

Алексей Владимирович Филатов
Записки профайлера.
Искусство менталиста
Серия «Криминология на пальцах»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42571675

Записки профайлера. Искусство менталиста: АСТ; Москва; 2023

ISBN 978-5-17-152828-7

Аннотация

Алексей Филатов – врач-психиатр, эксперт в области поведенческой психологии, признанный специалист в оценке лица и детекции лжи.

Книга «Записки профайлера. Искусство менталиста» сборник лучших статей, посвященных профайлингу от эксперта международного уровня. Профайлинг – это дисциплина, изучающая человека с разных сторон. Профайлер способен не только объяснить, но и предсказать поведение оппонента. В книге представлены основные методы и техники, используемые в криминалистике. Вы узнаете, как с помощью профайлинга правоохранительные органы вычисляют потенциальных преступников, а также научитесь применять методы и знания из книги в своих личных целях.

В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Предисловие	10
Раздел I. Мимика, Лицо, Эмоции	13
Откуда берутся эмоции?	13
Динамика лицевых выражений и противоположные друг другу эмоции	18
Основные теории базовых эмоций	20
Эмоция гнева. Внешние проявления на лице	21
Гнев. Нейрохимия и физиология	23
Страх: важные характеристики эмоции	29
Нейробиология страха	32
Тревога и эффект негативного контраста	35
Эмоция удивления: искренняя и нет?	40
Эмблемы лица	41
Пропорции лица и профайлинг	44
Лицо и социальный статус человека	46
Инструменты быстрой оценки лица	48
Профайлинг vs физиогномика	51
Нейрокриминология и ее первые шаги	57
Стереотипы в восприятии личностных качеств человека по его лицу	61
FACS – система объективной оценки экспрессий лица	63
Теория эмоций пола экмана: критика и	65

противоречия	
Лицо и эмоции: Барретт и Экман	67
Эмоциональный интеллект, манипуляции и синдром Даннинга-Крюгера	69
Раздел II. Профайлинг и доверие	72
Нейробиология доверия	72
Страх, доверие и менеджмент	75
Что делать, чтобы повысить доверие	77
Парадокс доверия и профайлинг. Давайте еще раз поговорим о доверии?	80
Раздел III. Верификация лжи	84
Безынструментальная детекция лжи. Все ли так просто как говорят?	84
Ложь и стресс: есть ли корреляции?	87
Ложь как привычка	88
Как научиться правильно лгать?	90
Нейросеть, определяющая ложь. Есть ли такая?	93
Пошаговая инструкция по обнаружения обмана	95
Признаки подготовленности и неподготовленности показаний	100
Критерии правдивых и ложных высказываний по В. П. Белянину	102
Скрининговая технология детекции лжи	104
Эмоциональные провокации в детекции лжи	106

Проективные вопросы в детекции лжи	110
Психологические признаки достоверности сообщаемой информации	115
Психологические признаки недостоверности сообщаемой информации	121
Лжет как очевидец. Эффекты памяти в профайлинге и верификации лжи	126
Профайлинг, детекция лжи и теория игр	129
Обмануть обманщика	133
Принципы безынструментальной детекции лжи по А. Филатову	136
Раздел IV. Безопасность	139
Как отличить в толпе или аэропорту потенциально опасного человека?	139
Профайлинг и биометрическая идентификация граждан	141
Биометрия в школах ради безопасности? Или чего-то другого?	142
FindFace, МВД и видеокамеры	145
Идентификация человека по походке	147
Этнический профайлинг vs этническая психология	149
Человек – одно из самых агрессивных млекопитающих. И почему это никогда не изменится	152
Нейросоциология терроризма	155

Терракт в Перми. Анализ	158
Раздел V. Big Data и цифровой профайлинг	164
Deerfake в реальной жизни	164
Технологии deerfake и профайлинговые экспертизы	166
Профайлинг по социальным сетям	169
Соцсети и гиганты слежки	175
Признаки шизофрении в соцсетях	177
Умный город и цифровой профайлинг	179
Российский государственный цифровой профайлинг	182
Китайский психологический профайлинг	186
Программы автоматического прогнозирования событий	189
Чтение по губам	191
Раздел VI. Психотипологии и психопатология	193
Критерии хорошей психотипологии в профайлинге	193
Как быстро определить психотип человека?	196
Темперамент и ассоциированные психические патологии	201
Большая пятерка в контекстах обстоятельств	209
16 признаков психопатов, проявляющихся в обычной жизни	215
Темная триада личности. Ликбез	218

Темная триада и темное лидерство	222
Темная триада и работа	226
Светлая vs темная триада личности	230
Манипуляции, счастье и черный профайлинг	233
Привлекательность психопатов	235
Мозг психопата	240
Мозг, поведение и власть	244
Реакция на стресс и характер	248
Калибровка человека по голосу	251
Раздел VII. Когнитивистика, Когнитивные искажения, Менталистика	258
Памятка по когнитивным искажениям	258
Когнитивные искажения в работе профайлера и полиграфолога	275
Профайлинг и теория принятия решений	287
Эффект первого впечатления	297
Эффект ореола	300
Хвалить или ругать? Обратная связь и регрессия к среднему	303
Основные выводы экспериментов Милгрэма	305
Профайлинг и теория случайностей	308
Темные данные в профайлинге	311
Раздел VIII. Статьи, Прикладные модели и тренды	318
Не читайте человека по лицу!	318
Профайлинг и фильтры восприятия	324

Бывают ли ошибки у полиграфологов и профайлеров?	328
10 трендов развития профайлинга	331



Алексей Филатов
Записки профайлера.
Искусство менталиста

© Филатов А.

© ООО «Издательство АСТ»

Предисловие

Книга, которую вы держите в руках – сборник лучших статей, посвященных профайлингу за последнее время. Профайлинг – это дисциплина, которая с разных сторон изучает человека для того, чтобы лучше объяснять почему и как человек будет поступать в той или иной ситуации, как будет думать и оценивать происходящее вокруг. Сегодня профайлинг является широко применяемым методом в различных областях, таких как криминалистика, психология, маркетинг, менеджмент и другие.

В книге также представлены основные методы и техники профайлинга, используемые в криминалистике, которые помогают правоохранительным органам определять тип личности и характеристики потенциального преступника. Вы также узнаете о том, как профайлинг может помочь в борьбе с серийными преступниками и как правильно собирать информацию и анализировать данные. Вы узнаете, как правильно определять тип личности людей вокруг вас, понимать их мотивы и цели, а также научитесь эффективно коммуницировать и взаимодействовать с ними. Вы научитесь узнавать, какие типы личности вам лучше подходят в различных сферах жизни, и как использовать эту информацию для достижения своих целей.

Книга разделена на несколько разделов по наиболее акту-

альным темам, посвященным:

- лицу и правилам его оценке;
- возможностям практической верификации лжи;
- нейробиологии доверия;
- профайлингу в безопасности;
- цифровому профайлингу и профайлингу в социальных сетях;
- психотипологиям и психопатологии;
- когнитивным искажениям и процессу принятия решений;
- прикладным моделям профайлинга и анализу трендов.

Изучение этих разделов позволит вам хорошо понимать текущее состояние развития профайлинга и пользоваться самыми современными инструментами.

Желаю вам приятного и познавательного чтения!

Более детально с этими и другими статьями вы можете познакомиться в моем телеграм-канале, где всегда найдете самую качественную, современную и практичную информацию по профайлингу.



[T.me/ProProfiling](https://t.me/ProProfiling)

Филатов Алексей

Раздел I. Мимика, Лицо, Эмоции

Откуда берутся эмоции?

Вы никогда не задумывались, что это вообще такое? И какая часть нашего тела порождает их?

Давайте поговорим об одной системе, которая безусловно является если не источником, то, по крайней мере, проводящими путями наших эмоций.

Лимбическая система (от лат. *Limbus* – кромка, кайма: эта система как бы опоясывает верхнюю часть ствола головного мозга, образуя «лимб») участвует в регуляции функций внутренних органов, обоняния, автоматической регуляции, эмоций, памяти, сна, бодрствования и др.

Лимбическая система – это функциональное объединение различных структур конечного, промежуточного и среднего мозга, обеспечивающих эмоционально-мотивационное поведение и интеграцию висцеральных функций.

Основные структуры:

- Обонятельная луковица и бугорок.
- Периамигдаллярная область (участок древней коры полушарий большого мозга, расположенный на внутренней по-

верхности височной доли, занимающий полулунную извилину и покрывающий миндалевидное тело) и препириформная кора.

- Гиппокамп (его работу ассоциируют с памятью).
- Зубчатая и поясная извилины (поясная извилина – кортикальная часть лимбической системы, которая проходит вдоль боковых стенок борозды, разделяющей два полушария головного мозга, и прямо над мозолистым телом. Как было показано, она участвует в регуляции эмоционального поведения, в усвоении и запоминании навыков реакций избегания).
- Подкорковые ядра (миндалины и ядра перегородки).
- Ретикулярная формация (регуляция циркадных ритмов, то есть сна и бодрствования).
- Гипоталамус (отдел промежуточного мозга, контролирующей эндокринную систему – орган гормональной регуляции).
- Лобные и височные доли (регуляция поведения).

Эмоции – это не чистое явление, само по себе, это больше похоже на мелодию, в исполнении огромного оркестра. Мы можем отдельно рассмотреть каждый инструмент и принцип его работы, мы даже можем замерить децибелы звука, но вот мелодию объективно мы никак не «потрогаем».

Как же образуются эмоции?

Среди физиологических структур, причастных к этому процессу, особая роль принадлежит миндалине, лобной и височной коре головного мозга, поясной извилине и гипоталамусу (через который происходит объединение всех структур лимбической системы).

Ощущение голода, жажды, половое влечение – эти первичные побудительные причины деятельности живого существа связаны прежде всего с лимбической системой.

В гипоталамусе, как и в крови, имеются группы клеток, обладающих избирательной чувствительностью к изменениям уровня того или иного вещества. И когда кровь беднеет, допустим, питательными веществами или водой, в этих клетках возникает возбуждение. Интенсивно нарастая, оно передается в высшие отделы коры головного мозга, активизирует их, побуждает к целенаправленным поисковым действиям, а это уже направляет наше поведение.

Роль лимбической системы в регуляции поведения столь высока, что ее называют висцеральным мозгом. Она обуславливает эмоционально-гормональную активность животного, которая, как правило, плохо поддается рассудочному контролю даже у человека.

Помимо этого, структуры лимбической системы тесно связаны между собой, образуя ряд больших и малых замкнутых кругов, приспособленных для повторного курсирования нервных импульсов и сохранения возбуждения в течение определенного времени, а именно эти процессы связывают с

памятью: циркулирующее возбуждение по нейронной сети и есть процесс запоминания.

При преимущественном поражении гиппокампа, например, при алкогольном опьянении, у человека нарушается память на недавние события. Как показали наблюдения врачей, алкоголики, находящиеся на лечении в больнице, затрудняются ответить на вопросы о том, обедали они сегодня или нет, когда принимали лекарство, работали ли в мастерской. И в то же время давние события своей жизни они помнят хорошо, то есть лимбическая система является кратковременным хранилищем поступающей в мозг информации, которая затем уже обрабатывается другими отделами мозга и переходит в долгосрочную память.

Извлечение индивидуального опыта (то есть вытаскивание информации из долговременного хранилища) тоже осуществляется через лимбическую систему. Поэтому даже давние воспоминания сопровождаются эмоциями.

Под контролем лимбической системы находится работа сердца и сосудов, изменения уровня артериального давления, частота дыхания, моторика и секреция органов пищеварения, колебания температуры тела. Причем тут эмоции? А вы хоть раз испытывали раздражение, без мышечного напряжения? Испытывали радость, без трепетавшего сердца? Это и есть эмоции. Это сообщение для вас, о том, что с вами происходит. И это прекрасный механизм управления: ведь никому из нас не нравится, когда ему грустно или страшно,

и всем нравится, когда радостно.

И через эмоции тело может показывать, что надо делать, чтобы чувствовать себя хорошо. Не всегда объективно, но это уже другая история, из эволюционной биологии.

Память, кстати, тоже удобный механизм регуляции поведения: она отлично умеет возвращать нам эмоции, чтобы напомнить о том, чего делать не стоит. Более того, при испытании тех или иных интенсивных эмоций, мы особенно точно и быстро запоминаем происходящие в тот момент события. Особенно, если они снабжены отрицательными эмоциями, ибо когда вам хорошо – это как бы телу нейтрально, а вот когда вы в опасности, это может грозить гибелью, и тут надо особенно тщательно поработать с поведением, отрегулировав его с помощью эмоций. Отсюда и стойкость наших страхов.

Есть такой термин: научение с первого предъявления. Вот тут работа лимбической системы наиболее явна: уроните на себя чайник с кипящей водой – и едва ли второй раз потянитесь к нему с такой же небрежностью, в лучшем случае. А в худшем – будете бояться подходить ко всем горячим предметам.

Динамика лицевых выражений и противоположные друг другу эмоции

Динамика лицевых выражений является одной из ключевых тем в нейромаркетинге. Есть определенные правила, по которым эмоции сменяются одна на другую в известном контексте. Именно по этой динамике нейромаркетологи определяют отношение человека к той или иной ситуации (стимулу).

В частности проявления эмоции страха (тревоги) в верхней части лица являются одними из самых устойчивых, даже несмотря на изменение общего отношения к ситуации.

Противоположные эмоции на лице: радость и страх.

Вообще, эмоции страха и радости сочетаются довольно редко, но вот один из примеров.

Верхний «этаж» лица: брови и лоб – «страх и печаль».

Средний «этаж» лица – глаза и веки – «радость и отвращение».

Нижний «этаж» лица – носогубный треугольник – «радость и страх».

Эмоции радости и отвращения являются противоположными по большинству параметров и одномоментно на лице также встречается довольно

редко.

Радость нас активизирует и открывает миру, отвращение – притормаживает и создает границы; радость сигнализирует о положительном отношении к происходящему, а отвращение – к негативному; радость открывает возможности для творчества, а отвращение – для упорядочения.

Если мы встречаем сочетание эмоции радости и отвращения, то как минимум это говорит о неоднозначности и противоречивости ситуации для человека, если же это встречается как черта характера, то часто связано с высоким уровнем внутренней агрессии и некоторой психопатизацией.

Основные теории базовых эмоций

В XX веке было создано несколько теорий о базовых эмоциях. Не будем говорить о всех, поскольку их больше 30-ти, но всех их объединяет 3 общих пункта:

1. Базовые эмоции одинаковы у всех людей, так как биологически закреплены.

2. Базовые эмоции связаны с устойчивыми, специфическими для них формами поведения и выражения.

3. Базовые эмоции не могут быть разложены на более простые психологические механизмы.

Для профайлинга более важны первые 2 пункта, поскольку мы увидели выражение той или иной базовой эмоции, и мы в дальнейшем можем понимать вектор поведения и актуальные цели и ценности человека. Например, эмоция гнева связана с конкуренцией, эмоция радости – с коммуникацией, эмоция печали – с эмпатией и т. д.

Эмоция гнева. Внешние проявления на лице

Последние исследования показывают, что люди в целом определяют эмоцию гнева на лице достаточно хорошо, при этом интуитивно, но правильно улавливая внутреннее состояние человека с этой эмоцией. Часто при описании непрофессионалами экспрессии гневного лица используются такие слова, как гневное, раздраженное, напряженное, доминирующее, агрессивное, недовольное и др.

Выражение лица при ярко выраженной эмоции гнева определяется практически безошибочно, однако при слабой силе она часто путается со страхом и реже – с отвращением и презрением.

Яркое проявление эмоции гнева на лице выражается в значительном напряжении, сведении вместе и опускании бровей, напряжении глаз и век, напряжении и сжимании губ, напряжении подбородка, нижней челюсти, а также – расширением ноздрей.

Начальные проявления эмоции гнева люди стараются рассмотреть в напряженных губах, бровях, сжатой челюсти, а также в общем тоне лица – его напряжении. Нередко это как раз и приводит к тому, что гнев неправильно интерпретируется как страх или отвращение. С другой стороны, иногда некоторые маньеризмы – привычные эмоционально ней-

тральные выражения лица, связанные, например, с нахмуриванием бровей (при концентрации внимания), со сжатием губ (задумчивость) или прищуриванием глаз (как адаптация к прямому солнечному свету или близорукости) неправильно интерпретируются в качестве раздражения или гнева.

Считается, что женщины несколько хуже мужчин интерпретируют мимические проявления эмоции гнева. Это связано с особенностями социализации и коммуникации женщин, поскольку им, видимо, эволюционно невыгодно видеть и реагировать на малейший гнев мужчин.

Помимо лица, невербально, эмоция гнева проявляется в теле, предпочтениях в позах, жестах, движениях. Походка человека с базовой эмоцией гнева напряженная, быстрая, рубленая, с элементами дискоординации верха и низа, имеется тенденция к закрытым и полужакрытым позам, снижению дистанции, а также силовой и статусной жестикуляции. Вокальные характеристики голоса проявляются в повышенной громкости, жестком металлическом тембре, очерченной ритмичности, акценте на шипящие и динамическом ударе с толчком в конце фразы и короткими лаконичными предложениями.

Гнев. Нейрохимия и физиология

Нейрохимия и физиология эмоции гнев довольно сложные, чтобы детально их разбирать, однако, упрощая, можно сказать, что их суть – **подготовить организм и запустить ответ на стрессовую реакцию по типу «бей»** (в противоположность реакциям «беги» и «замри»).

Большинство физиологических изменений, связанных с эмоцией гнева, являются результатом активации двух нейроэндокринных систем, управляемых гипоталамусом: **симпатической и адренокортикальной**.

Гипоталамус в ответ на значимый стрессовый раздражитель передает нервные импульсы ядрам ствола мозга, которые контролируют деятельность симпатической вегетативной нервной системы. **Симпатическая стимуляция** надпочечников приводит к выбросу большого количества адреналина и норадреналина, а значит – к повышению артериального давления, учащению сердечного ритма и дыхания, усилению кровоснабжения мускулатуры, расширению бронхов, дополнительному выбросу в кровь сахара, а также другим адаптационным эффектам. **Адренокортикальная система активируется**, когда гипоталамус через ряд промежуточных этапов способствует выделению адренокортикотропного гормона и кортизола, которые донастраивают тонкий ответ организма на стрессовую ситуацию.

Таким образом, физиология и нейрохимия эмоции гнев за счет постоянной активности симпатической и адренокортикотропной системы **фактически поддерживают организм в состоянии постоянной готовности к ответу на стресс**, что с точки зрения ряда школ психосоматических направлений медицины, может приводить к гипертензии (повышенному кровяному давлению), разнообразным желудочным проблемам и патологии щитовидной железы.

Кстати, одной из первых и наиболее успешных попыток поиска взаимосвязей между ведущим типом реакции на стресс и особенностями строения тела являлась типология российского физиолога Николая Анатольевича Белова. В 1924 году он вместе с академиком **В.М. Бехтеревым издал книгу «Физиология типов»**, в которой высказал ряд очень интересных и при этом обоснованных идей. Многие из них в последствии стали основой ряда популярных сегодня психосоматических направлений типологий, например, системно-векторного анализа и психософии. А сам В.М. Бехтерев периодически употреблял термин **«симпатический характер»** относительно своих пациентов и вполне мог иметь ввиду базовую эмоцию гнев.

Главной особенностью поведения человека с базовой эмоцией гнев является **стремление к конкуренции**, хотя в довольно широком смысле этого слова: в социальном, профессиональном, личностном и даже физическом. Люди с базо-

вой эмоцией гнев зачастую не могут скрыть свою конкурентность даже за хорошим образованием, толерантностью и показной скромностью, чем они обычно не страдают.

В коммуникации такие люди стремятся понять существующую **социальную иерархию и по возможности, поставить ее под вопрос**, желая продвинуться вверх. Инструментарий и средства, которые человек для этого использует, могут быть разными, но цель одна – конкуренция за больший доступ к ресурсам. Он стремится занять более значимую, сильную и статусную позицию и использовать её для влияния и давления на собеседника: можно сказать, что он общается с другими как бы с позиции силы или претензий, при этом достаточно настойчив в своих просьбах и требованиях к окружающим. В выраженных случаях это может приводить к стремлению наслаждаться собственной силой и статусом за счет других, и тогда унижения и оскорбления более «слабых» участников коммуникации практически неизбежны.

Вообще в мировоззрении такого человека **конфликты, соперничество, стресс – неизбежные спутники жизни, без которых она будет неинтересна**. Им постоянно нужно что-то доказывать и кого-то контролировать, потому что без стресса и вызова они довольно быстро теряют свой «личностный стержень» в вечно брюзжащего и недовольного критика с как минимум субклинической депрессией. В таких состояниях они проматывают свои состояния, запускают здо-

ровые и профессиональные достижения, портят отношения с родственниками и небольшим количеством друзей.

Часто испытываемое раздражение приводит к тому, что люди с базовой эмоцией гнев весьма хорошо контролируют свое лицо, однако при интенсивных раздражителях или стрессе, контроль отступает, и на его место приходит эмоциональный взрыв с последующей разрядкой. Мимика лица, как и тело в целом, напряжено, контролируется и расслабляется только в неоднократно проверенной комфортной обстановке. Во многом из-за этого такие люди по умолчанию недоверчивы и раскрываются только в знакомых ситуациях, в которых все под контролем.

Таким образом, основными жизненными установками человека с базовой эмоцией гнев:

«Главный тот, кто сильнее и контролирует большее количество ресурсов»,

«Если ты слаб, то ты неудачник»,

«Либо ты их, либо они тебя»,

«Всех нужно контролировать и держать на коротком поводке»,

«Бить можно даже профилактически»,

«Не доверяй тому, кого не знаешь»,

«Нельзя расслабляться, потому, что враги всегда на чеку»,

«Кнут всегда работает лучше, чем пряник»,

«Похвала – это отсутствие наказания».

Предпочитает профессии и работу с понятными, конкретными обязанностями и измеримыми показателями, желательно с наличием профессиональной иерархии (главный, старший, ведущий), при этом избегаются должности, требующие значительной горизонтальной коллаборации и общения в профессиональном контексте. Важны профессиональные правила, стандарты, регламенты, формальности, на основе которых строится весь рабочий процесс. Чем более конкурентная профессиональная среда, тем человек с базовой эмоцией гнев ставит перед собой более амбициозные планы, которые в основном «завязаны» на контроле, а также получении и сохранении лучшего доступа к наиболее важным в данной профессии ресурсам (это не обязательно деньги). **Для достижения поставленных задач и целей используется преимущественно негативная мотивация и принуждение.** Позитивная мотивация может применяться только в отношении себя и то не является ведущей.

Более направлен на получение технического образования. В целом в профессиональной деятельности человеку с базовой эмоцией гнев **необходимо быть встроенным в профессиональную иерархию, но иметь свой личный участок ответственности** (или область деятельности), в который никто другой не допускается. Гнев способствует к тяготению к профессиям и трудовой деятельности с организационными, контролирующими, распределитель-

НЫМИ И СИЛОВЫМИ ЗАДАЧАМИ.

Нередко большое значение в жизни таких людей имеют занятия спортом, чаще это силовой или командно-конкурентный вид спорта, который, кстати, является одним из инструментов усиления базовой эмоции гнев. Также у них очень популярны единоборства и боевые искусства, нередко встречаются занятия на выносливость – длительный бег, марафоны, велоспорт и др. Интерес к экстремальным видам спорта встречается, но не так часто.

Еще одной особенностью человека с базовой эмоцией гнев является **высокая уверенность в себе и явная склонность к традиционным и даже весьма консервативным ценностям**: он не любит перемены, сам не хочет что-либо менять без необходимости, скептически относится к инновациям и новым трендам. Фактически таких людей можно назвать «человеком привычки» – если некое поведение вошло у него в привычку, то оно стабильно сохраняется длительное время и вытесняет экспромты. Это проявляется в большинстве контекстов и обстоятельствах: начиная с выбора питания (мы были в этом ресторане в прошлый раз, поэтому давайте пойдем туда же) и стратегий общения (есть только старые друзья, а новых фактически нет) до отдыха (традиционные шашлыки) и здоровья (я пью эти таблетки уже 10 лет и больше мне ничего не надо).

Страх: важные характеристики эмоции

Страх – моя самая любимая эмоция. Как минимум потому, что на ней «завязано» слишком много: в эволюции она появилась первой, а значит она очень влиятельна.

XXI век – век тревожности: ежегодно уровень тревожно-фобических расстройств растет на 5–8%. Удивительно, но мы – поколение самых здоровых, богатых и долгоживущих людей в истории человечества. И при этом с самым высоким уровнем страха и тревожности. Это один из самых серьезных парадоксов нашего времени.

Страх и тревога имеют огромное влияние на то, как мы производим оценку ситуации и других людей. Именно тревожность определяет то, как мы оцениваем риски и вероятности.

А неправильная оценка этих рисков приводит к увеличению тревоги, и круг замыкается.

В частности:

Степень известности: незнакомые или новые риски пугают нас сильнее.

Вероятность катастрофы: если имеет место большое количество смертельных исходов в результате одного собы-

тия, наша оценка степени риска повышается.

Понимание: если мы убеждены, что механизм действия какой-то технологии или вида деятельности еще плохо изучен, наша оценка степени риска повышается.

Персональный контроль: если мы чувствуем, что не владем потенциально рискованной ситуацией. Например, будучи пассажиром самолета, мы беспокоимся сильнее, чем управляя автомобилем и имея возможность влиять на ситуацию.

Свобода выбора: если мы не по своей воле оказались подвержены риску, ситуация может показаться нам более пугающей.

Участие детей: ситуация усугубляется, когда дело касается детей.

Будущие поколения: если опасность угрожает будущим поколениям, мы беспокоимся сильнее.

Личность жертвы: наличие конкретных жертв, а не статистической абстракции повышает оценку степени риска.

Доверие: при низком уровне доверия к общественным институтам мы склонны оценивать риск как более высокий.

Освещение в СМИ: чем больше внимания проявляют СМИ, тем выше у нас уровень тревоги.

Наличие аналогичных случаев: если подобные ситуации уже происходили, мы воспринимаем риск как более высокий.

Преимущества: если преимущества вида деятельности

или технологии неясны, мы считаем их более рискованными.

Обратимость: если последствия ситуации, которая развивается не так, как планировалось, необратимы, степень риска повышается.

Персональный риск: если риск касается лично меня, значит, он выше.

Происхождение: опасные ситуации, созданные человеком, более рискованные, чем те, которые развиваются естественным образом, например, из-за катастроф.

Время: близкие угрозы кажутся более серьезными, а будущие угрозы могут обесцениваться.

Нейробиология страха

Еще в начале 1980х годов великий и могучий А. Панк-сепп писал, что **«всем своим достижениям человечество обязано именно страху»**. Кстати, именно он один из первых стал выделять в нашем мозге обособленную систему страха, управляющую нашими реакциями. Сегодня ее основой являются центральное и латеральное ядра миндалины, связанные с медиальным гипоталамусом и дорсальным околоводопроводным серым веществом среднего мозга.

Ну и что, спросите Вы? А вот что.

Вся эта система отвечает, как на безусловные стимулы (например, боль), так и на условные (например, тревожные воспоминания, переживания и пр.). Она собирает сенсорную и висцеральную информацию, обрабатывает ее и часть по эфферентным путям отправляет выше, в кору. При этом даже общее описание этих путей займет несколько страниц и покажется вам скучным, поэтому буду краток.

В 1996 г. Le Douarin выделил два сенсорных пути, проводящих информацию о пугающих стимулах к миндалине, как **«верхний»** и **«нижний»**.

Нижний путь – быстрый, он проходит к миндалине, минуя кору больших полушарий и обеспечивает передачу автоматических реакций на страх (в том числе и так называемую «эндогенную» тревогу, – тревогу и тревожные ощущение

ния/мысли, которые человек не может рационально объяснить) без участия сознания и коры. Фактически нижний путь запускает страх «на всякий случай» по принципу, – сначалаотреагирую страхом, мобилизуюсь, а потом буду разбираться, нужно ли было беспокоиться, или нет. В довольно большом проценте случаев этот страх вызывается (или вызывался в эволюции раньше) по вполне обоснованным причинам, но, понятно, что бывают и ложные тревоги.

Верхний путь – таламо-кортико-амигдаллярный, намного длиннее, но содержит в себе кортикальные зоны, что позволяет производить сложный анализ стимулов, учитывающий их контекст, и реагировать обдуманно. Верхний путь больше подвержен влиянию социальных норм и личностных особенностей принятия решений. Именно благодаря этому пути мы можем рационально разобраться в некоторых собственных страхах и тревогах. Но, как вы понимаете, **наш мозг хорошо позаботился о том, чтобы мы никогда не смогли разобраться/понять ВСЕ свои страхи**, ибо большинство из них обязано нижнему, бессознательному пути. Поэтому с точки зрения нейробиологии это невозможно.

Интересно, что последние работы Вюйемьера (Vuilleumier et al, 2002, 2008, 2014, 2018) подтверждают подозрение многих исследователей, что **эмоциональные стимулы обрабатываются путем чередования сознательного и бессознательного путей**. Т. е. наш мозг охраняет наше сознание от чрезмерно большого количества тревожной ин-

формации, «запуская» ее по нижнему пути при чрезмерной перегрузке верхнего (даже если его нужно было запустить по верхнему пути). Да, таким образом он спасает нас тактически, снижая ситуативный уровень стресса, но минимизирует возможность понять этот страх/тревогу и предотвратить его повторение, что и замыкает патологический круг плохой осознанности собственных страхов. Именно поэтому наши сознательные страхи часто не имеют ничего общего с тем, что мы на самом деле боимся, но предпочитаем об этом не думать (да и, слава богу, не можем думать). Например – боимся пауков, а надо бы бояться потерять работу.

На практике то, что написано выше, означает следующее: если в вашем сознании нет тревожных мыслей, то это вовсе не означает, что нет тревоги и страха, которые заставляют наш мозг принимать решения по консервативному сценарию, субъективно выделяя консервативные решения, как наиболее подходящие. Нижний проводящий путь вне нашего сознания оценивает внешние и внутренние стимулы как угрожающие, и вне нашего сознания сам запускает агрессивно-защитное поведение.

Тревога и эффект негативного контраста

Все вы скорее всего встречали тревожных людей, или сами тревожились по делу и без. И вроде бы все это не улучшает состояние и эффективность, но люди все равно тревожатся.

Почему? Причин, конечно, много. Но в последнее время в когнитивной психологии стали делать особенный акцент на одну из них.

Представьте себе следующий эксперимент.

Исследователи пригласили на эксперимент некоторое количество пациентов с установленным диагнозом «Генерализованное тревожное расстройство», «Депрессия средней степени тяжести» и простых людей, без тревожности и депрессии.

Каждой группе показывали 3 видеоклипа, просмотр которых в норме должен вызывать соответственно печаль, радость и страх. Каждому участнику дали бланки для самоотчетов об их эмоциональном состоянии, которые они должны были заполнять после просмотра каждого видео. И одновременно с этим к ним подключили полиграф и ЭКГ – для того, чтобы во время просмотра видео регистрировать их дыхание, кожногальваническую реакцию и сердечный ритм.

Т.е. у каждого участника собирали его личные субъективные показания (данные бланка самоотчета) и объективные – датчики.

Удивительно, но более чем в 70 % случаев у людей с тревожностью просмотр страшного видео слабее влиял на сердечный ритм и вообще сердцебиение. У людей без тревожности при просмотре страшного видео был резкий скачок частоты сердцебиения, а у тревожных – не было.

Исследователи объяснили это тем, что люди с тревожностью УЖЕ боялись, поэтому страшный клип для них не был таким страшным, как для других. В этом и есть основной социальный смысл тревожности: **когда случается действительно что-то страшное, тревожность помогает реагировать на это не так интенсивно.**

Кстати, депрессивная группа пациентов гораздо менее чувствительно реагировала на печальное видео: проще говоря, там, где простые люди будут реветь от печали и грусти, депрессивные просто скажут: «Это печально», и пойдут дальше без какой бы то ни было эмоциональной реакции.

Такая иррациональная установка и защита называется **«моделью избегания негативного контраста»**. Контрасты – это резкие сдвиги от нейтральных или положительных эмоциональных состояний к состояниям отрицательным.

Если человеку трудно с такими контрастами совладать, а для того, чтобы с ними совладать нужно уметь управлять своими эмоциями и состоянием, возникает резонная идея –

беспокоиться постоянно. На таком фоне даже очень плохая новость не будет громом среди ясного неба (зато небо будет постоянно в тучах).

Вот и получается, что постоянная тревожность помогает избегать негативного контраста.

Эта защита подтверждается большим количеством исследований. Вот, например, полевое – участники десять раз в день отмечали своё эмоциональное состояние. Они не знали, зачем это нужно на самом деле, поэтому не могли давать «правильные ответы».

Что выяснилось? Что людям с тревожностью легче, когда случается что-то плохое.

Поясню на примере. Предположим, у нас есть два студента перед экзаменом. Первый студент – без тревожности. Он уверен в своей подготовке, и его настроение на +5 (по шкале от +10 до -10).

Второй студент – с тревожностью. Он беспокоился, и настроение у него на -3.

Например, оба студента экзамен завалили. У обоих настроение теперь на -5. Но есть нюанс – у первого студента контраст составил аж десять баллов по нашей условной шкале. А у второго – всего два бала (это даже и не контраст).

Второму студенту легче – при том, что настроение у него на минус пять, оно ненамного хуже, чем раньше. Можно сказать – привычно. Поэтому ему и легче.

И, кстати, радость у людей с тревожностью тоже была ярче – что неудивительно, ведь они готовились к худшему. Правда, увы, радость эта была недолгой и вскоре, как обычно, сменялась тревогой.

В целом избегание негативного контраста также можно назвать копинг-стратегией – подходом к совладанию, если переводить на русский. Человек плохо справляется с эмоциональным контрастом, поэтому находит способ совладания с этим – постоянно тревожиться, чтобы контраста не было. Способ так себе, это патологическое приспособление, но за неимением других – вполне сойдёт.

По большому счету многие иногда вполне осознанно говорят, что не хотят сильно радоваться, чтобы потом на этом фоне сильно не расстраиваться. Это в запущенных случаях мешает многим просто расслабиться и получать удовольствие от ситуации.

Это, конечно, не полностью объясняет появление и поддержание тревоги, но является важным аспектом.

Что же делать?

Прежде всего повышать свою фрустрационную толерантность. Этот термин означает устойчивость к разного рода неудачам, трудностям, провалам. Низкая фрустрационная толерантность – низкая устойчивость. Фрустрационная толерантность развивается опытом.

Когда вы сталкиваетесь с трудностью, взаимодействуете с

ней, побеждаете или проигрываете, а потом понимаете, что ничего страшного с вами не случилось.

Вернёмся к примеру со студентами и экзаменами. Вот трудность – ожидал сдать, а не сдал. Что тут можно сделать? Увидеть, что даже сильный эмоциональный дискомфорт в этой ситуации ничего плохого вам не сделал. Да, было неприятно, но через два дня всё прошло.

Для этого есть даже специальное упражнение: **«Будет ли это важно через три дня?»** Суть проста – столкнувшись с эмоциональными переживаниями, вы спрашиваете себя: а будет ли всё это через три дня таким же важным, как сейчас? А через неделю? Через год? Десять лет? И обычно оказывается, что – нет, не будет. И тогда, может уже и не стоит тревожиться?

Почему это важно в профайлинге?

То, каким образом человек реагирует на стресс является важнейшим параметром для оценки. А то, как человек умеет совладать со стрессом – еще более значимый параметр. Именно это будет косвенно говорить о том, насколько успешен будет человек при выходе из своей зоны комфорта.

Эмоция удивления: искренняя и нет?

Искренняя эмоция удивления – редкий маркер того, что человек по крайней мере в данный момент не врет.

В чистом виде она бывает тогда, когда человек реально в первый раз встречается с той или иной информацией или происходит что-то реально неожиданное. Умение правильно откалибровать искреннюю эмоцию удивления в ходе опросной беседы – важный навык верификатора. Критерии эмоции удивления: поднятие бровей, расширение глаз, расслабление или открытие рта, специфическая вопросительная интонация голоса, вовлеченность в переживание, открытая жестикация на первых этапах эмоции, отсутствие зажимов и напряжений в лице и, особенно, в челюсти.

В случае несоответствия реакции ожиданиям окружения после искренней эмоции удивления часто запускается оправдательная позиция по отношению к самому переживанию.

Эмблемы лица

Эмблемы – это невербальные действия, для которых существуют прямые словарные эквиваленты или название (например, как в опросе: «Ты что, с ума сошел?», или подмигивание – «Привет!»), и они знакомы большинству представителей данной культуры или субкультуры. Если действие можно заменить одним словом или несколькими без изменения передаваемой информации, это эмблема.

Эмблемы от эмоций различаются по трем признакам – движениями тела, сообщениями, которые передают, и тем, как их используют.

Эмблемы могут выражаться с помощью любой части тела, но чаще всего с помощью движений рук.

Эмблемы используются в основном не так, как средства выражения эмоций. Эмблемы не возникают, когда человек ни с кем не общается (поскольку эмблемы используются для того, чтобы передать сообщение собеседнику). Выражения эмоций могут возникнуть, когда человек совсем один, например, когда он смотрит телевизор. По той же самой причине эмблемы не возникают, когда человек находится в окружении других людей, но не предпринимает ни малейшей попытки общаться с кем-то. А вот выражение эмоций проявляется и в этих обстоятельствах (хотя человек не стремится передать сообщение собеседнику, можно понять, что он

чувствует, если посмотреть на него). Эмблемы часто используются, когда люди не могут использовать слова (они далеко друг от друга, из-за шума или потому что нужно соблюдать тишину), но они возникают и в сочетании с речью. Выражение эмоций, связанных с общением, происходит сдержанно в присутствии другого человека, поскольку необходимо соблюдать правила выражения эмоций, но они проявляются в речи. Люди обычно осознают свои эмблемы и знают, когда использовать их. Но человек может не осознавать, как он выражает свои чувства, пока кто-то не укажет ему на это. Как и свои эмблемы, он может контролировать выражение эмоций (способен подавить их или замаскировать).

Возможно, больше всего эмблемы путают с выражением эмоций, потому что **выражение эмоций может изменяться и трансформироваться в эмблемы.**

Эмблематическое выражение эмоций напоминает настоящее выражение эмоций, но способ демонстрации существенно отличается (чтобы тот, кто наблюдает, понимал, что тот, кто демонстрирует эмблему, подобных чувств в данный момент не испытывает; он просто их обозначает). Трансформация выражения эмоций в эмблематическое выражение проявляется как изменение во внешности (в том, как задействованы мышцы и насколько долго это длится).

Эмблема может длиться меньше или больше по времени по сравнению с обычным способом выражения эмоций, также она обычно имеет стилизованную форму (при этом

мышцы или меньше задействованы, или работают активнее, чем при выражении эмоции). В общем, человек симулирует эмоции, когда не хочет, чтобы другой догадался о его истинных чувствах. Если делать это мастерски, то все будет очень похоже на настоящие чувства, а эмблематическое выражение эмоций – это стилизованная версия их выражения, используемая для того, чтобы обозначить эмоцию или указать на нее, но при этом ясно дать понять, что человек эту эмоцию в данный момент не испытывает. Эмблематическое выражение эмоций внешне значительно отличается и от реального выражения эмоций, и от симуляции.

Пропорции лица и профайлинг

В последнее время в Интернете наблюдается возобновление дискуссии по поводу пресловутого индекса Facial width to height ratio (fWHR) – как сейчас считается, одного из важных показателей внутриутробного тестостерона. Считается, что внутриутробный тестостерон влияет на формирование костей черепа, и при более высоком уровне тестостерона средняя часть лица будет низкой и широкой, а более низком – будет высокой и узкой. Кроме этого индекса, есть и другие проявления высокого тестостерона: низкий пальцевый индекс, крупные размеры подбородка, соотношение высоты и ширины всего лица и др.

Лет 6–9 тому назад было весьма модно говорить о том, что более широкие лица (квадратные) связаны с большей агрессивностью (в смысле к отстаиванию своих целей), большей склонностью к доминированию, с большим неэтичным поведением, склонностью к предрассудкам, психопатии, с большей сексуальной привлекательностью, высокорискованным поведением, склонностью к изменам, обману и манипуляциям. Собственно, так некоторые физиогномисты говорят до сих пор. Появлялись даже статьи, которые, правда на небольших выборках, это подтверждали: Lefevre, С.Е., Lewis, G.J., Perrett, D.I., Penke, L. Telling facial metrics: facial width is associated with testosterone levels in men (2013),

Facial structure is a reliable cue of aggressive behavior. Carré JM, McCormick CM, Mondloch CJ Psychol Sci. (2009); Emilou Noser, Jessica Schoch, Ulrike Ehlert – The influence of income and testosterone on the validity of facial width-to-height ratio as a biomarker for dominance и многие другие.

Проблема была лишь в том, что выборка у таких статей была не больше 400 человек. Тем не менее, даже на таких выборках вполне убедительно было доказано, что человек с высоким fWHR, т. е. широким лицом – теперь внимание к слову – ВОСПРИНИМАЕТСЯ как более агрессивный, доминантный, ... и дальше все по списку.

Точку в этом разговоре в 2017 году поставил небезызвестный читателю Михал Косински. На выборке (внимание!) 137163 человека и на 55 различных методиках он, к сожалению для себя, доказал, что все это не более чем восприятие. По факту размер fWHR достоверно не влиял ни на одну шкалу по всем 55 методикам. Косински никогда не скрывал, что он очень хотел бы найти хоть какие-либо корреляции, но так их и не нашел, а напротив – потерпел фиаско.

Его статья об этом – Facial Width-to-Height Ratio Does Not Predict Self-Reported Behavioral Tendencies (2017) – опубликована в Psychological Science и основана на сегодняшней день на самой большой выборке, подвергнутой крупнейшему психометрическому исследованию.

Лицо и социальный статус человека

Большинство людей правильно (и неосознанно) считают по лицу социальный статус и приблизительный уровень доходов друг друга.

Доказательных исследований, касающихся невербального восприятия социального статуса человека не так много, но тем не менее большинство из них подтверждают, что мы довольно хорошо определяем социальный статус и уровень дохода друг друга не обязательно по рядом припаркованной «Bentley», а всего лишь по лицу.

Большое значение для высокого социального статуса имеет привлекательность лица, а также уровень его напряженности, наличие легких признаков эмоции радости, а также чистая, равнотонная кожа. По этим признакам до 70 % людей по лицу правильно и подсознательно определяет социальный статус партнера по общению.

В последнем исследовании на эту тему «Внешние признаки социальных классов по выражению лица» участники исследования просмотрели 160 черно-белых фотографий лиц: на одной половине фотографий были изображены реальные люди с доходом более 150 000 \$ в год, а на второй – ниже 35 000 \$ в год. Участники смогли распознать «богатых» и «бедных» людей на фотографиях с точностью в 68 %.

Затем исследователи повторили эксперимент, использо-

вав нейтральные фотографии, сделанные в лаборатории. В этом случае точность распознавания «богатых» и «бедных» чуть снизилась, но все равно была выше случайного.

Инструменты быстрой оценки лица

При быстрой оценке лица полезно обращать внимание на характеристики его мимики. Рекомендую обращать внимание на такие скрининговые признаки:

1). Тонус мышц лица:

- Гипертонус мышц: лицо либо полностью, либо частично находится в постоянном напряжении.
- Гипотонус мышц: лицо находится в состоянии перманентного расслабления.
- Усредненная норма.

2). Подвижность мышц лица:

- Высокая подвижность мышц лица: лицо мимически очень подвижно и динамично. Находится в постоянном мимическом движении.
- Низкая подвижность мышц лица: poker-фейс, лицо неподвижно и мимическая экспрессия стерта.
- Усредненная норма.

3). Амплитудность мимической активности:

- Высокая амплитудность мышц лица: лицо демонстративно эмоционально и утрированно выражает эмоции

- Низкая амплитудность: выражения эмоций чуть заметны, действуют лишь микровыражения
- Усредненная норма.

А теперь – внимание! Если вы встречаете человека хотя бы с 2-мя «ненормами» – это человек, требующий особого внимания и часто не укладывающийся в «стандартные» психологические типологии.

Еще Чарльз Дарвин в своих книгах писал, что лицо является полисигнальной системой, в которой полезно выделять стабильные, относительно стабильные и нестабильные признаки (далее – по В. Барабанщикову с изменениями).

Стабильные сигналы выражают наиболее устойчивые особенности лица: его конституцию, форму, размер и относительное расположение черт и пропорции. Стабильные лицевые сигналы большинство исследователей ассоциируют с базовыми, малоизменчивыми – конституциональными личностными качествами. Не надо путать это с физиогномикой, которая упрощенно связывает определенный признак лица с той или иной чертой характера. Сегодня даже крупные ученые не отрицают того, что по некоторым чертам лица можно в определенной степени судить о характере человека, но эти взаимосвязи нелинейны и гораздо более сложны чем в любой книге по физиогномике.

Относительно стабильные сигналы – такие как тонус мышц лица, внешний вид кожи, наличие морщин и напряже-

ний – характеризуют признаки, которые претерпевают некоторые изменения во времени. Часто их ассоциируют с текущим функциональным состоянием человека (стресс, расслабление, сосредоточенность и пр.). По таким признакам мы понимаем, насколько человек здоров или болен, в тоне или стрессе, адаптирован к ситуации, или нет. Некоторые исследователи связывают эти сигналы и с социальным статусом человека в обществе, в частности, доказано, что у статусных людей достоверно выше гипертонус лицевых и жевательных мышц, который мы неосознанно улавливаем.

Нестабильные сигналы образуются в результате движений мимических мышц при лицевой экспрессии и речи и характеризуют текущее эмоциональное состояние человека. Здесь важные сигналы мы получаем, анализируя базовые эмоции, вторичные эмоции, смешанные эмоции, микровыражения, лицевые эмблемы и метасообщения. Каждый из этих параметров способен дать огромное количество информации о человеке.

Профайлинг vs физиогномика

Мы слегка уже затрагивали тему отношений профайлинга к физиогномике, но давайте уже окончательно определяться: имеются ли между профайлингом и физиогномикой какие-то отношения, учитывая, что физиогномика официально признана лженаукой?

Как вы уже знаете, существуют 2 принципиальных подхода к тому, каким образом анализировать лицо человека и что конкретно оно может сказать о нем.

Первый подход, назовем его физиогномическим, хотя по-научному он называется диспозиционным, – наиболее древний и, увы, наиболее известный. Суть этого подхода заключается в том, что его последователи (сейчас не берем фанатов) в той или иной степени утверждают, что по лицу можно считать значимые стабильные личностные качества. Наиболее ярким представителем этого подхода на сегодняшний день является Михал Косински, хотя в последнее время его взгляды стали гораздо более мягкими.

Второй подход – стереотипический. Он заключается в том, что его последователи считают, что все попытки объяснить физиогномику можно объяснить с помощью различных социальных и когнитивных стереотипов восприятия людей и лиц. Упрощенно – при восприятии и коммуникации мы сами навешиваем на человека определенные ярлыки, а по-

том, по возможности под них «подгоняемся». Наиболее ярким представителем этого подхода является Александр Тодоров, Принстон.

В целом аргументы есть и у того, и у другого направления. Давайте разбираться, какие.

Начнем с физиогномики. Сегодня появляется довольно много возможностей, чтобы относительно научно проверить ее постулаты, хотя, надо учитывать, что некоторые школы физиогномики между собой в давнем и бескомпромиссном споре. Этим, собственно, сейчас и занимается Косински. Вот один из главных его аргументов: экспериментально установлено и неоднократно подтверждено, что люди лишь по одной внеконтекстуальной фотографии человека могут определять его личностные качества с правильностью, достигающей 62 %. Это же относится и к, например, предсказыванию криминального прошлого человека: даже непрофессионалы правильно определяют наличие криминального прошлого человека по его фото с вероятностью около 61 %. Примерно такие же цифры мы получаем при предсказывании сексуальной ориентации человека по его фото – в районе 60 %. Все эти цифры, конечно, невелики с точки зрения науки, но достоверно больше случайного попадания. А значит, размышляет Косински, в наших лицах есть то, на которые мы интуитивно опираемся при визуальной лицевой психодиагностике. Нужно только эти признаки найти.

И Косински их ищет и кое-что даже нашел. Однако большинство его исследований все-таки не проходит сквозь фильтры научной критики и хейтинга. В частности, статью его китайских коллег о нейросети, определяющей преступные наклонности человека по фотографии с точностью 90 % не так давно окончательно раскритиковали.

Напомню, что нейросеть на основе своего обучения выделила следующие особенности преступных лиц: меньшее расстояние между уголками глаз, меньший угол между носом и уголками губ, большой изгиб верхней губы. Однако, когда внимательнее присмотрелись к обучающей выборке, оказалось, что не преступники на них слегка улыбаются, а преступники – наоборот, серьезны и даже нахмурены. Отсюда – и изгиб верхней губы (во время улыбки она распрямляется), и остальные «преступные» черты. Т. е. учебный материал для нейросети был собран некорректно!

Такая же судьба сложилась и с другой не менее громкой статьей Косински, – касательно алгоритма, предсказывающего сексуальную ориентацию человека с правильностью до 91 %. Там тоже просто некорректно была собрана учебная выборка.

В этом году ждем еще нескольких исследований с подобными темами: посмотрим, насколько они сильные.

Теперь давайте поговорим о мнении А. Тодорова.

В последнее время мышление человека по Д. Канеману

разделяют на 2 типа. Первый тип – быстрое интуитивное мышление, основанное на опыте. Второй – логичное, медленное и ориентированное на доказательства. По сути, здесь – ничего нового: Фрейд когда-то одно называл бессознательным, а другое – сознательным. А врачи одно называли первой сигнальной системой, а второе – второй сигнальной системой.

Считается, что в состоянии «по умолчанию» мы живем первой системой мышления. По крайней мере большинство из нас. И этот тип мышления оценивает других людей очень быстро – достаточно 100 миллисекунд, чтобы по лицу сделать практически окончательный вывод о человеке. И делается он (внимание!) во многом на основании физиогномических признаков! Да, потом, если нам надо разобраться в человеке, подключается второй тип мышления и первичный вывод может скорректироваться.

Проблема в том, что на первый – интуитивный стиль мышления может повлиять большое количество факторов: начиная от качества, угла фотографии, а также самого образа, изображенного на фотографии, и заканчивая рядом когнитивных искажений и проекций. Так же важно, что мы всегда рады под него подгоняться, потому что это просто, понятно и не энергозатратно. И избавиться от этого наш мозг не может – необходимость быстрой оценки лица нам эволюционно вшита в голову.

Эта первая и быстрая оценка лица происходит именно пу-

тем оценки стереотипов. А именно – стереотипов привлекательности, доминантности, лицевых гендерных различий и т. д.

Возьмем, например, гендерный стереотип. Описано 64 отличия мужского лица от женского. И имеется всем нам известное, обобщенное описание «мужского» и «женского» характера.

Доказано, что человек, имеющий максимальное количество «мужских» лицевых признаков (например, – большая нижняя челюсть, выраженные надбровные дуги, объемные скулы и пр.) имеет явный мужской гендерный стереотип характера. Грубо говоря, если лицо человека выглядит гипермаскулинно, то от обладателя такого лица наша интуиция ждет мужского поведения и характера: он будет скорее жестким, чем ласковым, скорее решать конфликты силовым путем, а не договариваться (и т. д.). Это же характерно и для женщин, только с учетом их гендерного стереотипа поведения. В общем-то никакого «вау» здесь нет, все весьма очевидно.

Суть того, что говорят физиогномисты, заключается в следующем: они определяют (чаще на глаз) усиление или ослабление выраженности гендерных признаков лица (в сравнении с андрогинным – смешанным типажом) и, чем больше мужских признаков лица, тем больше они к обобщенному описанию личности добавляют мужских черт характера. А если у обладателя данного лица больше женских

черт лица, то к обобщенному описанию личности добавляют женские черты характера.

Например, мощная объемная нижняя челюсть – классический мужской лицевой признак. Физиогномисты и говорят, что обладатели такого лица – целеустремлены, жестки, агрессивны, прямолинейны и т. д. А это – мужской гендерный типаж поведения. Другой пример – объемные. Широкие глаза – классический женский признак лица, а значит, физиогномисты говорят, что обладатели такого лица будут эмоциональны, импульсивны, нелогичны и коммуникабельны. А это – женский гендерный стереотип поведения. И вся физиогномика укладывается в эту спекуляцию.

Тодоров доказал, что наша интуиция действует примерно также – оценивает гендерный типаж лица и приписывает этому типуажу соответствующее гендерное поведение.

Но помните, – что эти стереотипы формируются на основе визуально изменчивых паттернов, сильно зависящих от угла фото, света, контекста, эффектов Брунsvика и др. факторов нашего с вами восприятия и второй, логической системой мышления по Канеману не подтверждаются. И не могут быть подтверждены, поскольку являются лишь упрощенными шаблонами восприятия.

Изучайте профайлинг людей, а не их шаблоны.

Нейрокриминология и ее первые шаги

Сейчас модно говорить про психопатов и социопатов, мол, они добиваются гораздо больших результатов с помощью обмана, принуждения и манипуляций. Мне, как психиатру, признаться, не совсем нравится эта тенденция, ибо психопатия и социопатия – это все-таки понятия как минимум из ненормы («патия») и они абсолютно не содержат в себе этого нимба «эффективности» и «уверенности». Давайте разбираться.

Догадки о том, что мозг психопатов имеет свои отличия от нормы, высказывались давно, однако до сих пор крайне мало источников с действительно структурированной и доказанной информацией на эту тему.

Еще в конце XVIII века Франц Галль создал учение френологии, влияние которого на научные взгляды в начале XIX века были огромны. Френология изучала связи между психикой и строением поверхности черепа человека. Также труды Лафатера (и его последователей) пережили более 55 изданий и были очень популярны. А в период с 1810 по 1855 год они являлись самым издаваемым трудом в Великобритании и Франции.

Даже Ч. Дарвин в своих мемуарах жаловался на то, что его не хотели брать в его знаменитое кругосветное путеше-

ствии в 1831 году из-за непрошедшего им френологического анализа.

Хотя Лафатер был далеко не первым физиогномистом, он первым попытался придать физиогномике статус психологической науки. При этом Лафатер, в отличие от многих других френологов, не пытался использовать научные методы – он апеллировал к здравому смыслу и использовал аргументы наподобие **«всем известно»**, **«никто не может отрицать»** и **«это прекрасно работает на практике»**. Аргументы эти вечны, и многие пользуются ими до сих пор.

Конечно, френология оказалась несостоятельной, но все же в свое время она была первой всесторонне проработанной биосоциальной теорией преступлений. И замечу, что вплоть до начала XX века большинство членов Американской и Французской психиатрических ассоциаций были закоренелыми френологами.

Уже во второй половине XIX века за дело взялся не менее скандально известный итальянский врач-психиатр Чезаре Ломброзо (1835–1909 гг.). Он считал, что преступные наклонности человека предопределены физиологически, и искал свидетельства этих наклонностей в фенотипических признаках: покаты́й лоб, большие ушные раковины, асимметрия лица и черепа, прогнатизм (выступление вперед верхней или нижней челюсти), чрезмерная длина рук. Ломброзо полагал, что все эти признаки указывают на недоразвитого, близкого к диким приматам атавистичного человека. Такие

люди, по мысли итальянского психиатра, обречены быть социопатами и преступниками. Идеи Ломброзо и его методы исследования также подвергались критике, но для того времени они вовсе не были чем-то экзотичным или маргинальным.

И последователи, которые говорили, что методы Ломброзо прекрасно работают на практике, под руководством, кстати, родственника Ч. Дарвина – Фрэнсиса Гальтона – превратили это учение в евгенику, о которой, вам дорогие читатели, я надеюсь многое известно.

Кстати, примерно в это время и появился знаменитый **марксистский аргумент «практика – критерий истины»**, которым Гальтон и Ломброзо активно пользовались, утверждая, что их учения легко применимы и проверяемы на практике: нужно всего лишь посмотреть на лицо и череп, и все сразу станет понятно. Практично? Конечно! Но только привела эта практика к ужасным последствиям, поскольку фашизм опирался в том числе и на евгенические постулаты.

А между тем со времен Галля и Ломброзо наука ушла далеко вперед. Человечество узнало о генах, большой прогресс совершила нейрофизиология и психодиагностика. И вопрос о том, не «защита» ли в физиологии врожденная предрасположенность к психопатии, все равно не мог не быть поднят. Рано или поздно. Каков он – мозг психопатов?

В последние десятилетия даже появился термин **«нейрокриминология»**, обозначающий субдисциплину, направ-

ленную на изучение особенностей строения мозга, которые могли бы служить биологической основой антисоциального и психопатоподобного поведения.

Стереотипы в восприятии личностных качеств человека по его лицу

Сегодня активно изучается возможность определять на научной основе компоненты BIG5 по лицу и голосу человека. Считается, что при определенных ограничениях, это возможно сделать.

Делается это примерно следующим образом (ключевые этапы):

1) Формируется крупная исследовательская выборка, удовлетворяющая большому количеству требованиям по составу, социально-демографическим, возрастным и другим параметрам (тысячи и десятки тысяч человек).

2) Все участники выборки проходят большое количество психологических тестирований и исследований. Психологические характеристики определяются в числовых значениях.

3) Всех участников выборки фотографируют, записывают образцы голоса и прочее. Определяются признаки этих параметров в цифрах.

4) С помощью математики и статистики ищут корреляции между признаками лица и голоса и выраженностью тех или иных личностных качеств.

5) На данной выборке обучают нейросеть с целью прогно-

зирования взаимосвязи данных параметров.

Однако несмотря на то, что это сейчас происходит очень активно, имеются данные о том, что отражение BIG5 в признаках лица – это не больше, чем стереотипы, на которые «клюет» даже машина.

Похожие работы ведутся и в отношении прогнозирования возможного криминального поведения по признакам лица. И таких работ еще больше. В публичное пространство выходили приложения, которые можно было протестировать до их поглощения силовиками разных стран.

Делается это примерно так же, как я уже рассказывал в предыдущем разделе, только в исследовательскую и учебную выборку попадают лица людей с доказанным криминальным прошлым. В Китае такие исследования ведутся очень активно, поскольку законодательство и отношение общества к таким работам благосклонно. Но, несмотря на пока неочевидные успехи, лично я уверен, что в ближайшие 5 лет что-то такое будет достоверно определено. Но со значимыми ограничениями.

Вообще к таким вещам надо относиться очень аккуратно: если человек по лицу будет доказательно читабелен хотя бы по этому параметру, то будут явные социальные последствия и элементы социального скоринга. Ну а пока я опираюсь на исследования А. Тодорова, который, вполне убедительно доказывает, что и это тоже – социальный стереотип.

FACS – система объективной оценки экспрессий лица

Проблема объективного восприятия и единого описания сообщений и мимических выражений лица в профайлинге стоит очень остро.

Система FACS – система универсального кодирования лицевых движений, разработанная Полом Экманом как раз, и решает эту задачу. В профайлинге это то, что должен знать каждый.

Для удобства ее изучения, я сделал для вас целую страничку с демонстрацией хороших гифок – знающие люди точно оценят: все в одном месте и новые лица.



<https://clck.ru/D9GZg>

Теория эмоций пола Экмана: критика и противоречия

Хотя, надо признаться, что я сам являюсь сторонником этой теории, но знание ее слабых мест позволяет очень внимательно относиться к ее альтернативам. Более того, другие теории эмоций, которые пусть в России и малоизвестны, – Плутчика, Уотсона, Дамасио, Изарда, Джонсона, Лазаруса, Панксеппа не выдержали бы и доли критики, которая выпала на теорию Экмана. А меж тем «старина» Экман пока весьма успешно отбивается от своих критиков.

Однако чувствуется, что уже не за горами появится интегральная теория эмоций (кстати, такого термина в науке еще не было, поэтому, на всякий случай оставлю за собой копирайт), объединяющая сильнейшие пункты всех исследований.

Но вернемся к Экману. Одним из важнейших элементов этой теории является положение, что базовые эмоции должны достаточно однозначно выражаться на лице.

Именно должны. Но есть люди, на лице которых некоторые эмоции не отображаются. И это факт. И если выражение «самых» базовых 6-ти эмоций (те, которым были посвящены первые работы Экмана – радость, печаль, гнев, отвращение, удивление и страх) еще более-менее однозначно, хотя и не без претензий, то по остальным таким претензий уже не

меньше, чем доказательств.

И одно из таких живых доказательств – Чак Норрис. Метафорично, конечно, но все же.

Есть лица, на которых не отображаются некоторые эмоции. В принципе.

Есть лица, на которых некоторые базовые эмоции невозможно распознать из-за сопутствующего мимического шума.

Есть малочитабельные лица.

Есть лица с рассогласованной мимикой и чувствами.

Есть амимичные лица.

Есть лица с «индуцированной», т. е. остаточной по умолчанию эмоцией.

Есть лица с пластическими операциями и травмами.

Есть смешанные эмоции и их гипердинамические проявления.

И еще очень много чего есть, что существенно уменьшает возможность распознать эмоцию на лице.

Поэтому, в качестве вывода, – 7-ми экмановских базовых эмоций не хватает, чтобы правильно интерпретировать лицо. Не хватит и 18-ти. Есть еще и другие важные принципы, по которым оценивается лицо.

Лицо и эмоции: Барретт и Экман

Пожалуй, один из самых последовательных критиков теории Пола Экмана о базовых эмоциях, Лиза Фельдман Барретт, профессор Бостонского Университета и руководитель одной из крупнейших нейрокогнитивных лабораторий в мире, в 68-страничной статье резюмирует свои исследования и противоречия теории Экмана так, что игнорировать это уже нельзя. Однако на момент 2019 года Экман молчит.

К теории эмоций Экмана с 1980-х годов набралась уже масса претензий, и, похоже, уже недалек час, когда она сойдет с пьедестала ведущей теории. Обращаю внимание: Барретт не просто критикует Экмана, ничего не предлагая взамен, напротив – ее теория конструированных эмоций, описанная ею лет 6–7 назад набирает все большую популярность.

Барретт не бездоказательно пишет и приводит ссылки на то, что по лицевым движениям, даже правильно закодированным по FACS (facial action coding system) Экмана, часто невозможно утверждать, что человек испытывает ту или иную эмоцию. Барретт называет кодировку эмоций по FACS стереотипным (и то не всегда!) отображением, а значит, существенно упрощенным, на которое оказывает воздействие большое количество когнитивных схем и личный опыт. От себя отмечу, что я всегда приветствую такую научную дис-

куссию, особенно опирающуюся на современные данные.

Дискуссия вокруг теории Экмана имеет огромное прикладное значение, поскольку большинство инструментов распознавания эмоций строится именно на его теории и кодировке FACS (в лучшем случае). Если она официально будет снята с пьедестала, то придется менять технологии: а это время, деньги и фактически парадигма. Барретт значительно дополняет теорию Экмана нейробиологическими принципами работы мозга и утверждает, что внутренние когнитивные схемы развития и протекания эмоций гораздо более важны, чем внешние (мимические движения). Именно поэтому, профайлинг и внешняя калибровка мимических движений – это, конечно, хорошо, но без знания нейробиологии и нейротехнологий – не работает.

Именно поэтому: профайлинг, нейротехнологии, детекция лжи – единственно правильная последовательность изучения.

Эмоциональный интеллект, манипуляции и синдром Даннинга-Крюгера

Как вы знаете, сейчас наблюдается огромный интерес к теме эмоционального интеллекта (Е1).

Довольно много ученых, тренеров, журналистов, бизнесменов и даже политиков активно продвигают эту тему в массы. И это очень хорошо. Хотя есть несколько интересных «но». Какие?

1. Классическое учение о эмоциональном интеллекте Карузо и Саловея включает в себя 4 компонента – навык испытывать, определять, понимать и управлять эмоциями. Но вот что удивительно, оказывается доказано, что проще всего научиться испытывать эмоции и труднее всего – управлять ими (А. Baker et all, 2013). В принципе – звучит вполне логично. Еще более надежно доказано, что человеком, который может испытывать интенсивные эмоции, гораздо проще управлять и манипулировать, чем и пользуются те же самые журналисты, маркетологи, бизнесмены и много кто еще. Безусловно, в сравнении с рациональным, логичным, эмоциональный человек – гораздо более лучший потребитель информации, продукции, услуг. Не думали об этом? Собственно, фейковые новости и феномен постправды, как мне думается, рож-

ден не без общественного тренда в Е1.

2. Некоторые исследования последних лет обнаруживают прочную связь между высоким уровнем ЕО и «темной триадой личности» (U. Nagler et al, 2015). В нее входят психопатия, нарциссизм и макиавеллизм (склонность к обману и умышленному манипулированию окружающими ради достижения своих корыстных целей). Три этих качества не обязательно встречаются все вместе, но обладание хотя бы одним из них в разы повышает вероятность проявления и двух других. Так вот, часто, стоит только человеку «прокачать» свой эмоциональный интеллект, как у него существенно повышаются показатели по шкалам нарциссизма и макиавеллизма, а иногда – психопатии. Т.е. он начинает использовать свой Е1 исключительно для манипуляций во благо себе и вред другим.

Современные офисы служат самой благоприятной «питательной средой» для карьеристов с высоким Е1. Офисная жизнь крупных компаний выстроена так, что добраться до вершин успеха проще, обманывая, манипулируя и преувеличивая собственные заслуги, чем демонстрируя истинную компетентность и профессионализм.

3. Высокий уровень Е1, как мы уже сказали, (не всегда, но часто) коррелирует с темной триадой. А она, в свою очередь, довольно тесно связана с эффектом Даннинга-Крюгера (Kilduff et al, 2010). Т.е. эмоциональные люди часто настолько далеко уходят в эмоции и манипуляции, что забы-

вают повышать свою «содержательную» компетентность. И через некоторое время они уже становятся неспособными оценить уровень своей некомпетентности, искренне веря и убеждая других в своей непогрешимости и крутости.

Как врач-психиатр со специализацией в пограничной психиатрии, я довольно часто сталкивался с конкретными случаями, подтверждающие эти размышления. Поэтому, развивая свой эмоциональный интеллект, не забывайте и о своем IQ.

Раздел II. Профайлинг и доверие

Нейробиология доверия

Как мозг решает, кому верить.

На доверии в мире держится очень много. Фактически – это одно из самых важных и ценных наших качеств, которого в последнее время становится как-то недостаточно. Давайте выяснять, почему.

Говоря о бизнесе, подчеркнем, что доказано, доверие – визитная карточка самых эффективных организаций. Сотрудники компаний, пользующихся доверием, более продуктивны, довольны работой, старательны, менее склонны искать другую работу – и даже болеют реже, чем те, чьим фирмам мало кто доверяет. Если клиенты верят компании, они остаются преданными ей и обеспечивают высокие продажи. А самые выгодные сделки заключают переговорщики, умеющие внушать доверие другим. И в то же время самые эффективные мошенники тоже вызывают доверие.

Проще говоря, человеческий мозг обладает двумя особенностями, которые позволяют нам доверять людям за пределами нашего ближайшего окружения и сотрудничать с ними.

Первая особенность – **это способность ставить себя на место других**. По сути это способность рассуждать: «Ес-

ли бы я был этим человеком, я бы сделал то-то». Она позволяет нам предсказывать действия других людей и согласовывать с ними собственное поведение.

Вторая особенность – **способность к эмпатии, или сопереживанию эмоциям других людей**. Многочисленные исследования подтверждают, что эмпатия усиливается, когда мозг вырабатывает гормон окситоцин. В лобной доле коры у человека сосредоточено огромное количество окситоциновых рецепторов (больше, чем у всех прочих животных). Таким образом, наша «социальность» и доверие предписаны нам анатомией. Мы бессознательно впитываем социальную информацию и понимаем мотивы окружающих. Или как минимум стремимся к этому.

Окситоцин выполняет и другие важные функции. Во-первых, он снижает естественное беспокойство и тревогу. Во-вторых, он побуждает нас сотрудничать с окружающими (именно ближним, а не дальним окружением!) и помогать друг другу. Дело в том, что **окситоцин также влияет на уровень дофамина** – важного вещества в системе вознаграждения мозга. Именно благодаря дофамину нам так приятно сотрудничать и общаться: совместная работа приносит нам удовольствие на биологическом уровне.

Прежде чем мы доверимся постороннему человеку, особенно незнакомцу, мозг оценивает, как тот себя поведет и почему. Иными словами, при совместной деятельности мы всякий раз задействуем и модель психического состояния,

и эмпатию. Одновременно другой человек интуитивно применяет те же инструменты по отношению к нам. Таким образом, люди непрерывно вовлечены в двустороннюю игру: «Можно ли тебе доверять?», «Доверяешь ли ты мне?».

На работе и в профессии эта игра дополняется важным условием – примером, который подают нам руководители. Как социальные животные мы склонны следовать за лидером и подражать ему (даже отказываясь признавать это). Обладая таким влиянием, начальник может легко разрушить доверие между нами, если будет насаждать страх и злоупотреблять властью.

Страх, доверие и менеджмент

Страх отлично мотивирует в короткие промежутки времени, но не работает в долгосрочной перспективе. Если босс изредка торопит вас, чтобы не сорвать дедлайны, это может заставить вас работать быстрее. Но если вы заранее знаете, что начальство будет вас отчитывать, запугивать и наказывать без повода, то никакие угрозы не повысят вашу продуктивность. В таких условиях сотрудники приобретают выученную беспомощность: не имея возможности контролировать или предсказывать нападки руководства, они привыкают всячески избегать его и выполнять лишь минимальный объем работы, чтобы не привлекать к себе внимания.

Доминантное поведение лидера, в свою очередь, в буквальном смысле травмирует таких людей, попадающих под прицел. Если руководитель давит на подчиненных и унижает их, это демотивирует их надолго. Нейробиологи доказали: в ситуации социального отторжения у человека активизируются структуры мозга, отвечающие за восприятие боли, причем такая «социальная» боль длится дольше физической (как, например, от удара под дых). Из-за доминантного поведения лидера люди испытывают стресс – а стресс снижает выработку окситоцина, мешает сотрудничеству и осознанной работе на благо компании.

Агрессивное и доминантное поведение запускает

выработку тестостерона, уровень которого резко повышается и у мужчин, и у женщин, когда они играют роль распределителя ресурсов или оказываются в центре внимания. Доказано, что именно победы над средой повышают уровень тестостерона, а не просто агрессивное поведение: победы не менее важны. **Повышенный тестостерон приводит к тому, что человек начинает больше требовать от других и меньше уступать им.** Такие люди сильно преувеличивают свои возможности и моментально наказывают своих врагов.

Почему? Дело в том, что высокий уровень тестостерона дает человеку сигнал: «Ты всем нужен, с тобой все считаются». **Уровень окситоцина при этом снижается, эмпатия и готовность сотрудничать – тоже. А уровень доверия – тем более.** Кроме того, тестостероновая агрессия заразна: окситоцина (а с ним и доверия) становится меньше у всех в коллективе (доказано на приматах и людях). Доминантное поведение особенно характерно для мужчин, ведь у них от природы в 5–10 раз больше тестостерона, но проявляется и у лидеров-женщин.

Что делать, чтобы повысить доверие

Что делают мошенники, чтобы повысить доверие?

1. Телесный контакт. Обнимайте людей и своих контрагентов. Улыбайтесь им. Чем больше, тем лучше. Как правило, вы обнимаете только тех, кто вам нравится, однако, обняв кого-то, мы делаем себя и другого человека гораздо более позитивными по отношению друг к другу.

2. Стимулирование близости и затягивание в личное пространство. Помните, доверие – дело очень хрупкое и сильно зависит от нашей эвристики доступности: если человек отдаляется, то мы перестаем ему доверять. Сразу после знакомства постарайтесь проводить как можно больше времени вместе. Если вам удалось провести вместе хотя бы 20 часов, то шанс того, что вы «втерлись в доверие» увеличивается многократно. На практике это означает, что, если клиент купил что-то (пусть очень-очень дешевое) но в первые часы знакомства, риски, что его в итоге обманут значительно увеличиваются.

3. Афишируйте свою репутацию и достижения. Рассказывайте о том, какой вы хороший и единственный. А еще лучше – просто намекайте на это. Опишите все свои дости-

жения и каждый раз ссылайтесь на них. Разместите большое количество отзывов о вас: чем их больше, тем лучше – их все равно никто не будет проверять на правдивость (а 73 % людей до сих пор в них верят). К тому же доказано, что отзывы дают люди с существенно сниженным критическим мышлением, неспособные критически воспринимать происходящее, а потому пишущие и утверждающие только «ми-ми-ми». Любо такие отзывы остаются, а весь негатив тщательно подтирается.

4. Покажите свою слабость. Можно подумать, что вам проявят больше доверия, если вы выглядите уверенным и напористым. Но тактика признания своих проблем и просьбы о помощи могут быть более эффективным. В своей новой книге «Фактор доверия», Пол Зак рекомендует менеджерам вместо того, чтобы делать вид, что они все знают, уметь признавать поражение и просить своих сотрудников о помощи.

Можно, например, как пишет Зак, показать свою слабость перед определенным человеком, восхищенно называя его своим учителем (это, кстати, полезно и для «учителя», поскольку лесть всегда великолепно работает) или лучшим менеджером. Можно показать свою слабость перед какими-то, казалось бы, незначительными аспектами жизни: например, перед кофе или тортиками (они вкусные!) или даже котиками или собачками – они же такие милашки. **Заметьте, что**

все это вызывает эмоции, а не мысли. Еще раз: эмоции, а не мысли.

5. Будьте открытыми и коммуникабельными. Люди доверяют простому и понятному и не любят напрягать себя чем-то сложным. Будьте проще и обманывать станет еще проще. Галстуки, сорочки и костюмы только мешают обманывать, поскольку формируют процедурную среду этикета, в котором обманывать не принято и нужно отвечать за свои слова. Сняв галстук и надев футболку, вы освобождаете себя от такой ответственности и стереотипов.

В заключении подчеркну, что **в среде, в которой созданы все предпосылки для доверия, люди хотят доверять.** И неизбежно это делают. Так как же определить, можно ли это делать в конкретно вашей ситуации, ведь такую среду могут создавать мошенники?

Ответ на этот вопрос довольно простой: **посмотрите, умеет ли система сохранять долгосрочные партнерские отношения?** Если она постоянно связана с обманами, ссорами, разводами, разъездами, конфликтами, то будьте внимательны – вы рискуете потерять как минимум время.

Парадокс доверия и профайлинг. Давайте еще раз поговорим о доверии?

В недавно проведенном исследовании Yamagishi (2018) людей предварительно разделяли на группы с высоким уровнем базового доверия (high-trusters) и малодоверчивым (low-trusters).

В эксперименте всем выдавались тексты с описанием различных ситуаций, в которых им предлагалось довериться малознакомому человеку. Ситуации (в общей сложности 15 сценариев) были содержательно типовые, но отличались в описательных нюансах. В нулевом сценарии с нейтральным описанием, высокодоверяющие предсказуемо чаще низкодоверяющих сообщали, что «этому человеку я бы поверил». Это понятно. Далее им предлагали истории, где предоставлялась значимая информация о человеке, то есть помимо сухого описания ситуации давались биографические данные и эмоционально окрашенные описания внешности и поведения. При увеличении положительно трактуемых признаков, доверие в обеих группах повышалось (что также очевидно и предсказуемо), но между 60 и 65 % у малодоверяющих людей график выходит на плато и дальнейшее нагнетание положительной информации уже значительно не сказывается на их

уровне доверия, в то время как у высокодоверяющих людей число положительных решений продолжает расти и достигает 91 % максимума.

То есть чем больше положительной информации у группы high-trusters, тем больше они верят человеку, но для low-trusters это справедливо только частично, так как у них есть «предел доверия» после которого положительные решения стабилизируются, что бы им не сообщали.

При исследовании противоположного эффекта наблюдается то же самое. Если постепенно нагнетать негативную информацию, то доверие в обеих группах снижается равномерно лишь до какого-то уровня, и у low-truster в районе 25–30 % опять же выходит на плато, и затем, какие бы негативные сигналы им не подавались, уровень доверия уже не падает. В то время как график high-trusters продолжает снижаться, пробивает «предел недоверия» низкодверяющих и падает далее вниз.

Таким образом, высоко-доверяющие люди демонстрируют большую чувствительность как к позитивным, так и к негативным сигналам, но, что удивительно – в практических заданиях они в итоге демонстрируют большую компетентность и в целом принимают больше эффективных решений.

Это подтверждено на серии опытов, где людям предлагалось сыграть в классическую игру «дилемму заключенного». Статистически достоверно высокодоверяющие люди выиг-

рывали в эту игру в 1,3 раза чаще. Таким образом, мы сталкиваемся с парадоксом: высокая степень доверия совершенно необязательно связана с доверчивостью и наивностью, более того, – низкодоверяющие люди в практических ситуациях ошибаются чаще (просто они этого не признают!) и обмануть их несложно (чего они тоже не признают).

Однако парадокс этот лишь кажущийся.

Сегодня большинство исследователей стремятся четко разделить 2 понятия – уверенность и доверие. Удивительно, но наш мозг уравнивает эти понятия, считая их как минимум схожими. И в этом кроется много ошибок.

Следует разделять уверенность (assurance) и доверие (trust), несмотря на то, что в русском языке они однокоренные.

Доверие всегда связано с риском. В традиционных обществах, где люди связаны по рукам и ногам неформальным общественным договором (например, в культурах Востока), и где экономика отличается высокой частотой предсказуемых транзактных сделок и низкой частотой случайных выгод/потерь, – мы видим такую картину: **высокая уверенность и низкое доверие**. То есть – я уверен, что сделка пройдет по плану, но при этом я не доверяю своему партнеру по сделке.

По мере того, как в жизни человека нарастает нестабильность, ситуации социальной неопределенности и частота случайных выгод/потерь, – потребность в уверенности па-

дает, а потребность в умении доверять возрастает.

То есть – традиции и стабильность порождают уверенность и убивают доверие. И наоборот.

Люди с высоким уровнем базового доверия вовсе не являются легковерными, напротив. Это социальный навык, который делает человека более чувствительным как к позитивным, так и негативным сигналам и позволяет делать более компетентные в долгосрочной перспективе оценки ситуации. Таким образом, низкодоверяющий человек может иметь какие-то локальные тактические преимущества, но стратегически он стабильно ошибается и обманывается чаще.

Раздел III. Верификация лжи

Безынструментальная детекция лжи. Все ли так просто как говорят?

В быту ходят слухи, что ложь определить довольно легко. Нужно только знать, на что обращать внимание, наблюдая за человеком, который, возможно, врет.

Однако, как обычно, не все так просто.

Лжи посвящено огромное число исследований и сейчас их количество будет только возрастать – количество лжи в нашей жизни многократно увеличивается. Большинство исследований подтверждают, что среднестатистический человек распознает (или, как иногда пишут – чувствует) ложь примерно в 54 % случаев (цифра колеблется от 40 до 64 %), что близко к случайному распределению (Bond, DePaulo, 2006–2016). Исследование полиграфологов (специалистов, работающих с детектором лжи) на правильность определения лжи показывает, что они (даже без детектора лжи) лучше определяют ложь, чем в среднестатистический человек – их показатели колеблются от 45 до 70 %, в среднем составляя 63 % (Vrij, 2008, 2012, 2014, 2015). Так что мнение о том, что специалисты в области определения лжи определя-

ют ложь в 100 % случаях и «видят человека насквозь» является сильным преувеличением, особенно если они работают без аппаратуры (безынструментальная детекция лжи). По крайней мере так говорят исследования и статистика. Но это не значит, что верификацию лжи изучать бесполезно, а значит, что нужно разбираться почему такое большое количество ошибок даже у профессионалов.

Скорее всего, большое влияние на эту статистику оказывает следующий фактор. Все признаки лжи условно можно разделить на объективные и субъективные. Объективные – это признаки, которые статистически значимо связаны с обманом. Именно на основе них сейчас пишутся контактные и дистанционные детекторы лжи. А субъективные признаки лжи – это признаки, которые мы (среднестатистический человек) считаем признаками обмана, т. е. это наше убеждение что «обман должен выглядеть так». Эти признаки могут совпадать, а могут отличаться. И даже противоречить друг другу. Об всех этих признаках мы со временем поговорим детально.

В частности, распространенным является мнение, что при обмане лжец стремится избежать зрительного контакта. Т. е. это субъективный признак лжи – большинство людей связывают ложь и минимизацию зрительного контакта. Но объективно это не подтверждено, и даже достоверно опровергнуто в ряде исследований и метаанализах (DePaulo, Lindsay, Malone, Muhlenbruck, Charlton, & Cooper, 2003 и др.). Более

или менее этот признак работает в неподготовленной лжи (67 %), но в подготовленной лжи, которой в разы больше – этот признак является случайным.

Хотя просьба верификатора, от которой трудно отказаться «при ответе на вопросы смотрите мне в глаза» повышает уровень распознавания лжи примерно на 10 % (Hartwig & Bond, 2011).

Ложь и стресс: есть ли корреляции?

Если вы хоть немного близки к теме верификации лжи, то скорее всего, вы слышали такую фразу. Но не обманывают ли нас, утверждая это?

Обманывают.

Далеко не всякая ложь является стрессом. Достоверно подтверждено лишь то, что ложь при ответе на прямой вопрос полиграфолога в ходе специализированной проверке на детекторе лжи в большинстве случаев является стрессом. На этом и построена работа детектора лжи – он регистрирует признаки стресса при ответе на конкретный вопрос в конкретных (достаточно однозначных) условиях. Но в других ситуациях (вне проверки на полиграфе) эта фраза может и не работать. Правильно будет сказать, что «ложь может сопровождаться стрессом».

В обычной жизни, а не в кабинете полиграфолога, довольно часто ложь проще определять не по признакам стресса, который может и отсутствовать, а по структуре и манере речи, мимическим паттернам и другим невербальным характеристикам поведения.

Ложь как привычка

Современные нейробиологические и исследования из теории игр убедительно доказали, что чем больше человек врал (врет), тем больше он... будет врать. Об этом пишет группа исследователей в последнем журнале «Neuroscience».

Даже мелкая, бытовая ложь входит в привычку и быстро становится личностной чертой. Под ложью в данном случае понимается любой осознанный обман – будь то уклонение от уплаты налогов, супружеская неверность или мошенничество. С каждым повторением ложь «дается» человеку все легче и легче. Мозг как будто бы привыкает, адаптируется ко лжи.

Когда «среднестатистический» человек обманывает, в мозге автоматически запускается процесс «стрессового» поведения, и мы начинаем чувствовать себя не совсем хорошо. И именно эти чувства сдерживают нашу нечестность. Однако, при определенной тренировке мозг биологически подстраивается к ситуации, и стрессовая реакция не запускается.

Многие исследования процесса лжи сейчас происходят с использованием функциональной МРТ, которая позволяет измерять активность участков мозга. Большинство таких исследований подтверждают, что в ходе обмана (подготовленного или натренированного) возбуждение в миндалевидном

теле мозга значительно снижается, особенно в сравнении с каждым новым актом нечестности. Кстати, при многих видах психопатий мы также имеем «измененную» реакцию миндалины на эмоциональные события: их мозг просто привыкает к ним и перестает считать чем-то важным. И запускается привычка – обманывать, постоянно увеличивать градус рискованного или агрессивного поведения и пр. Кстати, и я уже об этом писал – миндалина является одной из наиболее важных структур мозга, участвующих в формировании привычного поведения.

Как научиться правильно лгать?

Вранье может быть совсем безобидное – произнося такое, мы даже не замечаем, что наврали (например, «отлично выглядишь»). А может быть и серьезное – когда мы и сами знаем, что врем (например, «дорогая, я никогда тебе не изменял»).

Большинство из нас считают, что их-то как раз обмануть нельзя: мы всегда знаем, когда нам врут. Это не так.

Психолог из Калифорнийского университета Беркли Лианн Бринк, занимающаяся распознаванием лжи, утверждает, что понять, что вам врут, если врун способный, практически невозможно. А ее коллега из Университета Сан-Франциско Пол Экман провел эксперимент, в котором участвовало 15 тыс. человек. Им показывали видео, в котором люди врут и говорят правду, и просили распознать, где им наврали. В среднем с заданием справилось меньше половины.

Итак, учимся. Что же нужно сделать, чтобы в ваше вранье поверили?

1) Примите решение наврать.

Взвесьте все «за» и «против» и примите окончательное решение, что наврете. И после того, как решение принято, больше в нем не сомневайтесь. Вранье очень легко определить именно из-за внутренних сомнений, которые муча-

ют лгущего. Морально это или аморально? Правильно или неправильно? Честно или нечестно? Уже неважно. Если решились врать, врите.

2) Взвесьте возможность провала.

Перед тем как наврать, подумайте, что будет, если выяснится правда, и насколько это вообще вероятно. Если вы ввели на эту конкретную тему раньше – и вам верили, – то, возможно, вам удастся повернуть то же самое опять. Ловили ли вас на лжи люди, которым вы планируете наврать? Есть ли свидетели «правды», которые потенциально могли бы подорвать вашу историю? И наконец, что будет, если правда раскроется. Например, если вам десять, подумайте, за что вас накажут сильнее – за двойку или за то, что вы ее скрыли? Если, взвесив все обстоятельства, вы все же пришли к выводу, что наврать будет лучше, чем сказать правду, нужно врать.

3) Прорабатывайте свое вранье.

Психолог, доктор Синтия Коэн провела исследование и выяснила то, что мы и без нее знали: попасться на вранье легче всего, когда рассказываешь историю в первый раз. Если хорошенько проработать все детали вранья заранее, чтобы не пришлось ничего придумывать на месте, вероятность успеха возрастает в несколько раз.

4) Врите коротко.

История, которую вы рассказываете, должна быть максимально короткой. Вруны часто проваливаются на том, что начинают рассказывать бесконечные истории с большим количеством подробностей, потому что все это продумали заранее. Продумать вранье важно до мельчайших деталей, но не нужно выдавать их все, пока вас не спросят. Изначальное вранье должно быть максимально коротким.

5) Начинаяте с вранья.

Если нужно кому-то наврать, делайте это сразу. Не начинайте разговор с каких-то других тем, надеясь, что это поможет вам собраться с силами. Не поможет. Первым делом нужно наврать, пока собеседник еще не пригляделся к вам, не привык к вашим жестам и не умеет считывать подтексты в ваших словах. Сначала вранье – потом правда.

Нейросеть, определяющая ложь. Есть ли такая?

Да и сами, прошу прощения некоторые «детектеры лжи» научились врать прилично – считаешь некоторые сообщения в соцсетях и на «легеньких» сайтах – волосы дыбом встают. Но пока еще держусь, не комментирую.

Недавно вышла новость, что нейросеть, созданная всего из 104 видеороликов обмана в зале суда может определять ложь с 90 % вероятностью.

И ее растиражировали даже уважаемые издания. Но, увы, машину на 104 видео ничему особо научить не получится, вот если их было бы хотя бы в 10 или 100 раз больше – можно было бы отнестись к этому серьезнее.

Однажды я участвовал и консультировал проект по созданию бесконтактного детектора лжи, и наша группа пришла к абсолютной уверенности, что мономодальный бесконтактный полиграф – штука абсолютно бесперспективная, или – мошенническая. Она никогда не сможет быть надежнее 60–70 %. Перспектива есть у мультимодальных – тех, которые будут одновременно анализировать изменения лица (мимика, подвижность, паттернизация), голоса (основные вокальные характеристики), физиологических параметров (дыхание, давление, пульс и др.), речь (смысл и паттерны речи), жесты и позу.

Отдельные решения по качественному анализу одной модальности уже есть. Есть весьма качественные фэйсридеры с уровнем правильной оценки мимики выше 90 %, есть качественные голосовые анализаторы с высоким уровнем чувствительности, есть ИК-камеры способные считывать пульс, дыхание и давление с достоверностью от 80 %, есть неплохие (но, все-таки еще не хорошие) речевые анализаторы, переводящие голос в текст и анализирующие его, есть программы, анализирующие виброизображения, движения и позу. Но все это есть по-отдельности, а вместе – пока нет.

Я помню, как у нас в Сколково презентовали бесконтактный полиграф, работающий на основе оценки мимики и физиологии, но дальше он «не поехал», и не поедет, – ибо уровень достоверности у него не выше 70%

Полтора месяца назад на выставке по компьютерному зрению в Штутгарте представили видеокамеру с программным обеспечением, способную считывать пульс, давление, кровоток и дыхание человека с расстояния 3 метра с точностью выше 95 %.

Вот если бы все это соединить вместе и настроить на бесконтактную детекцию лжи, уверен, что такой результат был бы очень интересен и эффективен. Однако то, что это вопрос нескольких ближайших лет, а не десятилетий – совершенно понятно. Но за эти несколько лет может быть много развешено лапши.

Пошаговая инструкция по обнаружения обмана

1. Наблюдайте за лицом и глазами

1.1. Отслеживайте микровыражения. Это эмоции, которые появляются на лице лишь на доли секунды. Они, в отличие от «выражения лица» действительно говорят правду. Наша задача – найти микровыражения страха или презрения.

1.2. Следите за нижней частью лица и руками. Часто во время лжи человек неосознанно прикасается к носу или рту. Когда человек сообщает ложную информацию, он может прикрывать рот рукой. Сжатые, напряженные губы свидетельствуют о стрессе.

1.3. Следите за движением глаз. Неподготовленная ложь часто ассоциируется с избеганием зрительного контакта.

2. Чтобы распознать ложь, старайтесь читать язык тела

2.1. Смотрите, как человек кивает. Если человек говорит утвердительно, кивок должен быть соответствующий. Если же он, например, говорит, что чего-то не делал – это будет отрицательный поворот головы. Обратите также внимание, что при сообщении правдивой информации, в отличие от лжи, кивок/поворот должен происходить синхронно с выска-

зыванием. Запаздывание или же наоборот фальстарт, может свидетельствовать о лжи.

2.2. Смотрите на расположение собеседника. Если человек собирается лгать, он, как правило, предпочитает держаться на отдаленном расстоянии от собеседника и может быть повернутым несколько боком, носки его обуви часто смотрят не прямо в сторону собеседника, а повернуты вбок. Когда человеку нечего скрывать, в основном, он сидит прямо. От себя добавлю, что дистанция между собеседниками также говорит о том, насколько они приятны друг другу. Чем ближе их отношения, тем ближе они располагаются друг к другу.

2.3. Наблюдайте за шеей. Когда человек лжет, его шея потеет, появляется ощущение сдавленности, он оттягивает воротничок. Такое часто бывает на собеседованиях. Но это чаще говорит о стрессе.

2.4. Смотрите на дыхание. Во время лжи дыхание становится более частым и поверхностным. Человек делает несколько коротких мелких вдохов/выдохов. Часто, когда человек лжет, губы пересыхают. Также часто встречается полный глубокий вдох и полный глубокий выдох.

2.5. Принимайте во внимание общую позу. Если руки и ноги скрещены, голова неподвижна, общее количество жестов уменьшилось – скорее всего человек напряжен и обдумывает свои действия заранее.

2.6. Во время лжи, человек старается избегать таких же-

стов, как: указывание пальцем, открытые ладони, «пирамида» из пальцев. Однако, это можно натренировать.

2.7. Демонстративное поведение, такое, как нарочитая скука, зевание – могут являться попытками скрыть обман.

2.8. Обратите внимание на потливость. Как правило, люди больше потеют, когда говорят неправду. Только не спешите изобличать лжеца в том, кому просто жарко или душно в помещении, хотя это тоже стоит учитывать.

3. Наблюдайте за вербальными ответами

3.1. Обращайте внимание на голос. Человек может начать говорить быстрее или медленнее, когда он лжет. Обычно во время лжи тон голоса повышается.

3.2. Отлавливайте больше деталей. Если человек говорил в общем, и вдруг, в какой-то момент в его речи появилось слишком много мелочей – он может специально запутывать вас, чтобы заставить поверить в ложь.

3.3. Наблюдайте за импульсивными реакциями. Если человек отвечает сразу на вопрос, который предполагает раздумья, возможно, он лжет. Так или иначе, но он продумал ответ заранее, зачем ему это, если он не пытается вас обмануть?

3.4. Обращайте особое внимание на ответы человека на ваши вопросы. Ложь обычно заставляет людей сильно нервничать. Защищаясь, человек может стараться расположить какой-то объект между вами, например, сумку или папку.

3.5. Если человек не лжет, а лишь пытается оправдаться, отвечая на вопрос, он будет предоставлять максимальное количество дополнительных фактов и деталей в то время, как виновный человек не устанет повторять то, что он уже сказал, только более настойчиво и перефразируя.

3.6. Лжец избегает прямых ответов на вопросы, он всегда стремится выиграть время. Лжец может запутывать вас общими фразами, часто ссылаться на авторитеты.

3.7. Обращайте внимание на использование слов, это может дать много подсказок. Например, лжец может повторять ваш вопрос перед тем, как начать на него отвечать.

3.8. Лжец может намеренно упускать местоимения. Например, вместо «Она сделала это» говорить просто «Сделала это».

3.9. Лжецы обычно используют запутанные предложения и начиная сложный оборот, часто не заканчивают его.

3.10. Лжец часто использует преувеличение, юмор или сарказм, чтобы уйти от прямого ответа.

3.11. Использование таких оборотов, как «честно», «в действительности», «откровенно говоря», «мое воспитание не позволит мне солгать», часто чаще ничего не означает и в некоторых случаях может скрывать обман.

3.12. Если, отвечая на сложный вопрос односложно, человек смотрит на вас, а дальше, поясняя, смотрит в сторону – это как правило, правда. Ему просто необходимо время, чтобы сосредоточиться.

3.13. В речи лжеца часто вовсе отсутствуют негативные выражения и эмоции. Обычно, говоря правду люди ссылаются и на положительные, и на отрицательные обстоятельства.

3.14. Лжец отвечает слишком быстро, используя негативные ответы в позитивной конструкции. Например, «Вам было неприятно делать это?» «Нет, мне не было неприятно делать это».

3.15. Человек склонен повторять ложь теми же словами несколько раз, так как, ему кажется, будто это более убедительно. Обычно для лжеца составляет проблему быстро перефразировать одно и то же «убедительное» предложение, и он как заведенный твердит одно и то же.

Признаки подготовленности и неподготовленности показаний

Признаки неподготовленности показаний:

- Повторы и возвраты к ранее сказанному;
- Наличие незаполненных и заполненных пауз;
- Самостоятельная коррекция (переформулирование)

предложений и фраз;

- Замена слов;
- Наличие незавершенных предложений и сомнений в сказанном.

Признаки подготовленности показаний:

– Использование таких слов, которые не характерны для возраста, уровня образования, профессиональной деятельности, социальной группы опрашиваемого;

- Наличие контроля в речи;
- Высокая организованность устного текста – согласованное начало, середина и конец;
- Речевое воздействие на следователя со стороны опрашиваемого:

а) Не вводя новых значений, опрашиваемый изменяет акцент смысловых значений вопросов следователя.

б) Не сообщая следователю практически ничего нового для него, опрашиваемый расставляет акценты в своей речи

сосредотачивая внимание на том, как следователь реагирует на его сообщения.

**Критерии правдивых и
ложных высказываний
по В. П. Белянину**

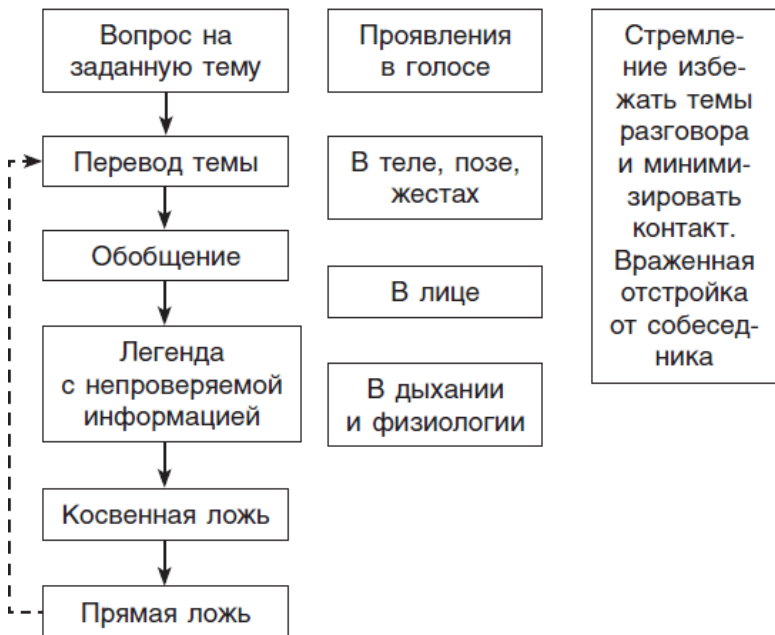
Критерий анализа	Правдивые	Ложные
Логичность	Возвраты	Гладкость
Детализация	Больше деталей	Меньше деталей
Модальность	Неуверенность, возможность	Логичность, обращение к типическому
Динамика	Статичность	Динамичность
Объем речевой продукции	Больше	Меньше
Темп речи	Быстрее	Медленнее
Оговорки, речевые ошибки	Меньше	Больше
Положение тела	Свободнее	Напряженнее
Зрительный контакт	Длительнее	Короткий
Лексика, описывающая канал восприятия	Больше относится к кинестетике и визуальному каналу	Отсутствие или небольшое

Скрининговая технология детекции лжи

1. Речевая структура лжи

2. Признаки стресса

3. Диссоциация



Поскольку мало кто любит прямо обманывать, лжец постоянно будет стремиться уйти вверх – к обобщениям и переводу темы.

Эмоциональные провокации в детекции лжи

В профайлинге существует одна довольно занятная быстрая методика выявления лжи, одна из моих любимых.

Суть – эмоциональная провокация в ответ на лживую или правдивую информацию с последующей оценкой вызванной реакции. И очередной провокацией.

Идейный вдохновитель этой методики – Пол Экман, один из наиболее авторитетных мэтров изучения эмоций, верификации лжи и кстати, – консультант сериала «Обмани меня». Однако, я несколько модифицировал эту методику и пошел чуть дальше.

Сама методика заключается в том, что верификатор практически сразу оценивает слова «подозреваемого», читая в них правду или ложь. Быстрая обратная связь, данная верификатором, позволяет на основании ответной эмоциональной реакции «подозреваемого» верифицировать правдивость или ложность высказывания.

Оценка идет в четырех возможных вариантах реакции эксперта на высказывание «подозреваемого»:

1). **Вера лживому высказыванию:** если верификатор сообщает о том, что поверил в искаженную информацию,

представленную причастным исследуемым, то наблюдается эмоция презрения или его аналоги (возможны элементы отвращения), сопровождаемая телесной асимметрией. Причастный на бессознательном уровне, как бы говорит себе: «Я переиграл эксперта». В целом реакция может быть и другой, но эмоция презрения (даже если она была фоном) явно усилится – именно это мы и ищем.

2). **Вера правде:** верификатор подтверждает, что верит рассказанному и что у «подозреваемого» нет причин для беспокойства о ложном обвинении или борьбы за собственную безопасность. Если сказанное была правдой, то у непричастного человека в ответ на эти слова возникает легкая реакция удовлетворения и/или легкой радости.

3). **Неверие лжи:** верификатор сообщает причастному лицу о том, что его ложь не увенчалась успехом, это свидетельствует о том, что скрыть свое участие в преступлении не удалось и придется отвечать за противоправные действия. Это вызывает эмоцию страха (может быть лишь микровыражение), замирание в одной позе, нейтрализацию всех невербальных действий. Возможно проявление фальшивого удивления, которое длится больше секунды, проявляется несвоевременно и впоследствии переходит в состояние тревоги, проявляющееся на лице выражением страха. Последующие реакции могут быть разные, но здесь мы ищем именно

страх и тревогу.

4). **Неверие правде:** как правило, сначала проявляется удивление, которое перерастает в негодование, гнев. Эмоция удивления свидетельствует о том, что человек не представлял для себя возможность обвинения во лжи (преступлении). Эмоция удивления самая короткая, она длится значительно меньше секунды, затем следует выражение неприятия ситуации, которое может выражаться в гневе, направленном на эксперта, сообщившего данную информацию. В случае тревоги и беспокойства, непричастный отрицает свое участие в виде невербального признака «несогласие». Подбородок приподнят вверх, он смотрит на эксперта как бы свысока. Имеется множество эмблематических проявлений, демонстрирующих отрицание.

Мое дополнение к этой методике заключается в том, что я дальше, после первичной реакции «подозреваемого» всегда говорю: «Вы знаете, скорее всего я ошибся» и меняю свое мнение на противоположное: если в первый раз я ему поверил, то скажу, что он меня обманул, а если с самого начала не поверил, то скажу, что он меня убедил. И опять же смотрю на ответную реакцию, перепроверя предыдущий тест.

Также добавлю, что по одному тесту окончательное решение делать нельзя, – его всегда надо перепроверять и основываться на комплексных данных нескольких методик и при-

знаков. Однако этот для скрининга работает весьма неплохо, а также быстр и провокационен.

Проективные вопросы в детекции лжи

Проективные вопросы – один из видов вопросов в детекции лжи и кадровом скрининге, с помощью которых выясняется ценностное отношение исследуемого к интересующему работодателя событию (например, – кража, мошенничество и прочее), а также значимость данной темы.

Правила и последовательность составления проективных вопросов:

1) Проверяемого просят оценить поведение другого человека в интересующих исследователя ситуациях (например, – кража, обман, коррупционное предложение). Так же можно попросить оценить самого человека (а не только его поведение), обстоятельства, контекст и прочее.

2) Исследуется, сталкивался ли проверяемый с подобными ситуациями?

3) Проверяемого просят поставить себя на место «другого человека» и «по себе» оценить ситуацию и ее остальные детали.

4) Исследуется разница отношений к «другому человеку» и к себе в данных обстоятельствах и контексте.

5) Исследуется, при каких обстоятельствах и в какой ситуации отношение проверяемого к исследуемому событию и поведению становится уместным и ободряемым.

Что оцениваем?

1) Значимость темы:

– детализация при ответах на вопрос.

– уровень открытости/закрытости, сотрудничества/конфронтации, вовлеченности/диссоциации.

– наличие или отсутствие стрессовых сигналов.

2) Логичность ответов и их связность.

3) Наличие и выраженность смыслового («извините, я вас не понимаю»), коммуникативного («вы на меня наезжаете») и тактического («давайте в следующий раз?») барьеров.

Пример (при не совсем разговорчивом исследуемом):

Исследующий: Скажите, как бы вы отнеслись к человеку, если бы узнали, что он ворует? Например, – выносит с места работы, не принадлежащие ему ценности?

Проверяемый: Конечно же негативно. (молчит)

Исследующий: Почему? Можете рассказать подробнее?

Проверяемый: Это конечно же неуместно и неправильно. Разве это нужно объяснять?

Исследующий: Понимаю. Вы сами в своей профессиональной деятельности когда-либо сталкивались с такими ситуациями?

Проверяемый: Да, было. Знаю, что на предпоследнем месте работы сотрудники уносили товар.

Исследующий: И как вы к этому относились? Расскажите подробнее?

Проверяемый: К чему рассказывать? Я там больше не работаю.

Исследующий: ОК, вы оттуда ушли по какой причине?

Проверяемый: Просто ушел. Зарплата там была маленькой.

Исследующий: Хорошо, т. е. там, были сотрудники, которые легко относились к фактам краж с рабочего места, верно?

Проверяемый: Да, верно.

Исследующий: Скажите, а каким должен быть человек, чтобы к этому легко относиться? Можете его охарактеризовать?

Проверяемый: Какая разница каким? Не могу.

Исследующий: ОК. Скажите пожалуйста, а вы сами когда-нибудь уносили не принадлежащие вам ценности с работы?

Проверяемый: Нет, никогда.

Исследующий: Совсем никогда? Даже по мелочам?

Проверяемый: Совсем никогда.

Пример (конструктивный):

Верификатор: Скажите, пожалуйста, каким нужно быть человеком, чтобы совершить такую кражу (преступление)? Не могли бы вы, каким-то образом оценить, характеризовать

преступника как человека, конечно же, с вашей точки зрения?

Опрашиваемый: Трудно ответить на этот вопрос, но предположу, что он скорее всего должен быть жестоким, беспринципным и жадным.

Верификатор: Скажите, пожалуйста, вы сами себя могли бы оценить по этим характеристикам? Вас можно назвать жестоким? В каких ситуациях вы бываете жестоким? Насколько вы принципиальный человек? Оцените по 10-ти бальной шкале? Вас можно назвать жадным? В каких ситуациях вы жадный?

Опрашиваемый: ответ.

Верификатор: Скажите, а лично вы в своей жизни сталкивались с подобными ситуациями, с подобными кражами (преступлениями)?

Опрашиваемый: Нет, никогда не сталкивался.

Верификатор: Хорошо, спасибо. Задам вам такой вопрос: как бы вы вели себя на месте вора? Как бы вы совершали это преступление? Конечно, если бы это были вы.

Опрашиваемый: ответ_____.

Верификатор: Скажите, как вы думаете, что могло бы подтолкнуть преступника к совершению этой кражи (преступления)?

Опрашиваемый: Не знаю, трудно сказать. Возможно, что ему срочно нужны были деньги или что-то вроде этого.

Верификатор: Скажите, если бы у вас была бы острая

финансовая необходимость, вы бы смогли совершить нечто подобное? Почему? В каких ситуациях вы можете допустить для себя совершение нечто подобного?

Опрашиваемый: ответ_____.

Психологические признаки достоверности сообщаемой информации

(по В. А. Шаповалову, с изменениями)

1) Структурные показатели сообщаемой информации:

1.1. Продолжительность свободного рассказа и его элементов. Рассказ об интересующем следствии событии по времени занимает большую часть, в сравнении с продолжительностью рассказа о фактах, предшествующих ему и случившихся после него.

2) Количество деталей.

2.1. Рассказ об интересующим следствии событии должен содержать в себе большое количество деталей, причем сообщаться они должны по инициативе опрашиваемого лица.

2.2. Детализация показаний возможна не только о фактах вокруг исследуемого события, но и о предшествующих и последующих событиях.

3) Логичность показаний.

3.1. В показаниях должна присутствовать (а не скрываться!) определенная логика, которую при необходимости опра-

швигаемое лицо тщателно разьясняет. В некоторых случаях показания могут быть в целом логичны, но в тех или иных моментах присутствовать алогичность. Эти противоречия опрашиваемое лицо детально разьясняет.

3.2. Основная логика показаний от одного опроса к другому принципиально не меняется. Возможны лишь незначительные уточнения в рамках первоначальной логики.

4) Особенности поведения опрашиваемого лица в ходе опроса.

4.1. Настроение (эмоциональный фон). Настроение опрашиваемого лица легко читается и не скрывается. Опрашиваемый сознательно не уменьшает читабельность собственного невербального поведения в сравнении с базовой линией поведения.

4.2. Эмоциональные реакции на интересующее следствие событие. Опрашиваемый без значительного труда может рассказывать (и при этом испытывает) об эмоциях, которые он испытывал, находясь в интересующем следствие событии.

4.3. Интонации и особенности высказываний. Интонации опрашиваемого лица при вспоминании им значимых деталей интересующего следствия события меняются с целью передать эмоцию своих высказываний и воспоминаний.

5) Перцептивная информация.

5.1. В достоверной информации значимо больше упоминаний

наний о перцепции – визуальной («уже темнело»), аудиальной («автомобиль посигналил») и кинестетической (запахи, ощущений и движения) информации.

5.2. Описание внешнего вида и других характеристик окружающих предметов и их расположения в пространстве.

б) Сообщения о себе.

6.1. Подробное описание своих собственных действий. Причем от первого лица – с частым упоминанием местоимения «я».

6.2. Привязка собственных действий во времени: указывается время действия и событий.

6.3. Привязка собственных действий к месту и пространству: точно указывается место событий и действий и при необходимости оно без сложностей конкретизируется.

6.4. Цитирование собственных высказываний. Достоверное воспроизведение исследуемым собственных высказываний, которые он произносил в момент интересующего следствия события, с сохранением исходной интонации и эмоции.

6.5. Вовлеченность опрашиваемого лица в рассказ.

6.6. Эмоциональные состояния и их проявления. Описание исследуемым лицом своего эмоционального состояния, которыми он был охвачен на момент интересующего следствия события.

6.7. Сообщение о собственных мыслях и размышлениях,

возникших в момент события. Такие размышления должны быть, но их не должно быть много. Часто излишнее количество рассуждений и философствование с морально-этическим подтекстом является признаком лжи.

6.8. Описание исследуемым лицом физического воздействия и его результатов на ключевой объект события (драки и др. При наличии физического воздействия в событии).

6.9. Описание исследуемым лицом собственного внешнего вида на момент события. Описание деталей одежды, макияжа, прически и пр. («ботинки были не чищены»).

6.10. Описание опрашиваемым лицом собственных намерений и отношение к исследуемому событию («я хотел пойти на улицу, но решил сначала позвонить и все выяснить»).

7) Сообщения о ключевом объекте исследования.

7.1. Использование имен, прозвищ, и других личных обращений.

7.2. Подробное описание исследуемым лицом действий ключевого объекта события («он зашел в комнату и закрыл дверь на ключ»).

7.3. Привязка действий ключевого объекта события во времени и пространстве. Четко указывается последовательность действий и место.

7.4. Описание особенностей физического воздействия (если оно было) и его результатов («н схватил меня за руку и повел в другую комнату»).

7.5. Описание и цитирование исследуемым лицом высказываний ключевого объекта события с сохранением начальной интонации и других невербальных параметров («Он казал мне, что надо быстро уходить»).

7.6. Описание исследуемым лицом особенностей внешнего вида и ключевого объекта события и его характеристик («он был в красивом костюме, но вел себя как обычно хамовато»).

8) Характеристики сообщенных деталей опрашиваемым лицом.

8.1. Особые приметы людей и окружающих объектов.

8.2. Неожиданные трудности во время события – имеют место, если в событие вклинивались те или иные неожиданные элементы.

8.3. Использование в речи жаргонизмов и эпитетов для передачи свойств людей и предметов («Он постоянно железо таскает»).

9) Особенности мотивации опрашиваемого лица.

9.1. «Контекстуальные вставки» – высказывания, содержащие привязку в пространстве и времени, которые вписаны в контекст повседневных забот и привычек. («это случилось на той улице, по которой я каждый день хожу на работу»).

9.2. Внесение уточнений по собственной инициативе, возврат к главной теме после отвлечения следователем. Уточ-

нения и новые детали, внесенные без вмешательства следствия.

9.3. Упоминание о деталях, имеющих второстепенное значение, но не концентрация на них.

9.4. Выражение сомнений в собственных показаниях. Исследуемый допускает, что в чем-то может ошибаться.

9.5. Самоосуждение, чувство стыда и вины. «Я не должен был это делать. Я очень сожалею».

10) Невербальные показатели достоверности информации.

10.1. Наличие иллюстративных (передают какую-то информацию, дублируя или дополняя слова) и дейктических (указание на референт во времени или пространстве – этот звук доносился вон оттуда) жестов.

10.2. Отсутствие выраженного контроля за собственной мимикой.

10.3. Эмоционально окрашенные вокальные характеристики голоса.

Психологические признаки недостоверности сообщаемой информации

(по В.А. Шаповалову, с изменениями)

1) Структурные показатели.

1.1. Продолжительность свободного рассказа на «заданную» тему. Может рассматриваться как признак недостоверности, если он имеет продолжительность менее 3-х минут. Также обращается внимание на пропорциональность фрагментов рассказа, т. е. на время, которое опрашиваемый затрачивает на вступление, основной фрагмент события и завершение рассказа.

1.2. Схематичность показаний. Отсутствие или бедность деталей, которые относятся к описанию признаков, особенностей, места события, людей, а также взаимодействия с ними и т. п.

1.3. Алогичность показаний. Нелогичность, непоследовательность, сбивчивость, нечеткость, противоречивость. «Я попросил у него обрез, чтобы просто посмотреть, поскольку я никогда до этого не держал в руках оружие. Я его смотрел и случайно выстрелил ему в живот. Я сильно испугался, начал ходить вокруг него стараясь ему помочь и случайно выстрелил ему в голову».

2) Содержательные показатели.

2.1. Рационализации и генерализации. Рационализации – подбор исследуемым лицом в процессе дачи показаний рационального объяснения своего поведения или решений, имеющих на самом деле другие причины. Генерализации – излишне обобщенные высказывания, например, «никогда», «всегда», «абсолютно никто», «вообще все».

2.2. Повторение содержания вопроса. Особенное значение приобретает, если в ходе опроса встречается неоднократно и на конкретных, «фактологических» местах – «Где именно вы находились в субботу в 17:00?» – «Где именно я находился в субботу в 17:00? – Я был у себя дома».

2.3. Речевые лакуны – пробелы в речевых моделях, «темное» место в тексте. Речевые лакуны возникают в тех случаях, когда опрашиваемый в процессе изложения показаний резко прерывает изложение мысли (это может сопровождаться длительной паузой) и резко переходит к другой теме или вообще затрудняется сформулировать мысль так, что в речи возникает скопление большого количества слов паразитов и междометий. Например, – «Я собрался и пошел в магазин, открыл двери, а этот ..., я, ну ..., вообще... я не понимаю, зачем надо было мне звонить по телефону и рассказывать о своих проблемах?» Появление речевых лакун, как правило, свидетельствует о высокой значимости первичной темы для опрашиваемого и о попытке уклониться от от-

вета.

2.4. Уклонение от ответа (изменение темы). Фиксируется, если опрашиваемый не отвечает на вопрос, а пытается разными способами изменить тему или прибегает к морально-этическим размышлениям.

2.5. Когнитивные операции (каузальная атрибуция) – навязчивые попытки интерпретировать причины и мотивы поступков других людей при дефиците информации.

2.6. Персеверации – многократное повторение любого слова или фразы, которые имеют общее значение, например – «Он дал мне сигареты, и мы курили, курили, курили». Чаще всего это рассматривается как попытка затянуть время для обдумывания значимого ответа.

2.7. Нерелевантная информация – изложение опрашиваемым информации, которая не имеет отношение к интересующему событию. Часто используются темы морально-этического и философского смысла, своеобразный «речевой спам», создающий иллюзию сотрудничества со следствием.

2.8. Спутанность, противоречивость, неуверенность в собственных показаниях – опрашиваемый на протяжении одной беседы противоречит собственным показаниям, путает и изменяет их.

2.9. Ошибочные действия, оговорки, проговорки, ослышки и т. п. Оговорки – это ошибочные слова, частично раскрывающие наличие параллельного обдумывания и контроля ответа. Проговорки – опрашиваемый высказывает фразу,

а потом по ходу изложения пытается ее исправить. Ослышки – опрашиваемый делает вид, что не услышал неудобного для себя вопроса и просит его повторить.

2.10. Вероятностные формулировки, как реакция на значимый вопрос или тему. Количественное увеличение в значимом фрагменте, по сравнению с другими фрагментами показаний, использование наречий и вводных слов «возможно», «наверное», «может быть», «примерно», «кажется».

2.11. Отказы, как реакция на значимый вопрос или тему. Количественное увеличение в значимом фрагменте, по сравнению с другими, таких фраз как «я не знаю», «это не мое дело», «я не видел», «я не помню» и т. п.

2.12. Увеличение количества самореференций. Значимое по сравнению с другими фрагментами опроса уменьшение местоимения «я» и замена его на коллективные местоимения и лица – «мы увидели», «мы думали» и т. п.

3) Вокальные показатели.

3.1. Скопление частиц речи – как правило, появляется в местах возникшего затруднения формулировки мысли относительно значимой темы: «значит, я ему и говорю, ну как бы, ты как так, и вообще зачем оно мне, тем более что я уже давно его не видел». Часто показатель сопутствует речевым лакунам и паузам.

3.2. Продолжительные паузы на значимые темы или вопросы. Заполнение паузы междометиями, «эээ», «нуу». Ди-

агностически важными являются паузы более 3-х секунд.

3.3. Дискретная речь – синтаксическая расчлененность, «телеграфный стиль» речи или ответа.

4) Невокальные характеристики.

4.1. Отведение взгляда, учащенное моргание во время значимого вопроса или темы.

4.2. Уменьшение двигательной активности (жесты-иллюстраторы, движения головой, пальцами, и т. п.) как реакция на значимый вопрос по сравнению с другими фрагментами. Оценка этого показателя проводится как количественно, так и качественно.

4.3. Смена позы во время значимого вопроса или темы. Диагностическое значение этого показателя повышается при системном проявлении.

4.4. Увеличение количества жестов манипуляторов, адаптеров и самоочищения по сравнению с другими фрагментами опроса.

4.5. Значительная неконгруэнтность ответа – комплексная оценка соответствия вербального и невербального ответа.

Лжет как очевидец. Эффекты памяти в профайлинге и верификации лжи

Существует огромное количество нарушений и эффектов памяти, которые настолько видоизменяют наши воспоминания, что им зачастую уже никак нельзя доверять.

Один из наиболее распространенных и портящих нервы профайлерам и верификаторам феноменов называется «ложь свидетеля». Именно этот феномен часто сказывается на проверках на полиграфе и при даче свидетельских показаний. Давайте разбираться, о чем идет речь.

Большинство людей (в том числе психологов и даже профайлеров и полиграфологов) считает, что память содержит буквальную запись событий: доступ к ней может стать затруднительным, яркость впечатлений – поблекнуть, какие-то части – отсутствовать, но в целом мозг работает как видеокамера. Однако это далеко не так.

И вот почему:

- 1) Мы замечаем то, что наш мозг полагает важным на данный момент, а сигналы, которые оцениваются как несущественные, подавляются.
- 2) Наши воспоминания – часть связной истории, которую

мы постоянно творим из хаоса данных. Если мозг замечает противоречие в этой истории, он старается его устранить, сгладить или забыть. Чтобы это произошло наш мозг существенно корректирует воспоминания.

3) Свидетели, которые обсуждают между собой событие, будут неосознанно приводить свои воспоминания о нем к общему знаменателю. Это одно из когнитивных искажений – «конформность». В идеале нужно, конечно, чтобы другие свидетели были нам симпатичны. Если же они нам не нравятся, мы будем сопротивляться этому процессу.

4) Общая тема и эмоциональный фон воспоминания сохраняются довольно точно, а детали додумываются. Притом они подбираются таким образом, чтобы не только не противоречить, но и подкреплять и усиливать центральную тему и эмоцию. Так «я поймал одного карася» превращается в «я поймал десять карасей и щуку», подчиняясь центральному сообщению: «отличная была рыбалка».

5) Источник информации стирается из памяти гораздо быстрее, чем сама информация. Важно, что запомнить, а откуда ты это взял – неважно. Это один из ключевых моментов в формировании фейковых новостей и ложных обвинений.

6) То, что мы помним является для нас правдой. И не так важно, в действительности это было или нет: информационная повестка дня рулит. Если сказать что-то и затем пояснить, что это неправда, уже через 3 дня 27 % молодых людей и 40 % людей среднего возраста вспомнит утверждение как

правдивое. Однако если сначала объявить, что сейчас будет неправда, а потом дать информацию, больше людей запомнят, что утверждение неверно.

7) Эгоцентрическое искажение в памяти: Мы имеем склонность помещать себя в центр историй и присваивать опыт, о котором слышали, читали или смотрели передачу. Конечно, совсем невероятные (с точки зрения нас сегодня) действия мы себе не припишем, но по мелочи можем себе и другим врать изрядно. Помнить, что мы были в зоопарке, который только по телевизору видели, – да легко.

8) Внушенные воспоминания: «теперь, когда вы спросили, я начинаю вспоминать». Хорошие психологи могут многое внушить клиенту и фактически поверить в никогда не происходившие события. Это тоже один из важных моментов ложных обвинений, в частности, например, в харассменте или семейном насилии с давним сроком.

Таким образом, наша память – это наш внутренний дизайнер, который в зависимости от предпочитаемого им стиля, профессионализма и субъективного взгляда раскрашивает и преобразует исходную картину реального факта в сюжет со схожим, но всегда отличающимся нарративом и антуражем. Так, собственно история и меняется.

Профайлинг, детекция лжи и теория игр

Одним из моих важных интересов в последний год является теория игр в детекции лжи.

Все началось несколько лет тому назад с придуманной мной и теперь уже известной многим профессионалам детекции лжи игры «Лжец». Но сегодня напишу не об этой прекрасной игре. А о доверии и лжи в теории игр.

Многие социальные взаимодействия, которые связывают нас друг с другом, прекрасно объясняются теорией игр. Она же, – теория игр, прекрасно объясняет феномен лжи и доверия.

Социальная ситуация складывается так, что мы становимся все менее доверчивыми и более подозрительными. Все становятся. Но нам, – профессионалам в детекции лжи, это особенно важно понимать – мы сами перестаем доверять людям и по данным независимых источников все чаще подписываем ложнообвинительные заключения. Да, честных людей в строгом смысле этого слова становится все меньше, но они пока еще есть. И, кстати, – теория игр утверждает, что по крайней мере в текущих условиях их скоро не будет. А значит – работы у нас прибавится.

Для того, чтобы в этом убедиться, предлагаю вам сыграть в игру «Эволюция доверия». Это лучшее из того, что я видел

из теории игр применительно к доверию и обману. Именно с нее, с лета 2017 и родился мой активный интерес к этой теме.

Игра объясняет почему мы сами и нас начинают обманывать, как замыкается этот порочный круг и как из него вырваться без потерь, а с приобретениями. Это учебная игра – она подробно объясняет, как действовать в ситуациях постоянно возможного обмана и на примерах показывает социальные взаимодействия и паттерны. Также она доказывает, что профайлинг и искусство правильного понимания людей и их намерений – это то, что будет все более необходимо уже в ближайшем будущем.

Эволюция доверия – это фундаментальная проблема в теории игр, согласно которой игроки не всегда будут сотрудничать друг с другом, даже если это в их интересах.

Придумаем правила игры: два игрока кладут по монетке. После чего оба получают по 2. Если один кладет монетку, а другой нет, то тот, кто не положил, получает 3 монетки, а первый теряет одну.

По ходу игры выявляется несколько типов поведения:

- **Альтруисты.** Они всегда будут класть монетки, и оставаться в выигрыше.
- **Обманщики,** которые по этой схеме всегда будут в выигрыше. Они либо кладут монетку и получают 2, либо не

кладут и получают 3.

– **Обиженки** – жертвы игры обманщиков. Чаще всего они повторяют ход обманщиков предыдущем раунде. От чего становятся более предсказуемыми и управляемыми.

– **Злопамятные** – будут постоянно мстить если хоть что-то пошло не по плану.

– **Имитаторы добродетели** – не готовы обманывать в мелочах и ждут удобного большого случая.

– **другие.**

Смоделировал отношения людей в обществе бостонский геймдизайнер Ник Кейс. Он и придумал эту игру – «Эволюция доверия». Кстати, – у него есть несколько таких игр.

В итоге мы получаем несколько факторов влияющие на доверие:

– **Доверие должно быть выгодным.** Это хорошо показано в игре с нулевой суммой. Это означает, что если один игрок получает выгоду, то другой что-то теряет и наоборот.

– **Количество повторений взаимодействий между участниками.** Чтобы установилось доверие нужно большое количество прямых взаимодействий. В симуляторе Кейса их около 10. В современном мире это большая редкость.

– **Ошибки при коммуникации.** Даже если два человека решили принести друг другу выгоду, но намерения одного не были донесены до другого в понятном виде, то он мо-

жет воспринять это, как обман и отказаться от совместной выгоды. Поэтому вероятность от ошибки должна быть очень низкой.

Но самое главное открытие, которое сделал Ник Кейс, заключается в следующем:

В краткосрочном периоде игра почти всегда определяет поведение игрока, а вот в долгосрочном периоде именно игроки определяют то, как сложится игра.

Поиграйте и попробуйте разные стратегии, – это очень развивающая игра. Лучше играть с десктопа, а не смартфона.

Посмотреть игру можно по ссылке в QR-коде.



<https://notdotteam.github.io/trust/>

Обмануть обманщика

Пусть это и звучит несерьезно, но британские ученые провели исследование. Суть его в том, что **люди, которые часто пускают пыль в глаза, пытаясь произвести лучшее впечатление или убедить в чем-то других, сильно восприимчивы к такому же обману. То есть им самим запудрить мозги и навешать лапши на уши проще простого.**

Британцы заинтересовались тем, насколько люди восприимчивы к «научному вранью» и фейковым новостям. Под научным враньем можно понять информацию из различных псевдоученых «дисциплин» о биополе, магии и оккультизме, всяческих эгрегорах и квантовых полях. В реальном исследовании это измерялось тем, насколько человек считал правдоподобным то или иное утверждение, которое случайным образом генерировала нейросеть с использованием сложных научных терминов, таких, как например: «энтропия», «конструктивная интерференция» и «основные квантовые состояния» и подобных.

Предварительно у участников исследования с помощью анкет была выявлена и измерена тенденция убедительно привирать в дискуссии по теме, о которой они мало знают.

В итоге оказалось, что люди, которые чаще прибегают к такому трепу, не только более восприимчивы к псевдоглу-

боким высказываниям (считая их правдивыми), но и более уверены в своих интеллектуальных способностях в сравнении с теми, кто так не поступает. Они также получили более низкие баллы практически по всем когнитивным способностям.

Почему это исследование важно? Дело в том, что сейчас в соцсетях довольно часто можно встретить различную псевдонаучную чушь от довольно известных блогеров и тренеров. Нам научным языком рассказывают про магию, биополя, эгрегоры, физиогномику. Или с помощью эгрегоров, магии и биополей объясняют нейробиологию, психологию или медицину. И это можно делать с довольно умным видом и использованием различных научных слов, глубинного смысла которых эти блогеры не понимают. Но за час эфира или в 20-ти минутном ролике в ютуб это не всегда можно увидеть: в них за это время просто невозможно уместить эту глубину.

В итоге мы до сих пор еще встречаем блогеров, активно цитирующих С.В. Савельева и его взгляды, делающих «научные» ссылки на книги К. Кастанеды и считающих, что «у женщин более развита префронтальная кора полушарий головного мозга и именно поэтому женщины лучше калибруют эмоции».

Так вот: можете сами вешать этим чудакам лапшу на уши – и они поверят. И не жалко. Расскажите им, какое мощное биополе вы у них видите, и какая развитая у них префрон-

тальная кора, и что поэтому они хорошо калибруют эмоции.

Принципы безынструментальной детекции лжи по А. Филатову

По моему мнению, дискуссия относительно того, какие способы безынструментальной детекции и профайлинга наиболее проверены и рабочие – вечна, и не может быть завершена. Но вести ее нужно. Но только профессионалам, а не обывателям.

Будем честны, вряд ли мы придем к какому-нибудь «золотому стандарту» в детекции лжи, которые, например, есть в медицине. У нас все более индивидуально, изменчиво и неоднозначно. Но есть ряд неизменных принципов безынструментальной детекции лжи, которые в комплексе всегда показывают хорошие результаты.

Ниже несколько правил (не все), которые я сформулировал для себя.

1) Увеличивай значимость обсуждаемых событий и самого факта проверки. Чем более они значимы для «клиента», тем лучше.

2) Меняйся: твоя базовая линия поведения должна быть менее прогнозируема, чем БЛП «клиента». Но всегда безопасна для него. Периодически меняй иерархию, ролевые модели, комбинируй отстройку и подстройку, вовлеченность и отстраненность, «добрый» и «агрессивный» настрой.

3) Увеличивай когнитивную нагрузку «клиента». Клиент должен быть вынужден думать, думать и еще раз думать. В условиях ограниченного времени.

4) Найди у «клиента» наиболее значимые для него темы вокруг исследуемого события и периодически, используя конструктивные приемы, дави на эту мозоль. Делай несколько предъявлений. Всегда возвращайся несколько раз к важным темам.

5) «Обманка»: сконцентрируй внимание «клиента» на незначимой для вас информации и фактах. Гиперболизируй их значимость. Заставь «клиента» думать даже о незначимой для вас информации.

6) Эмоциональная раскочка: стимулируй проявления у «клиента» разных эмоций: как положительных, так и отрицательных. Чем больше эмоций, тем меньше у «клиента» контроля. Но при этом контроль за ходом встречи и иерархией всегда должен быть у вас.

7) Якорение: якоря значимые реакции «клиента» и по возможности чаще используй эти якоря. Они тоже снижают уровень контроля клиента.

8) Используй конструкции: Уточняющий вопрос – проективный вопрос – самоидентификационный вопрос – вовлекающий вопрос – поисковой вопрос. Это моя фишка, чуть позже расскажу об этом.

9) Контроль диссоциации: негативно маркируйте любую диссоциацию и отвлечение внимания «клиента».

10) Чем больше репертуар инструментов получения признания и смещения ответственности, используемых в ходе беседы, тем лучше.

11) Рассказывай вовлекающие и подталкивающие в нужную для вас сторону истории из практики. По принципу: «Юрий Юрьевич, был у меня недавно клиент вот с таким случаем...».

Раздел IV. Безопасность

Как отличить в толпе или аэропорту потенциально опасного человека?

Поведенческий профайлинг – это система оперативно-го выявления потенциально опасных лиц (преступников, контрабандистов, наркокурьеров, террористов, психически неустойчивых лиц) в потоках пассажиров, посетителей или просто в толпе.

Например, в аэропортах США оперативным профайлингом пассажиропотока занимается около 7000 BDO – Behavior Detection Officers – специалистов службы безопасности Транспортной администрации США по поведенческому профайлингу пассажиров, деятельность которых подлежит обязательной сертификации раз в год.

Поведенческий профайлинг пассажиров направлен на выявление психофизиологических и поведенческих внешних признаков стресса, обмана, страха, преступных мотивов и намерений. Специалисты по профайлингу оценивают «язык тела» в виде произвольной моторики и движений, рисунка передвижений, взаимодействия с другими пассажирами и служащими аэропорта, полицией и службой безопасности,

оценивают «микроэмоции» по Полу Экману при контрольном опросе. Каждая поведенческая, моторная, эмоциональная и словесная реакция пассажира оценивается профайлерами по специальной шкале в баллах.

Основной системой оперативного профайлинга пассажиров в аэропортах США (а теперь уже всего мира) является система поведенческого анализа пассажиров SPOT – Screening of Passengers by Observation Techniques, которая была внедрена службой безопасности Транспортной администрации США еще в 2006 году. Ее перевод Вы можете скачать по ссылке и будете понимать по каким признакам вы можете стать подозрительным в ведущих аэропортах мира.

Существуют и другие дополняющие программы поведенческой оценки потенциальных преступников: BASS (Behavior Assessment Screening System), BPRP (Behavioral Pattern Recognition Programm), BASC-2 (Behavioral and Emotional Screening System), TARR (Terrorist Activity Recognition and Reaction) и другие.

Профайлинг и биометрическая идентификация граждан

Очередной шаг вперед цифрового профайлинга: введение полной биометрической идентификации граждан банками.

Многие из них уже имеют записи нашего голоса и необходимые фотографии, а другие – будут собирать.

Безусловно, это приведет к тому, что банки будут лучше знать и понимать своих клиентов – нас с вами. А это приведет к еще большему числу продаж их услуг и сервисов.

Когда-то я участвовал в разработке нейросети одним из известных банков по оценке платежеспособности клиентов по фотографии. Суть сетки была такова: с помощью специального движка оценивались лица всех клиентов с балансом счета выше 1 млн \$, анализировались и объединялись в одну модель. Так же было сделано со всеми клиентами с балансом счета меньше 1000 руб. Удивительно, но по результатам обучения, нейросеть могла определить миллионера с правильностью выше 73 %.

Думаю, что в будущем такие нейросети и подобные им будут совсем не редкость. А как к этому относиться – решайте сами.

Биометрия в школах ради безопасности? Или чего-то другого?

Однажды, забирая сына из школы, а он в 2021 году пошел в первый класс, я заметил, что по пути от парковки до школы, на меня смотрят 3 видеокамеры. Далее 2 камеры при входе на территорию школы, 2 камеры на входе в здание, 4 в вестибюле и около 8-ми на первом этаже.

При этом для того, чтобы попасть в школу, никто у меня ничего не спрашивал и не проверял: просто надо было позвонить домофон – и сразу все открывается. Признаться, меня это не напрягает, поскольку если бы еще спрашивали и документы, то школа вообще превратилась бы в какой-то режимный объект.

Кстати, были сообщения о том, что Москва к 2022 учебному году вводит в школах распознавание лиц. Такие разговоры ведутся уже давно, но Казанская трагедия ускорила все организационные проволочки. Систему распознавания лиц предлагается ввести «с целью повышения личной безопасности учащихся и преподавательского состава на территории образовательных организаций города Москвы». Говорят – что это результат решения Совбеза РФ, значит все серьезно.

РФ столкнулась с проблемой школьной безопасности далеко не первая. Например, в Техасе в США, где при этом

разрешается свободное ношение оружия, история школьного шуттинга весьма красноречива. И к решению проблемы подошли кардинально. Техас – мировой лидер по слежке за школьниками. Отмечу, что за тexasскими школьниками следят не для того, чтобы увеличить их успеваемость, а для того, чтобы предотвратить стрельбу в школах и селфхарм учащихся. Тexasские школы насквозь пронизаны контрактами с известными компаниями цифровой слежки.

Например, приложение «Social Sentinel» каждый день сканирует миллиард постов в соцсетях учащихся, чтобы найти там 450.000 потенциально вредоносных слов и фраз. И вообще алгоритмы этой компании много что могут оценить по видео и социальным сетям школьников. Приложения вроде «iWeason» и другие мониторят все, что ученики печатают в веб-браузерах, чтобы выловить призывы к насилию или селфхарму. Если такой контент находится, приложение автоматически оповещает представителей школы. Интересно, но при всех тратах на безопасность, и учитывая, что ВВП Тexasа больше, чем ВВП всей РФ, удивляет, что в рейтинге лучших школ Штатов вы не найдете ни одной школы из Тexasа. Т. е. инвестиции в безопасность не приводят к улучшению успеваемости.

В Китае ситуацию рассматривают под другим углом и со своим перегибом. В приличных китайских школах уже как года 4–5 введены распознавание лиц и эмоций и уче-

ников оценивают по ряду критериев (в частности – заинтересованность в обучении и вовлеченность в образовательный процесс). Недавно к системе слежки подключили анализ игровых аккаунтов учеников, которые блокируются в ночной период, не позволяют школьникам играть в компьютерные игры по ночам. Недавно им вообще запретили играть в видеоигры в будние дни, а в выходные можно поиграть только 3 часа. По истечению этого времени любой планшет китайского производства выключается и больше не включается до следующего дня. А ковидное законодательство позволило добавить ко всему существующему еще и GPRS-трекинг учеников, и их месторасположение контролируется в режиме реального времени. При этом китайцы относительно толерантно (в сравнении с другими), по крайней мере до сегодняшнего времени, относились к школьным самоубийствам и доведению до самоубийства (да, такое там встречается). При всей жесткости этих мер, статистика школьной успеваемости у китайцев стабильно растет.

Глядя в будущее, я вижу, что через несколько лет мы возьмем пример и с запада, и с востока. **И хотелось бы, чтобы мы взяли только самые лучшие практики, а не все.**

FindFace, МВД и видеокamеры

Разработчики «FindFace» и МВД теперь уже официально представили систему распознавания лиц в толпе.

Здесь, скорее всего, уже все знают о сервисе «FindFace», который находит в соцсетях человека по его фотографии. Теперь он сотрудничает с МВД. Официально.

Система видеокamеры, подключенная к базе МВД, устанавливается на полицейские машины и на ряд «других» видеокamер, после чего это позволяет одновременно анализировать данные с камер видеонаблюдения города и даже с камер, установленных на рамки металлодетекторов. Под «другими» видеокamерами могут пониматься практически «любые» другие видеокamеры.

Заявляется, что это «существенно повысит уровень безопасности на массовых мероприятиях». В частности, система будет идентифицировать правонарушителей и в режиме реального времени отправлять уведомления с фотографией человека и информацией о его правонарушении в полицию. Кроме того, полицейские смогут сделать фото «подозрительного посетителя» на мобильное устройство и моментально сравнить его с базой правонарушителей МВД или с базами иммиграционных служб.

С появлением такого сервиса Москва становится одним

из лидеров видеонаблюдения в Европе и мире. Это результат планомерной работы, официально приуроченный к чемпионату мира по футболу, ну а может быть и к выборам.

Идентификация человека по походке

Походка – тоже один из базовых мало изменчивых паттернов человека, по которому можно построить идентификационную модель – те. определять человека по походке.

Собственно, наш мозг вполне может так делать: несколько лет тому назад Интернет пестрил исследованиями, утверждающими, мы практически гарантированно узнаем близкого для себя человека по походке, даже не видя его лица. Не зря поется в песне: «А я милого узнаю по походочке». Но все дело в том, что то, что может определить человек, по сути, может научиться делать и машина.

Первые попытки определения человека по походке, конечно, предпринимали силовики – им это интересно использовать в местах массового скопления людей, тем более что известно, что у человека, несущего оружие, походка значительно отличается. Большая проблема для решения этой задачи – плотная одежда, особенно зимняя, силовикам не дала возможности добиться хорошего качества. Но определять скрыто носимое оружие по походке машину они более-менее научили: эти нейросети вполне хорошо отработали у нас во время Чемпионата мира по футболу 2018 г. Но идентифицировать человека пока не смогли. Однако, цифровой профайлинг развивается очень быстро.

На сегодня есть великолепные модели идентификации че-

ловека по лицу, чуть хуже – по голосу, еще чуть хуже – по клавиатурному почерку и вот теперь, китайцы заявили, что могут идентифицировать людей по походке! И скорее всего они не врут. Об этом заявляла компания «Watrix», CEO которой – «Huang Yongzhen» – один из наиболее авторитетных персон в области идентификационного машинного зрения, а Пекинский

Университет, в котором это сделали, – тоже один из безусловных лидеров этого процесса.

В Китае это вообще своеобразный фетиш, который, увы распространяется: именно китайцы впереди планеты всей по цифровой идентификации личности, и они, конечно, перегибают палку.

Хотя и у нас в Москве уже даже на большинстве подъездов висят видеокамеры, работающие 24/7 и запрограммированные на распознавание лиц и обучение. Я уже не говорю про Тверскую и популярные места проведения митингов: там видеокамеры формируют 3D портрет каждого прохожего, поэтому, капюшон вас там не замаскирует. И вот, видимо, китайцы, чтобы им не «мешали» ни капюшоны, ни балаклавы, решили заняться идентификацией человека по походке.

Этнический профайлинг vs этническая психология

Сейчас аэропорты, вокзалы и города переполнены иностранцами и с ними очень может быть интересно.

Сегодня в самолете во время полета с соседом по креслу больше часа разговаривали о стереотипах восприятия тех или иных наций. Я с первого взгляда понял, – что мой сосед по креслу американец, так же, как и он понял – что я русский. Было очень интересно послушать про нелегкую жизнь темнокожих американцев в России и его сравнение нас с другими странами.

Есть «специалисты», которые продвигают так называемый «этнический профайлинг» и это, я вам скажу – жуть. **За применение этнического профайлинга в Европе и Штатах можно сесть и весьма надолго.**

Между тем, ООН совместно с рядом некоммерческих и благотворительных организаций выпустило очередной 200-страничный доклад, посвященный расовому и этническому профайлингу. Точнее не им конкретно, а тому, как бы их остановить. В нем приводится 659 источников и статей, посвященных этой проблеме. И, кстати, такие доклады публикуются ежегодно, начиная с 2003 года.

По определению ООН этнический профайлинг – это набор предрассудков и необъективных обобщений относительно-

но связи представителей различных этносов, наций, рас и религий с определенным криминальным профилем или нарушающим закон поведением. Этнический и расовый профайлинг в англоязычных и европейских странах уже давно официально считается одним из видов наиболее осуждаемых дискриминаций. Например, по запросу «ethnic profiling» Гугл выдает более 15 млн критикующих это ссылок.

В это же время существует вполне легальная и не дискриминированная дисциплина – этническая психология, которую изучают на любом психфаке РФ. Она как раз и изучает особенности психологии различных наций, народов и стран.

Странно, но в России есть номинально международные центры профайлинга, которые по незнанию международных норм путают «этнический профайлинг» и «этническую психологию» и выпускающие методички по этническому профайлингу, представляющие собой некоторый ререйтинг очень хорошей книги этнического психолога Ричарда Льюиса «Столкновение культур». Кстати, извините за совет, но все же, если вы ведете переговоры с иностранцами, не говорите, что вы интересуетесь этническим профайлингом, – это не поможет вам установить с ними хороший контакт. Лучше скажите, что вы интересуетесь этнической психологией и прочитайте Р. Льюиса – это будет значительно лучше.

С одной стороны, я понимаю желание все объяснить с помощью профайлинга, но увы, это приводит к деградации. У нас уже был пикап-профайлинг, профайлинг детей, семей-

ный профайлинг и какой еще пурги только не было... Профайлинг – это инструменты нетестовой психодиагностики и верификации лжи для решения прикладных задач в области безопасности, кадровой работы и бизнеса. Все остальное – это от лукавого.

Человек – одно из самых агрессивных млекопитающих. И почему это никогда не изменится

Подчеркиваю, я нисколько не оправдываю кровопролитие, но все же, чтобы не было иллюзий... Мы все – далеко не няшки.

Научные исследования достоверно доказывают, что **люди относятся к одной из самых агрессивных ветвей млекопитающих**. И, что называется, война у нас в крови. Ожидаемый уровень летальной внутривидовой агрессии для «*Homo sapiens*», составляет около 2 % (два убийства представителей своего вида на каждую сотню смертей). Это в сравнении с другими млекопитающими – много. В 7 раз больше, чем в среднем.

Истоки человеческой жестокости и агрессивности обсуждаются уже не первое тысячелетие. Одни мыслители, подобно философу Томасу Гоббсу, полагали, что люди агрессивны и жестоки по самой своей природе. Другие, как Жан-Жак Руссо, думали, что все определяется культурой и воспитанием, а от природы люди не хороши и не плохи.

Данные, накопленные современной наукой, в том числе психогенетикой, позволяют уверенно утверждать, что истина находится где-то посередине. Агрессивность, безуслов-

но, зависит от культуры, но она имеет также и генетическую составляющую, что проявляется в высокой наследуемости агрессивного поведения.

Классическое и масштабное исследование уровня внутривидовой агрессии у млекопитающих было проведено в 2016 году под руководством известного эволюционного биолога Хосе Марии Гомес. Исследователи собрали максимально подробные данные по летальной агрессии у 1024 видов, относящихся к 137 семействам (80 % всех семейств млекопитающих). Уровень летальной агрессии оценивался как число убийств, совершенных сородичами (представителями того же вида), выраженное в процентах к общему числу задокументированных смертей. В итоге убийства себе подобных отмечены почти у 40 % исследованных видов. Однако средний уровень летальной агрессии, характерный для млекопитающих в целом, невелик: $0,3 \pm 0,19$ % (примерно три убийства на тысячу смертей – 0,3 %). Таким образом, летальная агрессия у млекопитающих – явление, с одной стороны, нечастое, с другой – встречающееся почти у половины видов.

В целом исследование довольно убедительно показало, что склонность людей к убийству себе подобных отчасти унаследована от далеких предков – приматов, у которых в среднем уровень внутривидовой летальной агрессии в районе 2 % (а у нас – чуть больше и в 7 раз больше, чем в среднем у млекопитающих). Мы принадлежим к одной из самых агрессивных ветвей класса млекопитающих, а это что-

нибудь да значит.

Авторы также обнаружили, что на характерный для данного вида уровень летальной агрессии влияют, помимо эволюционного наследия, **еще два параметра: социальность и территориальность**. Почему? Потому что жизнь в группе сама по себе создает предпосылки для конфликтов, а если группа еще и охраняет свою территорию от других подобных групп, вероятность кровопролития дополнительно повышается.

Самыми агрессивными млекопитающими, между прочим, оказались сурикаты: 19,4 убийств на каждые 100 смертей. Они – весьма социализированные и территориальные животные.

Нейросоциология терроризма

Причин терроризма и этого бессмысленного насилия, безусловно много. С большой долей вероятности убийцы – как минимум соплеменники, одного социального слоя и социокультурного кода и в большей части похожи друг на друга.

В довольно известной книге Паскаля Буайе «Объясняя религию» есть интересные объяснения религиозного и вообще терроризма.

Буайе пишет, что современный мир с его резким культурным расслоением, множеством мировоззрений и «богами», другим образом жизни, ценностями и жизненным укладом, порождает религиозно-культурную конкуренцию, которая принимает особенно острую форму в странах третьего мира, испытывающих мощное постколониальное влияние Запада. По этой версии, фундаменталисты хотят вернуться к прошлому (по большей части мифическому), когда местные ценности и устои считались безусловными и никто даже не подозревал о возможности другого образа жизни. И никому не надо было доказывать, что тот образ жизни, который вели наши предки, те ценности, которые у них были и тот социокультурный код – правильные. Все это считается однозначно правильным и точка. Любые попытки поставить такие вопросы сопровождаются насилием, выраженным в том или ином виде. По сути, появляется внутригрупповое наси-

лие, цель которого – сплочение своей группы.

Представьте себе армию. Если бы там было 2 или более устава, огромное количество правил, противоречащих друг другу, то безусловно, ее сплоченность и сила были бы невысокими. Если в армии необходимо доказывать, что приказ нужно выполнять, то армия становится неэффективной. Кстати, армия с точки зрения Буайе отличный пример нашего раннего религиозного и социокультурного кода. Не только нашего, русского, но и всего человечества. В армии одна религия, единственно верное понимание, без двойственных трактовок того, кто прав и, кто главный, а кто – нет.

При этом в армии есть частично ритуализированные формы внутригруппового принуждения и насилия, необходимые для усиления сплоченности. Член группы не может своевольно отказаться от своих обязанностей и распорядка, поскольку за этим последует принуждение. Это принуждение и внутригрупповое насилие рассматривается Буайе как скрытая (имплицитная) демонстрация высокой цены раскола (дезертирства). То есть, если ты не со всеми, то ты потенциальный предатель, действующий не в интересах всей группы.

Буайе описывает¹ принципа формирования таких

¹ И на десерт самое интересное – очень часто мишенью фундаменталистских атак становится местная форма модернизированной религии. Мусульмане не могут разобраться, какое ответвление ислама более «правильное»: сунниты или шииты. А про отношение католицизма, протестантизма и православия вообще го-

систем и отношений:

1. Фундаменталистские группировки крайне озабочены контролем общественного поведения: кому, что и как делать, жить, одеваться, отправлять ритуалы. В нем имеется большое количество запретов.

2. Они также являются сторонниками публичных и зрелищных наказаний, чтобы сообщение (уклонение или дезертирство дорого вам обойдется) целевой аудитории (потенциальным «вероотступникам») было наглядным, эффективным и убеждающим. И чтобы больше никто не смел так поступать.

3. Фундаменталистское насилие чаще всего направлено на представителей своего же социо-культурно-религиозного окружения: лидеры тиранят рядовых членов группы, истовые приверженцы – менее лояльных, мужчины – женщин. Цель всего этого – контроль членов своей группы. Реальная опасность просто не успевает ко всему приспособиться и настойчиво стремится контролировать как можно больше. Конечно, не все перемены к лучшему. И об этом тоже нужно помнить, но это уже – другая история, о которой поговорим позже.

ворить не приходится. Полиграфологи постоянно решают, какой полиграф и методика круче, а профайлеры – какой именно профайлинг самый правильный.

Терракт в Перми. Анализ

Несколько слов о событиях в Перми.

Не буду ничего писать о реакциях и действиях властей и правоохранительных органов, – это отдельная тема. И про получение разрешения Бекмансуровым на оружие тоже.

Не буду демонстративно возмущаться и плакать. Без хайпа, сухо и сжато. Тема эта очень комплексная, но тем не менее постараюсь описать основные факторы.

1) Во-первых, по статистике около 85 % подобных событий связано с очевидной психиатрической патологией, как психиатры говорят «эндогенного генеза». По-простому – с серьезным психическим нездоровьем. Чаще всего это заболевания «шизофренического спектра». Пока нет никаких оснований предполагать, что этот случай отличается от общестатистических. Возникновение, развитие и инициация таких патологий – отдельная большая тема для разговора.

2) Письмо, образ действий, планирование и реализация события скорее говорит о том, что Тимур Бекмансуров при непосредственном совершении преступления был вменяем. Однако это должна определять психиатрическая экспертиза.

3) То, что Бекмансуров начал стрельбу еще на подходе к зданию ВУЗа в проезжающие мимо машины скорее говорит о срыве его изначального плана и о его слабом эмоциональном контроле.

4) Демонстративные фотографии с оскорбительными эмблемами и видеозаписи события свидетельствуют о высокой значимости для Бекмансурова социальной оценки, демонстративности, и возможной мании величия (как минимум в легкой форме), что часто наблюдается у таких «стрелков».

5) Содержание письма, его структура, развитие, последовательность и речевые обороты, весьма хорошо укладываются в так называемый «параноидный синдром», характеризующийся структурированным тематичным бредом, специфическими изменениями в эмоциональной сфере и поведении.

6) Свидетельские показания подтверждают, что у Бекмансурова были выраженные эмоциональные проблемы (отстраненность, некоммуникабельность, агрессивность), некоторые признаки социальной дизадаптации (отсутствие друзей, постоянных социальных контактов, узкий круг общения). Это не является обязательным, но часто сопутствует в структуре личности таких «стрелков».

7) Как бы это ни было жестоко, но статистика говорит о том, что более 80 % таких стрелков имеют проблемы в семейной адаптации. Чаще всего это неполные семьи с большим количеством конфликтов или лишь с формализованными семейными отношениями, когда члены семьи встречаются друг с другом только у двери при выходе из квартиры на работу или учебу. Также часто они имеют проблемы адаптации в дошкольных учреждениях и в школе. Успеваемость таких школьников крайне редко бывает высокой, чаще ниже

среднего.

8) Возраст, кстати, тоже имеет явные статистические корреляции с такими событиями. Это 16–19 лет: старшие классы/начальные курсы ВУЗа. Время событий – весна и осень (апрель/май, сентябрь/октябрь).

9) Среди интересов статистически достоверно – интерес к оружию (у Бекмансурова – он давний и длительный), садистическому, политическому и изредка психологическому и религиозному контенту. В некоторых ситуациях такие подростки попадают под влияние вербовщиков и становятся инструментом в руках организаторов террористических атак, однако последнее редко связано со школьным шуттингом (максимум в 20 % случаев). Часто «стрелки» оставляют после себя подробнейший цифровой след своих действий в Интернете, подтверждающий их специфические интересы.

10) Что касается раннего выявления подростков с такими предпосылками. В англоязычных странах и особенно в США (и несколько в Китае) есть довольно успешные примеры использования (тотальной) слежки за студентами с целью выявления таких особенностей. В реализованных кейсах эта слежка совершенно не является гуманной несмотря на то, что есть инструменты, которые могли бы ее сделать таковой. Она заключается в автоматизированной оценке сетевого трафика соцсетей и в некоторых случаях даже личных телефонов и компьютеров студентов, необходимостью регулярно проходить тесты/опросники на выявление агрессив-

ности и скрытой психиатрической предпатологии. Мы, кстати, в нашем автоматизированном профайлинге частично реализовали такие алгоритмы и способны оценивать наиболее частые личностные деструкторы и важную для бизнеса патологию на основе анализа цифрового следа.

11) Более гуманными и надежными такие алгоритмы можно сделать, добавив к ним разумную долю опросов учащихся по методике «360», пару проективных методик, а также заполнения бланков отклоняющегося поведения преподавателями и учителями о студентах с длительным «странным» поведением. Однако такие изменения требуют значительной психообразовательной работы, серьезно зависят от человеческого фактора, сложны в организации и не дадут быстрого эффекта (зато дадут нескорый, но надежный эффект). В целом благоразумный бизнес уже научился выявлять (потенциально) разрушительное поведение и деструктивные личностные факторы у своих сотрудников: нужно только переложить этот опыт на школьные и студенческие ситуации. Это трудно, дорого, требует значительной ментальной перестройки и орг. изменений, но в среднесрочной и долгосрочной перспективе эффективно.

12) Конечно, все начинается с семьи. Но организационно «залезть» в каждую семью, и «сверху» научить ее правильно строить и воспитывать детей невозможно. Какие-то моменты в этом аспекте можно «закрыть», например, выпустив брошюры или учебные материалы для родителей и потенци-

ально опасном поведении подростков, но невозможно будет заставить родителей это прочесть и использовать. Требуется целенаправленная позитивно-ориентированная долгосрочная политика, не основанная на принуждении (как у нас принято), так что будем честны, чаще всего у нас, в рамках РФ и постсоветского пространства, не получается. Поэтому, предполагаю, что организационные изменения в школьной жизни/контроле более реализуемы, чем в семейной.

13) Учителя и сами школьники/студенты нуждаются в качественном просвещении (обучении) в области психогигиены и самопонимании. Подростки и их преподаватели должны знать, что норма, а что нет в психологическом здоровье и когда нужно обращаться к специалистам. Школьные психологи, сколько бы их ни было и сколько бы им не платили, это все «закрыть» не смогут.

14) Такая же тема в отношении получения разрешения на оружие. Я сам как врач-психиатр когда-то «сидел» в таких комиссиях. И понимаю, и помню, что, если человек сознательно и длительно готовится пройти такую комиссию, даже будучи нездоровым, это в целом возможно. Судя по тому, как Бекмансуров проходил эту комиссию, у него заподозрили что-то неладное, но его правильно заполненные тесты (что тоже легко), видимо, снизили опасения комиссии. Обществу и экспертам, считаю, нужно обсудить, а не поднять ли возрастной ценз на владение оружием чуть повыше на возраст, после которого проявления эндогенных болезней сни-

жается (а это 20–22 года и старше). Очевидно, что нужна более качественная экспертиза при получении разрешения на оружие. Однако и это не гарантия, поскольку в современном мире можно достать оружие и нелегально, хотя силовики тоже над этим работают.

15) «Эксперты», называющие таких стрелков «аутистами», «шизоидами», «дебилами», «невменяемыми», и объясняющие это «тенью», «архетипами», НЛП, гипнозом, зомбированием и прочим, чаще всего экспертами не являются и в своей «экспертизе» демонстрируют все признаки эффекта Даннинга-Крюгера: они с уверенностью говорят, что они правы, но их опыт, образование и специализация не позволяет им даже понять, что они в этом вопросе не компетентны. Надеюсь, что, прочитав этот пост им будет что говорить по телевизору.

Раздел V. Big Data и цифровой профайлинг

Deerfake в реальной жизни

Современные компьютерные технологии в купе с инструментарием профайлинга уже сегодня превращают еще недавно, казалось бы, фантастические сцены из фильмов «Ее звали Никита», «Миссия невыполнима» и «Джейс Бонд» в реальность. В них были сцены общения голограммы с живым человеком. И нередко эта голограмма оказывалась мошеннически подстроенное изображение, созданное для того, чтобы ввести в заблуждение каких-то негодяев.

Многие еще помнят нашумевшее приложение MSORD, технология которого выросла в возможность наложить собственную мимику на любое лицо в режиме реального времени.

Но вся соль заключается в том, что уже пошли дальше. Сегодня уже легко сконструировать абсолютно реалистичное видеоизображение с правильной артикуляцией!

Значимость этого приложения нам еще предстоит прочувствовать. Безусловно, для киношников и рекламистов – это огромный подарок, но при этом, – уверен, количество фей-

ковых новостей и контента уже скоро возрастет многократно.

Поэтому надо, просто надо изучать качественный профайлинг и детекцию лжи.

Технологии deepfake и профайлинговые экспертизы

Современные технологии, при всей моей любви к ним, увеличивают количество фейков.

Несколько лет назад была отработана технология наложения своей мимики на чужое лицо, да еще так, что его не отличить от настоящего. Включая речь. Т. е. профессионал за несколько минут может сделать видеоролик с известным человеком, несущим какую-то пургу и выложить его в сеть, при этом понять, что это фейк не сможет ни человек, ни машина. Киношники в восторге, поскольку уже внедрились у себя эту технологию, впрочем, так же, как и журналисты, занимающиеся распространением фейковых новостей.

А между тем, уже появились факты того, что как минимум несколько человек было несправедливо осуждены и посажены в тюрьму из-за подобных фейковых видео-признаний и видеороликов. И это, конечно, жуть. Потому, что гарантированно отличить реальное видео от сделанного нельзя. Нет еще такой технологии. Пятерка мировых лидеров уже потратила несколько миллиардов на то, чтобы такую технологию создать, но пока безрезультатно: киношники пока побеждают.

Существует нейросеть, способная оживить картинки, сделав из них примерно то, как двигались картинки в газетах

в фильмах про Гарри Поттера. Такие фотографии могут совершать произвольные движения, разговаривать, выбегать из кадра, при этом фон картинки самостоятельно достраивается, а пользователь может вручную изменить положение частей тела модели перед началом анимации.



<https://youtu.be/G63goXc5MyU>

Эту нейросеть, как и предыдущую, обучили в Израиле, в университете Тель-Авива совместно с соц-сетью, под руководством одного из столпов этого процесса – Иры Шлицерман. Киношники, конечно, обрадуются, но лет через 5, когда технология войдет в рутину, всему видео-контенту, особенно значимому для судопроизводственной практики, доверять будет трудно, ибо смастерить можно будет практически все, обладая средними навыками в компьютерной графике.

Как будет работать профайлинг и верификация лжи в

условиях, когда подлинность практически любой видеозаписи, до сих пор являющейся одним из основных доказательств в суде, можно будет поставить под сомнение – я не знаю. Но уверен, что будет еще более интересно.

Делаем выводы

Профайлинг по социальным сетям

Как-то я проводил обучающий курс для работников силовых структур по профайлингу и особенно по профайлингу в соцсетях.

Удивило меня то, насколько глубоко некоторые понимают, а некоторые не понимают эту тему.

Сегодняшние социальные сети стали очень подробным источником информации о человеке и то, какой информационный след о себе он оставляет в интернете, может его очень даже детально характеризовать.

И речь даже не о какой-то продвинутой психодиагностике в соцсетях или анализа аккаунта, что уже активно отрабатывается и оцифровывается даже в РФ, а о том, что Интернет потихоньку и для многих незаметно становится персонифицирующим, т. е. по тому, как человек ведет себя в Интернете, кто-то иной или государство, уже может составить не только картину мира, но психологический портрет пользователя.

Существует указ о создании единой базы данных о гражданах РФ с довольно-таки подробной информацией о всех нас (о чем я писал в своем канале). Также был окончательно принят закон о мессенджерах.

Между тем, я уже давно слежу за регуляцией сбора персонализированной информации в Китае и о том, что

с ней дальше делают гиганты и государство. Там все довольно интересно.

С 1 октября 2017 года в Китае вводят обязательную идентификацию личности пользователей для написания комментариев в Интернете. Это примерно тоже самое, что синхронизировать ваш аккаунт на госуслугах с вашими страничками в социальных сетях, при этом все неподтвержденные аккаунты и фейки будут заблокированы.

«Это положение позволит повысить уровень научности и культуры среди комментариев в Интернете, будет содействовать здоровому развитию интернет-сообщества, защитит интересы граждан, юридических лиц и других организаций, а также государственную безопасность и общественные интересы», – говорится в законодательном акте канцелярии по делам Интернета КНР. Комментировать это не буду, пускай каждый подумает и оценит, однако очевидно, что эхо этих процессов докатится и до нас. В общем, будьте аккуратны в Интернете.

Между тем – вот часть того, чем мы занимались на тренинге по анализу и профилированию пользователей по соц-сетям. Несмотря на то, что это только 1/20 часть материала – уверен и это будет полезно.

	Параметры	Истероид	Эпилептоид	Шизоид
1.	Общая заполненность личных сведений	Хорошая заполненность, подробная с претензией на оригинальность и уникальность	Средняя заполненность с акцентом на профессиональную деятельность. Остальное — скупо	Незначительная заполненность с акцентом на интересы, связанные и не связанные с работой
2.	Статус (наличие)	Часто	Редко	Редко
3.	Характеристика статуса	Оригинальность	Профессиональный, деловой или политика	Парадоксальный, смысловой
4.	Стабильность/сменяемость статуса	Часто сменяется	Редко сменяется	Очень редко
5.	День рождения	Чаще указан	Редко указан	Практически не бывает указан
6.	Город рождения	Указан, иногда «экзотический»	Не всегда	Не всегда
7.	Место работы	Указывается, если она престижная	Указывается при сформированной профессиональной идентичности	Указывается, если работа статусная

8.	Характеристика работы	Указывается только престижная, либо с целью вызвать внимание геройством (например, «мама 7-ми собак»)	Однообразная, в рамках основной специальности с постепенным карьерным ростом	Много работ не указывается. Последней может даже указываться та, что была много лет назад и уже не является актуальной
9.	Вебсайт	Если есть — то повторяется несколько раз	Редко, даже если есть (www.прочерк.ру)	Только при необходимости
10.	Город проживания	Указан	Указан	Практически всегда не указан, либо «липовый»
11.	Семья, указана или нет	Чаще да	Редко	Практически никогда
12.	Подробности семейного статуса (кого описывают как члена семьи)	Указываются те, кто зависим или крут	Близкие родственники без детей	Парадоксы (например, «жду свободных отношений»)
13.	Контактная информация	Детальна, но с загадкой 898523585**	Кратко, только для работы. Рабочие контакты	Отсутствует, либо парадоксальна

14.	Другие соцсети	Указываются, если ведется активный постинг	Маловероятно	Указываются, если аккаунты для бизнеса
15.	Образование	Указано полностью	Указаны основные моменты (с «дырками»), либо полностью	Указано то, что ближе к профессиональной деятельности
16.	Воинская служба	Отношение как к приколу или пропуск	Заполнено или пропуск	Пропуск
17.	Жизненная позиция	Заполнена. Показывает оригинальность и исключительность	Строго и по делу	Умно и отстраненно от жизни
18.	Главное в жизни	Быть оригинальным и уникальным	Профессия и предсказуемость	Семья и забота
19.	Главное в людях	Неповторимость и отличие от остальных	Предсказуемость, статус	Мимишность и отношения
20.	Отношение к курению	Любое	Скорее +	Не указано
21.	Отношение к алкоголю	Любое	Скорее +	Отрицательное

22.	Вдохновляют	Исключительность и претензия на оригинальность	Все просто, без пафоса	Доброта
23.	Деятельность	Довольно много всего. Все красиво и уникально	1-2 слова	Вполне подробно, но без излишеств
24.	Интересы	Много всего вокруг собственной личности и эго	Профессия и работа	Дом и семья
25.	Музыка	Заполнена	Редко заполнена, обьеденно	Часто заполнена, неоригинально
26.	Фильмы	Всем известные фильмы	Что-то мужское и боевое, либо учебное	Мелодрамы, телесериалы
27.	Телешоу	Заполнены	Не заполнены	Заполнены
28.	Книги	Чем больше, тем лучше	Нет	Нет
29.	Цитаты	Все про то, как отличаться от других	Стабильность и предсказуемость. И все идиоты	Чувства и отношения
30.	О себе	Обязательно и много	2 слова	Нет

1.	Общая заполненность личных сведений	Средняя заполненность без лишних секретов, с акцентом на беспретензионную социализацию	Дальнейшая заполненность с претензией на разнообразие и непредсказуемость	Малозаполненность либо исключительно деловой контент. Индивидуализирующих сведений мало	Выборочная заполненность с задачей — дать сведения без обязательств о себе
2.	Статус (наличие)	Редко	Часто	Редко	Нет
3.	Характеристика статуса	Мимимишный	Эмоции и движуха	Бизнес и работа	Нет
4.	Стабильность/сменяемость статуса	Периодически, стабильно	Очень часто	Крайне редко	Нет
5.	День рождения	Чаще указан	Почти всегда указан	Указан, если это необходимо для профиля	Редко
6.	Город рождения	Указан	Указан	Маловероятно	Указан
7.	Место работы	Указывается	Указывается деятельность, а не работа	Указывается сфера деятельности	Не указывается

8.	Характеристика работы	Указывается не вся работа, а только то, что отзывается в сердце (мимимишность)	Большое количество деятельности в различных сферах. Либо о работе ни слова, но много букв о суперзанятости	Только престижная работа, либо ничего	Редко указывается очень старая работа
9.	Вебсайт	Есть, без акцента	Несколько сайтов и другой рекламы	Да, если сайт крутой. А чаще скрыт (www.троеточие.ру)	Редко
10.	Город проживания	Указан	Указано несколько	Не указан	Указан «липовый»
11.	Семья, указана или нет	Редко	Чаще да	Практически никогда	Никогда
12.	Подробности семейного статуса (кого описывают как члена семьи)	Взрослые первого круга	Все, кто потенциально не против	Редко	Редко

13.	Контактная информация	1-2 контакта без секретов	Несколько видов	Нет	Нет
14.	Другие соцсети	Редко	Указываются все	Указываются только активные	Не указываются
15.	Образование	Указано основное	Указано даже лишнее	Ничего или очень круто	Указано основное
16.	Воинская служба	Пропуск	Заполнено	Пропуск	Пропуск
17.	Жизненная позиция	Просто и понятно, неоригинально	Прикольно	Смысловая, но банальная. Или нет совсем	Скрыто
18.	Главное в жизни	Понимание, знание, технологии	Разнообразие, эмоции и потребление	Успех и карьера	Стабильность
19.	Главное в людях	Технологии и знания	Эмоции и драйв	Карьера и деньги	Доверие
20.	Отношение к курению	Отрицательно	Любое	Не указано	Не указано

21.	Отношение к алкоголю	Не указано	Компромиссное	Не указано	Не указано
22.	Вдохновляют	Знания и понимание	100500 всего. И все разное	Одна фраза	Не указано
23.	Деятельность	1-2 слова	Перебор несоместимого	1-2 слова	Не указано
24.	Интересы	Теория и технологии	Куча всего, люди	Мало, карьера и успех	Много всего
25.	Музыка	Немассовое	Хиты и активное	Не заполнено	Старое
26.	Фильмы	На понимание, телесериалы	Нашумевшие фильмы	Не заполнено	Советские
27.	Телешоу	Не заполнено	Заполнено	Не заполнено	Не заполнено
28.	Книги	Несколько	Нет	Несколько	Нет
29.	Цитаты	Понимание и знания	Здесь и сейчас	Цели и развитие	Доверие
30.	О себе	Нет	Много и обо всем	Нет	Нет

Соцсети и гиганты слежки

Для миллиардов людей по всему миру именно сервисы «Google» и некоторые соцсети являются проводниками в Интернет. И хотя эти сервисы в основном бесплатны, пользователи платят за них свою цену, предоставляя компаниям свои персональные данные.

Правозащитники утверждают, что обе компании угрожают правам человека, в том числе свободе выражения мнения и свободе мысли. Виной тому – бизнес-модель, основанная на массированном сборе данных о поведении пользователей, которые затем обрабатываются с помощью сложных алгоритмов и используются, в первую очередь, для получения дохода от рекламы.

Такая бизнес-модель позволила двум гигантам сконцентрировать огромную власть, включая финансовую мощь, политическое влияние и способность формировать цифровой опыт миллиардов людей. Это привело к беспрецедентной асимметрии знаний между компаниями и пользователями Интернета – как утверждает исследовательница Шошана Зубофф (Shoshana Zuboff): «Они знают о нас все; мы не знаем о них почти ничего».

У нее книга, «Эпоха надзорного капитализма», посвященная этой. Но и Россия не отстает, а во многом идет впереди. Власти Москвы уже несколько лет покупают у мобильных

операторов данные о перемещении абонентов. Также фиксируются маршруты такси, данные с камер наблюдения и поездки по карте «Тройка». Таким образом, мэрия собирает многоуровневую базу данных о перемещениях москвичей. Официально данные не персонализированы – там нет имен и фамилий, а собирают их для оптимизации транспортной сети. Но по перемещениям человека несложно установить его личность. А главное – власти делают все это без ведома людей, чьи данные собирают.

К тому же, московская система видеочкамер как минимум в центре города (и в местах, где проходят митинги) снимает 3D маску лица каждого прохожего, которую невозможно обмануть ни с помощью капюшона, ни с помощью медицинской маски: система собирает 3D изображение с разных сторон и синтезирует в одно.

Признаки шизофрении в соцсетях

Привожу перевод хорошей статьи о выявлении психоза (приступа шизофрении) в соцсети.



<https://psyandneuro.ru/novosti/detecting-relapse-in-youth-with-psychotic-disorders/>

Было проанализировано 52 815 постов в соцсети у пациентов с диагностированным психозом. У пациентов с манифестацией шизофрении авторы выявили значительные изменения в словарном составе записей в соцсети в течение месяца, предшествующего госпитализации, по сравнению с периодом относительного здоровья.

Отмечалось повышение частоты употребления лексики, относящейся к ненормативной ($p < 0.0001$, Т-критерий), лексики, относящейся к категориям гнева ($p < 0.001$) и смерти

($p < 0.0001$), лексики, отражающей сниженное настроение ($p < 0.001$), а также относящейся к слуховой ($p < 0.0001$) сфере и сфере ощущений ($p < 0.01$).

В период, предшествовавший госпитализации, была повышена активность в социальной сети с 5 утра до 12 часов дня ($p < 0.01$) и с 22 часов вечера до 5 утра ($p < 0.01$), что согласуется с нарушениями циркадного ритма при развитии обострения.

Лексика из следующих категорий использовалась реже, чем обычно: работа ($p < 0.01$), друзья ($p < 0.0001$), достижения ($p < 0.05$), тело ($p < 0.01$) и здоровье ($p < 0.0001$), что соотносится со снижением академической успеваемости и нарастающей социальной изоляцией, часто сопряженными с началом обострения.

Отмечалось значимое повышение частоты использования местоимений первого ($p < 0.0001$) и второго ($p < 0.001$) лица.

Умный город и цифровой профайлинг

На «Techcrunch» есть статью о том, что в открытый доступ попали внутренности «умного» города, а именно – база данных пекинской системы видеонаблюдения.



<https://techcrunch.com/2019/05/03/china-smart-city-exposed/>

Система следит за жителями нескольких микрорайонов Пекина, в том числе района, в котором расположены посольства. Камеры наблюдения автоматически распознают лица людей и могут находить их в общей базе китайского МВД.

Данные системы позволяют определить, куда шел определенный человек, когда и как долго. Фактически – составить

картину его ежедневной жизни.

Что умеет система:

- определяет лицо и сопоставляет его с данными баз документов;
- определяет очки либо маску (китайцы часто носят маски из-за смога);
- примерно оценивает возраст и привлекательность человека, а потом сопоставляет эти данные с базами;
- определяет этническую принадлежность человека: для китайцев принципиально важно определять и, как бы сказать помягче, – наблюдать за уйгурами и жителями Тайваня;
- определяет по лицам разыскиваемых людей и составляет их маршруты;
- категоризирует граждан на несколько категорий, определяя, например, такие теги как «наркозависимый» и «недавно вышел из тюрьмы».

Также система может собирать данные о мобильных устройствах прохожих («IMEI», «IMSI») с помощью специального оборудования – это вообще отдельная тема: вышки по WiFi и GPRS сигналу практически круглосуточно отслеживают местонахождение людей, составляя их привычные траектории движения и периодически производя их «чек-ины».

В конце 2017 года эта тема уже поднималась, но тогда было признано, что еще не все так серьезно. И вот, прошло все-

го полтора года – и все уже совсем серьезно.

При этом, надо сказать, китайское законодательство относится к этому вполне лояльно. И наше тоже. Такой вот цифровой профайлинг в действии уже не просто в уйгурской провинции Синьцзян, а в самом Пекине.

По уровню такой цифровизации мы, конечно, отстаем от Китая, а Европа и Америка – и подавно. Но это дело времени...

Российский государственный цифровой профайлинг

Я писал про американскую программу «Palantir», которая решает комплексные задачи по объединению различных полицейских баз данных, их анализу и прогностике появления тех или иных криминальных событий в конкретных районах и у конкретных людей.

В российских СМИ в свое время была информация о подобных программах в РФ. У нас все не менее круто. Разработками таких систем у нас занимается целый Научный центр при АП РФ.

Это системы:

– **«ПСКОВ»** – Поисковая система категории особой важности, способная извлекать даже данные из анонимной сети «Тор»;

– **«Шерлок»**, система способная деанонимизировать практически любого человека всего по нескольким параметрам его персональных данных;

– **Посейдон** – система мониторинга протестной активности;

– **Медиамонитор**, анализирующий социальные сети по весьма специфическим запросам.

Демонстрацию системы «Шерлок» я лично видел на одной приватной встрече руководителей служб безопасности нескольких крупнейших компаний РФ зимой прошлого года. И она меня сильно впечатлила. Поэтому то, что написали СМИ – правда.

Интересно, что вместе с вот этими инициативами все складывается в весьма масштабную систему:

1) Осенью 2019 года Московское правительство проведет конкурс на подключение 105 тыс. камер наблюдения к системе распознавания лиц. Если проект будет реализован, в городе появится одна из крупнейших в мире систем слежения. По данным издания, в конкурсе могут принять участие три компании: «Центр речевых технологий» и «VisionLabs», доли в которых принадлежат «Сбербанку», и «NTechLab», совладельцем которой является «Ростех». Подробнее по ссылке в QR-коде.



2) Никаких обезличенных данных на самом деле не существует: определить и найти человека даже по малой части его данных – довольно простая штука.

3) Налоговиками создается база со всеми данными граждан: от ФИО до родственных связей. Одна из целей – улучшить собираемость налогов.

Вот, к примеру, в опубликованной журналом «Nature Communications» статье утверждается, **что знаний персональных данных совсем не обязательно, чтобы понять, о ком именно в базе данных идет речь**. Собрав всего три показателя, например, почтовый индекс, дату рождения и пол, можно сузить поиск до очень небольшого круга лиц. А при наличии 15 показателей, собранных из баз данных с социально-демографическими характеристиками людей, опросов и медицинских баз, можно точно определить конкретного человека. Хотя это и так очевидно всем, кто работает в интернете.

Тем временем у нас никаких ученых, исследователей или общественных активистов на высокие заседания, где вершится судьба данных на десятилетия вперед, никто не зовет. Тихо, спокойно и без лишнего внимания Ассоциация больших данных, в которую входят «Сбербанк», «Газпромбанк», «Яндекс», «VK» (ранее «Mail.Ru Group»), «Ростеле-

ком», «Мегафон», сама решает, как им с ними поступить. А именно: разрешить использовать данные без согласия в целях, которые им покажутся важными. Дескать, получить согласие десятков миллионов клиентов, абонентов и пользователей интернет-ресурсов просто невозможно. Да и использоваться будут не персональные, а «обезличенные данные».

В общем, в этой теме мы если не впереди планеты всей, то уж точно не отстаем. Вот только нужно определиться: это хорошо или плохо. Или точнее: для кого это хорошо, а для кого – плохо.

Китайский психологический профайлинг

Была история, когда утекла база данных из профилей 2,4 млн человек, принадлежащая китайской интернет компании «Zhenhua Data». За изощренность и тотальность собранной на миллионы людей информации компанию теперь называют «Cambridge Analytica на стероидах», а среди основных клиентов фирмы значатся китайская компартия и разведывательные службы. Руководитель компании Ванг Сюэфен, ранее работавший в американской компании IBM, не скрывает своих подходов к сбору данных и в соцсетях с энтузиазмом рассуждает о манипуляции общественным мнением и «психологической войне».

В профайлах Zhenhua Data о каждом человеке собраны такие базисные вещи, как возраст, адреса, брачный статус, дерево родственников, политические предпочтения и аккаунты в соцсетях. Более необычно то, что в базе присутствуют такие данные, как выписки с банковских счетов, сведения с рабочих мест и данные о психологическом профиле человека. Источник этой информации – профили в ряде наиболее популярных соцсетей, но также имеются персональные данные, предположительно добытые хакерами и купленные на просторах даркнета. Короче со всего мира по ниточке и вот вам «цифровая кукла вуду» китайского производства.

В слитой базе данных есть инфа об американцах, индийцах, канадцах, британцах, даже жителях Папуа – Новой Гвинеи и других стран. Например, в Австралии слежка в основном велась за государственными чиновниками, военными, дипломатами, учеными, социальными работниками, бизнесменами, журналистами, адвокатами и даже за певицей Натали Имбрулей. Для полноты картины, информацию собирали не только о непосредственных объектах слежки, но и о их семьях, детях и так далее. Профили включали не только информацию о прошлых и текущих делах объекта, но и прогнозы о будущем – например о карьерных перспективах человека.

Такие утечки потихоньку вскрывают масштабы развернувшейся тотальной слежки за людьми. «ZhenhuaData» и ее база данных, по крайней мере в преломлении журналистов, используются для шпионажа: китайские data-ученые составляют карты психической и социальной жизни западных чиновников и бизнесменов, чтобы иметь возможность их шантажировать. Но эти же данные могут использоваться вообще для чего угодно – хоть для получения коммерческой выгоды, хоть для тренировки искусственного интеллекта.

«Zhenhua Data» хвасталась, что на нее работает 20 центров сбора информации, разбросанных по всему миру. В свою очередь «Zhenhua Data» – одна из множества частных компаний, задействованных в информационной пирамиде, на вершине которой находятся главы правительств и техно-

логических гигантов.

За каждым из нас следят одновременно множество институтов и инстанций. Если интернет – это пространство, то каждый из нас окружен в этом пространстве роем несмыкающихся глаз, облачных мозгов и призрачных алгоритмов. Мы неизбежно движемся к тотальной прозрачности, и единственный выход в таком раскладе – стать главным наблюдателем за собой, понимать себя и управлять собой раньше и лучше, чем это сможет сделать Большой Другой.

Программы автоматического прогнозирования событий

В британском издании «The Guardian» публиковали статью, о которой долго велась дискуссия. Материал о том, как военные в Германии пытались предсказывать будущее с помощью профессоров литературы в проекте под кодовым названием «Кассандра» (так в древнегреческих мифах звали дочь троянского царя Приама, которая могла предсказывать будущее).

Подход был довольно интересный, но уже известный: брался известный своими конфликтами регион, анализировалась тамошняя литература и текстам выставлялись оценки по девяти параметрам:

- тематический охват,
- была ли цензура текста,
- была ли цензура самого автора,
- реакция СМИ,
- скандалы вокруг текста,
- скандалы вокруг автора,
- литературные премии для автора,
- литературные премии для текста и, наконец,
- нарративная стратегия (подразумевалось: поддерживает ли автор какую-либо сторону конфликта или нет, и некото-

рые другие критерии).

Книгам присваивалась оценка от -1 до +3, чем выше была оценка, тем «опаснее» был текст. Чем больше «опасных» текстов выходит, тем «опаснее» становится регион. Если какого-то автора запрещают и гонят прочь из страны, значит его книге надо прибавить очков по степени «опасности». «Неужели все так просто?» – спросите вы, – и как это может работать?» Выясняется, что работать в целом может, и довольно неплохо. Но не во всем – работа алгоритма не была стабильной и где-то показывала феноменальную предиктивную эффективность, а где-то не показывала ничего.

Проект «Кассандра» немцы закрыли в 2020 году, во время пандемии, видимо, долгосрочные и не слишком надежные данные военным Германии были не очень нужны. Из достигнутого, например, удалось за год предсказать грядущий конфликт в Армении и Азербайджане. Минкультуры Азербайджана снабдило грузинские библиотеки книгами, которые несли явные антиармянские настроения. Были и признаки, что Азербайджан наращивает пропагандистские усилия и вуаля, год спустя – разразилась война в Нагорном Карабахе, в которой погибло 6000 человек.

Чтение по губам

Существует нейросеть «LipNet» – программа, умеющая читать по губам с правильностью более 93 %.

О «LipNet» я писал уже несколько раз и детали о ней можно узнать здесь:



t.me/ProProfiling/306

Юрген Шмидхубер – руководитель команды создателей «LipNet», и один из самых авторитетных европейцев в области машинного обучения и нейросетей, отвечая на вопрос: «Что сейчас происходит с LipNet?», когда новости о ней пропали, сказал только одно слово «Cortana». А это – голосовой помощник от Microsoft.

Вообще чтение по губам – очень полезный навык не только для профайлинга, но и вообще для жизни: иногда важно

понимать то, что говорят при громко включенной музыке за соседним столиком.

Доказано, что если человек видит губы своего собеседника, то он понимает его гораздо лучше. Кстати, это особенно важно при изучении иностранных языков. Когда-то в начале 2000-х, когда был тренинговый бум, я даже посещал в Москве приличные курсы по чтению по губам ведущих российских сурдопедагогов. Но редкий профессионал по губам способен прочесть больше, чем 40 % речи, если к этому добавить жестикуляцию и мимику, то процент чтения доходит до 60. Вообще это отдельная сурдопедагогическая тема, входящая в лечение нейросенсорной тугоухости, но сейчас она активно оцифровывается.

Раздел VI. Психотипологии и психопатология

Критерии хорошей психотипологии в профайлинге

Зачастую профайлинг подменяют психотипологией, завершая его определением ведущего психотипа. Согласен, психотипология является важной частью профайлинга, но при этом профайлинг значительно больше, поскольку изучает картину мира и особенности конкретного человека, а не типажа, к которому он принадлежит.

К тому же и типологий слишком много и несмотря на то, что в профайлинге прижилась типология характерологических радикалов В. Пономаренко, к ней, как, впрочем, и к другим, существует много нерешенных вопросов. Итак, какие же требования к хорошей психотипологии в профайлинге?

Связь с эволюционной теорией и «биологией». Это важно потому, что в хорошей типологии обязательно должно быть то, что человек не может изменить по собственному, даже очень большому, желанию. Как, например, – конституцию тела, некоторые характеристики нервной системы и темпе-

раamenta.

Простота. Есть большое количество хороших типологий, которые, правда, можно понять имея специальное образование в психодиагностике, психиатрии и психологии. Это, конечно, клево, но есть не у всех.

Небольшое количество типажей (7+/-2). Многие типологии слишком объемны, чтобы быть в активном практическом применении. Если в типологии 50 типажей, то, какая она ни была бы хорошей, ей просто не будут пользоваться, потому что их не запомнят.

Четко описанный контекст применения. Такой уж наш мозг, что как только он поставил ярлык по отношению к кому-то, то этот ярлык гиперболизируется. И человек из просто «истероида» превращается в истероида во всем. Но так не работает. Каждая типология (даже ваша любимая) имеет свою границу применения, и об этом всегда надо помнить!

Проявление на всех «логических уровнях». Логические уровни – одна из моделей структурирования информации, которая последовательно описывает взаимосвязь контекста, поведения и сценариев, стратегий, привычек и компетенций с личностными качествами, ценностями и идентичностью человека. Хорошая типология затрагивает все логические уровни.

Возможность «оцифровки» и сравнительного анализа. Некоторые современные и хорошие типологии просто невозможно «оцифровать» и научить машину их определять.

Именно из-за этого мы часто вынуждены использовать относительно старые типологии и довольствоваться этим.

Как быстро определить психотип человека?

Мы все склонны навешивать психологические ярлыки друг на друга, что позволяет быстро, хотя и неточно объяснить для себя поведение другого человека. По большому счету, такие ярлыки можно и назвать психотипами. При этом эти ярлыки мы приписываем на основе признаков, которые, что называется, бросаются нам в глаза. Дело в том, что нашему мозгу «скучно» замечать и оценивать стабильные, малоизменяемые признаки: чаще всего мы замечаем лишь то, что достаточно быстро меняется. Например, мы можем совершенно не обращать внимания на причёску даже близкого нам человека пока он ее резко не поменяет. Однако после того, как мы это отметили для себя, мы опять перестаем обращать на нее внимание – привыкаем.

То, что во внешности наиболее быстро меняется гораздо больше привлекает наше внимание. Доказано, что самая меняющаяся часть нашего внешнего вида в коммуникации – наше лицо: на нем через изменения мимики отражается наше отношение к происходящему вокруг и к нашему партнеру по общению. И при общении мы прежде всего смотрим в лицо, которое занимает до 80 % нашего внимания в коммуникации. Мы с легкостью можем запомнить отношение партнера по коммуникации к нам и к ситуации,

но можем не вспомнить, во что он был одет и даже какого цвета у него была одежда.

В нашей внешности полезно разделять:

1) Признаки, которые меняются быстро и интенсивно (мика, жесты, выражения лица и пр.). При этом они во многом зависят от окружающей ситуации и обстоятельств. Эти признаки большинство людей замечают и оценивают без какого бы то ни было обучения: кто-то чуть хуже, кто-то чуть лучше. Но в целом жизнь и опыт тренирует нас обращать внимание именно на это.

2) Более стабильные признаки, которые, иногда могут меняться в нестандартных ситуациях. Это уже более сложные признаки, например, – коммуникативный стиль – то, как человек ведет себя в общении (активно, пассивно, доминантно, внимательно, спокойно, уверенно, тревожно и пр.). Сюда также можно отнести тонкие характеристики голоса, интонации, частые эмоции и настроение, и даже походку и общую реакцию на комфорт и дискомфорт. Такие признаки уже не всегда лежат на поверхности и часто неочевидны. Для их правильного определения уже требуется обучение и сознательная тренировка.

3) Также существуют и стабильные признаки нашей внешности, на основе которых происходит, например, компьютерная визуальная идентификация личности. Однако касаться мы их не будем, тем более что наш мозг придает им очень

малое значение – они практически не меняются, а потому и считаются нашим мозгом очень скучными, а значит – не достойными его внимания.

Удивительно, но в нашем характере есть весьма похожая структура.

1) То, что лежит на поверхности и на что мы обращаем основное внимание, чаще всего определяется контекстом и обстоятельствами. В нашей личности есть немало характеристик, которые определяются ситуацией и настроением: наступили вам на ногу в метро, конечно же вы не будете от этого испытывать позитивные эмоции. Напротив, в вас запустится реакция гнева. Но причина этого гнева – не внутреннее, а внешние обстоятельства. Понятно, что за один день мы можем много раз сменить свои эмоциональные реакции: с гнева на радость и обратно. Все это только подтвердит, что эти характеристики зависят от обстоятельств и не являются устойчивыми. Но очень бросаются в глаза. Конечно: если человек был некоторое время в добродушном настроении и тут вдруг разозлился, то это привлечет наше внимание и отложится в памяти ярлычком «психованный». Но такие реакции часто определяются внешними обстоятельствами. Да, конечно, быстрота, интенсивность и продолжительность таких реакций определяются уже личностью и... определяют ее тоже.

2) Условно стабильные личностные качества уже опреде-

ляются нашим психотипом и, собственно, образуют его. Однако сюда можно отнести не только свойства характера, но и наши поведенческие привычки, которым мы следуем, даже не задумываясь о них. Например, кто-то пьет кофе с сахаром, а кто-то без. И это чаще всего – поведение «по умолчанию». Именно на такие характеристики рекомендовал обращать внимание Шерлок Холмс, потому что именно они определяют нас как личность. Постарайтесь вспомнить, какой кофе и с каким количеством сахара пьет ваш руководитель или ключевые подчиненные? Как и что именно ваши коллеги выбирают себе на бизнес-ланч? Вспомнят далеко не все и уж точно не все обратят на это внимание.

3) К нашим стабильным личностным качествам можно отнести темперамент, а также базовые жизненные установки и ценности. Зачастую по ним мы интуитивно понимаем «наш это человек или нет». Они действительно являются определяющими для разделения людей на «своих» и «чужих».

А теперь внимание! Самое главное!

Дефолтная система нашего мозга, да и в целом привычки анализа других людей практически «заставляют» нас оценивать личность (стабильные личностные качества) на основе быстро меняющихся признаков внешности и изменчивых, определяемых контекстом личностных качеств. Что, понятно, делать неправильно.

Если представить процесс того, как мы анализируем дру-

гих людей, то лучшей метафорой этого будет айсберг. Как вы знаете, вершина – видимая часть айсберга – далеко не самая главная и большая его часть. Но зато она хорошо видна. Но, к сожалению, по ней не всегда можно судить о том, каких размеров этот айсберг.

На верхушке айсберга личности – сильно изменчивые признаки нашей внешности и поведения, по которым мы интуитивно стараемся понять психотип и характер другого человека. Чаще всего люди обращают внимание на одежду и лицо другого человека и этого им достаточно, чтобы сделать вывод.

Разобраться в этом процессе, чтобы правильно и быстро определять психотип, не всегда легко.

Темперамент и ассоциированные психические патологии

Темперамент	Личностные качества	Ассоциированные психические патологии (МКБ-10)
Холерик	Импульсивный и/или агрессивный	СДВГ (синдром дефицита внимания с гиперактивностью) и расстройства поведения
Флегматик	Замкнутый, социально-отстраненный, безразличный	Расстройства аутистического спектра и расстройства общения
Меланхолик	Замкнутый, тревожный, подавленный, депрессивный	Депрессия, тревожные расстройства, дистимия
Сангвиник	Веселый, общительный, самоуверенный	Маниакальные эпизоды, биполярное расстройство личности, циклотимия (Histrionic personality disorder)

Большая пятерка качеств личности

Давайте поговорим о моей любимой психотипологии: Большой пятерке?

Начнем с предыстории и плавно несколько постов будем продвигаться вперед, разъясняя основные детали этой психотипологии.

Для описания себя и других людей у нас есть огромный набор прилагательных, от общих до узкоспецифических: добрый, оригинальный, эрудированный, скрытный, услужливый, осмотрительный, милый, резкий, искренний и много чего еще.

В 1936 году Гордон Олпорт и Генри Одберт проанализировали словарь английского языка и насчитали около 4000 названий человеческих качеств. Их долго крутили и вертели так и эдак: собирали данные по живым людям, подвергали эти данные многочисленным и суровым факторным анализам, ротировали по разным осям, и еще всякое. В итоге ученые определили пять устойчивых категорий или диспозиций, к которым можно отнести большую часть из этих 4000 слов.

Так появилась пятифакторная модель, описывающая структуру личности человека через пять относительно независимых черт характера (диспозиций).

Вот они:

- **Экстравертность (extraversion)** – социальная активность, дружелюбие и энтузиазм. Открытый, компанейский, общительный, свой в доску.

- Кстати, для примера: **экстраверты в группе часто доминируют** над интровертами (Friedman, Schustack, 2016).

- **Уживчивость и сотрудничество (agreeableness)** – это про готовность идти на компромиссы, про отзывчивость и отходчивость, про способность работать в команде с другими. На противоположном конце шкалы – игнорирование чужих интересов и агрессивность.

- **Добросовестность и сознательность (conscientiousness)** – умение подавлять моментные импульсы, самодисциплина и самоконтроль, аккуратность, долг – в общем. По факту – именно то, что Мишель Уолтон измерял своим знаменитым «зефирным тестом» в Стэнфорде.

- **Невротизм (neuroticism)** – склонность к тревоге, депрессиям, раздражительность и мнительность, общая «негативная эмоциональность». Такие люди являются «злюками» из принципа, и переделать их очень-очень сложно. В общем – пессимисту стакан с его любимой жидкостью и в Монако будет наполовину пуст.

- **Открытость опыту (openness to experience)** – интерес и готовность к восприятию нового, фантазия и креативность, открытость, отсутствие излишней критики к инновациям и достижениям. Именно они всегда говорят: «ВАУ!» что бы

они ни видели.

В литературе вы можете встретить несколько аббревиатур этой модели, например: **OCEAN**, **CANOE**, или, как я чаще употребляю – **Big5**.

Большая пятерка еще с конца тридцатых годов прочно закрепилась в психологии как один из любимых инструментов психологов.

Во-первых, исследования на ее основе дают достоверный и надежный результат (наиболее популярный опросник «NEO PI-R» состоит из 240 вопросов).

Во-вторых, она очень удобна для поиска взаимосвязей между чертами личности и другими факторами: психическими заболеваниями, возрастом, культурой и даже группой показателей, называемых *life outcomes* – например, уровнем дохода и семейным статусом, образованием и даже здоровьем. Оказывается, зная «формулу» человека по Big5, можно в той или иной степени спрогнозировать его успешность, уровень дохода, образования, здоровья и многое другое. И это имеет подтверждения в кросс-культурных исследованиях. В конкретных цифрах и корреляциях.

К тому же это весьма динамичная модель: в жизни человека есть период активных изменений параметров Big5, когда некоторые показатели возрастают, а другие – снижаются.

Самые заметные изменения всех пяти факторов происходят в период примерно от 18 до 30 лет (McCrae & Costa,

2003). В это время чаще всего невротизм, экстравертность и открытость опыту снижаются, а уживчивость и добросовестность растут. После 30 лет наблюдаются те же тенденции, но в гораздо более медленном темпе. Удивительно, но у 30-летних людей больше сходства с 70-летней версией самих себя, чем с 20-летней версией себя.

Тем не менее в целом добросовестность, экстраверсия, открытость опыту и невротизм относительно стабильны с детства до взрослой жизни (Leon et al., 1979; (Caspi, Roberts, & Shiner, 2005). Впрочем, не стоит забывать, что это усредненный показатель, а не общее правило для каждого человека.

Что на счет критики Big5?

Как и все в нашей жизни – и ее тоже можно раскритиковать.

Начнем с того, что оригинальное исследование проводилось на английском. А что насчет других языков?

Модель неоднократно пытались реплицировать на других языках и, соответственно, культурах. Оригинальную английскую версию удалось успешно воспроизвести для большинства языков: немецкого, русского, китайского, чешского, польского, турецкого, венгерского и других. А вот, например, с голландским и итальянским языками все не так просто. Судя по выделенным прилагательным, английский фактор открытости опыту в обоих языках скорее соответ-

ствует непокорности, стремлению поступать вопреки общественному мнению.

Есть большое кросс-культурное исследование, согласно которому только 3 фактора остаются общими для 12 проанализированных языков: это экстраверсия, доброжелательность и добросовестность.

Также есть довольно убедительные данные, что на доброжелательность и нейротизм сильнее влияют генетические факторы и в меньшей степени – среда. А вот степень значения экстраверсии и открытости опыту могут больше зависеть от окружающей среды.

Число факторов

Вечный вопрос к любой модели черт – почему их именно пять? Есть модели с другим числом факторов, и они тоже выглядят адекватно.

Например, есть семифакторная модель личности. Типология «7 радикалов», кстати, очень похожа на нее. Там есть две дополнительные черты: позитивной (оригинальный, утонченный, благородный) и негативной валентности (опасный, злобный, неприспособленный, вероломный). Что очень напоминает истероидность и эпилептоидность.

Еще одна из моих любимых типологий – 6-факторная модель НЕХАСО, разработанная на материале 7 языков. Она дополняется фактором искренность (honesty), который

включает в себя честность и стремление к справедливости. На негативном полюсе этого фактора находится неискренность, вероломность, заносчивость.

Число факторов можно не только увеличивать, но и уменьшать.

Есть мнение, что Большую Пятерку можно свести к двум главным факторам: альфа – доброжелательность, добросовестность и эмоциональная стабильность; бета – открытость опыту и экстраверсия. Альфа реализует тенденцию к социализации, сближению с людьми, а бета – к саморазвитию, достижению целей, воплощению своего потенциала.

Еще более радикальная точка зрения – можно выделить всего один мегафактор, тогда любые многофакторные модели теряют смысл. Этот фактор в целом можно назвать социальным интеллектом. Он включает совокупность всех черт, которые позволяют человеку адекватно реагировать на разные социальные ситуации. Т. е. либо социальный интеллект есть, либо, как вы понимаете, – его нет.

Лингвистические ограничения

Некоторые исследователи критикуют саму парадигму психолексических исследований, которая подразумевает, что язык отражает реальные особенности личности.

Возможно, некоторые психологические черты слишком сложны, чтобы закодировать их в одном слове.

«Psycholexical Studies in Seven Languages»

И если мы рассматриваем отдельные слова, как это делается в Большой Пятерке, можно потерять такие сложные черты. Ведь у слова есть не только формальное значение, зафиксированное в словаре, но и смысл. Смысл может отличаться для каждого говорящего. Он зависит от контекста и от того, как конкретный человек понимает то или иное слово, исходя из своего жизненного опыта, знаний и ситуации.

В общем, под одним словом люди могут иметь в виду разные вещи. И это, еще не говоря о том, что значение любого описательного слова может меняться со временем и для разных групп людей. Кроме того, большинство слов, которые мы используем в быту для описания людей, далеки от созвучных психологических терминов. Корректно ли вообще считать и группировать слова в этом случае?

Наконец, методология Большой Пятерки предполагает **выделять и анализировать только прилагательные**, хотя описание человека может быть выражено и другими частями речи, например, «разгильдяй» или «умница». Сколько информации мы теряем, ограничиваясь одними прилагательными?

Большая пятерка в контекстах обстоятельствах

1. Большая пятерка и уровень личного счастья

Люди с низким невротизмом и высокой экстраверсией в среднем заметно более удовлетворены жизнью, чем интровертные и невротичные. Любопытно, что ни возраст, ни пол, ни семейное положение, ни трудоустройство, ни социальный статус, ни культура, ни уровень их доходов статистически так сильно не связаны с субъективным благополучием, как эти черты личности. Благополучие в этой парадигме определяется как *subjective well-being*.

Это объясняется тем, что экстраверты с пониженным невротизмом в среднем легче реагируют на негатив от внешнего мира, а еще довольно легко обесценивают и забывают привлекательные внешние возможности, если они им недоступны. Говоря по-простому, меньше заморачиваются.

Добросовестность, открытость опыту и уживчивость не так сильно и не так стабильно ассоциированы со счастьем – возможно потому, что все они ориентированы на внешние «награды» в среде: успех, отношения с окружающими, – а вот первые две черты обеспечивают своему носителю то, что

даже без внешних наград ему в целом как-то более-менее норм.

В западных индивидуалистических культурах более сильными предикторами субъективного счастья являются экстраверсия + низкий невротизм + добросовестность, а в восточных, коллективистских – экстраверсия + уживчивость.

2. Большая пятерка и здоровье

Экстраверсия и добросовестность статистически предсказывают более высокую продолжительность жизни, а агрессивность и враждебность (то есть низкая уживчивость) – более плохое здоровье, в том числе более частые сердечно-сосудистые заболевания и более раннюю смерть.

Черты личности во многом отражают функционирование нервной системы. Например, проявления, характерные для низкой уживчивости (low agreeableness) – гнев, цинизм, недоверие – ассоциированы с повышенной активацией симпатической нервной системы, которая, в свою очередь, связана с риском коронарно-артериальных заболеваний.

К тому же экстраверсия ассоциирована с поддержанием большего количества социальных связей и, как следствие, с большей социальной поддержкой – а она имеет известную связь со здоровьем, как минимум через эффективное управление стрессом. Низкая добросовестность, например, связана с большей склонностью к вредным привычкам: курению,

перееданию, низкой физической активности.

3. Большая пятерка и отношения

Если брать личную жизнь широко – например, включать в нее отношения с друзьями и родными – то лучше всего успех межличностных отношений предсказывается высокими экстраверсией и уживчивостью, Extraversion + Agreeableness.

Высокий невротизм, а также низкий самоконтроль в контексте отношений сильно мешают.

Экстраверсия в среднем предсказывает популярность, статус, разнообразие романтических партнеров, а также привлекательность – правда, привлекательность не объективную, а «self-reported», то есть как ее оценили сами участники.

Невротизм и низкая уживчивость предсказывают более низкую удовлетворенность отношениями и/или более вероятный их распад.

Счастье в любви до некоторой степени предсказывается экстраверсией и добросовестностью. В одном исследовании выяснилось, что экстраверсия почему-то имеет особое значение для женатых пар, а добросовестность – для встречающихся.

Что если важны не только личности каждого из партнеров, но и уровень сходства между ними? Ученым давно известен феномен «assortative mating» – неслучайного подби-

рания партнеров в пары. Люди образуют пары совсем не так, как это было бы при случайном перебирании: по отдельным чертам мы неосознанно подбираем партнеров, похожих на нас, по другим чертам – отличающихся от нас, то есть комплиментарных. Говоря языком статистики, фенотипы и/или генотипы партнеров коррелируют – частями позитивно, частями негативно, но в среднем не на нулевом уровне.

В социологии, экономике и психологии установлен повсеместный, хотя и умеренный эффект «assortative marriage» – выбора в качестве супругов людей, скорее похожих, чем непохожих на нас по ряду характеристик: интеллекту, возрасту, уровню образования, религиозным и политическим убеждениям, ценностям. Некоторые усматривают в этом сильный драйвер экономического неравенства: например, в странах, где образование стоит дорого, а от его уровня напрямую зависит доход.

Невротизм супругов коррелирует на статистически значимом уровне: если один супруг невротичен, то и второй скорее всего будет таким же)). Экстраверсия тоже коррелирует, но, что любопытно, отрицательно: в среднем чем более общителен один супруг, тем менее общителен другой.

4. Большая пятерка и профессии

Открытость новому предсказывает занятие и наукой, и творческими профессиями, – а невротизм, что интересно,

не предсказывает в выборе профессии вообще ничего. Зато, как оказалось, в сочетании с повышенной экстраверсией и добросовестностью, он неплохо предсказывает знакомый многим не понаслышке трудоголизм.

Для людей с высокой добросовестностью их «склонность» к рутинным процедурам не доказана.

Зато про добросовестность известно кое-что другое: она очень хорошо и надежно предсказывает успех в работе и учебе, какую профессию ни бери, и как этот успех ни измерь: хоть оценками в университете – которые сами по себе очень хорошо предсказывают дальнейший профессиональный успех, по крайней мере в Западных странах, – хоть повышениями на работе – причем в самых разных профессиях, далеко не только рутинно-процедурных. Так что забудьте о том, что добросовестным быть скучно – судя по накопленным на сегодня данным, это, наоборот, the new sexy.

5. Большая пятерка и социальный статус

Удивительно, но уровень экстраверсии с социальным статусом коррелирует весьма слабо.

Более высокий статус в группе предсказывается низким невротизмом – но, кстати, только у мужчин.

Уживчивость не предсказывает статуса в группе ни для мужчин, ни для женщин. Видимо, действительно трудно двигаться вверх и одновременно ладить с окружающими. На-

верное, поэтому борьбу за статус и достижение индивидуального успеха часто определяют, как «идти по головам».

16 признаков психопатов, проявляющихся в обычной жизни

1. Психопаты не просто привлекательны, они обворожительны. Особенно на первый взгляд. Милы, интеллигентны, умны. Но это только на первый взгляд.

2. Обаяние психопатов всегда помогает им ловить людей в свои сети и заставлять делать то, что нужно самим психопатам. Ездить на других – это их любимое развлечение. Они умеют льстить так, как никто другой. Лесть – их особое оружие, они всегда льстят тем, кто «выше» их, – учителям, наставникам, боссам и пр.

3. Часто хорошо говорят. Психопат запросто может выдать в своей речи настоящий актерский монолог, да такой, что все окружающие будут стоять и, развесив уши, его слушать. Но по сути ничего не сказать.

4. Они никогда не бывают последовательны в своей жизни. Частая смена мест работы и учебы, любовных партнеров, «проектов» и взглядов. Хоть они и хвастаются прочитанными книгами – они их никогда не дочитывают. Максимум, что они могут осилить – это первые 50 страниц и, конечно сделать фото с книгой. Крайне редко они разбираются в чем-то действительно хорошо.

5. Психопаты постоянно врут. Всем и по любому поводу. Врут без толку и не особенно стараются это скрыть. Врут и

в мелочах, и в крупную. То, что они говорят – делите на 10.

6. Для себя они не признают никаких норм поведения и моральных законов, а также часто законов юридических, считая их ненужными выдуманными ограничениями. Они могут воровать, обманывать, издеваться над людьми и считать это для себя нормой.

7. Психопаты никого не уважают. Чтобы они не говорили – они самые-самые, остальные – либо «идиоты», либо те, кому они сознательно льстят.

8. Зависимости. Практически нет ни одного психопата без зависимостей. Чаще всего это алкоголь, кокаин (или другие наркотики). Но какой-то «бзик» в этой сфере есть.

9. В своем общении психопат придерживается снисходительно-презрительного тона. Делает он это всегда, когда не хочет казаться очень милым, как он это умеет. И даже в отношении людей старше его по возрасту и положению.

10. Еще одно поведение, характерное в споре для психопата – это обвинения оппонента в своих собственных недостатках и проступках. Психопат прекрасно осознает, когда он говорит неправду. Но при этом очень часто в момент спора он начинает обвинять в этой своей же лжи оппонента, выводя его из себя. В этом и заключается цель психопата – лишить своего собеседника душевного равновесия.

11. Психопаты двуличны и многоличны. И маски свои они меняют не только день ото дня, но и от минуты к минуте. Вот только что психопат исполнял перед вами роль «злого поли-

цейского» и тут же превратился в несчастного ребенка, которого следует пожалеть. Но как-то только вы разнюнились и стали готовы его жалеть, он тут же принимает облик крокодила, который готов откусить вам голову.

12. Психопаты никогда не помнят добра, но всегда помнят зло, причиненное им. И не только помнят, но и значительно преувеличивают его.

13. При общении с психопатом у вас может возникнуть впечатление, что этот человек просто не понимает, что причиняет людям боль. Вам может даже захотеться объяснить ему это. Можете не сомневаться: психопат всегда знает, что делает больно и делает это намерено.

14. У психопатов никогда не бывает с кем-либо длительных хороших отношений. Если сейчас с ним у вас хорошие отношения – будьте уверены – это ненадолго. Друзья и родственники, которые у него есть – это лишь для фотографии, не более того. И вообще они очень многое делают только для красивой картинки, для них важнее казаться, а не быть.

15. В сексуальной жизни психопаты часто имеют завышенные и часто извращенные потребности и заставляют своих партнеров удовлетворять их. Секс для них – одна из самых важных потребностей.

16. У психопатов пониженное чувство опасности. Они часто занимаются экстремальными видами спорта.

Темная триада личности. Ликбез

В психологии «темной триадой» называют три черты личности, которые больше всего мешают человеку быть «в гармонии» с обществом:

- **макиавеллизм** (манипулятивное поведение, безнравственность, лживость),
- **психопатия** (бесчувственность, импульсивность, асоциальное поведение),
- **нарциссизм** (ощущение собственного величия, самолюбленность и отсутствие эмпатии).

Сегодня этой теме посвящено много работ и трудов, но эти труды довольно разрозненны и не систематизированы.

При этом с точки зрения профайлинга, обладатели темной триады личности – весьма интересные персоны, потому что они любят представлять себя няшками, что весьма отличается от действительности. Но, заполучив внимание, эта «няшка» потихоньку превращается в нарцисса, манипулятора и агрессора.

Иметь дело с обладателем темной триады личности весьма сложно и не полезно для психологического, эмоционального, финансового и другого здоровья.

В личной жизни они часто превращаются в агрессоров и изменщиков, оставляя после себя лишь неприятные воспоминания.

В карьере они часто достигают неплохих высот, но компании/работодателю от этого становится только хуже, поскольку эффективность их работы низкая и крутится вокруг реализации личных целей и амбиций, а не компании.

В партнерстве с ними вы довольно быстро обнаружите, что все самое ценное и значимое он будет приписывать себе, а вам – только проблемы и неудачи.

Итак, как понять, что перед вами скрытый обладатель темной триады личности? Я перечислю не все признаки, но и этих порой может хватить для здоровой осторожности при встрече с таким человеком.

1) Поведенческие признаки психопатии, при обнаружении которых надо присмотреться и задуматься.

– Неконтролируемые импульсивные приступы агрессии по не особо значимым событиям. Например, – его «подрезали» на дороге или неправильно обслужили в ресторане.

– Стабильные проблемы при работе в горизонтальной кооперации и тем более в подчинении. Психопат не способен к равностатусному общению и постоянно стремится к подчеркиванию собственного положения в общении.

– Акцентированное унижение слабых и постоянное желание подавить.

– Большое количество аддикций (зависимостей) и невозможность контролировать аддиктивное поведение. Например, если человек пьет алкоголь, то не остановится, пока не

дойдет до «кондиции».

– Радость в основном связана с реализацией агрессии и осуществлением мести.

II. Поведенческие признаки нарциссизма, при обнаружении которых надо присмотреться и задуматься.

– Высокое самомнение и абсолютное отсутствие (ныне живущих) авторитетов в своей сфере деятельности. Неспособность отмечать успехи других.

– Стабильный акцент в коммуникации на подчеркивание недостатков и негативной оценке других. Чтобы не происходило – ему все не нравится. Неумение быть благодарным и даже сказать «спасибо».

– «Гуризм» и нравоучительство. Что бы не происходило он уже знает этому объяснение, до которого вы почему-то еще не догадались и не догадаетесь. И вообще все остальные глупы по сравнению с вами.

– Великолепная самопрезентация с отработанной стратегией «подлизывания» к талантливым людям и быстрое разочарование в них. Идеализация и обесценивание.

– Чрезмерная озабоченность внешностью, которая впоследствии либо только усиливается, либо абсолютно пропадает, ибо нарцисс может быть настолько уверен в своей исключительности, что перестает следить за собой, полагая, что и так заслуживает восхищения.

III. Поведенческие признаки макиавеллиста (манипулятора), при обнаружении которых надо присмотреться и задуматься.

– Очевидное двуличие и лицемерие: есть официальное поведение и поведение, когда можно делать все наоборот.

– Цель всегда оправдывает средства. Особенно средства других людей. Для реализации его желаний должны работать вы, а не он.

– С ними не договориться: они не могут признать, что они не правы. Либо сделают это со стебом и/или наездом.

– Использование человеческих слабостей и особенно навыка лести. Они – мастера краткосрочных коммуникаций и знакомств.

– Почти полное отсутствие сочувствия и эмпатии, азартность и лживость в мелочах.

Темная триада и темное лидерство

В области эволюционной психологии считается, что «тёмные черты» – это не так уж и плохо. Например, они стимулируют развитие человечества, являются своего рода катализатором перемен. Ведь люди, обладающие ими, эффективно и легко разрешают конфликты, умеют вести за собой других, быстро принимают решения в сложных условиях и никогда не отступают от поставленных целей. Несмотря ни на что. Мечта, а не «набор» для достижения успеха, не так ли?.. Но есть много «НО»...

Долгое время исследования лидерства в основном фокусировались на том, что можно назвать «хорошим» лидерством и до недавнего времени игнорировали его «плохую» или «тёмную сторону» (Higgs, 2009). Моделью для такого «светлого» лидера как правило были люди, имеющие социализированный мотив власти с альтруистическими компонентами. Такие лидеры не используют собственную власть и силу в эгоистических целях, не злоупотребляют ею, а направляют её на благо окружающих. Как правило, в основе такого лидерства лежит харизматическое и/или трансформационное лидерство, а образ, сформированный по отношению к таким лидерам очень похож на образ харизматичных положительных героев.

Закономерно, что скоро стали замечать, что трансформа-

ционных лидеров не так много... Заметно, что с начала XX века число темных лидеров становится все больше и больше. Связано это скорее всего с тем, что такие лидеры весьма толерантны к непредсказуемости, которой тоже становится все больше.

Удивительно, но для многих людей такие лидеры вполне могут быть героями и формировать привлекательный для своих последователей образ. Почему и как именно это происходит?

Классик этой темы, М. Маккоби в своей работе «Нарциссические лидеры: невероятные плюсы и неизбежные минусы» (2000) постулирует, что большинство действующих и известных лидеров являются нарциссами. И это – нравится людям. Но откуда берется это очарование антигероями? Согласно Jonason, Slomski, and Partyka (2012) очарование эгоистичного антигероя можно объяснить тем, что они игнорируют существующие законы, игнорируют условности и движимы более высоким персонализированным или социализированным идеалом. При этом «герои» отличаются, скорее, самоконтролем, социальной ответственностью, честностью. «Антигерои» же – более импульсивны, менее социально приемлемы, эгоистичны и лживы. Однако и у тех, и у других усилия имеют четкую социальную направленность (Jonason et al., 2010), просто у одних со знаком «+», а у других «+/-».

Такое темное лидерство часто описывается в рамках клас-

сического концепта психологии как тёмная триада личности.

Термин **«тёмная триада личности»** появился в 2002 году для обозначения трех сходных, хотя и отличных субклинических тёмных черт: **нарциссизма, макиавеллизма и психопатии**. Понятия нарциссизма и психопатии возникли в клинической литературе. Макиавеллизм же проистекает из философии и тактических рекомендаций Никколо Макиавелли, политического советника семьи Медичи в 1500-х годах. Несмотря на их различное происхождение, нарциссизм, макиавеллизм и психопатия эмпирически накладываются друг на друга: все они влекут за собой такие проявления, как **эгоизм, эмоциональная холодность, двуличие и склонность к манипулированию** (Furnham, Richards, & Paulhus, 2013; Paulhus, 2014; Paulhus & Williams, 2002). Тем не менее, нарциссизм считается среди этих трех черт наиболее адаптивной и желательной конструкцией, в то время как психопатия – наименее адаптивной и приемлемой (Rauthmann, 2012).

В соответствии с Paulhus (2014), психопатии в концепции «Тёмной триады» в наибольшей степени характерна импульсивность. Нарциссизм в этом отношении занимает промежуточное положение, макиавеллизм же, скорее, склонен к самоконтролю (Malesza & Ostaszewski, 2016).

Психопатов и макиавеллистов объединяет **высокий уровень манипуляций в поведении**. При этом у макиавеллистов и психопатов юмор скорее агрессивный, а у нарциссов

позитивный. (Veselka, Schermer, Martin, & Vernon, 2010).

Кроме того, нарциссизм заметно улучшает ряд социально-эмоциональных навыков, психопатия достоверно уменьшает их, а макиавелизм – может как увеличивать, так и уменьшать (Nagler, Reiter, Furtner, & Rauthmann, 2014). Таким образом, в среднем нарциссы кажутся более социальными среди этих тёмных личностей.

Темная триада и работа

Число исследований, посвященных поведению носителей тёмных черт личности на рабочем месте в последнее время растёт (Cohen, 2016; Harms & Spain, 2015).

В метаанализе (245 независимых выборок) O'Boyle, Forsyth, Banks, and McDaniel (2012) исследовали взаимосвязи между тёмной триадой, эффективностью работы и деструктивно-конфликтным поведением на работе. В результате все три черты тёмной триады положительно коррелировали с результативностью в краткосрочных, а не долгосрочных проектах. Но наиболее интересны детали этого метаанализа.

Макиавеллизм последовательно демонстрировал негативное влияние на коллектив и результаты на рабочем месте во всех ситуациях (независимо от уровня своего авторитета и степени коллективизма в группе).

Нарциссизм показал более сложную картину: чем выше по статусу был нарцисс, тем хуже было его влияние как на собственную результативность, так и на результаты команды. И чем выше в организации был уровень коллективизма, тем интенсивнее было негативное влияние нарцисса.

При этом, внимание! Была найдена прямая связь между психопатией и краткосрочной эффективностью команды. Психопаты, способные занять более высоко-

кие должности в организациях, лучше контролируют свою импульсивность и антисоциальные тенденции и краткосрочно добиваются хороших результатов, которые со временем неуклонно снижаются.

Авторы, анализируя результаты исследования, пишут, что чаще всего **психопаты достигают вершин социальной пирамиды в периоды кризисов**, где краткосрочно демонстрируют высокую эффективность, а потом, если общество и/или организация развивается гармонично, через довольно короткий промежуток времени психопаты отстраняются от власти и уступают место другим. Конечно, как вы понимаете, так происходит не всегда.

Jonason et al. (2012) исследовал связь между тёмной триадой и тактикой манипулирования на рабочем месте.

В итоге психопатия ассоциировалась с более жесткой тактикой (например, угрозами), нарциссизм – с более мягкой (например, комплименты), а макиавеллизм – с обеими.

По сравнению с женщинами мужчины демонстрировали более агрессивный стиль межличностного влияния. В целом, однако, личности с чертами тёмной триады больше склонялись к жестким, чем мягким тактикам.

Исследование о склонности к обману, проведенное Roeser et al. (2016), доказало, что макиавеллисты врут с расчетом, психопаты более импульсивно, а нарциссы – и так, и так.

Есть значимые зависимости и выраженности тем-

ной триады личности и карьеры.

	Нарциссизм	Макиавеллизм	Психопатия
Эмоциональная холодность, отсутствие эмпатии	+	++	+++
Импульсивность	+	—	++
Манипулирование	+	++	++
Социализированность	++	+	+/-
Мания величия	++	+/-	+
Связь результативности с личным статусом	Снижается по мере роста уровня	Всегда отрицательная	Повышается по мере роста уровня
Связь с неэтичным поведением	Нет точной корреляции	Прямая	Прямая
Связь с карьерной результативностью	Положительно с доходом	Положительно со статусом	Отрицательная
Влияние на карьеру последователей	Положительное	Отрицательное	Отрицательное

Нарциссизм положительно коррелирует с зарплатой, а макиавеллизм — с лидерским положением и удовлетворенностью карьерой. Психопатия

отрицательно связана и с зарплатой, и со статусом (Spurk, Keller, and Hirschi (2016).

Кроме того, черты тёмной триады лидеров могут оказывать определенное влияние на карьерный успех последователей. Например, Volmer, Koch и Göritz (2016) показали в лонгитюдном исследовании, что нарциссизм оказывает положительное влияние на субъективный (например, удовлетворенность карьерой) и объективный карьерный успех (например, зарплата и продвижение по службе) своих последователей. Авторы предположили, что нарциссические лидеры пытаются удержать и вознаградить своих последователей, чтобы получить их признательность. И наоборот, лидеры-психопаты и макиавеллисты демонстрировали сильное негативное влияние на благополучие последователей и удовлетворенность работой (Mathieu, Neumann, Hare, & Babiak, 2014).

Светлая vs темная триада личности

В последние несколько лет слишком часто говорят про темную триаду личности и практически не затрагивают светлую. А жаль.

Исследование темной триады личности в последнее время является хайпом и существуют зачастую абсолютно противоположные взгляды на нее. Не буду сейчас указывать источники, это слишком долго и их очень много, но еще недавно активно писали, что люди с темной триадой личности являются более эффективными руководителями (Jakobwitz S., Egan V., Hogan R., Raskin R., Fazzini D., Jones D.N., Paulhus D.L и др.). Хотя современные исследования и мета-анализы указывают скорее на противоположную тенденцию, утверждая, что руководители из них так себе, к тому же такие люди имеют огромные риски относительно коррупции, вредительства, насилия и нанесения материального ущерба бизнесу (Seibert L.A., Miller J.D., Veselka L., Schermer J.A., Vernon P.A. и др.). Как врач-психиатр со специализацией в пограничной психиатрии и опытом работы в профайлинге и безопасности, я скорее склоняюсь ко второму взгляду.

Напомню, что темная триада личности включает в себя психопатию, нарциссизм и макиавеллизм.

Однако есть и светлая триада:

Кантианство: отношение к людям, как к целям, а не как к средствам для достижения цели.

Гуманизм: оценка достоинства и ценности каждого человека.

И «**вера в человечество**», символизирующая согласие с таким утверждением, как «Я думаю, что люди в большинстве своем хорошие».

Последние проведенные лонгитюдные исследования (Kaufman, 2019) утверждают, что для обладателей темной триады личности более характерны такие черты как: лидерство, недоброжелательность, конфликтность, недобросовестность, невозможность принятия другой точки зрения, низкая удовлетворенность жизнью и невозможность создать прочные долгосрочные отношения как в деловой, так и в личной жизни. Также есть данные о близости темной триады к эффекту Даннинга-Крюгера.

Обладатели светлой триады характеризуются более высокой профессиональной компетентностью, более высоким качеством жизни и ее удовлетворенностью, высокой добросовестностью, открытостью для другого мнения, доброжелательностью и удовлетворенностью долгосрочными отношениями в деловой и личной жизни. Однако обладают меньшей активностью и решительностью.

Кому что ближе – решайте сами. Очевидно, что темная триада личности дает преимущества на коротких дистанциях и в тактике, однако не менее очевидно, что светлая сто-

рона выигрывает в стратегии и на длительных дистанциях.

Манипуляции, счастье и черный профайлинг

Исследования выяснили, что психопаты и манипуляторы крайне редко бывают счастливы. У нарциссов шансы на это невелики, но все же есть.

В последнее время популярной темой является изучение уровня благополучия различных социальных и личностных групп. И вот, ученые заинтересовались **темной триадой личности**.

Но насколько счастливы люди с такими чертами? Команда психологов из Университета Кемен в Южной Корее провели длительное исследование и выяснили, что в этой компании только нарциссы могут иногда чувствовать себя счастливыми, и то это не точно.

В исследовании участвовали 1177 взрослых людей. Их уровень макиавеллизма, психопатии и нарциссизма измеряли с помощью короткого опросника Темной триады. Они также прошли 8 тестов, которые определяли их представление о счастье и отношении к нему: насколько они стремились или боялись счастья, считали ли его хрупким или неподвластным их контролю и прочее. В результате уровень благополучия оценивался по 5 параметрам – гедонистическим (удовлетворенность жизнью, позитивные и негативные эмоции) и эвдемоническим (социальное и психологическое

благополучие).

В итоге выяснилось, что люди с высокими показателями макиавеллизма и психопатии вообще не были удовлетворены своей жизнью, испытывали больше отрицательных эмоций и реже были в хороших отношениях с людьми. Причем вне зависимости от внешних проявлений успеха.

Нарциссы оказались чуть более счастливыми. Исследователи связали это с тем, что у них изначально высокое самомнение и ответы на вопросы исследования скорее всего исследование говорит, что как бы нарциссы и психопаты ни говорили, что у них все хорошо и они счастливы, – это скорее всего лукавство.

Я уже писал здесь о том, что темная триада личности – с одной стороны, альтруизм и просоциальность – с другой, – между ними весьма тонкая грань, и баланс каждый выбирает сам. Теперь выясняется, что примерно такая же грань между темной триадой личности и личным благополучием. Большинство манипуляторов, как говорится, где-то глубоко внутри также глубоко несчастливы. При этом подчеркну, что если вы и не манипулятор, и не нарцисс, то это совсем не гарантирует вам высокого уровня субъективного благополучия.

Привлекательность психопатов

В DSM есть так называемый «Cluster B», который называется **«dramatic, emotional, erratic»**. И все четыре входящие в него расстройства личности отличаются непредсказуемостью, резкостью смены настроения и патологической импульсивностью. Они довольно похожи, поэтому их объединили в одну группу, хотя нарциссы, «пограничники», истероиды и социально-опасные все-таки сильно отличаются друг от друга.

Эмоции для них – это вечный маятник: нарциссов швыряет из эйфории в депрессию, «пограничников» – из депрессии в гнев, «социально-опасных» – из гнева в ярость, а «истероидов» – из спокойствия в бурное выражение чувств.

Отсюда проистекают любимые игры каждого расстройства:

«иди сюда – вон отсюда» – у нарциссов;
«ненавижу тебя – не бросай меня» – у «пограничников»;
«смотри на меня – не смей отвлекаться» – у истероидов и
«плохой – хороший» – у «товарищей» с антисоциальным расстройством.

Если обобщать, то ключевая проблема этих расстройств

– импульсивность – неспособность контролировать эмоции из-за различных функциональных или органических особенностей организации мозга.

Насколько большие или маленькие проблемы это приносит зависит от многих факторов. Те, кто более-менее адаптирован, как правило, в курсе своих «странностей» и успевают относительно вовремя нажимать на тормоза, когда это необходимо, благодаря чему они достаточно комфортно живут в социуме.

«Низкофункционирующие» обычно саморегуляцией не заморачиваются, из-за чего быстро оказываются либо на дне общества, либо в тюрьме, либо в психиатрических лечебницах.

Близкое взаимодействие с человеком с такими особенностями редко проходит бесследно – либо меняет мировоззрение, либо травмирует. Человек с расстройством личности из Cluster B – не такой, как нормальные люди. Но именно этим он и привлекателен. И довольно многие на это «клюют».

Апофеозом «Cluster B» является «психопатия». Это самовлюбленность и шарм нарциссов, агрессивность и склонность к насилию социально-опасных, вспыльчивость и непредсказуемость «пограничников», манипулятивность и мелочность истероидов в одном флаконе. В одном человеке. В более сглаженном и внешне гармоничном виде. Из-за чего психопатов часто принимают за кого угодно, только не за тех, кто они есть на самом деле. В том числе и за нормаль-

ных людей.

Иногда говорят, мол, как круто быть психопатом! А научите, как стать таким же, чтобы я весь мир под себя согнул, и все меня боялись.

И никто не задумывается о том, что психопатия – психическое расстройство личности. А расстройства личности, как учит психиатрия, – не к добру. Тем более они особо не лечатся и корректируются лишь слегка.

Вообще, жизнь с любым психиатрическим диагнозом (или даже с психиатрической предпатологией) – это чаще всего история на всю жизнь. Со всеми ее бесконечными подъемами и спадами, а также хорошими, плохими и очень плохими днями. Это, по сути, биографический факт, который почти невозможно изменить.

Основываясь на оценке способности к контролю, Роберт Хаэр – известнейший исследователь психопатии (хотя я лично от него не в восторге) – разделяет психопатов на первичных и вторичных (primary and secondary psychopaths).

Первичных Хаэр называет «змеи в костюмах». С учетом того, что большинство таких психопатов – политики, бизнесмены, финансисты и все в таком духе, прозвище, в целом, оправдано. «Secondary psychopaths» обычно заканчивают или в тюрьме, или на дне жизни, потому что у них гораздо большие проблемы с контролем своих импульсов и с соответствием социальным правилам жизни.

Про первичных психопатов как раз и ходит большое ко-

личество идеализирующих историй. Постоянно говорят, что они эффективны, манипулятивны, целеустремленны, безжалостны и не размениваются на всякие ненужные эмоции.

Да, но тоже далеко не все. Проблема в том, что нельзя взять только лишь внешнюю мишуру: харизму, интеллект, бессовестность и талант манипулятора. Есть еще и обратная сторона. И эту сторону нельзя просто положить на полку и вообще ею не пользоваться. Придется жить с невозможностью формировать эмоциональные привязанности, с постоянным душевным штилем, который можно встряхнуть только при помощи очень сильных стимуляторов, с раздражительностью, вспыльчивостью, потребностью в физическом и психическом насилии и доминировании. Люди, которые «моделируют» психопатию, рано или поздно приходят к этим «побочным» эффектам. Я не знаю исключений.

Общаться и строить отношения с ними сложно. Их совесть не проснется, эмпатия не появится, чтобы вы ни делали, и какими бы вы прекрасными ни были. Перевоспитать их и залюбить до степени, чтобы «плохой мальчик стал прекрасным принцем», тоже не выйдет. Не станет.

Какие прогнозы в отношениях? Краткосрочные могут быть даже ого-го. Долгосрочные – не всегда, хотя попыток может быть много. Очень многое зависит от отсутствия иллюзий у партнера и от готовности самого психопата сотрудничать. При условии, что он знает, как это делать, хочет, умеет и делает. Но чаще всего он не хочет. Либо хочет толь-

ко 1 день. И сделать так, чтобы он захотел надолго – почти невозможно. Однако браки у «primary psychopaths» бывают довольно прочными, потому что в той среде, где они вращаются, их заключают по расчету с довольно циничными партнерами, которые ищут не большой и чистой любви, а скорее партнера по бизнесу. Или, если быть честнее – младшего партнера по бизнесу. «Secondary psychopaths» – потенциальные домашние тираны, третирующие и избивающие своих супругов. Просто потому, что по-другому они не умеют. Если они вообще умудряются вступить в брак между отсидами и совершениями преступлений.

Мозг психопата

Последние исследования убедительно говорят, что весь мир сходит с ума. И я это сейчас не про то, что количество психиатрических больных с каждым годом растет на 3–5 % практически в каждой стране.

Популяционные исследования Неймана С. и Хэйра Р. 2018 года демонстрируют такой стабильный рост психических заболеваний начиная с 1979 года. Но дело не в злобных психиатрах, которые хотят каждому поставить диагноз или придумать его: количество «тяжелой» психиатрии как раз не растет. Наблюдается заметный рост пограничной психиатрии и различных личностных расстройств.

Например, команда исследователей (Блониген Д. М., Хикс Б. М., Крюгер Р. Ф., Патрик С. Дж., Яконо В. Г., 2019) утверждает, что число психопатий к 2019 году возросло до 9–13 % среди мужчин и до 4 % среди женщин. И это очень много. К тому же авторы высказывают опасения, что психопатии являются наследственным заболеванием с доминантной наследственностью примерно в 75 %. По-простому – психопатии передаются по наследству в 75 %.

В недавно вышедшем исследовании были систематически проанализированы и качественно обобщены исследования функциональных и структурных изменений мозга у психопатов. И как было безусловно доказано – мозг у них отлича-

ется от нормального по более чем 60 параметрам.

Психопатия ассоциирована с большим числом аномалий мозга: как структурных, так и функциональных. Это главным образом:

– **снижение объема серого вещества в большом числе участков** (начиная от префронтальной коры, заканчивая амигдалой). Объем вещества снижен от 5 до 17 % в разных участках;

– **изменения в базальных ганглиях**: увеличение общего объема стриатума, хвостатого тела, прилежащего ядра;

– **снижение интеграции белых волокон** (особенно в крючковидном пучке);

– **снижение функциональной связанности** (т. е., как-то «коряво» работающая дефолтная система мозга) и др. Изменение функциональной связанности на фоне нейробиологических изменений мозга как раз и приводит к тому, что психопаты бесчувственны, агрессивны, неэмпатичны, несправедливы и прочее, прочее, прочее.

Ну а теперь – все чуть детальней, но для профессионалов и гиков вроде меня.

I. Структурные изменения серого вещества мозга при психопатии.

1) Префронтальная кора: диффузное снижение объе-

ма серого вещества (GMV), особенно в орбитофронтальной коре, дорсомедиальной префронтальной коре, лобных извилинах, лобно-полярной коре, сенсомоторной коре и вентромедиальной префронтальной коре.

2) Височные области мозга: снижение объема серого вещества мозга. Наиболее заметными областями сниженного GMV были верхняя височная извилина, средняя височная извилина, верхняя височная борозда, веретеновидная извилина и височные полюса.

3) Теменная кора: локальное снижение GMV в предклинье и постцентральной извилине.

4) Затылочная кора: незначительное снижение GMV в перистриарной коре и областях визуальной обработки информации.

5) Лимбические структуры: снижение объема миндалин, островковой коры и гиппокампа, а также их аномальная морфология.

6) Базальные ганглии: увеличение объема полосатого тела, снижение количества серого вещества в бледном шаре и хвостатом теле.

II. Функциональные изменения мозга психопатов.

1) Справедливость. В исследованиях функциональной МРТ с игровыми задачами на справедливость у субъектов психопатов наблюдалось повышение активности миндалевидного тела в несправедливых условиях по сравнению со

справедливыми. Это приводит к бурному реагированию психопатов на те обстоятельства, которые они считают несправедливыми для себя.

2) Мораль. С помощью ФМРТ было обнаружено и доказано снижение активности передней островковой коры, которая модулирует чувство вины. Также снижена активность связи между вентромедиальной префронтальной корой и миндалевидным телом, что приводит к снижению эмоционального контроля и снижению эмпатии. Все эти изменения приводят к **неустойчивости моральных конструкций у психопатов.**

3) Ложь и обман. Психопаты показали повышенную эффективность в обмане, но пониженную в его детекции.

4) Эмоциональная отстраненность и алекситимия. Психопаты показали снижение способности распознавать и обрабатывать эмоции. Особое значение в понимании эмоций приписывают дорсомедиальной префронтальной коре, орбитофронтальной коре и передней островковой коре, в которых у психопатов снижена активность.

5) Изменение системы вознаграждения. Структурно-функционально система вознаграждения сильно изменена и усиливает склонность к рискованному, импульсивному и антисоциальному поведению, а также к зависимостям от психостимуляторов.

Мозг, поведение и власть

Очевидно, что наличие или отсутствие власти определенным и весьма всесторонним образом сказывается на характере и поведении человека.

Многие психологи и нейробиологи рассматривают власть даже как разновидность наркотика, приводя данные о том, что у доминантных и недоминантных (нейробиологический синоним власти) имеются доказанные изменения в мозге.

Исследования показали, что высокая доминантность часто соответствует повышенной нервной активности в мозговой системе активации поведения (САП), которая связана с системой быстрого вознаграждения (исследования Джеффри А. Грея в 1970).

САП – это комплекс нейронных цепей, включающих в свой состав базальные ганглии и части префронтальной коры: именно в этих участках наиболее активен дофамин.

Однако, когда задействована САП, другая система, называемая системой торможения поведения (СТП), бездействует. СТП связана с септо-гиппокампальной системой мозга (около ствола мозга, часть лимбической системы), отвечает за чувство тревоги, чувствительность к наказанию, разочарованию и неприятие риска. По сути – это система, которая отслеживает и обнаруживает несоответствия между вашими целями и действиями и предотвращает действия, ко-

которые кажутся неправильными. Она во многом связана с норадреналином, серотонином, ГАМК- и глутаматными нарушениями.

У эффективных лидеров эти две системы находятся в динамическом равновесии. Однако бесконтрольная и безотчетная власть приводит к дисбалансу этих систем и крену в сторону САП. Считается, что многие личностные изменения властных людей связаны именно с этим: САП неспецифически, но очень мощно изменяет характер, усиливая влияние на принятие решений первой системы мышления по Д. Канеману.

В результате властные люди:

1) Чаще имеют более выраженные проявления темной триады личности, включающей в себя нарциссизм, макиавеллизм (манипулятивность и лживость) и психопатию (бесчувственность, грубость). Они становятся более эгоистичными (нарциссизм), наглыми (макиавеллизм) и агрессивными (психопатия). Банально властные люди чаще лгут и хамят. Всем известно, что водители люксового авто реже пропускают пешеходов и другие машины, к тому же на переговорах они чаще мошенничают ради выигрыша. Здесь их как минимум ожидают такие когнитивные искажения: поведенческая конфирмация, отклонение в сторону результата, принцип Поллианны, эвристика доступности, эффект псевдоуверенности, предвзятость в восприятии среднего, эффект первен-

ства, эмоциональные эвристики, владение полным комплектом, гиперболическое преуменьшение, реакционное обесценивание и др. И, кстати, доказано, что лидеры с выраженной темной триадой как минимум стратегически компании не выгодны.

2) В основном сосредотачиваются на масштабных задачах и пренебрегают деталями, необходимыми для их успешной реализации. Ради скорейшего достижения своих целей они стремятся ограничить число людей рядом с собой и общаться только с теми, кто их поддерживает и одобряет. Это приводит к снижению качества обратной связи, которую они получают, к иррациональному оптимизму, а также к пренебрежению рисками и их последствиями. Здесь их ожидают такие когнитивные искажения, как: иллюзия прозрачности, генерализация частных случаев, стереотипизация, отклонение к позитивному исходу, ошибка выжившего, обман малых выборок, эффект страуса и др.

3) Сосредотачиваются на абстрактных понятиях и цифрах. Чем выше поднимаются лидеры, тем меньше они фокусируются на том, что думают окружающие, или на их потребностях. Их больше интересуют системные, а не индивидуальные процессы и задачи. Здесь их ожидают такие когнитивные искажения, как: предвзятость подтверждения, иллюзия кластеризации, иллюзия восприятия характера, атрибуция

ценности и др. Именно поэтому, ключевые коучи и эффективные лидеры рекомендуют сосредотачиваться на противоположных тенденциях, позволяющих сбалансировать САП и СТП мозга.

Реакция на стресс и характер

Я всегда стараюсь выяснить, как человек будет вести себя в сложных, нетривиальных, стрессовых обстоятельствах.

Вообще-то, как человек ведет себя в стрессе, (не всегда, но часто) является хорошей метафорой того, как человек будет вести себя в проблемной ситуации, т.е. фактически решать проблемы. А работа и выполнение профессиональных задач зачастую и есть решение тех или иных проблем.

Как вы знаете, биологически у человека есть три основных реакции на стресс, условно называемые «бей», «беги», «замри». Однако я позволил себе дополнить эти реакции еще одной социальной стратегией – «зови на помощь». Давайте рассмотрим эти реакции подробнее.

Реакция «бей» – характеризуется тем, что человек не уходит от ответа на провоцирующий или нестандартный вопрос собеседования, принимает вызов и даже нападает в ответ. Т.е. человек, «засучив рукава» работает со стрессом и решает проблемы. Однако у таких людей будет важная особенность – количество проблем у них будет большим, негативных эмоциональных состояний много, а основной способ решения проблем – статусно-силовой. Плюсом будет то, что они не будут ждать того, что проблема рассосется сама, а они сами будут ее решать, хотя, скорее всего, не совсем компетентно. Еще один из плюсов – это лидерская позиция: соци-

ум таких людей считает лидерами и «сильными» людьми и на выборах, по крайней мере в РФ, голосует за них.

Реакция «замри» в стрессовой социальной ситуации раньше имело непосредственное отношение к бутылке и алкоголю. Однако сейчас она дополнилась компьютерными играми, социальными сетями, прокрастинацией. Такие люди в стрессовой ситуации уходят в «ничегонеделание», Интернет-серфинг, демотивирующий перфекционизм и похожие действия. Плюсом таких реакций является то, что такие люди, если все-таки берутся за дело (точнее – если их кто-то или что-то заставит), то делают его весьма качественно и обдуманно. Но медленно. Ждать от них быстрых решений – нет никакого смысла, от них надо ждать правильных, а не быстрых решений и действий.

Реакция «беги» на собеседовании часто проявляется игнорированием критичной обратной связи (правда это далеко не единственное проявление), а на работе она же проявляется жизненным девизом: «там, где есть проблемы – меня нет». Именно такие люди прибегают на дележ всего самого вкусного и убегают, когда это вкусное заканчивается. Они не способны противостоять удару («проблемам») или держать удар. Такие люди обязательно «заболеют» или «уедут к бабушке» или «проспят» или «попадут в пробку» тогда, когда они нужны больше всего. В защиту из скажу, что частично это не их вина, это так проявляется их биологическая реакция на стресс, которая во многом генетически предопреде-

лена. Сильная их сторона – чуткость к ситуации, хайпу и реакциям собеседника.

Реакция «зови на помощь» в собеседовании проявляется стремлением соискателя в стрессовой и неординарной ситуации найти арбитра или внесистемного союзника. По сути, это сообщение того, что «я сам не знаю, как решать эту ситуацию, но я знаю тех, кто может помочь мне ее решить». Это весьма социализирующая тактика весьма свойственна талантливым средним менеджерам и руководителям agile-команд. Они найдут того, кто сделает, это за них, но сами – никогда. Это их одно временно и сильная и слабая сторона.

Чаще у людей есть две основных стратегии – темпераментальная, – определяемая во многом генетически и социальная – натренированная и приобретенная с опытом. Какие у вас?

Калибровка человека по голосу

В настоящее время одним из наиболее перспективных методов дистанционной оценки человека в профайлинге является оценка вокальных характеристик его голоса. Оттенки и полутона голоса напрямую связаны с нашим характером.

Особенно хорошо по голосу мы определяем степень уверенности в сказанном, а также уровне его раздраженности.

В целом уровень уверенности говорящего определяется тоном и высотой голоса:

- Явно высокий – энтузиазм, радость, заинтересован и проявляет интерес;
- Высокий, в широком диапазоне силы, тональности и высоты – гнев и страх, неуверенность;
- Чрезмерно высокий, пронзительный – беспокойство;
- Мягкий и приглушенный, с понижением интонации к концу каждой фразы – печаль, усталость;
- Форсирование звука – напряжение, обман;
- В состоянии эмоционального возбуждения обычно возрастает сила голоса, изменяются его высота и тембр, но иногда сильное возбуждение может, наоборот, проявляться в уменьшении силы голоса (человек «шипит от ярости»).

Наиболее полную информацию о внутреннем психоэмоциональном состоянии человека может дать анализ его связ-

ной, целенаправленной речи: расстановка логических ударений, скорость произнесения слов, конструкция фразы, наличие таких отклонений от нормы, как неуверенный или неверный подбор слов, обрывание фраз на полуслове, изменение слов, появление слов-паразитов, исчезновение пауз и т. д.

Можно выделить:

- Быстрая речь – очевидная взволнованность, явное желание убедить или уговорить кого-то;
- Медленная речь – высокомерие, усталость, угнетенное состояние;
- Прерывистая речь – неуверенность;
- Лаконичность и решительность речи – явная уверенность;
- Заикание – напряженность или обман;
- Нерешительность в подборе слов – неуверенность в себе или намерение внезапно удивить чем-то;
- Появление речевых недостатков (повторение или искажение слов, обрывание фраз на полуслове) – несомненное волнение, но иной раз и желание обмануть;
- Опускание речевых пауз – напряжение;
- Слишком удлиненные паузы – незаинтересованность или несогласие;
- Появление в речи пауз, заполняемых словами-паразитами – нерешительность и затруднение в выражении мысли,

поиск выхода из положения;

- Возрастание числа тривиальных наборов слов, проговариваемых быстрее, чем обычно – эмоциональное возбуждение, напряжение;
- Умолкание или скупость в словах – обида.

Психодиагностика по голосу. Голос и личностные качества

Тематика психодиагностики человека по вокальным характеристикам голоса вызвала большое количество отзывов и резонанс.

Сейчас я как раз плотно занимаюсь этой темой и клавиатурным почерком. О клавиатурном почерке еще расскажу, пока продолжаем тему голоса.

Получившие экспериментальные подтверждения речевые признаки основных характерологических качеств. (далее цитата по В.Х. Манерову с дополнениями и корректировкой А. Филатова):

1. Витальность, жизненная сила, энергичность и жизнеспособность проявляется следующим образом:

Признаки высокой витальности:

- а). Громкость (форте);
- б). Звучность;
- в). Хорошая акцентуация мелодическая, динамическая и темпоральная, с плавным нарастанием и снижением;

- d). Четкая артикуляция;
- e). Ритмы речи без нарушений.

Признаки низкой витальности:

- a). Малая громкость;
- b). Малая звучность;
- c). Небрежная артикуляция;
- d). Плохая акцентуация;
- e). Нарушенное протекание речевого потока;
- f). Нерегулярные колебания громкости и высоты.

2. Волевые качества.

Говорящий с сильной волей характеризуется следующими тенденциями:

- a). Громкость чаще выше средней;
- b). Жесткий тембр, металлический, холодный, иногда сдавленный;
- c). Ритм напряженный;
- d). Ударение чаще динамическое, толчком в конце предложения;
- e). Сдержанное интонирование;
- f). Четкая артикуляция;
- g). Короткие, лаконичные предложения.

Речевая симптоматика слабоволия говорящего:

- a). Плохая артикуляция;

- b). Громкость чаще ниже средней;
- c). Мягкий тембр;
- d). Неустойчивость ритмического протекания;
- e). Ненапряженный ритм;
- f). Хорошая мелодика;
- g). Хорошее темпоральное ударение;
- h). Плохая артикуляция.

3. Эмоциональная сфера как общая способность чувствовать («душевность»), чувствительность, глубина и возбудимость чувств.

«Душевность» проявляется в:

- a). Довольно низкий голос (баритон или альт);
- b). Темный, теплый, мягкий, звучный тембр;
- c). Живая мелодика;
- d). Живое темпоральное ударение;
- e). Плавное, расслабленное, но неравномерное ритмичное протекание;
- f). Довольно небрежная артикуляция;
- g). Диалогический стиль речи;
- h). Свободная, неожиданная смысловая форма;
- i). Сниженная меткость и четкость понятий.

Высокая чувствительность (вплоть до впечатлительности):

- a). Довольно высокий голос;

- b). Невысокая громкость;
- c). Малая звучность;
- d). Светлый тембр;
- e). Темп выше среднего;
- f). Плавное, но напряженное ритмическое протекание;
- g). Хорошая артикуляция;
- h). Диалогический, предметно-ориентированный или интеллектуальный стиль речи;
- i). Хорошая смысловая форма.

Возбудимость чувств:

- a). Мелодическое ударение сопровождается темпоральными ускорениями;
- b). Скользящая мелодия;
- c). Неравномерный, оживленный поток;
- d). Свободный, расслабленный ритм.

Глубина чувств:

- a). Частое изменение темпоральной окраски звучания;
- b). Большая полнозвучность;
- c). Мягкий тембр;

4. Самооценка и самоотношение. Симптоматика самооценки в ее нормальных границах связана со здоровой витальностью.

Завышенная самооценка:

- a). Сильный, звучный голос;
- b). Вокализация речи;
- c). Модификации окраски звучания (палатализация, назализация);
- d). Мелодические выбросы, чаще как восходящая мелодика;
- e). Темпоральные растягивания;
- f). Широкая небрежная артикуляция;
- g). Манерность в смысловой форме речи.

Раздел VII. Когнитивистика, Когнитивные искажения, Менталистика

Памятка по когнитивным искажениям

Зачастую списки когнитивных искажений (Cognitive Biases) грешат повторением одних и тех же явлений под разными именами. Цель этой статьи – упростить и организовать данную систему. В перечне вы найдете до 20 особенностей восприятия, которые, в свою очередь, сгруппированы согласно основной ментальной проблеме.

ПРОБЛЕМА 1. ИЗБЫТОК ИНФОРМАЦИИ

В этом мире мы сталкиваемся со слишком большим количеством информации, и нам приходится все это фильтровать. Наш мозг использует несколько простых трюков для отбора тех деталей, которые могут оказаться полезными.

1. Мы замечаем вещи, уже сохраненные в памяти

или часто повторяемые.

С этим связано действие таких феноменов, как: эвристика доступности (Availability Heuristic), отклонение, связанное с вниманием (Attentional Bias), эффект иллюзорной правды (Illusory Truth Effect), эффект симпатии к знакомому (Mere Exposure Effect), влияние контекста (Context Effect), забывание без подсказок памяти (Cue-Dependent Forgetting), отклонения работы памяти, связанные с настроением (Mood-Congruent Memory Bias), иллюзия частотности (Frequency Illusion), Феномен Баадера-Майнхоф (Baader-Meinhof Phenomenon), разрыв эмпатии (Empathy Gap), предубежденность бездействия (Omission Bias), ошибка базового рейтинга (Base Rate Fallacy).

2. Необычные, странные, забавные, визуально потрясающие, антропоморфические вещи запоминаются лучше, чем обычные и несмешные.

Наш мозг склонен переоценивать важность удивительных явлений. И наоборот, мы часто пропускаем ожидаемую или обычную информацию. С этим связано действие таких феноменов, как: эффект странности (Bizarreness Effect), эффект юмора (Humor Effect), эффект Ресторффа (Von Restorff Effect), эффект превосходства изображений (Picture Superiority Effect), эффект собственной значимости (Self-Relevance Effect), предвзятость негативного опыта (Negativity Bias).

3. Когда что-либо меняется, мы сравниваем новую реалию с прошлым состоянием и взвешиваем позитивность или негативность изменения.

При этом мы менее склонны оценивать новую реалию саму по себе, в отрыве от предыдущего опыта. С этим связано действие таких феноменов, как: якорение (Anchoring), эффект контраста (Contrast Effect), эффект фокусировки (Focusing Effect), денежная иллюзия (Money Illusion), эффект фрейминга (Framing

Effect), закон Вебера-Фехнера (Weber-Fechner Law), консерватизм (Conservatism), искажение различия (Distinction Bias).

4. Нас привлекают детали, подтверждающие наши собственные существующие убеждения.

Это серьезное явление. Как следствие: мы склонны игнорировать детали, противоречащие нашим убеждениям. С этим связано действие таких феноменов, как: предвзятость подтверждения (Confirmation Bias), систематическая ошибка согласованности (Congruence Bias), рационализация после покупки (Post-Purchase Rationalization), ошибка верного выбора (Choice-Supportive Bias), ошибка селективного восприятия (Selective Perception), эффект ожидания наблюдателя (Observer-

Expectancy Effect), предубежденность экспериментато-

ра (Experimenter's Bias), эффект наблюдателя (Observer Effect), ошибка ожидания (Expectation Bias), эффект страуса (Ostrich Effect), субъективная оценка (Subjective Validation), эффект продолжающегося влияния (Continued Influence Effect), рефлекс

Земмельвайса (Semmelweis Reflex).

5. Мы замечаем проблемы в других легче, чем в себе.

С этим связано действие таких феноменов, как: эффект слепого пятна в отношении своих когнитивных искажений (Bias Blind Spot), наивный цинизм (Naïve Cynicism), наивный реализм (Naïve Realism).

ПРОБЛЕМА 2. НЕДОСТАТОК ЗНАЧЕНИЯ

Мир очень сложен, и нам доступна лишь часть знаний о нем, но и этому нам нужно придать логический смысл. Это вопрос выживания. Имея дело с ограниченным потоком информации, мы соединяем точки, заполняем пробелы тем, что, как нам кажется, знаем, и так обновляем наши ментальные модели мира.

1. Мы находим закономерности даже в недостаточных данных.

Поскольку нам доступна только малая часть информа-

ции, к тому же часто мы отфильтровываем почти все остальное, у нас никогда нет полной картины. Именно так наш мозг реконструирует мир, чтобы чувствовать свою завершенность. С этим связано действие таких феноменов, как: конфабуляции (Confabulation), иллюзия кластеризации (Clustering Illusion), нечувствительность к размеру выборки (Insensitivity To Sample Size), игнорирование возможности (Neglect of Probability), построение суждений на основе личного опыта (Anecdotal Fallacy), иллюзия действительности (Illusion of Validity), ошибка о человеке в маске (Masked Man Fallacy), иллюзия недавности (Recency Illusion), ошибка игрока (Gambler's Fallacy), феномен горячей руки (Hot-Hand Fallacy), иллюзорная корреляция (Illusory Correlation), парейдолия (Pareidolia), антропоморфизм (Anthropomorphism).

2. При обнаружении пробелов в информации мы дополняем ее, используя стереотипы, обобщения и предыстории.

Когда у нас есть неполная информация о конкретной вещи, относящейся к группе вещей, с которой мы хорошо знакомы, наш мозг заполняет отсутствующие места догадками или обращается к другим заслуживающим доверия источникам. К нашему удобству, мы часто забываем, какие данные были исходными, а какие были дополнены нами. С этим связано действие таких феноменов, как: ошибка груп-

повой атрибуции (Group Attribution Error), ошибка абсолютной атрибуции (Ultimate Attribution Error), стереотипизация (Stereotyping), эссенциализм (Essentialism), функциональная закрепленность (Functional Fixedness), эффект моральной рекомендации (Moral Credential Effect), вера в справедливый мир (Just-World Hypothesis), аргумент, основанный на наличии искажения (Argument from Fallacy), упование на авторитет (Authority Bias), доверие автоматизированным решениям (Automation Bias), эффект присоединения к большинству (Bandwagon Effect), эффект плацебо (Placebo Effect).

3. Вещи и люди, с которыми мы знакомы или к которым мы испытываем любовь, представляются нам лучшими, чем вещи и люди, с которыми мы не знакомы или которые нам не нравятся.

Это похоже на явление, рассмотренное выше: мы дополняем пробелы информации, но кроме того встраиваем в наши умозаключения предположения о качестве и ценности осмысливаемой вещи. С этим связано действие таких феноменов, как: эффект ореола (Halo Effect), групповой фаворитизм (In-Group Bias), гомогенность «чужой» группы (Out-Group Homogeneity Bias), эффект кросс-расовости (Cross-Race Effect), эффект чирлидерства (Cheerleader Effect), эффект знакомого маршрута (Well-Traveled Road Effect), синдром неприятия чужих идей (Not Invented Here), реактивная девальвация (Reactive Devaluation), эффект позитивно-

сти (Positivity Effect).

4. Мы упрощаем вероятности и числа, чтобы их легче было обдумывать.

Наше подсознание ужасно проявляет себя в математике и, как правило, в отсутствие данных, неправильно воспринимает вероятность какого-либо явления. С этим связано действие таких феноменов, как: теория рациональных расчетов (Mental Accounting), предубеждение нормальности ситуации (Normalcy Bias), ошибка обращения к вероятности (Appeal To Probability Fallacy), закон Мерфи (Murphy's Law), эффект субаддитивности (Subadditivity Effect), систематическая ошибка выжившего (Survivorship Bias), эффект ценности денежных знаков (Denomination Effect), ошибка победы большинства (Zero Sum Bias), магическое число семь плюс-минус два (Magic number 7+-2).

5. Мы думаем, что знаем, что думают другие.

В некоторых случаях это означает, что мы предполагаем, что они знают то же, что знаем мы, в других случаях мы предполагаем, что они думают о нас так же часто, как мы думаем о самих себе. Мы моделируем работу чужого ума, судя по себе. С этим связано действие таких феноменов, как: проклятие знания (Curse of Knowledge), иллюзия прозрачности (Illusion of Transparency), эффект прожектора (Spotlight Effect), иллюзия внешнего воздействия (Illusion of

External Agency), иллюзия асимметричной проницательности (Illusion of Asymmetric Insight), ошибка внешних стимулов (Extrinsic Incentive Error).

6. Мы проецируем наше нынешнее мировоззрение и предположения на прошлое и будущее.

При этом мы не очень хорошо представляем, как быстро или медленно все произойдет или изменится с течением времени. С этим связано действие таких феноменов, как: ошибка хайндсайта (Hindsight Bias), упреждение результата (Outcome Bias), моральная удача (Moral Luck), упадочность (Declinism), эффект телескопа (Telescoping Effect), ретроспекция «в розовых очках» (Rosy Retrospection), ошибка воздействия (Impact Bias), склонность к пессимизму (Pessimism Bias), ошибка планирования (Planning Fallacy), ошибка экономии времени (Time-Saving Bias), оправдание инноваций (Pro-Innovation Bias), ошибка проекции (Projection Bias), ошибка сдержанности (Restraint Bias), ошибка личной последовательности (Self-Consistency Bias).

ПРОБЛЕМА 3. НЕОБХОДИМОСТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ БЫСТРО

1. Мы ограничены временем и количеством доступной информации, но мы не можем позволить этому парализовать нас.

Без способности действовать быстро перед лицом неопределенности мы бы давно исчезли с лица Земли как вид. Получая новые детали, мы прилагаем все усилия, чтобы воспользоваться нашим умением влиять на ситуацию, принимать решения, прогнозировать будущее и иными способами действовать, исходя из полученных знаний. Но чтобы действовать, нам нужно быть уверенными в том, что мы можем влиять на исход вещей, а также чувствовать, что наши действия имеют значение. В действительности зачастую нашу уверенность можно охарактеризовать как излишнюю, но без этого мы вообще не смогли бы активно реагировать. С этим связано действие таких феноменов, как: эффект сверхуверенности (Overconfidence Effect), эгоцентрическое искажение (Egocentric Bias), склонность к оптимизму (Optimism Bias), эффект социальной желательности (Social Desirability Bias), эффект третьего лица (Third-Person Effect), эффект Барнума/Форера (Forer Effect, Barnum Effect), иллюзия контроля (Illusion of Control), эффект ложного консенсуса (False Consensus Effect), эффект Даннинга-Крюгера (Dunning-Kruger Effect), эффект «сложный-легкий» (Hard-Easy Effect), иллюзорное превосходство (Illusory Superiority), эффект озера Вобегон (Lake Wobegone Effect), эффект поведенческой конфирмации (Self-Serving Bias), фундаментальная ошибка атрибуции (Fundamental Attribution Error), искажение «актер-наблюдатель» (Actor-Observer Bias), гипотеза защитной атрибуции (Defensive

Attribution Hypothesis), приписывание черт (Trait Ascription Bias), оправдание усилий (Effort Justification), компенсация риска (Risk Compensation), эффект Пельцмана (Peltzman Effect).

2. Чтобы оставаться сосредоточенными, мы отдаем предпочтение близким, доступным здесь и сейчас вещам в отличие от тех, что далеки от нас.

Мы больше ценим нечто, имеющее место в настоящем, а не в будущем, и нам легче найти общее с историями о конкретных людях, чем об анонимных личностях или группах. С этим связано действие таких феноменов, как: гиперболическое дисконтирование (Hyperbolic Discounting), обращение к новизне (Appeal To Novelty), эффект ведомой жертвы (Identifiable Victim Effect).

3. Мы создаем мотивации для завершения дела, в которое уже вложили время и энергию.

Как гласит бихевиористическая версия первого закона движения Ньютона, объект в движении остается в движении. Это помогает нам доводить начатое до конца, даже если появляются все новые причины сдать. С этим связано действие таких феноменов, как: ошибка невозвратных затрат (Sunk Cost Fallacy), эскалация приверженности (Escalation of Commitment), иррациональная эскалация (Irrational Escalation), боязнь потери (Loss Aversion), эф-

эффект IKEA (IKEA Effect), эффект сложности обработки (Processing Difficulty Effect), эффект происхождения информации (Generation Effect), искажение нулевого риска (Zero-Risk Bias), эффект предрасположенности (Disposition Effect), стремление собрать набор (Unit Bias), эффект псевдоопределенности (Pseudocertainty Effect), эффект владения (Endowment Effect), эффект обратного действия (Backfire Effect).

4. Мы мотивированы на сохранение своей автономии и статуса в группе и на осторожность в принятии необратимых решений.

Это помогает нам избежать роковых ошибок. В условиях выбора мы отдаем предпочтение наименее рискованному варианту или тому, что сохраняет статус-кво. С этим связано действие таких феноменов, как: оправдание системы (System Justification), реактивное сопротивление (Reactance), реверсивная психология (Reverse Psychology), эффект приманки (Decoy Effect), искажение социального сравнения (Social Comparison Bias), отклонение в сторону статуса-кво (Status Quo Bias).

5. При выборе нам больше нравятся простые варианты или те, что имеют более полную информацию.

Мы избегаем сложности и неоднозначности. Мы скорее выберем быстрое и простое решение, чем новое и слож-

ное, даже если последнее, в конечном счете, будет более оптимально в плане времени и энергозатрат. С этим связано действие таких феноменов, как: эффект неоднозначности (Ambiguity Bias), искажение оценки информации (Information Bias), искажение веры (Belief Bias), эффект рифмованности (Rhyme as Reason Effect), эффект велопарковочного навеса или закон тривиальности (Bike-Shedding Effect, Law of Triviality), эффект Делмора (Delmore Effect), ошибка конъюнкции (Conjunction Fallacy), бритва Оккама (Occam's Razor), эффект «меньше – лучше» (Less-Is-Better Effect).

ПРОБЛЕМА 4. ЧТО ЗАПОМИНАТЬ?

Во вселенной слишком много информации. Мы можем позволить себе удерживать только ту, что, скорее всего, окажется полезной в будущем. Поэтому нам приходится делать постоянные ставки на важность тех или иных сведений и идти на компромиссы относительно того, что стоит запомнить, а что – забыть. Например, конкретным данным мы предпочитаем обобщения, потому что они занимают меньше места в нашей голове. Когда есть много трудно сокращаемых деталей, мы выбираем из них несколько особо ярких элементов для сохранения, а остальное отбрасываем. Мы сохраняем то, что помогает нам избежать информационной перегрузки (проблема 1), а также содержит данные, заполняющие

пробелы (проблема 2).

1. Мы редактируем и подкрепляем некоторые воспоминания.

Во время этого процесса воспоминания могут стать ярче, однако различные детали могут случайно меняться. Иногда мы вводим в память вещи, которых не было на самом деле. С этим связано действие таких феноменов, как: приписывание источника информации (Misattribution of Memory, Source Confusion), криптомнезия (Cryptomnesia), ложные воспоминания (False Memory), внушаемость (Suggestibility), пространственный эффект (Spacing Effect).

2. Мы отбрасываем конкретные особенности в пользу обобщенных толкований.

Мы делаем это по необходимости, но влияние неявных ассоциаций, стереотипов и предрассудков приводит к ужасным последствиям, происходящим из-за целого набора когнитивных предубеждений.

С этим связано действие таких феноменов, как: имплицитная стереотипизация (Implicit Associations, Implicit Stereotypes, Stereotypical Bias), предрассудки (Prejudice), подверженность влиянию негативных факторов (Negativity Bias), слабеющее влияние негативных факторов (Fading Affect Bias).

3. Мы сокращаем события и списки вещей до их ключевых моментов.

Обобщать конкретные события и списки сложно, поэтому вместо этого мы выделяем несколько элементов, наиболее полно представляющих целое. С этим связано действие таких феноменов, как: правило пика и конца (Peak—End Rule), исключение фактов и заострение внимания на фактах (Leveling And Sharpening), эффект дезинформации (Misinformation Effect), пренебрежение продолжительностью (Duration Neglect), эффект последовательного запоминания (Serial Recall Effect), эффект длинного списка (List-Length Effect), эффект метода представления (Modality Effect), блокирование памяти (Memory Inhibition), эффект частичного подсказывания (Part-List Cueing Effect), эффект первичности (Primacy Effect), эффект недавности (Recency Effect), эффект порядкового номера (Serial Position Effect), эффект окончания (Suffix Effect).

4. Мы по-разному сохраняем воспоминания, в зависимости от того, как они были получены.

Наш мозг будет запоминать только ту информацию, которую он считает важной на данный момент, но на это решение влияют и другие обстоятельства, мало связанные с ценностью информации (что еще происходит, каким образом представлена информация, можем ли мы легко найти ее снова, если понадобится и т. д.). С этим связано действие

таких феноменов, как: эффект уровня обработки (Levels of Processing Effect), эффект тестирования (Testing Effect), рассеянность внимания (Absent-Mindedness), эффект «следующего по очереди» (Next-in-Line Effect), феномен «на кончике языка» (Tip of The Tongue Phenomenon), цифровая амнезия или эффект Google (Google Effect).

КАК ВСЕ ЭТО ИСПОЛЬЗОВАТЬ?

Запоминать все вышеперечисленное вовсе не обязательно. Но вы можете начать с того, что будете держать в голове четыре основные проблемы, с которыми наш мозг учился справляться в течение последних нескольких миллионов лет:

1. Информационная перегрузка ужасна, поэтому мы агрессивно используем информационные фильтры – быстро, почти без усилий решая, какие из немногих вещей действительно важны, а также стремительно припоминая их при необходимости.

2. Недостаток смысла путает нас, поэтому мы стремимся заполнять пробелы и сопоставлять все это с существующими у нас ментальными моделями.

3. Необходимо действовать быстро, чтобы не потерять свой шанс в жизни, поэтому мы спешим с выводами. Мозг принимает решения за доли секунды, поскольку это влияет на наши шансы на выживание, безопасность или успех, и,

кроме того, дает нам уверенность в том, что мы можем чего-то добиться.

4. Мы пытаемся запомнить важные детали. Для максимальной эффективности наш мозг должен запоминать самую важную и полезную информацию и передавать сообщения другим системам, позволяя им тем самым адаптироваться и становиться со временем лучше.

Помимо 4 проблем, полезно запомнить еще 4 истины, сводящиеся к тому, что решения этих проблем сами по себе содержат изъяны:

1. Мы видим не все. Часть отсеянной нами информации является нужной и важной.

2. Поиск нами смысла может приводить к появлению иллюзий. Иногда мы создаем детали в своем воображении и сочиняем смыслы и истории, в реальности не существующие.

3. Быстрые решения содержат много недостатков. Некоторые немедленные реакции и решения с нашей стороны несправедливы, отвечают только нашим личным интересам и контрпродуктивны.

4. Наша память способствует появлению ошибок. Некоторые вещи из тех, что мы запоминаем на потом, лишь еще больше искажают данную систему, разрушительно влияя на мыслительный процесс.

Помня об этих четырех проблемах и последствиях попыток нашего мозга их решить, вы сможете чаще замечать (и

ИСПОЛЬЗОВАТЬ) КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ.

Когнитивные искажения в работе профайлера и полиграфолога

Список в информационных интернет-ресурсах насчитывает 175 когнитивных искажений. Конечно, это далеко не полный перечень тех способов, какими наш мозг обманывает сам себя. Такой обман совсем несложен, ведь значительная часть психических процессов у человека происходит без отображения в сознании. Таким образом, становится возможным обращаться напрямую к этим основным процессам, не задевая сознательную часть.

Когнитивные искажения имеют большое значение и в работе профайлера и полиграфолога поскольку при принятии решений мы часто попадаем под их власть и ошибаемся в оценке человека и информации о нем.

Я часто общался с эйчарами и безопасниками и практически каждый раз убеждался в том, насколько многие из них живут в когнитивных искажениях. Часто о них даже ничего не слышали. А ведь это люди, от которых напрямую зависит кадровая политика компаний, а значит – итоговая эффективность бизнеса.

Большой список когнитивных искажений в Википедии классифицирован довольно расплывчато. **Там представлены четыре тематические группы:**

– Искажения, связанные с поведением и принятием решений.

– Искажения, связанные с вероятностями и стереотипами.

– Социально обусловленные искажения.

– Искажения, связанные с ошибками памяти.

Такая классификация не дает возможности ясно представлять причины этих искажений. То есть из классификации не совсем понятно, с помощью каких методов можно эксплуатировать различные когнитивные искажения, почему они возникают. К тому же, многие искажения дублируются в списке под разными названиями.

Есть другой способ классификации искажений, если более конкретно ориентироваться на причину сбоя в мышлении, который обуславливает некорректное восприятие реальности. Если классифицировать их таким образом (по причине), то искажения тоже можно разделить на четыре группы, но теперь они становятся более логичными и понятными.

Четыре проблемы, из-за которых возникают когнитивные искажения:

1. Слишком много информации.
2. Недостаточно смысла (многозначность).
3. Необходимость действовать быстро.
4. Фильтрация информации для запоминания: мозг все-

гда предпочитает запомнить более простую и четкую концепцию, а не сложную и двусмысленную. Даже если вторая концепция корректнее и объективнее.

Пожалуй, особенный интерес вызывает первая группа искажений, связанных с переизбытком информации. Тем более, что остальные группы концептуально связаны с ней. Создается впечатление, что мгновенная фильтрация, цензура и отбор информации для запоминания – основная проблема, с которой мы сталкиваемся в современную эпоху, когда количество информации слишком велико. Из-за этого возникает, наверное, большая часть когнитивных искажений и некорректного восприятия окружающей реальности.

Первую группу можно поделить на пять подгрупп.

Мы замечаем вещи, которые уже укрепились в памяти или часто повторяются. Это многочисленная группа искажений, которую часто эксплуатируют на телевидении. Многократное повторение одного и того же практически гарантирует, что человек упустит из внимания деталь, которая упоминается мимоходом лишь однажды. Кроме того, многократное повторение лжи увеличивает вероятность, что в нее поверят.

Примеры:

– **Эвристика доступности** – оценка как более вероятного того, что более доступно в памяти.

– **Систематическая ошибка внимания** – зависимость человеческого восприятия от повторяющихся мыслей. Если постоянно думать на одну тему, то чаще обращаешь внимание на новости на эту тему.

– **Эффект иллюзии правды** – тенденция верить, что информация правдива, если мы слышали ее много раз.

– **Эффект знакомства с объектом** – тенденция людей выражать необоснованную симпатию к некому объекту только потому, что они знакомы с ним.

– **Забывание без контекста** – затруднение вспомнить информацию в отсутствие контекста (связанных воспоминаний). И наоборот, встреча с подсказкой сразу тянет за собой всю цепочку воспоминаний. Например, если вы были в отпуске и встретили там редкий автомобиль, то встреча с таким автомобилем спустя много лет вытянет из памяти цепочку «забытых» воспоминаний об отпуске. Эффект работает также на эмоциональном уровне: некоторую информацию легче вытянуть из памяти, если вызвать «якорные» эмоции, которые контекстуально связаны с этой информацией.

– **Иллюзия частоты, также известная как феномен Баадера – Майнхофа**, – сразу после того, как человек приобрел узнал о какой-то новой вещи или идее, она, как ему кажется, начинает появляться повсюду. Происходит из-за того, что после того, как человек узнал о чем-то новом, его сознание начинает следить за упоминаниями, в результате чего вы замечаете это везде, где оно есть. Каждое появление вещи

лишь закрепляет уверенность сознания в том, что она стала появляться повсюду.

– **Разрыв эмпатии** – феномен, когда человек недооценивает влияние висцеральных факторов на свое поведение. Эти факторы включают голод, жажду, сексуальное влечение, тягу к наркотику (алкоголю), физическую боль и сильные эмоции. Со стороны кажется, что человек действует импульсивно, нерационально, вышел из-под контроля. Сам человек может находить «рациональное» объяснение своим поступкам, игнорируя истинную подсознательную их причину.

– **Недооценка бездействия** – склонность людей недооценивать последствия бездействия в сравнении с действием с аналогичным результатом. Примером такого феномена является антивакцинаторство, когда родители предпочитают риск получить осложнения от болезни риску получить осложнения прививки, хотя риск заболеть гораздо выше риска осложнения от прививки.

– **Ошибка базового процента** – человек игнорирует общую частоту события и фокусируется на специфической информации. Пример: алкотестеры показывают ошибочное опьянение в 5 % случаев, но ложноотрицательных срабатываний не бывает. Полицейский останавливает водителя и проверяет его алкотестером. Прибор показывает, что водитель пьян. Вопрос: какова примерно вероятность, что водитель действительно пьян?

Вторая подгруппа:

Люди склонны замечать и запоминать скорее особенные, причудливые и смешные образы, чем не причудливые или несмешные. Другими словами, мозг преувеличивает важность необычной или удивительной информации. С другой стороны, мы склонны пропускать мимо сознания информацию, которая кажется заурядной или ожидаемой, даже если она важна.

Примеры:

– **Эффект Ресторффа (эффект изоляции)** – в ряду похожих объектов легче запоминается тот, который выделяется среди других. Например, число легче запоминается в ряду букв (вцу5-кеквр), а не в ряду других чисел (35856896).

– **Эффект превосходства картинки (эффект Инстаграма)** – картинки легче запоминаются, чем слова. Эффект подтвержден многочисленными научными экспериментами.

– **Эффект самореференции** – склонность людей кодировать в памяти информацию в памяти различным образом в зависимости от того, насколько она затрагивает человека лично. Человек гораздо лучше запоминает информацию, если она касается его лично. В рекламе человек лучше воспринимает информацию, если ее рекламируют люди, похожие на него. Человек лучше запоминает дни рождения, которые близки по времени к его собственному дню рождения.

– **Уклон к негативу** – вещи негативной природы даже при условии равной силы воспринимаются человеком силь-

нее, чем вещи положительной природы. Это относится к мыслям, эмоциям, социальным взаимоотношениям, болезненным/травмирующим событиям и т. д. Поэтому аудитория телевизионных новостей обращает больше внимания на негативные новости, а не на положительные события. Негатив воспринимается ярче, более четко и хорошо запоминается. Эффект проявляется и в восприятии других людей: одна «негативная» характеристика человека способна перечеркнуть в восприятии множество его положительных черт. Таким образом, человек вообще без положительных черт (например, только что появившийся безликий политик) имеет преимущество перед конкурентами, у которых много положительных черт и одна отрицательная (то есть практически перед любым другим политиком). В принятии решений и управлении это когнитивное искажение очень сильно влияет на поведение человека. Бизнесмены склонны минимизировать прибыль, лишь бы гарантировать отсутствие убытков. Любой краткосрочный убыток воспринимается крайне эмоционально, даже если он объективно не влияет на общую месячную/годовую прибыль. Любопытно, что некоторые научные исследования показывают, что данное когнитивное искажение исчезает с возрастом. Более того, у людей в зрелом возрасте иногда наблюдается даже противоположное когнитивное искажение – уклон к позитиву. То есть отрицательную информацию пожилые люди воспринимают как само собой разумеющееся и не реагируют на нее, а вот положитель-

ную информацию воспринимают сильнее.

Третья подгруппа:

Люди склонны замечать изменения – динамику, а не статику. При этом мозг некорректно оценивает ценность новой информации в контексте направления изменения (положительное/ отрицательное), а не объективно переоценивая новую информацию независимо от предыдущей.

Примеры:

– **Эффект привязки** – когнитивное искажение оценки числовых значений со смещением в сторону начального приближения. Эффект используют торговые сети, указывая цену нескольких штук изделия даже в отсутствии скидки за количество. Или интернет-сайты, которые предлагают пожертвовать произвольную сумму, но при этом приводят пример более крупного пожертвования. Как показали исследования, «привязав» людей, к примеру крупного пожертвования, средняя сумма произвольных пожертвований оказывается выше, чем без привязки.

– **Денежная иллюзия** – склонность людей воспринимать номинальную стоимость денег, а не их реальную стоимость. Когнитивное искажение выражается в том, что люди не в полной мере осознают, как меняется реальная стоимость денег каждый день. Из-за этого они неадекватно воспринимают действительность, в том числе изменение номинальных цен на товары, инфляцию.

– **Эффект фрейминга** – феномен разной реакции на одинаковый выбор, в зависимости от того, как он преподносится: как положительный или отрицательный выбор. Стакан может быть наполовину пуст или наполовину полон. Выбор одинаковый, но воспринимается по-разному. Например, штрафы за опоздания действуют на людей эффективнее, чем премия за своевременные действия (очевидно, здесь действует также когнитивное искажение «уклон к негативу»). Исследование в судебной системе показало, что подсудимые чаще дают признательные показания, если те преподносятся как первый шаг к последующему освобождению после отсидки, а не как последний шаг в вольной жизни перед началом тюремного заключения.

– **Закон Вебера-Фехнера** – эмпирический психофизиологический закон, заключающийся в том, что интенсивность ощущения чего-либо прямо пропорциональна логарифму интенсивности раздражителя. Например, люстра, в которой восемь лампочек, ошибочно кажется настолько же ярче люстры из четырех лампочек, насколько люстра из четырех лампочек ярче люстры из двух лампочек. Но это на самом деле не так.

Консерватизм (в психологическом смысле) – когнитивное искажение новой информации, если она противоречит устоявшимся убеждениям человека.

Собственно, когнитивное искажение «консерватизм» (в психологии) можно выделить в целую отдельную категорию.

Четвертая подгруппа:

Людей притягивает информация, которая подтверждает их убеждения. Это действительно большая и важная категория. Она тоже связана со способом фильтровать новые данные. Если информации вокруг очень много, то человек выбирает в основном ту, которая подтверждает его мнение.

Примеры:

– **Склонность к подтверждению своей точки зрения.**

– **Искажение в восприятии сделанного выбора** – тенденция задним числом приписывать положительные качества предмету или действию, которые человек выбрал. Задним числом находятся «рациональные» причины, почему человек сделал этот выбор.

– **Селективное восприятие** – склонность людей уделять внимание тем элементам окружения, которые согласуются с их ожиданиями, и игнорировать остальное.

– **Эффект страуса** – попытка игнорировать негативную информацию, связанную со сделанным выбором.

Пятая подгруппа:

Люди склонны лучше замечать ошибки у других, чем у себя.

Даже взять этот список когнитивных искажений. Кажется,

что искажения восприятия скорее присутствуют у окружающих, а не у вас лично.

Примеры:

– **Предубеждение слепого пятна** – распознавание искажений восприятия у других людей, а не у себя. Хорошо исследовано в научных работах Эмили Пронин.

– **Наивный цинизм** – когнитивное искажение, форма психологического эгоизма, когда человек наивно ожидает более эгоистического поведения от других, чем есть на самом деле. Цепочка рассуждений наивного цинизма выглядит следующим образом: «У меня нет предубеждений – Если ты не согласен со мной, то у тебя предубеждения. – Твои намерения/действия отражают твои эгоистические предубеждения». Наивный цинизм противостоит противоположному когнитивному искажению – наивному реализму

– **Наивный реализм** – склонность человека верить в то, что мы объективно видим окружающий мир таким, какой он есть. Несогласные с этим люди воспринимаются как неинформированные, нерациональные или во власти предубеждений. Согласно наивному научному реализму, теория, которую признало научное сообщество, обладает абсолютной истинностью, то есть дает полный и точный образ описываемой системы объектов.

Такая классификация когнитивных искажений, связанных с переизбытком информации кажется более логичной, чем в интернете. По крайней мере, сразу видны основные

причины искажений. Хотя эта классификация все равно остается довольно условной, ведь многие искажения в сознании объясняются не одной, а сразу несколькими причинами.

Профайлинг и теория принятия решений

Правила, по которым мы принимаем решения о том или ином человеке во многом связаны с современными положениями теории принятия решений и с трудами Д. Канемана и А. Тверски.

Это неполная, но очень значимая взаимосвязь. Для полного описания этих процессов нужно еще понимать особенности формирования первого впечатления и восприятия, ряд социальных взаимодействий, психологических манипуляций. Обо всем этом потихоньку расскажем.

Представление о рациональности человеческого поведения лежит в основе нашего понимания человека. **Теория рационализации и принятия решений** появилась на свет полвека назад, но почти сразу когнитивист Амос Тверски (Amos Tversky) стал находить недостатки в ее рациональном основании. Тверски, имевший психологическое образование с сильным уклоном в математику и философию, не был особо известен в научной среде до 1979 года, когда он и Даниэль Канеман (Daniel Kahneman) опубликовали общий труд под названием «Теория перспектив: анализ принятия решений в условиях риска» (Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk) в престижном журнале «Econometrica».

Амос Тверски покорила экономистов тем, что наглядно

продемонстрировал разрыв между экономическими теориями и поведением людей в реальной жизни. На сегодняшний день существует целая развивающаяся область, называемая «**поведенческая экономика**» (**behavioral economics**), чьей целью является развитие того, начало чего положили Тверски и его товарищи по интеллектуальному труду – описание поведения покупателей.

Суть идеи Тверски

Есть мнение, что «Теория перспектив», будучи упомянутой 1703 раза на данный момент, является самой цитируемой работой, когда-либо публиковавшейся в «Econometrica». Используя язык и модели экономистов, она представила выверенную дескриптивную теорию принятия решений, резко контрастирующую с нормативной теорией за авторством Рэмзи (Ramsey), Сэвидж (Savage) и фон Неймана-Моргенштерна (von Neumann-Morgenstern).

Согласно Тверски, идеальная оптимизация служит эталоном для ортодоксальных сторонников рационального выбора. Несмотря на это, они не предполагают, что лица, принимающие решения, не всегда выбирают вариант идеально оптимальным способом.

Принятие решений в жизни не лишено фактора ошибочности, однако сторонники рационального выбора считают, что предсказать данные ошибки сложно, или, согласно более

консервативной концепции рациональности, вообще невозможно.

Работа Тверски отвергает подобное видение. Он и его коллеги продемонстрировали, что экономическая рациональность систематически нарушается, при этом ошибки в принятии решений являются не только распространенными, но и предсказуемыми.

Согласно Амосу Тверски, ошибки в принятии решений являются вполне предсказуемыми.

Эта ныне неоспоримая точка зрения была описана в исследованиях Тверски и Канемана в области эвристических правил (heuristics) и предрассудков (biases), а также в их работе по теории перспектив (prospect theory).

В начале 70-х Тверски и Канеман опубликовали серию новаторских статей на тему вероятности тех или иных событий. Данное исследование было завершено и опубликовано в 1974 году в журнале «Science» под заголовком **«Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения»** (Judgement under uncertainty: Heuristics and Biases).

В своей работе Тверски и Канеман выдвигают гипотезу о том, что люди полагаются на ограниченное количество эвристических правил, чтобы упростить сложные рассуждения о вероятностях. Подобные правила обычно нас не подводят, однако в определенном контексте приводит к серьезным и систематическим ошибкам. Значительная часть исследования обращает внимание на три эвристических предубеж-

дения: **репрезентативность (representativeness)**, **доступность (availability)** и **якорение (anchoring)**.

Тверски и Канеман задокументировали в ходе экспериментов десятки аномалий принятия решений, чьи причины могут являться этими тремя кратчайшими путями формирования выводов. Рассмотрим их подробнее.

Репрезентативность

Согласно предубеждению репрезентативности, люди определяют вероятность чего-либо исходя из того, насколько событие или объект представляет тот или иной класс событий или объектов. В данном случае глагол «представлять» означает «напомянуть», «быть схожим с» или «выглядеть как».

Для иллюстрации принятия решения посредством репрезентативности возьмем описание некоего человека его бывшим соседом: «Стив очень скрытен и замкнут, и, хотя он всегда готов прийти на помощь, при этом люди его не интересуют, как и окружающий мир. Будучи скромным и добросовестным, он тяготеет к упорядоченности и структурированности, а также ревностно относится к деталям». А далее представьте, что вас спросили – какова вероятность того, что Стив является представителем какой-то профессии из некоего списка (к примеру, фермер, продавец, пилот самолета, библиотекарь или терапевт)?

Из-за предубеждения репрезентативности, вероятность того, что Стив, например, работает в библиотеке, вам покажется больше, так как она определяется степенью того, насколько Стив приближен к образу типичного библиотекаря. Исследование проблем подобного типа показало, что люди действительно делают догадки о вероятности на основе сходства с неким собирательным образом.

Однако если прибегать к подобным суждениям при принятии решений, ваши выводы чаще всего будут предвзятыми. Вышеописанный Стив довольно похож на библиотекаря, но вряд ли он окажется библиотекарем, будучи выбранным случайным образом из 95 терапевтов и 5 библиотекарей. Иными словами, вероятностные выводы о субъекте нечувствительны к размеру выборки.

Репрезентативность предполагает множество различных задокументированных аномалий вывода, включая предположение о существовании «закона малых чисел» (Law of small numbers), согласно которому, даже малые выборки будут репрезентативными по отношению к группам, откуда они были взяты.

Доступность

Согласно предубеждению доступности, люди оценивают вероятность наступления события степенью того, с какой легкостью данный случай приходит им в голову. К приме-

ру, человек нередко определяет вероятность того, что он погибнет в авиакатастрофе путем перебора в уме исторических примеров авиакатастроф. Когда способность к подобной оценке подвергается влиянию факторов, отличных от частоты происшествия события, правило доступности систематически влияет на определение вероятности.

Изучая предрасположенность, влияющую на возможность извлечения данных о случаях, Тверски и Канеман зачитывали испытуемым список, составленный из имен известных людей одного пола и такого же количества имен менее известных людей другого. Вывод участников – список составлен непропорционально, в основе – ошибочное предположение, что лиц одного пола с более известными именами больше.

Схожим образом действует предубеждение доступности в рамках дифференциальной эффективности техники поиска или дифференциального воображения (*differential imaginability*). К примеру, поскольку намного легче мысленно искать слова, начинающиеся на букву Р, чем слова с буквой Р на 3-м месте, люди часто ошибочно заключают, что первых слов больше.

Якорение

Третье предубеждение, или якорение, заключается в тенденции людей принимать решения, исходя из первоначаль-

ного предположения, практически некорректируемое затем для того, чтобы сделать окончательный вывод. В результате, решение является необъективным, привязанным к произвольной точке отсчета.

С целью изучения данного феномена Тверски и Канеман попросили испытуемых назвать различные величины в процентах (к примеру, количество стран ООН, входящих в состав африканского континента). Перед тем как дать ответ, испытуемый должен был крутить рулетку. Это было необходимо для того, чтобы подтвердить гипотезу исследователей, что выпавшее значение повлияет на ответ. И действительно, названный процент африканских стран составил 25 % и 45 % для тех людей, кому попались числа 10 и 65 соответственно.

Якорение объясняет несколько подробно задокументированных отклонений в принятии решений: «Указанная вероятность элементарного события (успешного в каждом варианте) обеспечивает начальную точку для оценки вероятности событий – переоценку вероятности связанного события и недооценку вероятности взаимоисключающего. Однако если данных по начальной точке недостаточно, конечная оценка остается очень близко к вероятностям элементарного события в обоих случаях».

Постановка проблемы

В середине семидесятых Тверски и Канеман запусти-

ли новую исследовательскую программу, которая обещала стать новаторской, как и ранние их работы по эвристике. По сути, они устроили вторую интеллектуальную революцию за десять лет: в первой работе по эвристике было определено как совершаются вероятностные выводы, а во второй – как вероятность (рассматриваемая в качестве примитивного объекта) и ее производные влияют на решение потребителя.

Эта новая работа была еще более тесно связана с экономикой. Так, в ней говорится, что выбор испытуемых в лотерее обнаружил широкий спектр аномалий, противоречащих теории ожидаемой полезности (expected utility theory). Но что самое важное – ученые показали, как смена предпочтений может происходить просто под влиянием формулировки (framing).

Данное явление можно сравнить с разными перспективами при визуальном осмотре объекта. Подлинное восприятие требует, чтобы кажущаяся относительная высота двух соседних гор, к примеру, не менялась со сменой точки наблюдения. Таким же образом, рациональный выбор требует того, что предпочтение между вариантами не менялось со сменой формы их выражения. Однако, вследствие несовершенства человеческого восприятия и механизма принятия решений, смена перспективы часто меняет относительный наблюдаемый размер объектов, как и относительную желательность вариантов.

Многие из ранних экспериментов Тверски и Канемана за-

острают внимание на манипуляциях, переключающих постановку проблемы с точки зрения прибыли (gain frame) на точку зрения потери (loss frame). Их исследования показали, что испытуемые не проявляют расположенность к риску, когда выигрыш в лотерее обозначен фреймом прибыли, и наоборот, с большей готовностью делают рискованный выбор, если вероятный исход обозначен как потеря.

Так, испытуемые, которым «раздали» воображаемые \$1 000, должны были выбрать одну из двух стратегий: неизбежный выигрыш \$ 500 или 50 % шанс получить \$1 000. Подавляющее большинство сделало выбор, исключающий риск, хотя оба сценария идентичны. Другая группа испытуемых «получила» \$2 000 и выбор: либо неизбежный проигрыш \$500 либо 50 % шанс потерять \$1 000. В этот раз подавляющее большинство предпочли рискнуть и сыграть в лотерею, хотя исходы опять-таки были идентичны (по сути, обе группы просили выбрать между неизбежным выигрышем в \$1 500 и 50 %-ной вероятностью получить \$1 000 или \$2 000).

Две другие важные аномалии рискованного выбора играют центральные роли в теории перспектив. Во-первых, полезность рискованных лотерей не является линейной в конечных вероятностях. Для примера, вероятность может быть такой: изменения значения с 0 до 0.01 или с 0.99 до 1 имеют непропорциональный эффект на предпочтения по сравнению с изменениями, например, с 0.01 до 0.02 или

0.98 до 0.99.

Эти и другие парадоксальные результаты привели Канемана и Тверски к отказу от модели ожидаемой полезности в пользу более реалистичной в плане поведения альтернативе – теории перспектив. В отличие от традиционных экономических теорий, выводящих предположения, исходя из аксиом нормативных предпочтений, теория перспектив имеет индуктивно-дескриптивный подход. Теорию перспектив можно рассматривать как простой сборник важнейших аномалий выбора в условиях риска.

Эффект первого впечатления

Профайлер и верификатор должен хорошо понимать механизмы первого впечатления, поскольку оно во многом определяет наши выводы относительно человека и наше отношение к нему. Разработкой того, как мы воспринимаем друг друга и какие принципы это определяют занимается особая дисциплина – социальная перцепция.

Большое количество исследований убедительно доказывает, что мы создаем первое впечатление друг о друге бессознательно и на это уходит у нас доли секунды (Kanwisher, 2005, Keating et al., 2011, Todorov et al., 2009) – от 50 до 500 мс. Эффект первого впечатления виден на ЭЭГ и фМРТ как возбуждение участков мозга, отвечающих за агрессию, заботу и сексуальное поведение. В дальнейшем, при продолжении коммуникации, особенно краткосрочной, большинство людей склонны подтверждать свое первое «биологическое» впечатление внутренним диалогом с самим собой и рационализацией. Эти принципы почти безотказно работают в краткосрочной коммуникации, которая занимает не более 10–20 минут, в длительной коммуникации значимость этих факторов снижается, но остается.

Я всегда говорил, что мозг каждого человека является лучшим профайлером, поскольку он может за миллисекунды правильно профилировать и выдать оценку любому че-

ловеку (на основе первой сигнальной системы, или I системы по Кане-ману), но как только эта оценка переходит в слова (вторая сигнальная система, II система по Канеману) – ее качество очень сильно снижается.

На основе каких признаков наш мозг автоматически (без участия сознания) и настолько быстро совершает оценку? Каковы механизмы первого впечатления?

Доказано, что эффект «первый» этап первого впечатления состоит из оценки следующих параметров:

1. Возраст и пол;
2. Гендерный стереотип (уровень «феминности» и «маскулинности» или смешанный);
3. Привлекательность;
4. Социальный статус (уверенность, доминантность, агрессивность, опасность).

И это совсем не мало, поскольку из наполнения этих трех параметров наш мозг делает далеко идущие выводы.

По возрасту наш мозг быстро делает выводы о социальном опыте человека, по уровню феминности и маскулинности определяем его ведущие социальные роли и статус, а также приписываем ему условно более «мужской» или «женский» характер. По привлекательности определяемся с отношением к нему и характеризуем его как личность.

Также имеются работы, которые подтверждают, что бук-

важно за миллисекунды по лицу, голосу и телу мы определяем степень доминантности, уверенности человека и уровень его опасности для нас.

Именно из этих параметров складывается первое впечатление, которое пока имеет несловесную форму. Озвучивая его и рефлексирюя над ним, мы переводим его в рамки логики, которая просеивает этот опыт через фильтры когнитивных искажений, личного опыта, образования, контекста и много чего еще. Но это уже другая история.

Эффект ореола

Эффект ореола – это научное объяснение того, почему мы склонны навешивать на окружающих ярлыки, и затем не желаем с этими ярлыками расставаться. В условиях, когда вы узнали человека поверхностно, только с одной стороны, либо были до знакомства ознакомлены с его репутацией, создается благоприятная почва для того, чтобы эффект ореола проявился во всей красе. Рассмотрим на примере.

Новый коллега на работе вызвался вам помочь и очень эффективно решил вашу проблему. К тому же был мил и дружелюбен. «Хороший человек, просто замечательный», – решаете вы и больше этим коллегой особо не интересуетесь. А затем узнаете, что он побил свою жену. «Не может быть! Он хороший человек, просто замечательный, это все пустые сплетни», – думаете вы. Но когда выясняется, что все так и есть, и ваш коллега склонен к бытовому насилию, вы думаете что-то вроде: «Эх, такой был хороший человек, жизнь, видимо, довела или жена плохая, или, может, у него депрессия». Тот ярлык, который вы на него повесили изначально, не дает вам открыть глаза на истину: единственное, в чем ваш коллега хорош – это в своей работе, а в остальном он совершенно асоциальный тип, причем был таким и в момент вашего знакомства.

Эффект ореола может быть как положительным, так и от-

рицательным. Он может проявляться не только в отношении ваших личных знакомых, но и в отношении публичных лиц, звезд, политиков, а также популярных брендов. Если вам однажды понравился определенный продукт какой-то компании, то нередко вы выдаете «кредит доверия» этой фирме и считаете, что все их товары высочайшего качества, логотип приятный, а рекламная кампания интеллектуальная и ненавязчивая. Хотя, возможно, все совсем не так, но нет ни времени, ни желания разбираться во всем этом, и вы с удовольствием следуете повешенному вами ярлыку.

Напомним, что эффект ореола, впрочем, как и большинство других когнитивных искажений возникает в условиях:

- дефицита времени. У человека нет времени, чтобы обстоятельно познакомиться с другим человеком и внимательно обдумать его качества личности или ситуацию, в которую он попал;

- перегруженность информацией. Человек настолько перегружен информацией о различных людях, что у него нет возможности и времени подумать детально о каждом в отдельности;

- незначимость другого человека. Соответственно возникает смутное, неопределенное представление о другом, его «ореол»;

- стереотип восприятия, возникший на основе обобщенного представления о большой группе людей, к которой дан-

ный человек по тем или иным параметрам принадлежит;
– яркость, неординарность личности. Одна какая-то черта личности бросается в глаза окружающим и оттеняет на задний план все его другие качества. Психологи установили, что физическая привлекательность часто является именно такой характерной чертой.

Разумеется, эффект ореола наблюдается в поведении всех без исключения людей и является одним из последствий врожденного человеческого субъективизма.

Хвалить или ругать? Обратная связь и регрессия к среднему

Как я уже не раз подчеркивал, прежде чем заниматься профайлингом, важно понять и уметь отслеживать как минимум собственные когнитивные искажения, влияющие на то, как мы принимаем решения и какую информацию считаем более важной. Даниел Канеман, – один из мэтров этой области, пишет:

«Я преподавал инструкторам израильских ВВС психологию эффективного обучения. Я объяснял им важный принцип отработки навыков: поощрение за улучшение результатов работает эффективнее, чем наказание за ошибки.»

Выслушав мои объяснения, один из самых опытных инструкторов в группе сказал: «Я неоднократно хвалил курсантов за чистое исполнение фигуры высшего пилотажа. Во время следующей попытки исполнения той же фигуры они справляются хуже. А когда я ругаю их за плохое исполнение, то обычно в следующий разу них выходит лучше».

Сделанный им вывод об эффективности поощрения и наказания оказался совершенно неверным. Инструктор наблюдал эффект регрессии к среднему, возникающий из-за случайных колебаний в качестве исполнения.

Естественно, хвалили только тех, кто выполнял маневры намного лучше среднего. Но, вероятно, курсанту на этой по-

пытке просто повезло, и, таким образом, следующая попытка была бы хуже независимо оттого, похвалили его или нет. И наоборот: инструктор ругал курсанта, если тот выполнял задание необычно плохо, и потому сделал бы следующую попытку лучше, независимо от действий инструктора. Получилось, что неизбежным колебаниям случайного процесса дали каузальную интерпретацию».

Основные выводы экспериментов Милгрэма

Обсудим кратко некоторые процедуры парадигмы эксперимента Милгрэма, побуждавшей обычных граждан причинять очевидный вред другим людям. Мы можем извлечь из парадигмы Милгрэма десять методов влияния на человеческое поведение:

1. Необходимо с самого начала добиться тех или иных обещаний, устных или письменных. Позже это позволит управлять поведением человека, требуя выполнения обещаний (в эксперименте Милгрэма это делалось с помощью официального соглашения, в котором оговаривались определенные задачи и следование процедурам).

2. Поручить человеку важную роль («преподавателя», «ученика»), имеющую для него положительную ценность и автоматически активизирующую определенные сценарии поведения.

3. Изложить основные правила, которым нужно следовать и которые сначала кажутся довольно разумными, но затем могут использоваться произвольно и безлично, оправдывая бездумное подчинение. Кроме того, системы управляют людьми, создавая неопределенные правила и меняя их по своему желанию, но утверждая, что «правила есть правила» и поэтому их нужно соблюдать.

4. По-другому назвать «пьесу», актера и действие («страдающая жертва» превращается в «помощника экспериментатора», и его наказывают ради высокой цели – научного открытия). Это помогает заменить неприятную реальность желательной риторикой, «золотит раму», чтобы замаскировать настоящую картину.

5. Создать условия для возникновения коллективной ответственности или отказа от ответственности за жестокие вредные действия: отвечать будут другие, а сам человек будет освобожден от ответственности.

6. Путь к абсолютному злу начинается с незаметного, на первый взгляд безобидного первого шага. Постепенно под давлением власти эти шаги становятся все больше, и скоро человек уже оказывается на скользкой дорожке.

7. Последовательные действия в заданном направлении, очень постепенные, которые едва заметно отличаются от предыдущего действия. «Чуть-чуть больше». (Каждый раз напряжение увеличивается всего на 15 вольт, и всего есть 30 выключателей. Кажется, что каждый новый уровень тока почти не отличается от предыдущего.)

8. Поведение авторитетной фигуры (в исследовании Милгрэма – экспериментатора) постепенно меняется. Сначала оно «разумно» и «объективно», но постепенно его требования становятся чрезмерными, несправедливыми и даже иррациональными. Такая тактика позволяет с самого начала добиться согласия, а потом сбивает с толку, ведь от автори-

тетных фигур и от друзей мы ожидаем последовательного и предсказуемого поведения. Если мы не замечаем таких постепенных перемен в поведении, то продолжаем бездумно подчиняться.

9. Высокая «цена выхода» и сложный процесс ухода, позволяя выражать свое несогласие словами (что помогает человеку сохранить самоуважение), на деле вынуждают к послушанию.

10. Предложить идеологию или «большую ложь», оправдывающую любые средства достижения на первый взгляд привлекательной, важной цели. В исследовании Милгрэма идеология принимала форму приемлемых оправданий или рациональных объяснений, позволяющих вовлечь участника в нежелательные действия – например, с помощью утверждения, что наука ищет способ помочь людям улучшить память, используя награды и наказания. В социально-психологических экспериментах эту тактику называют «легендой». Она служит прикрытием для процедур, которые можно было бы поставить под сомнение, потому что сами по себе они не имеют смысла.

Профайлинг и теория случайностей

Большинство непрофессионалов в области профайлинга преувеличивают значимость закономерностей в нашей жизни и совсем недооценивают роль случайностей. И это еще без учета того, что закономерности бывают разные, ... в том числе и ложные.

Вы, скорее всего, слышали, что профайлинг необходим для предсказания поведения человека в том или ином контексте. ОК, допустим, что это так. Однако такими предсказаниями занимается целая дисциплина – предиктивная аналитика, имеющая свой довольно объемный математический аппарат. Но вот только что-то я не слышал о том, что в профайлинге кто-то бы серьезно занимался математикой, статистикой и теорией вероятностей, абсолютно необходимыми для прогнозирования того или иного события в будущем.

Нам все представляют очень просто: например, самое главное определить психотип человека и тогда мы точно будем понимать, что от него ждать, а чего – нет. То есть нам говорят, что если этот человек – истероид, то в определенной ситуации он будет вести себя так-то и так-то. И если у вас недостаточно критического мышления, то вас этот ответ может вполне удовлетворить. Действительно, подумаете вы, – истероид может так себя вести.

И вспомните примеры, подтверждающие это предположение.

Однако нормальный человек должен был задать уточняющий вопрос: «А какова вероятность того, что истероид будет вести себя именно так, как вы говорите? И какова вероятность того, любой случайный человек (не истероид) в данной ситуации будет вести себя также, как и истероид? Есть ли существенная разница между этими вероятностями? И вообще, где ваши доказательства?»

По идее, для начала надо обосновать, что истероиды действительно бывают, а не являются плодом чьего-то воображения.

Потом надо определить строгий набор критериев, по которому можно точно отличить истероида от «неистероида».

Потом нужно обосновать, почему человек, который выглядит и ведет себя по-истероидному, действительно является истероидом, а не кем-то другим, подменившим свое типовое поведение.

Потом нужно вычислить, с какой вероятностью истероид, ведущий и выглядящий по-истероидному в одном контексте вчера, завтра и в другом контексте будет вести себя примерно также.

Это сложные вопросы, на которые большинство не сможет ответить. А если хоть кто-то и ответит, то большинству не хватит экспертизы понять и проверить этот ответ).

Изучайте качественный профайлинг, основанный на до-

казательствах и цифрах, а не на «идеях» и личных глюках.

Темные данные в профайлинге

Темные данные – это определение, данное информации, которая не является полной, достоверной и точно относящейся к конкретной интересующей вас теме.

Понятие темных данных возникло из аналогии с другим физическим термином – **темной материей**. Большое количество массы Вселенной состоит из вещества, которое мы никак не можем определить, измерить и изучить... Но оно есть и по разным данным составляет как минимум 27 % от общей массы Вселенной, а скорее всего – гораздо больше.

Темные данные ведут себя аналогично темной материи: мы не видим их, они не обнаруживаются, но оказывают существенное влияние на наши выводы, решения и поведение.

В профайлинге мы должны точно понимать, на основе информации какого качества мы принимаем решения и оцениваем ситуацию. Это один из принципиальных вопросов, на который большинство не обращают внимание.

Например, если мы оцениваем психотип человека на основе неполных, неточных и недостоверных данных о человеке, которыми мы обладаем, вероятность ошибки будет огромна.

Всего выделяют 15 типов темных данных:

ТИП 1. Данные, о которых мы знаем, что они отсутствуют.

Они возникают, когда мы знаем, что в данных есть пробелы, скрывающие значения, которые могли быть записаны.

При определении психотипа человека это, например, информация о том, как человек ведет себя в других контекстах, в которых мы его не видели.

ТИП 2. Данные, о которых мы не знаем, что они отсутствуют.

Делая вывод о человеке на основе чьего-либо мнения, мы, например, в принципе не знаем, какой информацией о нем мы не обладаем.

ТИП 3. Выборочные данные.

Ситуация, когда из всех имеющихся данных мы выбираем только те, которые нам выгодны и которые чаще всего подтверждают наше мнение.

Например, при анализе того, обманывает нас человек или нет, мы склонны рассматривать только те данные, которые прямо или косвенно подтверждают, что он обманывает. И скорее не обратим внимание на сигналы «честности». Иногда бывает наоборот.

ТИП 4. Самоотбор.

Является частным случаем предыдущего типа.

Он проявляется, когда людям дают право самостоятельно решать, что включать в базу данных для анализа, а что нет. И если не обращать внимания на правила формирования выборки, то может случиться так, что в нее попадет только то, что выгодно исследователю.

ТИП 5. Неизвестный определяющий фактор.

Иногда критически важный аспект системы совершенно незаметен. Это может привести к установлению ошибочных причинно-следственных связей, ведущих к дальнейшим ошибкам.

Например, при анализе поведения мужчины мы видим, что он преимущественно ведет себя истероидно. И посчитаем его истероидом. Но не обращаем внимания, что каждый раз это поведение демонстрируется в присутствии дам, что является критическим фактором ситуации.

ТИП 6. Данные, которые могли бы существовать, или контрфактуальные данные.

Это данные, которые мы бы смогли увидеть, если бы предприняли какие-то другие действия или наблюдали бы за происходящим при других условиях или в иных обстоятельствах.

Примером в профайлинге могут служить наши безосновательные предположения, как данный человек вел бы себя,

например, в ситуации стресса. Когда мы не видим этого, но предполагаем и дальнейшие выводы делаем на непроверенном предположении.

ТИП 7. Данные, меняющиеся со временем.

Время может скрывать данные разными путями. Данные могут перестать соответствовать точному описанию мира, одни факты могут перестать регистрироваться за пределами периода наблюдений, а другие – потому что изменилась их природа, и т. д.

Примером в профайлинге и детекции может служить различное функциональное состояние организма в процессе (до, после, вовремя) полиграфной проверки.

ТИП 8. Неверно определяемые данные.

Различные определения, даже профессиональные, могут быть противоречивыми или со временем меняться.

Если мы, например, читаем метанализ, посвященный невербальным признакам обмана, но у нас нет уверенности, что все авторы, которые попали в группу анализа, одинаково понимают, что такое «закрытые жесты» или «строгий голос», то гарантии того, что данные метанализа будут корректными, нет.

ТИП 9. Обобщение данных.

Обобщение данных по определению означает отбрасыва-

ние деталей.

Если вы учитываете только средние значения любого параметра, то это не дает никакой информации о диапазоне всех данных или об асимметрии их распределения. Среднее значение может скрыть тот факт, что некоторые значения могут очень сильно от него отличаться. В то же время обобщение может скрывать и тот факт, что все значения идентичны.

ТИП 10. Ошибки измерения и неопределенность.

Ошибки измерения изучаемых значений часто приводят к ошибочным выводам. Часто мы изучаем параметры, которые нельзя измерить непосредственно, и приходится пользоваться косвенными или опосредованными вычислениями. Например, при измерении кожно-гальванической реакции при инструментальной детекции лжи низкое качество самого электрода, который используется для фиксации параметров, может серьезно исказить результат.

ТИП 11. Искажения обратной связи и уловки.

Этот тип данных возникает, когда собранные значения начинают влиять на исходный процесс. Например, в процессе оценки человека, получив какую-то часть информации, вы уже понимаете, к какому выводу вы, скорее всего, придете. И после этого качество вашего анализа второй половины данных существенно снижается. Или еще один пример: если все

говорят, что этот пользователь – например, истероид, то возникает соблазн их послушать, и это также снизит качество вашего анализа.

ТИП 12. Информационная асимметрия.

Информационная асимметрия возникает, когда один и тот же набор данных анализируют эксперты с разным уровнем подготовки и информированности.

Понятно, что если одну и ту же информацию анализируют эксперты разной подготовки (не говоря еще о их предвзятостях), то результаты этих анализов будут существенно отличаться.

ТИП 13. Намеренно затемненные данные.

Они наблюдаются, когда люди намеренно скрывают данные или манипулируют ими с целью обмана или введения в заблуждение. Возможностей здесь огромное количество: например, мы можем сознательно отбрасывать неудобную для нас информацию или часть данных для того, чтобы создать желаемое впечатление от этой информации и повлиять на дальнейшие выводы и поведение.

ТИП 14. Фальшивые и синтетические данные.

Сфальсифицированные или специально созданные данные с целью введения в заблуждение. Однако такие наборы данных создаются не только для мошенничества, но и

с исследовательской задачей: существует метод симуляции, когда генерируются искусственные наборы данных, которые могли возникнуть в результате изучаемого процесса, а также другие методы, использующие репликацию данных, например, методы бутстреппинга, бустинга и сглаживания. Современные статистические инструменты широко используют такие идеи, но их некачественная репликация может привести к ошибочным выводам.

ТИП 15. Экстраполяция за пределы ваших данных.

Наборы данных всегда конечны. Это означает, что они имеют максимальное и минимальное значения, за пределами которых лежит неизвестность. Заявление о возможных значениях выше максимума или ниже минимума в наборе данных требует выдвижения предположений или получения информации из какого-то другого источника. Более того, экстраполяция имеющихся данных на другой контекст или события имеет свои известные ограничения и требует крайней осторожности.

Раздел VIII. Статьи, Прикладные модели и тренды

Не читайте человека по лицу!

У меня есть колонка по анализу лица человека, фактически посвященная разоблачению мифов о том, как мы неправильно «читаем» лица.

В ней описаны наиболее важные аспекты того, чего нужно избегать и на чем концентрироваться при оценки невербального поведения собеседника.

Во время собеседования, деловых переговоров, ответственных совещаний мы пытаемся «прочитать» друг друга. Не дай бог почесать нос, когда обещаешь прибыль, – все сразу поймут, что ты врешь! А говоря о богатом опыте, ни в коем случае нельзя смотреть вверх и вправо – это же главный признак того, что вы не вспоминаете, а фантазируете. Но так ли все на самом деле? Слово эксперту!

Я – профессиональный профайлер, десять лет занимаюсь исследованиями в области оценки вербального и невербального поведения людей, столько же веду практическую работу, провожу обучающие семинары. И регулярно сталкиваюсь с ложными трактовками и ошибочными выводами лю-

дей, которые пытаются «читать» микродвижения лица, иначе говоря, занимаются поверхностной физиогномикой.

Популярности этого направления немало способствовали сериалы «Lie to Me», «Менталист» и многие другие, похожие на эти по сценарию. Они показали, как научиться понимать эмоции и мотивы людей, внимательно вглядываясь в лицо и отмечая едва уловимые изменения в нем. Но все ли так просто, как кажется на первый взгляд?

Пожалуй, все помнят политический скандал с Моникой Левински и президентом США Биллом Клинтонем. Во время выступления по этому делу Билл Клинтон часто касался носа. Исследователи насчитали 26 касаний за менее чем пятиминутную речь. Когда президент не лгал, то касаний не было. Это наблюдение быстро разошлось в обществе. И люди стали активно применять его в обычной жизни для выявления лжи. Хотя те же исследователи поясняли, что человек может касаться носа и в других эмоциональных состояниях: когда обижен, рассержен, обеспокоен чем-то. Ну и в конце концов, когда у него обычный насморк или аллергия. Однако переубедить кого-то было уже сложно, ведь люди получили «волшебную таблетку» для выявления лжи.

Чего мы не видим, смотря на лицо.

Не все то, что вы видите, является тем, чем кажется. Оценка личности профессионалом производится на основе нескольких характеристик. Потому анализа только лица (и

каких отдельных жестов) недостаточно для корректных выводов. Еще нужно учитывать контекст, в котором происходит взаимодействие с человеком, голос, характеристики мимики и движений. Это крайне важно.

В телесериале «Lie to Me», как, впрочем, и в остальных, этого нет: там показаны ситуации со среднестатистическими людьми, весь сложный комплекс – мимика, жесты, голос – упрощено.

Это создает иллюзию – «так может каждый». На самом деле определенная улыбка или взгляд в контексте наводящего вопроса может ничего не означать, особенно у опытных и профессиональных переговорщиков или неординарных личностей. Такие люди не укладываются в какие-то очевидные концепции и усредненные нормы.

Теперь обо всем подробнее.

Пытаясь читать человека по лицу, мы совершим несколько ошибок:

1. Учитываем исключительно мимику.

Герой сериала доктор Лайтман определяет, лжет подозреваемый или нет, как раз таким образом: досконально изучая микродвижения лица. Но это невозможно – ни в каких ситуациях. Без контекста анализ не работает. Оценка должна учитывать жестикуляцию, характеристики голоса, окружение и многое другое. Потому усмешка левым уголком губ – это всего лишь усмешка. Трактовать ее в отрыве от всего

остального не просто бесполезно, но опасно. Неверные выводы о человеке могут стать разрушительными для отношений как личных, так и профессиональных.

2. Не учитываем характеристики голоса.

Если лицо сигнализирует о чем-то важном, то это обязательно должно подтверждаться аудиально. Если человек обманывает, то голос и мимика «действуют» вместе. Здесь даже важно не то, что человек говорит, а как: задумчиво, громко, тихо, высоко, низко. По «немой» записи мы не сможем сопоставить два этих компонента – речь и мимику, поэтому наши выводы вряд ли будут близки к действительности.

3. Читаем «нечитаемых» людей.

Есть такой тип людей, у которых лица очень живые и подвижные. Этот тип мимики мы называем гиперкинетическим: на таких лицах эмоции переключаются с высокой частотой и при этом не всегда синхронно с тем смыслом, которые они вкладывают в речь. Иногда такое лицо показывает то, чего еще нет, а иногда то, что уже произошло. То есть наблюдателю сложно сопоставить вопрос и реакцию. Непрофессионал, скорее всего, будет рад такому «яркому» лицу, но при этом сделает совершенно ложные выводы. Напряженность, подвижность и амплитудность – если есть хотя бы две из этих характеристик, то лицо «нечитаемо». Актеры Эмилия Кларк и Джим Керри – обладатели такой особенной ми-

мики. Кроме этого, существует синдром «Bitch Face» (дословно «стервозного лица»). Его обладатель кажется надменным, мрачным, сердитым, даже если на самом деле ничего подобного не испытывает. Просто мимика не соответствует его истинным чувствам. И как-то повлиять на это он не может. Типичные обладатели таких лиц среди знаменитостей: Кристен Стюарт, Тайра Бэнкс, королева Елизавета II, Белла Хадид.

4. Неверно трактуем позу.

В сериале «Lie to Me» отдельное внимание уделяется позе и жестике. Но для определения лжи и правды они мало важны. Открытая поза или закрытая, приближение или отдаление скорее показывают отношение одного человека к другому, но не подскажут, есть обман или нет. По позе мы можем увидеть, близки люди или нет, какое у собеседника настроение. При негативном отношении к чему-либо или просто при плохом настроении поза чаще закрытая и напряженная, голова опущена, руки и особенно кисти напряжены, также руки могут быть скрещены на груди или сложены в области живота, как бы закрывая его. Потому что они скорее говорят об общем настроении человека, чем о том, лжет он или нет.

Сериал – это всего лишь шоу, создателям важно показать все максимально красиво, понятно и захватывающе. Потому что несмотря на то, что первые сезоны Пол Экман, автор «Пси-

хологии лжи», консультировал съемочную группу, показанные в нем приемы без корректировки все же нельзя использовать в жизни и профессиональной деятельности. Что касается самого Пола Экмана и его исследований, то в книге «Психология эмоций» он описал четкие стандарты, когда лицо можно анализировать, а когда нет. Он создал атлас эмоций и плотно занимается изучением того, как они отражаются на лице, создал целую систему на этой базе. Другой исследователь лжи, Клаус Шерер, описал характеристики голоса, по которым можно определить ложь. Чаще всего это высокий голос, чуть выше и тише, чем обычно, а также чуть более быстрая речь. То есть человек, когда обманывает, говорит выше, тише и быстрее, чем он это делает в нейтральном состоянии.

Жестикуляцию подробно изучили и описали такие авторы, как Дэвид МакНил (исследователь из Чикагского университета) и Фрэнсис Кек (профессор Техасского университета).

Однако, какую бы область ни изучали эти исследователи, все они сходились во мнении, что признаки, вырванные из контекста, скорее введут вас в заблуждение. И уж тем более они не могут служить однозначными критериями для выявления лжи.

Профайлинг и фильтры восприятия

И к счастью и к сожалению, мы не можем быть полностью объективны при анализе другого человека, и, смирившись с этим, надо работать над тем, чтобы снижать зависимость своего анализа от наших субъективных фильтров восприятия. А это невозможно сделать без структурного и четкого понимания когнитивных искажений. Их цель – святая – сэкономить ресурсы нашего мозга, но, когда у нас есть профессиональная задача, которая напрямую касается судьбы человека, такая экономия совершенно неуместна.

В ситуациях, когда мы сталкиваемся с переизбытком информации, наш мозг начинает экономить ресурсы, выборочно направляя наше внимание на то, что для него более значимо. А именно:

- мы в основном замечаем лишь то, что хотим заметить, то, с чем уже знакомы или что чаще встречали;
- контрастные, необычные, смешные привлекательные стимулы привлекают наше внимание больше, чем привычные и несмешные;
- наш мозг ориентирован на поиск динамики: мозгу скучна статика и стабильность, он хочет видеть и лучше отмечает изменения;
- мы ориентированы больше видеть и ценить ту инфор-

мацию, которая подтверждает нашу точку зрения. Остальная информация ценится значительно меньше;

– к себе и к информации о себе мы относимся гораздо менее критично, чем к информации о других. Мы гораздо легче обнаруживаем изъяны в других, чем в себе. Особенно мы любим то, что способствует повышению нашей самооценки и стремимся получать эту информацию как можно больше и чаще.

В ситуациях, когда мы анализируем неоднозначную, сложную информацию, мы склонны:

– мыслить стереотипами и шаблонами. А если их нет или они не работают, то мы сами склонны придумывать ложные закономерности, на которых основываем собственные решения;

– упрощать способ принятия решений, а если это невозможно, то откладываем принятие решения или возлагаем ответственность за него на третью сторону;

– дополнять и самостоятельно додумывать ту часть информации, которая больше согласуется с нашими предпочтениями и предыдущим опытом;

– упрощать числа и вероятности, чтобы ими было легче оперировать;

– думать, что хорошо понимаем себя и других людей, их ценности и причины поступков, хотя это на самом деле далеко не так.

В ситуациях, когда нам необходимо действовать быстро и принимать решения в условиях дефицита времени, мы склонны:

- фокусироваться на близких и измеряемых результатах, вместо отложенных и абстрактных;
- преувеличивать значимость и ценность собственных действий в сравнении с действиями и поведением других участников ситуации;
- завершать то, во что вложили много времени и усилий, отталкиваем от себя новые альтернативы, предпочитая консервативные планирование и решения;
- не принимать решения, имеющие необратимые последствия, и сохранять текущий статус ситуации и отношений;
- выбирать простые, понятные и знакомые пути решения ситуации, избегая новых, неоднозначных и сложных способов.

Особенности нашей памяти, которая во многом определяет то, каким образом мы анализируем информацию, заставляют нас:

- редактировать воспоминания для придания им более позитивного и эгоцентричного образа;
- отбрасывать и забывать детали событий, которые не вписываются в текущее понимание ситуации, вычеркивать частности для поиска, построения и закрепления паттернов;

- упрощать и сокращать количество сущностей и категорий до ключевых моментов и элементов;
- по-разному относиться к воспоминаниям в зависимости от их значимости, текущего состояния и настроения;
- достраивать необходимую информацию для ее лучшего соответствия нашему основному мнению.

Эти особенности необходимо учитывать всякий раз, когда мы принимаем ответственные решения и анализируем текущие события.

Бывают ли ошибки у полиграфологов и профайлеров?

Да, как и во всех других профессиях, бывают. Однако их почему-то не принято обсуждать. Но тот, кто говорит, что сам не допускает ошибок либо сознательно лукавит, либо, что не менее плохо, обладает настолько низкой компетенцией, что не может даже понять своих ошибок: он просто их не видит. Синдром Даннинга-Крюгера здесь «рулит».

Одна из проблем заключается в том, что у многих полиграфологов и профайлеров довольно быстро развивается профессиональная деформация: они по умолчанию начинают подозревать всех в обмане. Ведь, как вы знаете, «врут все». И «верить в наше время нельзя никому. Порой даже самому себе». И у профессионала, который читает других людей лучше остальных, довольно быстро развивается навык во всем видеть ложь. В том числе и там, где ее нет, поскольку появляется излишняя недоверчивость и цинизм. Эта стратегия является единственно правильной, если ваша основная работа в области криминалистического профайлинга и полиграфологии. Там правильно не верить никому, никогда и ни при каких обстоятельствах. И постоянно требовать доказательств. Но за все в этом мире нужно платить: за «презумпцию недоверия» такие специалисты расплачиваются невозможностью устанавливать длительные, доверительные и ко-

мандные отношения практически во всех контекстах: профессиональном, личном, семейном и др. Ведь если ты никому не веришь, то никто не будет верить и тебе. И если ты подозреваешь всех, то все будут подозревать и тебя. И обязательно что-то всплывет. Нехорошее.

Чрезмерную подозрительность нужно контролировать. Выключать тогда, когда это можно и безопасно. К тому же у каждого полиграфолога и профайлера есть случаи, когда он не поверил невиновному. И у меня такие тоже есть. 4 года назад я консультировал службу безопасности одной международной компании по весьма щепетильному вопросу: довольно крупно проворовался один из топов – и все было против него: доказуха СБ, показания свидетелей и две не пройденные полиграфные проверки. Но в личной беседе он уверенно отрицал свою причастность. Однако при желании всегда можно докопаться, и «по совокупности доказательств» менеджер был довольно громко уволен. Однако меньше, чем через год выяснилось, что доказуха была преднамеренно липовой, а свидетели и полиграфологи – ну совсем «свои» для главы СБ, у которого на этого топа был свой зуб. При этом важно помнить, что негласный принцип «лучше не накажи негодяя, чем обвини невиновного» для нас является одним из основополагающих в профессии. Тотальная недоверчивость рождает такие ошибки.

Поэтому профайлеры и полиграфологи должны уметь верить. Как бы сложно это ни было. Чтобы быть эффективны-

ми в работе, мы должны уметь вызывать доверие. Напомню, что люди доверяют лишь тем, кто сам способен доверять. И это, кстати, научно установленный факт. Если полиграфолог и профайлер не вызывает доверия, то ему будут врать. И врать много. А значит, он будет еще больше видеть ложь и еще меньше вызывать доверия: круг замкнулся.

10 трендов развития профайлинга

Итак, 10 основных трендов и моих наблюдений в области развития профайлинга, нейротехнологий и детекции лжи.

1) Усиление технологизации и цифровизации. В 2018 году был сделан большой шаг в этом направлении. А в этом, безусловно, – шаг будет еще масштабнее. В прошлом году мы выпустили первый модуль автоматизированного профайлинга и конечно, продолжим его развивать. Уже в этом году ждущу прихода западных компаний на этот рынок, особенно в сфере HR- tech, таких как, например «Intervyo» и подобных ей. На рынке наблюдается явный поиск и при этом нехватка объективизирующих нетестовую психодиагностику инноваций. Про автоматизированную регистрацию эмоций, речи и текста уже не говорю – это станет необходимым стандартом. Специалисты, не освоившие это, в течении 3–5 лет рискуют уйти в забвение.

2) «Нейрологизация». Сегодня качественный профайлинг и детекция лжи начинается с объективной оценки состояния, свойств и стигм нервной системы человека. Нейроинтерфейсы начинают плотно входить в детекцию лжи, делая ее более качественной и объективной. Этот процесс будет явно ускоряться. Я пока не говорю о том, что каждый полиграфолог должен уметь прочитать не только полиграмму, но и, если потребуется – энцефалограмму или запись eye-

tracker. Как минимум основы нейронаук и нейрофизиологии мы теперь должны знать.

3) Стандартизация и расширение практики криминалистических, психологических, психолого-лингвистических и других видов экспертиз вербального и невербального поведения человека в интересах осуществления правосудия. В прошлом году было немало громких дел с задействованием профайлеров и экспертов как со стороны защиты, так и со стороны следствия. Жду усиления этого тренда. При этом ФЗ о применении полиграфа мы скорее всего в ближайшее время так и не увидим.

4) Увеличение внимания телевидения и других СМИ к тематике профайлинга и детекции лжи, рост количества и качества выпускаемого контента. Предыдущий год радовал новостями, передачами и телесериалами на эти темы, уверен, и этот год в этом аспекте будет не менее жарким.

5) Усиление международного сотрудничества и профессиональной кооперации, пусть и при сохранении заметных коммуникативных проблем в общении экспертов. Значимые шаги в этом направлении делались и в прошлом году: были хорошие конференции, круглые столы, симпозиумы, форумы. Но даже несмотря на это, я считаю, что российские эксперты довольно мало контактируют друг с другом, как внутри РФ, так и с зарубежными коллегами, а ведь именно в этом ключ к инновациям.

6) «Блогеризация» рынка и профессии. Уже сейчас нужно

быстро и красиво. И это с одной стороны весьма развивает, но с другой – очень размывает рынок: некоторые специалисты в профайлинге и детекции лжи начинают заниматься и выпускать видео о похудании, тайм-менеджменте, эзотерических течениях, знакомствах и даже сексуальности. Либо наоборот – подменяя понятия и упаковки, выдавать их за профайлинг.

7) Усиление критического мышления (вплоть до неконструктивного консерватизма) у заказчиков и его ослабление у конечных потребителей услуг. Заказчики все чаще «выносят мозг» и требуют невозможного при обсуждении проектов сотрудничества, при этом потребители часто готовы, простите, «схватить любую фигню» не проверяя ее качество и актуальность.

8) Дефицит нового. Слишком много профайлинговых и полиграфологических инструментов родом из прошлого века. В последнее время они еще больше упрощаются, переупаковываются, перевязываются бантиком и «размазываются» по другим контекстам. В обучении профайлингу и верификации лжи такая же ситуация: много довольно несвоевременной и непроверенной информации.

9) Несистемный интерес бизнеса из-за превалирования не всегда понятных и ненадежно (недоказуемо) измеряемых психометрик. Как только эта проблема будет успешно решена, либо методологически, либо цифровизацией, интерес к нетестовой психодиагностике и детекции лжи будет систем-

ным и высоким. Сегодня системен интерес только к типологии клиентов, завязанный в основном на их экономическом поведении и приоритетах.

Довольно системный и целенаправленный интерес к применению профайлинга в области безопасности при недостаточном количестве подготовленных специалистов и отлаженных теоретических и практических процедур его использования.