выдает себя информацией, которая вступает в явное или неявное противоречие с тем, что он говорил раньше, с показаниями свидетелей, с доказанными фактами. «Проговорка» Ответчика во фразе (г) заключается в том, что «выводы» он все-таки сделал и о них сообщил подчиненному. Данный смысл – пресуппозиция высказывания (г): при любой другой интерпретации противопоставление собственных выводов «несобственным» (г) не имеет смысла. Результатами текущей финансовой проверки Ответчик объясняет свою фразу, сказанную свидетелю; в каком-то смысле оправдывается. «Проговорка» противоречит высказыванию (б), где Ответчик сообщил, что не говорил «ни о чем».

Противоречия в показаниях Ответчика проигнорировал судья. Фрагмент приговора (д) противоречит заявлению Ответчика (в) о том, что ему ничего не известно о судимости. Если он знал, что судимостей у Истца не было, но говорил Свидетелю, что были, то имеет место заведомо ложная информация, а не добросовестное заблуждение.

В данном случае эксперт апеллирует к ментальным категориям контекста материалов дела – **законам логики**. Последние в большей степени инструмент юриста (адвоката, судьи), нежели лингвиста. Специфически лингвистической в приведенном рассуждении является интерпретация высказывания (г) на основе понятия семантической пресуппозиции. Сам факт «проговорки» не очевиден для неспециалиста. В данном случае эксперт «на своей территории», хотя собственно речевые признаки лжи оказались нерелевантными. Вывод «Не следует» является уверенным.

Пример 2. Дело о взятке

Вымогательство взятки у предпринимателя преподносится как просьба о помощи государственному учреждению (закупка для него дорогостоящих товаров). Взамен будет принято незаконное решение, в котором предприниматель заинтересован. Субъект речи – Посредник, помощник Чиновника, который руководит учреждением. Ключевыми понятиями дискурса являются этические категории: *‘обещание, просьба, помощь, вера, верить, поверить, подвести / не подвести’*.

Вопрос: Понимал ли каждый из собеседников предмет разговора? Каково его смысловое содержание?

Ответ: Оба понимали. Взятка.

Речевой материал:

Посредник: А [Имя Отчество чиновника] мне говорит /мне уже одни такие *обещали* <...>// И кто-то так же приходил, говорил / *мы Вам поможем* <...>// Он говорит / *я поверил*, а они тянут и тянут/ / потом сказали что не могут//

Посредник: Потом сидит / говорит /Слушай/ а ты с ним не разговаривал / он *не подведет меня по поводу* <...> а то говорит, я рассержусь // Я говорю /*Не подведет* / раз он сказал / он нас *когда-нибудь подводил?* Я говорю / он же сказал / что оплатит счета после [число, месяц] // Отдадим счета к [число] / будут вопросы сняты! //Правильно я сказал?

В 1-ом высказывании Посредник передает Предпринимателю опасения своего патрона, которые основаны на прошлом опыте. Во втором – в тех же категориях помощи учреждению обсуждается передача денег адресатом. Тональность всех разговоров доверительная: Посредник говорит об усталости Чиновника, его перегруженности и т.д. Серия подобных «доверительных разговоров» приводит к тому, что по разным, как будто бы объективным, причинам оказывается, что наличный расчет удобнее безналичного; удобнее не оплачивать счета, а принести деньги Посреднику.

Квалификация коммуникативной ситуации как взятки основывается в первую очередь на **фоновых социокультурных знаниях** эксперта, которые совпадают с картиной мира участников разговора. Граждане России понимают: в ситуации, когда чиновник «прикрывает» нарушение закона или внушает человеку, что он нарушитель закона, денежная «помощь» от нарушителя, которая к тому же измеряется значительной суммой, является взяткой. Таков устойчивый стереотип, апелляция к которому в экспертизе представляется вполне уместной. Использование в тексте экспертизы более традиционного лингвистического аппарата и методик – в какой-то степени фактор убеждения, рассчитанный на ожидания заказчиков экспертизы получить традиционные лингвистические аргументы. Приводятся данные толковых словарей, где говорится, что ПОМОЩЬ – поддержка в чём-то; содействие кому-н. в чём-н.; участие в чем-н., приносящее облегчение. Сообщается информация о стилистических коннотациях глагола «просить», его коммуникативной организации, о несоответствии этой организации роли и статусу Чиновника и Предпринимателя, претендующего на незаконное решение. В экспертизу включается слово «эвфемизм» и дается его словарное толкование: ЭВФЕМИЗМ – слово или выражение, заменяющее другое,

неудобное для данной обстановки или грубое, непристойное. Но до того, как всё это будет написано, эксперту как члену социума ясно, что речь идет о банальной взятке.

Когда мы опираемся на социокультурные стереотипы, мы вписываем конкретный текст в дискурс взятки, а слова «помощь, помочь» рассматриваем как дискурсивные формулы этого корпуса текстов. Степень уверенности вывода в этом конкретном случае абсолютная. (При этом считаем необходимым сделать оговорку, что в доказательную базу ответа на вопрос о «понимании темы разговора» вошли и другие аргументы лингвистического и экстралингвистического характера).

Пример 3. Дело о мошенничестве

Из материалов дела известно, что Подозреваемый открыл на имя Х. фирму по поставке оборудования, при этом ввел того в заблуждение относительно своих истинных целей. Фирма заключила договоры, получила крупные денежные суммы, но ни разу не отправила продукцию. Когда мошенничество вскрылось, было заведено уголовное дело на Х., затем на них обоих. Из анализа аудиозаписи следует, что Подозреваемый пришел к Х., чтобы убедить того отказаться от прежних показаний и согласовать позиции на предстоящих допросах. В своей речи он моделирует ситуации, которые якобы имели место, которые надо предложить следствию, чтобы обоим избежать уголовной ответственности. Говорящий (Подозреваемый) лжет не непосредственному адресату (Х-у), а виртуальному следователю. Речь Подозреваемого – хрестоматийный пример конструирования воображаемой действительности. Она насыщена известными специалистам признаками лжи:

Вопрос: Следует ли из содержания разговора <...> что главную, руководящую роль в деятельности предприятия играл Подозреваемый, что Х. руководствовался указаниями Подозреваемого?

Фрагменты ответа: Подозреваемый предлагает представить свою роль в деятельности предприятия как товарищескую помощь Х-у, который оказался плохим хозяйственником и которого в результате обманул какой-то неизвестный человек. Он пытается убедить Х-а, что правда не нужна им обоим <...>. Из содержания разговоров следует, что Подозреваемый играл руководящую роль в деятельности предприятия.

В Таблице 1. показаны речевые признаки лжи в речи Подозреваемого. Цифры в скобках в правой колонке таблицы относятся к конкретным признакам лжи, перечисленным в левой колонке.

Таблица 1. Речевые признаки лжи.

Признаки лжи	Реплики Подозреваемого
<p>Фонетика:</p> <p>(1) высокий показатель отношения времени пауз ко времени чистой речи; паузы с последующими быстрыми фразами; маркеры пауз хезитации «э-э-э».</p> <p>Лексика:</p> <p>(2) слова-паразиты, поисковые слова «это», «то есть», «вот» и др.;</p> <p>(3) употребление слов с неконкретными значениями;</p> <p>(4) употребление слов, выражающих неуверенность.</p> <p>Грамматика:</p> <p>(5) регулярное отсутствие грамматического оформления частей высказывания;</p> <p>(6) незаконченность предложений.</p> <p>Семантика:</p> <p>(7) неопределенность, неконкретность, стереотипность, схематичность информации, отсутствие частных;</p> <p>Особенности текстопорождения:</p> <p>(8) многократное повторение одних и тех же фраз;</p> <p>(9) затруднения в</p>	<p>П.: Вопрос значит что еще <u>такого</u> (3) что мне можно <u>то есть</u> (2) <u>вякнуть</u>// <...> То есть / <u>э-э</u> / (1) <u>находили/ нашли</u> они ее или нет/ <u>то есть э-э</u>//? (1), (9)</p> <p>П.: По бумагам ты был директор / можно говорить что <u>э...</u> / (1) <u>кто угодно</u> (3) тебе помогал/ <u>хоть Николай Второй</u>// Вопрос в том / что если ты <u>допустим</u> (4) /ты дал показания в том что (9)/ <u>да/ я был директор/ да/ вот такая произошла ситуация</u> (3), <u>и меня здесь обманули...</u>(7) // <u>То есть</u> (2) <u>проплатил</u> (5) / <u>вот сюда</u> (3) <u>отдал договора</u>// <u>С этими</u> (3) <u>заключил</u> (5)/ <u>меня они</u> (3) <u>обманули</u> (7). Так же <u>закрыли бы дело</u>// <u>Дело закрыто и все</u> (8)/ до розыска <u>каких-то лиц</u> (3), которым ты <u>чё-то</u> (3) <u>отдавал</u> (7).</p> <p>[П. проговаривает за С. «нужные» сведения на допросе] П.: Меня <u>били</u>/ меня <u>пугали</u>/ меня <u>заставили</u> (7)</p> <p>Х.: Кто это меня бил / кто это меня пугал?</p> <p>П.: Ну допустим//Ты должен сказать / меня <u>заставили оперативники</u> <u>дать</u> такие показания/ что <u>он / был это он</u> / (9) понимаешь?</p> <p>Х.: Не понимаю.</p> <p>Х.: А я тебе последний перевод</p>

<p>формулировании мыслей;</p> <p>(10) увилвание от ответов на конкретные вопросы.</p>	<p>доверил/ где он? <...> Кто вместо меня подрядился в банк отправить четыреста с лишним тысяч?</p> <p>П.: Ну они ушли куда ушли/ то есть э-э-э не в курсах куда чё ушло (1), (2), (3), (10).</p>
---	--

В речи подозреваемого есть и специфические признаки лжи, которые обусловлены объектом конструирования. Стремясь интегрировать в свой вымысел сведения, которые Х. сообщил на допросах раньше, Подозреваемый задает вопросы, невозможные для человека, не страдающего амнезией:

П.: Значит / секретарша со мной общалась?

П.: Вопрос/ вопрос все-таки/ куда делись векселя? [Вопрос П. – не о том, где векселя, а о том, что сказал по этому поводу С. на допросе. Об этом свидетельствует ответ С.]:

Х.: Я сказал / куда они делись. Я отдал всё в твоём джипе. – **П.:** В том джипе? Мне? – **Х.:** Я отдал этой тетке, которую ты привез. – **П.:** Тетка была? – **Х.:** А почему ее не было? Ты хочешь сказать, что ее не было? – **П.:** Я ей [следователю] тоже говорю, что была тетка.

В ходе исследования отмечалось, что фрагменты о посторонних вещах строятся иначе. Однако этого материала в записи недостаточно, чтобы убедительно дифференцировать правдивую речь Подозреваемого и вербализацию им вымысла. Делая вывод о руководящей роли Подозреваемого в мошенничестве, эксперт опирался на содержательно-фактуальную информацию разговора, которая обрабатывалась методом построения фрейма «Деятельность предприятия». Недостаток информации достраивался по отдельным разнородным сведениям, извлеченным из текста. Оказалось значимым, что при знакомстве Подозреваемый представился Х-у под вымышленным именем и фамилией; что Х. получал от Подозреваемого зарплату и т.д. Упростили задачу эксперта и такие фразы Подозреваемого, как: *«Не будем же говорить... какая была правда»; «Рассказывать правду-то / плохо значит // Зачем/ смысл какой? Как бы ты мог и без меня// Было бы всё проще.*

Таким образом, эта экспертиза потребовала применения разнообразных лингвистических приемов и специальных знаний. Выявленные признаки **лживой речи** подтвердились реконструкцией содержания разговора в результате **фреймирования**. Фоновые и специальные знания эксперта

сформировали доказательную базу по принципу дополнительности.

Пример 4. Дело о заказном убийстве

На видеозаписях молодой человек заказывает Киллерам убийство всех своих некровных родственников с тем, чтобы завладеть коттеджем. Киллеры – участники оперативного мероприятия, которые ведут запись. Когда Киллеры сообщают Заказчику^(?) что дело сделано, Заказчика^(?) задерживают. На допросе Заказчик^(?) говорит, что он сделал предложение со злости, не всерьез, в пьяном виде, а потом боялся отказаться, так как Киллеры ему угрожали.

Вопрос: Имеются ли в разговорах признаки маскировки его содержательных элементов, если да, то можно ли определить значение скрытых элементов текста или их характеристики?

Вопрос: Следует ли из содержания разговоров Заказчика^(?) с «Киллерами», что речь не идет о реальном совершении убийств нескольких человек?

Фрагменты ответов:

Лингвистические признаки того, что «Киллеры» не являются теми, за кого себя выдают, в явном виде не выявлены. Оценка того, могли ли «Киллеры» совершить несколько убийств при той подготовке, которая зафиксирована на видео- и аудиозаписях, **выходит за рамки компетенции лингвиста.**

Заказчик говорит и общается как человек, которому в лингвистике дана характеристика «коммуникативный типаж *враль*» [Панченко, 2010]. Вместе с тем характер ситуации (якобы доведенное до конца убийство нескольких человек) не позволяет ограничиться предположением, что Заказчик убийств^(?) «играет роль супермена». **Маловероятно**, чтобы психически здоровый человек, не собиравшийся никого убивать, отреагировал на известия об убийствах фразой «Нормально всё». Вопрос о психическом (психиатрическом) здоровье Заказчика не решается на имеющемся материале лингвистическими методами.

В ходе лингвистического анализа были выявлены многочисленные признаки коммуникативного типажа «враль» в речи Заказчика^(?):

1. Много, охотно говорит об убийстве:

[об алиби] Мусарня – да, красиво, хорошо, но, во-первых <...>; во-вторых <...>

2. Речь эгоцентрична, характерны «я – высказывания», при этом Заказчик^(?) позиционирует себя как человека компетентного в разных вопросах:

Я знаю / как считает наша милиция; Я этот коттедж строил; Я это уже все продумал, еще год назад... Я порвал все связи... ; Я все просчитал, пересчитал давным-давно; Я тебе буду объяснять это еще не один день /понимаешь и штудировать тебя / как будто ты этот дом сам ставил; Это очень долго все объяснять; Естественно, я знаю;

3. Позиционирует себя как лидера, в том числе лидера в разговоре. Использует автоцитацию:

Я тебе говорю; Я тебе про что говорю...; Я тебе сказал: охотничьим ружьем... ; Здесь маленький нюанс, Я не прошу, я предлагаю; Я тебе объяснял... Я тебе объясню, кем ты туда войдешь – другом... все увидишь...; Я буду объяснять это до тех пор, пока каждый это не поймет; Я о каждом расскажу поподробнее; Я о каждом расскажу поподробнее. Кто, где, чё, кого. О каждом...; Я [неценз.] сейчас чего расскажу. Много всяких нюансов. Много новостей; Сейчас я поднимаю все идеи, все вопросы. Потом в принципе скажу свой план.

4. Сообщает лишнюю информацию:

Р.: ...рассказываю все темы, рассказываю всех их манеру поведения, полностью их жизнь (разговор 22.10.2009).

5. Повторяет одни и те же утверждения:

Ты один на это не пойдешь; Ты один на это не пойдешь; Нельзя туда больше никого...Нельзя...Нельзя...; Нам это не надо никому, никому; Каждый каждому< ...> Это каждый каждому напишет... ; Она прожила долгую насыщенную жизнь; Она прожила долгую насыщенную жизнь.

6. Демонстрирует нарочитую манеру, говорит «красиво», использует стереотипные выражения :

Ни в коем случае в глазах у тебя страха быть не должно; Старые дедовские фильмы о детективах;

Я сейчас развалю ваши предположения и надежды, а вы развалите мои; Ни одна живая душа...;

Ты знаешь кавказцев, ты не знаешь армян; Она прожила долгую насыщенную жизнь; Р.: Ничто в этом мире в принципе легко не дается; Надо определиться ...на одном берегу; Береженого бог бережет.

7. Использует высказывания с неопределенным содержанием:

К.: Как попасть в коттедж?

З.: Как угодно.

К.: М-мм

Р.: Как угодно. До [неценз.] лазеек. (Дальше о лазейках не говорит – Н.О.).

8. Уходит от ответов на конкретные вопросы:

К.: Женя – кто?

З.: Женя - это конь в пальто. Никто он.

К.: Денег у тебя нет... Что ты можешь предложить серьезно?

З.: Из-за денег [...неценз.].

К.: С Лялей чё делать?

З.: Вы сейчас сами все полностью поймете. Каждый придет к мысли сам.

В речи Заказчика было обнаружены, пожалуй, все признаки лживой речи, которые выявлены специалистами. Более того, полученный речевой портрет «враля» как культурного типа подтвердили показания одного из свидетелей, который сообщил, что в рабочем коллективе заказчик зарекомендовал себя как выдумщик разных историй, происходивших якобы с его участием. По словам свидетеля, выдуманные рассказы Заказчика преследовали своей целью внедриться в доверие к товарищам по работе, быть среди них «своим в доску» человеком – с тем чтобы ему доверяли, чтобы уважали в коллективе.

Тем не менее, мы не посчитали возможным ответить на вопросы следователя в полном объеме. Так, в компетенцию лингвиста не входит определение того, могли ли «Киллеры» совершить энное количество убийств при той подготовке, которая зафиксирована на видео- и аудиозаписях. Это экстралингвистическая информация, которую должны осмысливать следователи и оперативные работники. Кроме того, к исследованию, на наш взгляд, целесообразно было приобщить психиатра. Характер обсуждаемой ситуации (якобы «доведенное до конца» убийство взрослых и детей) и оценка её Заказчиком «Нормально всё» не позволяет ограничиться предположением, что Заказчик надел маску супермена. В

экспертизе было сказано, что вопрос о психическом портрете Заказчика на имеющемся материале не решается лингвистическими методами.

Выводы: Ценность речевых признаков лжи в структуре доказательной базы конкретного экспертного исследования относительна. Она заметно варьируется в зависимости от общей аргументативной базы, которой располагает автор экспертизы. Сами по себе речевые признаки лжи, как правило, не могут служить основанием для уверенного вывода.

Новые лингвистические подходы – дискурсивный анализ, фреймовый анализ – целесообразно применять в судебных лингвистических экспертизах. Эти подходы, безусловно, оправдывают вовлечение в исследование экстралингвистических данных. Возможна опора на фоновые знания членов социума и на устойчивые социокультурные стереотипы. В то же время лингвист не может и не должен рассуждать на темы, «как бывает и как не бывает в жизни». В конечном счете, границы компетенции лингвиста – вопрос, который должен решаться в каждом конкретном исследовании отдельно.