

Федеральная палата адвокатов Российской Федерации
Институт адвокатуры МГЮА им. О.Е. Кутафина

АДВОКАТУРА. ГОСУДАРСТВО. ОБЩЕСТВО

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ IX ЕЖЕГОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

Москва
2013

Скабелина Л. А.,

канд. психол. наук, доцент кафедры адвокатуры и нотариата Университета им. О. Е. Кутафина (МГЮА)

Как лгут адвокату: психологический анализ проблемы

С ложью каждый из нас сталкивается ежедневно: с намеренной и бессознательной, на работе и в быту, с безобидной и с той, что ломает судьбы. Отношение людей ко лжи при этом не однозначное: иногда она считается оправданной, милосердной, а правда жестокой и не справедливой. Мы можем быть благодарны за ложь, она может даже сохранить жизнь, и оскорблены за правду.

Но ложь доверителя может стать для адвоката серьезной проблемой, так как мешает адвокату осуществлять качественную профессиональную защиту его интересов. Поэтому профессионально значимым навыком для адвоката является умение определять искренность собеседника. Однако, прежде чем говорить о возможностях диагностики лжи, выясним, что в психологии называют ложью.

Вслед за В. В. Знаковым¹ мы говорим о трех разновидностях лжи: неправда, собственно ложь и обман. Различие этих видов основано на наличии/отсутствии трех критериев:

- 1) соответствие фактам;
- 2) осознание лжи;
- 3) намерение ввести в заблуждение.

Первый критерий самый очевидный. Именно на него в первую очередь обращают внимание юристы в силу специфики своей профессии. Опираясь на знания формальной логики, многие из них считают его единственным. Так ли это? Или возможны разновидности лжи, при которых человек, сообщая фактически верную информацию, соответствующую действительности, лжет. Психологи считают, что такая разновидность лжи существует.

Второй критерий состоит в том, понимает ли говорящий, что информация, которую он сообщает адвокату, соответ-

¹ Знаков В. В. Западные и русские традиции в понимании лжи: размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана / Послесловие к кн. П. Экмана «Психология лжи». СПб.: Питер, 2008.

ствует или не соответствует фактам. Человек может заблуждаться и не осознавать этого, искренне веря в то, что говорит. Так, женщина в разводе может утверждать, что общение сына с бывшим мужем негативно влияет на его психическое развитие. Однако ответить на вопрос, соответствует ли эта информация фактам, может только специально организованное и проведенное психологическое исследование. Или свидетель в суде, искренне заблуждаясь, утверждает, что видел именно подсудимого на месте преступления. Эта разновидность лжи психологами называется **неправдой**. Уверенный в своей правоте доверитель говорит так убедительно, что у слушающего адвоката может сложиться мнение о его искренности. Однозначно обвинить доверителя во лжи в такой ситуации трудно.

Третий критерий — намерение ввести собеседника в заблуждение. Даже если сообщаемая доверителем информация соответствует фактам, стремление ввести в заблуждение в совокупности с осознанием лжи дает нам одну из разновидностей лжи, называемую **обманом**. Правда, сказанная с иронией, сопровождаемая соответствующими невербальными¹ сигналами, вполне способна ввести адвоката в заблуждение, обмануть его. Так ответ на вопрос «Вы были в тот вечер у любовницы?» — «Конечно, где ж мне еще быть, как не у любовницы», произнесенный с сарказмом, способен обмануть собеседника. Формально человек сказал правду, однако сфера человеческих отношений не всегда подчиняется законам формальной логики. Как точно подметил А. Фюрстенберг: «Иная ложь целиком соткана из правды».

Собственно ложь предполагает наличие всех трех критериев: сообщаемая человеком информация не соответствует фактам, это им осознается и имеется намерение ввести собеседника в заблуждение. Это классическая ложь, когда человек понимает, что он лжет и предпринимает меры к тому, чтобы не быть разоблаченным.

¹ Невербальные сигналы это неречевые средства общения — жесты, позы, интонации и т. д.

Виды лжи (по В. В. Знакову)

Виды лжи / Критерии лжи	Соответствие фактам	Осознание лжи	Намерение вести в заблуждение
НЕПРАВДА	–	–	–
ЛОЖЬ	–	+	+
ОБМАН	+	+	+

В отличие от П. Экмана В. В. Знаков не считает ложью умолчание (например, утаивание доверителем от адвоката порочащей его информации). Многие адвокаты не согласятся с этим. С точки зрения морали вырванная из контекста часть правды часто равносильна лжи. Утаивание доверителем от адвоката значимой для дела информации по последствиям ничем не лучше собственно лжи.

Психологическая диагностика лжи, главным образом, основана на отслеживании невербальных сигналов говорящего. По оценкам специалистов, на долю невербальных сигналов приходится до 70% информации, передаваемой в процессе общения. Именно невербальные сигналы психологи считают наиболее достоверными, так как они в меньшей степени, чем слова, контролируются сознанием.

Проблеме диагностики лжи посвящено множество исследований. В том числе, работы П. Экмана, И. Мельника, Г. Грачева, О. А. Гулевича и др.¹ Каждый из этих авторов предлагает свои диагностические критерии лжи. В их числе жесты, позы, особенности мимики, изменение характеристик голоса, продолжительности пауз, зрительного контакта с собеседником, повторения сообщения, ссылки на свою добропорядочность и т. д. Обнаружение их у собеседника позволяет предположить его неискренность.

Можно ли научиться распознавать ложь? Да, утверждает известный авторитет в области психологии лжи Пол Экман. Он разработал методику, позволяющую обучающемуся выра-

¹ Подробнее об этом в статье Л. А. Скабелиной «Невербальное общение в деятельности адвоката» // Адвокатура. Государство. Общество: сб. материалов VII ежегодной науч.-практич. конференции, 2010 г. / Федер. палата адвокатов Рос. Федерации. М.: Информ-Право, 2010.

ботать навык отслеживания микровыражений, мелькающих на лице лгущего человека. Каждый желающий может выйти на его официальный сайт¹ и пройти обучение по этой программе. Именно микровыражения, длящиеся на лице доли секунд, по мнению П. Экмана, соответствующие истинному отношению к тому, о чем говорится, выдают лгущего.

Стремясь обмануть собеседника, человек в первую очередь обращает внимание на слова, контролирует текст своего сообщения. На втором месте — лицо. Подготовив речь, которая должна ввести в заблуждение собеседника, лгущий стремится контролировать свое лицо, мимику. Далее следуют характеристики голоса (изменение тембра, темпа речи, появление пауз и т. д.). И меньше всего контролируется, а значит, выдает истинные намерения, тело (позы, жесты). Таким образом, достоверность сигналов, исходящих от говорящего уменьшается в следующем порядке: слова, лицо, голос, тело.

Помогает заподозрить ложь отставание во времени эмоций от сообщения. Если доверитель сначала говорит, что расстроен, а затем на его лице появляются соответствующие мимические изменения, то это должно насторожить адвоката. Эмоции возникают быстро, кратковременны и связаны больше со сферой бессознательного.

Что касается диагностики лжи, то сложнее всего диагностировать ту ее разновидность, что называется неправдой. Если человек и не предполагает, что сообщает ложную информацию, то от него и не исходят невербальные сигналы, способные выдать его. Он убежден в том, что говорит правду и неосознанно демонстрирует сигналы искренности и открытости. Так, доверитель, излагая «свою версию» прошедших событий, уверенный в своей правоте, вызывает сочувствие и понимание. Распознать такую ложь по невербальным сигналам невозможно. Только анализируя и сопоставляя факты. Отсюда вывод для тех, кто хочет лгать так, чтобы ему поверили: они должны верить в то, что говорят, хотя бы на время своего выступления. Как артист, погружаясь в роль, верит в то, о чем говорит на сцене.

Диагностика лжи по невербальным сигналам возможна тогда, когда человек осознает, что лжет и намерен ввести собесед-

¹ <http://www.paulekman.com/>

ника в заблуждение. Тогда его лицо, голос, тело, не контролируемые им в полной мере, могут выдать его. Способность распознать невербальные признаки лжи является важной профессиональной способностью адвоката. Вовремя распознав ложь, адвокат сможет скорректировать взаимодействие с собеседником, правильно оценить ситуацию. Рассматривая возможности определения адвокатом лжесвидетельства в суде, знаменитый американский юрист Ф. Л. Веллман писал: «Каждое выражение лица, особенно рта, и даже каждое движение его рук, то, как он говорит, как себя держит — все это помогает допросчику правильно оценить честность свидетеля»¹.

Люди лгут с разным успехом: одни легко и достоверно, ложь других очевидна каждому. Рассматривая степень достоверности лжи представителей разных психотипов, можно воспользоваться классификацией А. П. Егидеса². В своей книге он учит по внешним признакам определять психотип собеседника. Знание психотипа доверителя дает возможность адвокату оценить его индивидуальные способности ко лжи.

Психотипы (по А. П. Егидесу)

Психотип	Краткая характеристика
паранойальный	Целеустремленный, энергичный, вдохновляет, лидер
эпилептоид	Любит порядок, ответственный, морализатор
истероид	Демонстративный, внимание любой ценой
гипертим	Подвижный, общительный, естественный
шизоид	Мышление оригинальное, генератор идей, слабо социализирован
психоастеноид	Тревожный, исполнительный, верный
сензитив	Чувствительный, sentimentalный
гипотим	Мало энергии, плохое настроение, робость
конформный	Легко меняет мнение, непостоянный
астеник	Нерешительный, склонный к депрессиям
неустойчивый	Слабовольный, непоседливый, трусливый
циклоид	Периодическая смена гипертимных и гипотимных состояний

¹ Веллман Ф. Л. Искусство перекрестного допроса / Пер. с англ. К. Адамович. М.: Американская ассоциация юристов, 2011. С. 52.

² Егидес А. П. Как научиться разбираться в людях, или Психологический рисунок личности. М.: АСТ-ПРЕСС, 2002.

Паранойяльный психотип обладает харизмой и умеет вести за собой людей. Он — лидер и, как правило, обладает ораторскими способностями. Ради идеи он способен на ложь и не испытывает при этом мук совести. Его речь эмоциональна и заразительна. Он производит впечатления человека убежденного в своей правоте, каковым и является, и если врет, то ложь в таком контексте диагностируется с трудом. Паранойяльный часто врет «для дела», с полным сознанием своей правоты, ведь для него «цель оправдывает средства». Выдают доверителя-параноика несоответствия в деталях, неосторожные высказывания.

Эпилептоиды лгут редко, при этом продумывают свою речь заблаговременно, делают при этом акцент на тексте сообщения, деталях. Скрыть эмоции (например, страх) такой доверитель может, а вот фальсифицировать их, в отличие от истероида, ему стоит больших усилий. Изобразить несуществующие эмоции доверителю-эпилептоиду сложно, получается лишь «дежурная» улыбка. Выдает его некоторое отставание во времени эмоций от сообщения.

Доверители-истероиды, обладая недюжинными артистическими способностями, лгут, находясь в соответствующем образе. Поэтому так сложно распознать их ложь. Они легко моделируют соответствующие ситуации эмоции, выглядят естественно и могут ввести в заблуждение самого опытного собеседника. Во время беседы они легко придают лицу «нужное» выражение и придают голосу «нужные» интонации. Умеют рыдать от горя, дрожать от гнева, краснеть от стыда, «светиться» от радости.

Гипертимы не слишком беспокоятся о маскировке своих истинных намерений. Держатся раскованно, иногда даже чрезмерно, грубоваты, склонны к панибратству, стиранию границ делового и личного общения. Наблюдайте за мимикой, голосом, позами гипертимов: их невербальные реакции во время лжи выдают истинные намерения. Например, вслух говорят: «Обо всем договорились — по рукам», а лицо и поза говорят об обратном: «Только дураки верят на слово».

Реже лгут психотипы с развитой эмпатией — психоастеноиды, сензитивы, гипотимы. Высокие моральные принципы в совокупности с осторожностью, граничащей с трусостью, не способствуют нарушениям закона и преднамеренной лжи.

Перечисленные психотипы при этом имеют повышенную чувствительность к лжи собеседника, к неестественности, неконгруэнтности собеседника. Им легче других обнаружить, что их обманывают, так как они замечают неестественность поведения собеседника.

Однако при оценке невербальных сигналов говорящего, П. Экман призывает быть не только внимательным, но и осторожным. Есть люди, которые, говоря правду, демонстрируют невербальные признаки лжи. Это их индивидуально-психологическая особенность. Этот феномен был назван им капкан Брокау. Также П. Экман обращает внимание на то, что в ситуации, когда человека подозревают во лжи, он может начать демонстрировать признаки лжи. Эта особенность получила название ошибка Отелло. Отсюда два практических вывода для адвоката: первый — не поддаваться соблазну, обнаружив невербальные признаки лжи, делать категорический вывод о том, что собеседник лжет; и второй — в первые минуты общения не демонстрировать признаков оценивания собеседника. Почувствовав, что адвокат формирует суждение о его действиях, доверитель будет склонен скрыть или исказить негативные факты, желая создать о себе благоприятное впечатление¹.

О нежелательных последствиях демонстрации адвокатом явного недоверия к словам свидетеля на допросе в суде писал Ф. Л. Веллман. Он рекомендовал адвокатам: «Четко покажите, что вы верите в честность свидетеля и хотите быть справедливым по отношению к нему, и постарайтесь заставить свидетеля поверить в то, что он может быть с вами откровенен. Затем, когда обнаружатся те недостатки, которые повлияли на его показания, его можно легко привести к тому, чтобы он раскрыл их перед присяжными. Его ошибки лучше уличать предположениями, а не прямыми вопросами, потому что все свидетели боятся противоречить самим себе»².

Вступая во взаимодействие с самыми разными людьми, адвокат сталкивается с разнообразной ложью. Важной зада-

¹ *Мошин Рашид*. Собеседование с клиентом // <http://www.lawclinic.ru>

² *Веллман Ф. Л.* Искусство перекрестного допроса / Пер. с англ. К. Адамович. М.: Американская ассоциация юристов, 2011. С. 60.

чей в этом случае для него является не только способность диагностировать ложь, но и умение ее предупредить.

Предупреждение лжи связано с умением адвоката создать в процессе взаимодействия атмосферу доверия, когда у доверителя не возникает желания утаить что-либо, мотивировать собеседника быть искренним. И здесь, безусловно, важнейшим является умение адвоката расположить к себе собеседника, понравиться ему с первых минут общения. Практическая психология рекомендует с этой целью развернуть туловище в сторону собеседника, осуществлять до 60% времени общения зрительный контакт, принимать открытые позы (нескрещенные руки и ноги); позы внимания (небольшой наклон головы к плечу, в руке — ручка, готовая к записям); поощрять доверителя к разговору (вербально и невербально); чаще обращаться к собеседнику по имени; «отражать» эмоции собеседника (давать понять, что вы понимаете, что чувствует собеседник); не осуждать, не одобрять, а безоценочно принимать собеседника таким, какой он есть. Все эти и другие подобные приемы позволяют установить психологический контакт, без которого невозможен откровенный доверительный разговор между адвокатом и доверителем.

Безусловно, важным условием установления доверительных отношений в процессе консультирования является снижение адвокатом остроты потребности доверителя в безопасности¹. Реально этому способствует разъяснение адвокатом доверителю принципа конфиденциальности. Раскрытие этого важнейшего принципа профессиональной деятельности адвоката должно быть сделано не формально, не заученными фразами, монотонным голосом, а простым, доступным доверителю языком. При необходимости следует повторить сказанное еще раз, привести примеры, ответить на возникшие при этом вопросы доверителя.

Итак, для предотвращения во время консультирования искажения и сокрытия доверителем фактов по делу (кроме комфортной обстановки, установления психологического

¹ Подробнее об этом в статье Л. А. Скабелиной «Зачем приходят к адвокату: психологический анализ потребностей доверителя» // Адвокат. 2011. № 1.

контакта) психологически оправданными будут следующие действия адвоката:

1) разъяснить доверителю смысл понятия «адвокатская тайна». Поскольку доверитель часто во время консультирования испытывает острую потребность в безопасности и находится в психическом состоянии, снижающем степень понимания того, что он слышит, то рекомендуется сделать разъяснения как можно более простыми, сопроводить их примерами и при необходимости повторить;

2) пояснить доверителю, что вы на его стороне. Напомнить доверителю, что полная информация о деле необходима адвокату для того, чтобы дать правильную консультацию. Предложить доверителю изложить версию противоположной стороны. Пояснить, что понимание позиции противоположной стороны необходимо адвокату для того, чтобы эффективно представлять интересы доверителя;

3) демонстрировать безоценочное отношение к описываемым доверителем событиям. Не рекомендуется во время интервьюирования одобрять или осуждать юридически значимые действия, совершенные доверителем. Следует по возможности демонстрировать одобрительное отношение к юридически незначимым действиям доверителя, таким как приход на консультацию к точно назначенному времени, понятному изложению ситуации, принесенным документам и т. д.;

4) использование приемов активного слушания: правильный зрительный контакт; демонстрация невербальных признаков внимания, поощрения монолога доверителя; отражение чувств доверителя; приемы резюмирования и т. д.;

5) дайте понять доверителю, что вам знакомы подобные ситуации. Скажите ему, что он не первый, кто обратился к вам с подобной проблемой. Приведите примеры положительного разрешения похожих историй.

В соответствии с Кодексом профессиональной этики адвоката (п. 7 ст. 10) «при исполнении поручения адвокат исходит из презумпции достоверности документов и информации, представленных доверителем, и не проводит их дополнительной проверки». Действительно, многие адвокаты замечают, что, слушая доверителя, лучше не заострять внимание на вопросе: лжет он или нет? Понимая, что вера в истинность позиции доверителя поможет им быть убедительными, отста-

ивая его интересы, такие адвокаты предпочитают относиться безоценочно (сколько в ней правды или лжи?) к версии доверителя.

И все-таки избавиться полностью от бессознательного стремления не быть обманутым сложно и не нужно. Перефразируя известную фразу героини романа «Театр» С. Моэма Джулии Ламберт: «Лучше знать, что тебя обманывают, чем быть обманутым и не знать этого».