

Научная специальность

12.00.12 «Криминалистика; судебная экспертная деятельность; оперативно-разыскная деятельность»

УДК 343.985

DOI <https://doi.org/10.26516/2071-8136.2021.3.69>

ВЫЯВЛЕНИЕ ЛЖИ И ПОЛУЧЕНИЕ ПРИЗНАНИЯ НА ПРИМЕРЕ СЛУЖЕБНОГО ИНТЕРВЬЮ

© **Шаевич А. А.***, **Ларин Е. И.****, 2021

* Иркутский национальный исследовательский технический университет, г. Иркутск, Россия
Восточно-Сибирский институт МВД России, г. Иркутск, Россия

** г. Москва, Россия

Уточнено понятие служебного интервью как интервью сотрудников либо кандидатов на работу, организованное службой безопасности частной компании, выделены виды служебного интервью, уточнено понятие признания. Описаны двухэтапная модель дознания и некоторые индикаторы лжи, которые используются авторами в ходе проведения служебного интервью. Предложены индикаторы, коррелирующие с ложью в ходе служебного интервью, – скрытая вербальная агрессия, стратегии лжи, наличие текстовых мостов и лагун, отдельные элементы мимического и кинетического поведения. Частично описаны: двухэтапная модель дознания Рида, известная как «девять шагов Рида к получению признания»; мнение отечественного психолога Л. Б. Филонова, подход авторов к организации процесса получения признания в рамках служебного интервью. Рассматриваются психологические механизмы, делающие возможным получение ранее неизвестной информации при проведении служебных интервью и допросов.

Ключевые слова: диагностика лжи, выявление лжи, выявление скрываемой информации, получение признания, допрос, служебное интервью, тактика Рида, текстовые мосты, очаг аффекта.

Ранее мы уже обращались к различным аспектам диагностики лжи и получения признания [2; 4; 7; 9; 10; 22]. Полагаем, что выявление лжи и получение признания могут рассматриваться как отдельные самостоятельные процессы, несмотря на то, что протекают они в рамках одного конкретного интервью. В эволюции нашего подхода, дифференцировав эти процессы, мы перешли на качественно новый уровень, существенно повысив эффективность интервью. Под эффективностью в данном контексте мы понимаем продуктивный прирост информации и факт получения признания.

В своих допущениях мы опираемся на наш опыт организации и проведения так называемых служебных интервью [9], общее количество которых превышает тысячу исследований. Служебное интервью – понятие, введенное нами для обозначения процесса проведения интервью сотрудников либо кандидатов на работу, организованное службой безопасности частной компании. Мы выделяем два вида служебного интервью. Первое интервью – биографическое, связано с обсуждением биографии респондента на предмет выявления негативных фактов. Второе связано с проверкой вероятности участия респондента в конкретном злоупотреблении. Под признанием мы понимаем сообщение

в ходе интервью сведений о негативных фактах биографии и злоупотреблениях, которые кандидат/сотрудник до этого осознанно скрывал.

Мы хотим акцентировать внимание как минимум на двух отличиях служебного интервью от допроса и как минимум на одном принципиальном сходстве. Отличия выражаются в особенностях процессуальной регламентации допроса и последствиях для допрашиваемого, сходство же заключается в том, что психологические механизмы, делающие возможным получение ранее неизвестной информации, на наш взгляд, схожи. Поэтому мы полагаем, что наш опыт и допущения могут быть экстраполированы и шире – на допрос и интервью любого рода, при этом и мы можем воспользоваться результатами исследований в области расследования преступлений.

В ходе анализа аудиозаписей реальных допросов подозреваемых группой исследователей было установлено, что свою причастность признали более трети подозреваемых и почти все признания были сделаны на ранних этапах интервью. И только 3 % изменили свои показания в основной части интервью, т. е. перешли от отрицания к признанию [25, с. 493–494]. Наш опыт свидетельствует, что часть респондентов аналогичным образом предоставляла правдивые сведения на достаточно ранних этапах ин-

тервью, в то время как другие респонденты делали это в основной и финальной частях либо не делали вообще. Мы выделяем три категории респондентов – те, что признаются на начальных этапах интервью, признаются в средней части и могут признаться или воздержаться от признания в финальной. Для получения признания от первой и второй групп респондентов нужно лишь придерживаться «гуманного» стиля интервью и не мешать, у третьей группы респондентов диагностировать ложь, а тем более получить признание значительно сложнее. При этом данная группа является самой опасной не только в связи с высоким уровнем владения навыками лжи, но и с точки зрения качества скрываемой информации.

Может показаться, что проблема лжи кандидатов на работу и сотрудников не особо актуальна, однако ее масштаб впечатляет. Так, бизнес-портал SNBC опубликовал результаты исследования компании Checkster, в соответствии с которым 78 % кандидатов лгут при трудоустройстве [23]. Логично, что прямая аналогия с североамериканским рынком труда не допустима, однако мы получили близкие данные. Подавляющее число кандидатов и сотрудников, проходящих интервью впервые, имели такие факты биографии, которые оценивали как негативные и предпочитали не сообщать о них в ходе интервью, были готовы солгать или по крайней мере умолчать о них. При этом доля критичных фактов, тех, которые могли бы действительно помешать респондентам в трудоустройстве или карьере, была достаточно высокой.

Мы полагаем, что обнаружение лжи и получение признания должны восприниматься как два отдельных, самостоятельных и исключительно последовательных процесса. Первый, по нашему мнению, должен представлять собой достаточно длительный «пассивный» процесс накопления данных для анализа с последующим построением гипотезы, допущения о наличии или отсутствии лжи. Мы полагаем, что на этом этапе не должна ставиться задача получить признание. Под признанием мы понимаем не просто прирост информации, а продуктивный прирост информации относительно какого-либо факта, события, секрета; это иногда рациональный, а чаще иррациональный акт передачи информации, которая обычно находится в зоне особого охранения, часто скрывается от окружающих как потенциально способная нанести вред респонденту и его репутации. Вследствие чего было бы опрометчиво и поспешно запрашивать в явной или неявной форме информацию такого рода на начальных этапах интервью. На этом этапе важно поощрять любую инициа-

тиву обследуемого, даже если она противоречит самой сути интервью, главное – создать обстановку, которую обследуемый мог бы оценить как безопасную, управляемую, с определенной, лучше высокой степенью свободы. Цель этого этапа и состоит в том, чтобы дать обследуемому возможность проявить себя в той мере, на какую он только способен, поэтому желательно отказаться от любых директивных форм взаимодействия – распределения ролей, логических обоснований, доказательств и т. д. Второй процесс, напротив, скорее «активный», поскольку предполагает, возможно, неявное, но активное воздействие на респондента с целью получения признания.

Двухэтапная модель дознания [19], которая получила широкое применение в некоторых странах, достаточно широко освещена в соответствующих публикациях [25, с. 493]. Это двухфазный подход в проведении дознания: интервью с целью определения наличия признаков лжи и последующий допрос. Данный подход известен как техника Рида или как «девять шагов Рида к получению признания». В отечественных публикациях этот подход чаще упоминается как «тактика Рейда» и раскрывается через перечисление этапов получения признания и критику либо оценку его эффективности/неэффективности [1, с. 171; 5, с. 13].

Мы не обнаружили отечественных публикаций, где бы раскрывалась первая, диагностическая часть процедуры. Кроме того, мы встретили лишь одну публикацию, где указано, что этот подход может быть применен только к тем обследуемым, в чьей причастности к искомому событию нет сомнений [5, с. 15], в то время как этот критерий является определяющим для оправдания применения подхода. И это важное замечание обусловлено тем, что второй, основной этап подхода Рида представляет собой взаимодействие таких трех агрессивных актов, как: лишение свободы и изоляция; конфронтация, включающая обвинение и блокирование отрицаний; минимизация, при которой «сочувствующий» дознаватель обесценивает и минимизирует вред, причиненный правонарушением, а также настаивает на том, что признание является единственно правильным решением [20, с. 43]. В зарубежной литературе подход был подвергнут критике за то, что обладает сверхобвинительным уклоном и нередко приводит к самооговорам [12; 16; 18].

Наш подход строится на других основаниях как на этапе диагностики, так и на этапе получения признания. В своем понимании процесса накопления данных мы руководствовались идеями Ореста Пинто [13], процесса получе-

ния признания – преимущественно идеями Л. Б. Филонова [14].

Орест Пинто (1889–1961) знаком широкой аудитории как автор военных воспоминаний, в которых делится опытом успешной следственной работы. Подход Пинто импонирует своей гуманностью, он табуирует любые формы насилия к опрашиваемому. Пинто признается, что однажды оказался на грани получения дисциплинарного взыскания за то, что назвал опрашиваемого лжецом. Несмотря на художественный характер работ, Пинто выделил правила эффективного дознания. Главное правило эффективного дознания по Пинто – в нашей вольной интерпретации – воздержаться от информирования респондента о наличии «противоречий» в его высказываниях до определенного момента. Казалось бы, это правило предельно простое и очевидное, и фигура Пинто использована нами, скорее, как символ или метафора, в соответствии с которыми необходимо собрать как можно больше данных в ходе первой части интервью, однако практика говорит об обратном. Так, при опросе группы специалистов из пятнадцати человек, проводивших служебные интервью в качестве основной профессиональной деятельности в одном из отечественных промышленных холдингов, было установлено, что любые противоречия в повествовании респондентов разрешаются по мере их поступления, т. е. сразу при обнаружении опрашивающим.

Воспоминания Пинто были особенно популярны в послевоенные годы вплоть до 70-х гг. прошлого века. При этом Пинто не удалось избежать и критики журналистов в преувеличении своих заслуг. Однако единственное критичное упоминание о Пинто мы находим в дневниках Лиддела: «Лен Берт говорит мне, что у Пинто совершенно плохая репутация в особом отделении, на основании запросов, которые были сделаны в 1930 г., когда он подал заявление о натурализации» [27, с. 205].

В первой части служебного интервью наша задача – накопление максимально возможного объема данных для анализа, оценки и последующего использования во второй части интервью. Каким образом это возможно делать? Главное правило, которого следует придерживаться, – дать возможность высказаться респонденту по любому кругу вопросов, не мешать, не перебивать. Важно получить пригодные для анализа, в том числе последующего анализа, участки монологической речи (в большинстве случаев в ходе интервью происходит видеофиксация, которая впоследствии позволяет провести более точную оценку). Желательно, чтобы респондент сам обозначил предметные области для обсуж-

дения, поднял проблемы, дал им оценку, выразил свое отношение к ним. В этом смысле важна система категорий, которые использует респондент как для обозначения предмета обсуждения, так и для оценки.

Важно иметь в виду, что на этом этапе поведение респондента не подвергается анализу в строгом смысле, а скорее представляет эвристическую, полуинтуитивную оценку: а) в силу ограниченных когнитивных ресурсов самого интервьюера; б) необходимости не только оценивать, но и быть участником коммуникации; в) большого потока данных, исходящих от респондента.

Вот перечень некоторых критериев, которыми мы пользуемся для ранней диагностики лжи: 1) скрытая вербальная агрессия, 2) стратегии лжи, 3) наличие текстовых мостов и лакун, 4) лексическое разнообразие речи, 5) отдельные элементы мимического и кинетического поведения и оценка степени подготовленности речи. Важно отметить, что указанные индикаторы в строгом логическом смысле лишь коррелируют с ложью, но не прямо указывают на нее:

1. Мы уже обращались к теме агрессии как раннего индикатора намерения лгать [2]. Мы полагаем, что скрытая неявная вербальная агрессия как минимум коррелирует с намерением скрыть негативные факты биографии или опыта, а как максимум может выступать индикатором запланированной лжи в условиях служебного интервью. Наш опыт показывает, что в большинстве случаев за такой агрессией следует совокупность актов лжи. Формы скрытой вербальной агрессии могут варьироваться в зависимости от уровня интеллекта, образования и статуса человека – от легких ироничных замечаний и шуток до обесценивающих оскорблений в неявной форме. Обычно такого рода агрессия проявляется на начальных этапах взаимодействия, и интервьюеру крайне важно воздержаться от любой формы реагирования.

2. Другим ранним индикатором сокрытия может выступать стратегия, которую достаточно легко диагностировать. Ложь не тактический прием, не совокупность разовых актов, это всегда стратегия [26]. Ранее мы уже выделили многословную и немногословную стратегии лжи [2]. В рамках первой респонденты обычно многословны, но дистанцируются от контекста, который задан, говорят о второстепенных темах. В рамках второй, напротив, отказываются давать показания, не поддерживают диалог, избегают монологических включений, предоставляют минимум информации, что само по себе крайне затрудняет интервью, по сути, парализует его. В этом случае важно побудить респондента снача-

ла включиться в диалог по любой второстепенной теме, а затем начать монолог.

3. Следующим, менее грубым, индикатором лжи по сравнению с двумя предыдущими выступают так называемые текстовые мосты [24]. Текстовые мосты – грамматические конструкции, создающие временные и смысловые лакуны, или пустоты, позволяющие обходить умышленно или неумышленно скрываемую информацию. Обнаружение текстовых мостов может служить индикатором лжи в форме умолчания. Такой способ лжи (в форме умолчания) гораздо легче для реализации, поэтому лжец просто говорит правду до определенного предела, пропускает участок, который хочет скрыть, и продолжает говорить правду. При этом стык между двух правдивых участков повествования заполняется текстовым мостом: после этого, а затем, потом и т. д. Например: «Мы с ним поругались, после чего я ушел домой». В данном примере за переходными словами «после чего» может скрываться информация о том, что в ходе конфликта опрашиваемое лицо нанесло несколько ударов ножом своему оппоненту, перед тем как уйти.

При этом важно иметь в виду, что респондент не обязательно лжет, если использует текстовые мосты. Их наличие указывает лишь на то, что говорящий пропускает какие-то детали в цепи событий. В этом случае текстовый мост используется, чтобы не утомлять слушателя лишними деталями. Так, в приведенном выше примере, употребляя переходные слова «после чего», рассказчик может всего лишь избегать необходимости описания того, как после конфликта он встал, оделся, открыл дверь, вышел на улицу, сел в автомобиль и т. д.

Использование подобных грамматических конструкций настолько привычно в обыденной речи, что мы практически не обращаем на них внимания. А между тем знание о том, что подобные приемы используются лжецами, чтобы уклониться от упоминания своих действий, в совершении которых они не хотят признаваться, может оказаться полезным в диагностике организации сокрытия и лжи.

4. Уместно обращать внимание на лексическое разнообразие речи. Общеизвестно, что пассивный словарный запас может достигать размера в десятки тысяч и даже сотен тысяч слов, в то время как активный ограничен несколькими сотнями слов. Активный словарный запас или индивидуальный тезаурус обычно отражает систему ценностей и категорий, с помощью которых респондент измеряет и структурирует мир. Нами было обнаружено, что иногда респонденты вводят те или иные категории

в повествования, однако отрицают их в своем опыте. Например, респондент может сообщить: «В моей жизни никогда не было того-то или того-то». В то время как позже выяснялось, что именно «то-то и то-то» имело место в опыте респондента. Одно из объяснений этого феномена мы находим в подходе, который получил название модели озабоченности секретностью Д. Вегнера и Дж. Лайн [21]. Согласно этой модели, процессы, происходящие с человеком, имеющим секрет, описываются следующим образом: секрет, который скрывает человек, ведет к подавлению этих мыслей; подавление мыслей ведет к возникновению назойливых мыслей о скрываемом секрете; назойливые мысли заставляют индивида принимать еще большие усилия по подавлению мыслей. По сути, чем сильнее индивид стремится скрыть секрет, тем более доступными становятся мысли о нем. Итак, подавление мыслей делает их сверхдоступными для сознания индивида, причем в ситуации когнитивной нагрузки именно эти мысли оказываются в сознании индивида быстрее, чем те, на которых он пытается сконцентрировать свое внимание [3]. Таким образом, важно отслеживать и фиксировать все новые категории, которые инициативно вводит респондент, невзирая на те оценки, которые он делает, и использовать их во второй части интервью как потенциальные зоны для поиска скрываемой информации.

5. Следующие, на наш взгляд, представляющие интерес индикаторы, которые коррелируют с ложью, проявляются в мимических сдвигах. В частности, в выражениях страха, печали, радости (по Экману) [15], презрения, отвращения. Но на деле заметить эти сдвиги без понимания системы кодирования лицевых движений FACS [17] сложно. Более того, помимо владения системой кодирования лицевых движений необходимо уметь отделять мимические привычки, мимические иллюстраторы, адаптеры и эмблемы от проявления искомых эмоций и микровыражений. Дело в том, что мимика управляется не только лимбической системой, которая, в свою очередь, управляет эмоциями. Мимика по большей части используется как сигнальная система и выражает колоссальное по объему количество символов, на фоне обилия которых выделение именно эмоциональных сдвигов затруднено. Поэтому широкий практический интерес мимические сдвиги вряд ли представляют, однако в нашей практике они используются.

В категориях системы кодирования лицевых движений FACS [17] мы пользуемся двигательными единицами для выделения признаков страха – двигательные единицы 1+4, 5, 20, для признаков печали – двигательные единицы 1,

15, 17, для признаков отвращения и презрения – двигательные единицы 9, 10, либо их элементами, которые оцениваем строго в контексте. «Классические» эмоции лжи по Полу Экману – страх, печаль и радость, имеются в виду страх разоблачения, печаль или вина за содеянное и радость из-за успешного обмана. Однако практически полезными могут оказаться любые эмоциональные сдвиги на лице респондента, где главным критерием их полезности для нас являются рассогласования с речью. Более подробным образом элементы сопоставительного анализа описаны в подходе А. Сошникова и А. Пеленицына в рамках процедуры психофизиологического сканирования структурированного собеседования [11, с 64–77], на что ранее мы уже обращали внимание [4]. Согласно представлению авторов, анализ поведения должен происходить постфактум и обязательно послойно – отдельно анализу подвергается речь, отдельно мимика, отдельно жестовая продукция и другие характеристики поведения.

Следующий индикатор, который, по нашему мнению, коррелирует с ложью и на который мы хотим обратить внимание, – особенности использования жестов. Он неразрывно связан с предыдущими индикаторами, поскольку система классификации жестов, эмоций, система кодирования лицевых движений FACS, которые мы используем, были введены П. Экманом [15; 17].

Мы полагаем, что индикатором степени подготовленности речи может выступать кинетическое поведение. Мы исходим из того, что речь может быть спонтанной или подготовленной, правдивой или ложной. При этом спонтанная может быть как правдивой, так и ложной, и подготовленная может быть как правдивой, так и ложной. Наш опыт показывает, что подготовленная речь, встречающаяся в служебных интервью, чаще всего является ложной, а спонтанная – чаще всего правдивой за редкими исключениями. Кинетическое поведение подготовленной речи характеризуется бедностью, несвоевременностью возникновения жестов, присутствием жестов-адаптеров. Примеры такой речи легко встретить в художественных фильмах, где присутствуют жесты. Чаще всего герой произносит реплику и как бы продолжает ее разворачивать в жестах. В жизни при искренней, спонтанной речи все происходит наоборот: сначала возникает жест, а лишь затем фраза.

В том случае если жест, группа жестов возникают до высказывания, пусть даже незначительно опережая речь, мы делали вывод о спонтанности отрезка речи. Если жесты возникали непосредственно после высказывания, этот от-

резок речи мы относили к подготовленной и управляемой.

Крайне важным является то, что именно в этом контексте под жестами мы имеем в виду только жесты-эмблемы и иллюстраторы, именно они сопровождают беглую спонтанную речь. Жесты-адаптеры в данной оценке не участвовали, а их появление чаще всего сопровождалось заминками, паузами и само по себе указывало на повышенную когнитивную сложность, испытываемую говорящим. В этом смысле важными факторами выступают время возникновения и темп речи. В контексте в целом жесты-адаптеры можно исключить из анализа беглой речи. Еще раз повторимся, важным было то – опережают ли жесты слова или нет. Если нет, это интерпретировалось нами как индикатор подготовленности сам по себе. Дополнительным аргументом в пользу подготовленности выступали единичные жесты-адаптеры. При этом мы учитывали такое предположение – высокий статус респондента может нивелировать кинетическую активность в коммуникации с интервьюером. Люди с высоким статусом, высоким уровнем когнитивного контроля и стрессоустойчивости, по нашему предположению, могут не использовать жесты в ходе служебного интервью вообще, как коммуникативные, так и некоммуникативные.

Следует отметить общий механизм формирования подготовленной и неподготовленной речи. С позиции психолингвистики неподготовленная речь формируется стихийно – выбор грамматических и смысловых конструкций происходит здесь и сейчас, по ходу разворачивания высказывания. Внутренняя речь разворачивается во внешнюю путем подбора доступных, ближайших возможных смысловых единиц. Часто такими наиболее доступными единицами выступают жесты-иллюстраторы и эмблемы. В этом случае у респондента есть потребность выразиться максимально полно и скоро.

В подготовленной речи процесс протекает несколько иначе, говорящий как бы сверяет свою речь с неким планом высказывания и выбирает смысловые эквиваленты, которые он уже как бы подготовил ранее. Но ключевой момент здесь заключается в том, что выбора смысла как такового уже нет, – все категории, которые респондент внесет во внешнюю речь, заранее известны, соответственно, поиска их эквивалентов, который мы видим в неподготовленной речи и которые проявляются обычно в активной жестовой продукции, предваряющей и опережающей вербальное выражение смысла, нет и не будет.

Однако важно иметь в виду, что речь в рамках всего интервью может содержать участки

как подготовленной, так и спонтанной речи, поэтому необходимо подобного рода речевую продукцию оценивать исключительно в контексте конкретных высказываний респондента.

Наш опыт показывает, что в процессе интервью фокус внимания размывается и большая часть данных ускользает от наблюдателя – в режиме реального времени проводить строгий мониторинг мимического и кинетического поведения затруднительно, однако отдельные аспекты поведения все-таки поддаются фиксации и анализу. Впоследствии при просмотре видеопротоколов интервью мы обнаруживали, что большая часть данных кинетического и особенно мимического поведения ускользала от нашего внимания, но это не касалось речевых маркеров. При этом, чаще всего, итоговый вывод был верен.

В отечественной теории и практике дознания определенную известность получил подход Л. Б. Филонова. В частности, он был использован при разработке методики диагностики скрываемой причастности и получения признания виновного в отсутствие доказательств [6].

Подход основывается на одном из свойств психики, состоящем в стремлении поделиться с кем-нибудь информацией о событии, которое в силу своей необычности вызвало сильные эмоциональные переживания. Согласно представлению авторов, совершение проступка, которое вызвало сильное эмоциональное переживание, и необходимость его скрывать формируют «очаг аффекта» на фоне нормального функционирования психики. Своим существованием он травмирует психику до тех пор, пока не будет блокирован защитными механизмами, одним из которых является снятие напряжения путем высказывания кому-либо беспокоящей информации [14].

Для того чтобы усилить необходимость высказаться о совершенном проступке у опрашиваемого и получить от него признание, а также информацию об интересующем событии, Л. Б. Филонов предлагает использовать классический принцип повышения возбудимости аффективной зоны путем ассоциаций, который в свое время был описан в работах Лурия [14, с. 17–18].

На первом этапе интервью мы стремимся выявить проблемные темы, образующие так называемый очаг аффекта. При этом, когда респондент затрагивает тему, близкую к скрываемому событию, признаки ее «болезненности» сопровождаются двумя противоположными типами реакций. В одном случае это проявляется в разных способах уклонения от темы, а в другом, наоборот, человек застревает и не может уйти от нее.

Следует отдельно выделить, что выявление указанных типов реакций возможно только на фоне обычного поведения человека, которое принимается как норма, отклонение от которой и может быть принято как выявление признаков «болезненности» затронутой темы.

После установления «очага аффекта» начинается второй этап работы, состоящий в его «бомбардировке» смежными ассоциациями. При необходимости постановки вопроса мы старались формулировать вопросы в неярой, неочевидной форме, избегая употребления понятий и категорий, имеющих прямое отношение к вероятно имевшему место событию или факту. Чаще мы лишь задавали респонденту тему для обсуждения – приводили пример, рассказывали короткую историю или метафору, близкую к искомой теме. На этом этапе респондент чаще всего был склонен к поддержанию беседы в любом направлении.

Схематично процесс выглядит таким образом.

На этом (втором) этапе мы задавали череду косвенных вопросов и предлагали темы для обсуждения, и, если признание не было получено, в максимально возможной мягкой форме приводили аргументы и гипотезы, полученные в рамках первого этапа. Другими словами, мы предоставляли респонденту «доказательства» его неискренности и просили дать пояснения.

Но какими бы ни были качества, определяющие диагностические способности верификатора, не менее важными выступают способности воздействовать на интервьюируемого. Пока мы ограничимся лишь тем, что скажем – эти качества не менее важны для успешного акта получения признания [8, с. 51].

В качестве дополнения отметим, что Л. Б. Филоновым был предложен метод анализа автобиографических сообщений. Данный метод может использоваться как при производстве допросов, так и при проведении служебных интервью, поскольку в обеих ситуациях одним из широко распространенных способов поддержания общения является обсуждение событий из жизни допрашиваемого. В обеих ситуациях личное изложение своей истории, проводимое в ходе беседы, может быть использовано как поле для поиска скрываемых событий.

Л. Б. Филонов предлагает три способа работы на этом «поле»:

1. Поиском по минимальному акценту. Ориентирами для поиска тех значимых случаев, которые замалчиваются, служат части истории, на которых рассказчик старается не акцентировать внимание, уделяя им в изложении или наименьшее время, представляя их незначительными, или придавая им минимальную эмоциональную окраску.

2. Изменяющийся стиль изложения. Здесь, в отличие от предыдущего способа, указателем на скрываемую информацию служит особое выделение. Внимание интервьюера должно обращаться на те части, где в свободном рассказе стиль изложения становится более красочным, появляются многочисленные подробности и детали. Чаще всего такие особенности повествования появляются с целью замещения скрываемых фрагментов.

3. В некоторых случаях рассказчик в силу подготовленности, частого повторения, личных особенностей и других причин излагает материал структурно и логически выверено, не оставляя в рассказе элементов, которые можно было бы выявить двумя описанными выше способами. Тогда может быть использовано «наложение» выдаваемого респондентом материала автобиографического характера на канву вариантов, имеющих место в реальной жизни. Выявленное при таком сопоставлении несоответствие оценивается как сигнал о вероятном преднамеренном или непреднамеренном искажении [14].

В заключение хочется отметить, что рассмотренные психологические техники зарубежных и отечественных исследователей, предполагающие «мягкий подход», могут успешно применяться как при производстве допросов в рамках расследования преступления, так и при проведении служебных интервью. Интеграция приведенных психологических методов получения информации, по нашему мнению, является одним из перспективных направлений развития криминалистической тактики производства допросов. Подобные методики не нарушают принципов законности и этичности, а значит, основным критерием их практического применения является их эффективность. Подтверждение их эффективности, а также более полное описание алгоритмов их применения является целью дальнейших исследований. 

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андроник Н. А., Пачина Т. С. Допрос по Тактике Рейда в американском уголовном судопроизводстве: законность, целесообразность, эффективность // Юридическая наука и правоохранительная практика. 2015. № 2 (32). С. 171–176.
2. Белянин В. П., Ларин Е. И. Вербальные предикторы лжи (по материалам служебных интервью) // Судебно-психологическая экспертиза и комплексные судебные исследования видеозаписей. М., 2017. С. 123–128.
3. Бовина И. Б., Бовин Б. Г. Стигматизация: социально-психологические аспекты (Ч. 1) // Психология и право. 2013. № 3. С. 11–21.
4. Болдбагатор Ж., Ларин Е. И. Метод психофизиологического сканирования в оценке искренности сообщений // Деятельность правоохранительных органов в современных условиях : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 2012. С. 304–310.

5. Варламов В. А., Варламов Г. В., Труфанов А. А. Приемы получения правдивой информации. М., 2008. 84 с.
6. Гельманов А. Г., Гонтарь С. А. Как установить участие лица в правонарушении? Эффективный и экономичный метод диагностики скрываемой причастности и получения признания виновного в отсутствие доказательств. М. : Можайский полиграфический комбинат, 1999. 160 с.
7. Грозина Е. В., Ларин Е. И. Отдельные аспекты опроса как оперативно-розыскного мероприятия // Криминалистика: вчера, сегодня, завтра : сб. науч. тр. 2013. С. 32–37.
8. Коровин В. В. Как научиться читать чужие мысли, или Вся правда о лжи. М. : Олимп ; Астрель : АСТ, 2006. 187 с.
9. Ларин Е. И., Белянин В. П. Получение признания от респондента в ходе служебного интервью // Армянский журнал психического здоровья. 2018. № 1. С. 80–82.
10. Мыслицкая Н. А., Ларин Е. И. Вербальные тактики самооправдания в условиях интервью перед тестированием на полиграфе // Реальная практика полиграфологов IV: современный опыт проведения полиграфных обследований для судебной практики и работы кадровых служб : материалы Междунар. науч.-практ. конф., 2017. С. 67–72.
11. Пинто О. Охотники за шпионами. М. : Военное издательство Министерства обороны СССР, 1959. 222 с.
12. Седнев Р. И., Шаталов Е. А. Техника допроса по Тактике Рейда, мнения за и против // E-Scio. 2020. № 6 (45). С. 301–313.
13. Сошников А. П., Пеленицын А. Б. Оценка персонала: психологические и психофизиологические методы. М. : Эксмо, 2009. 240 с.
14. Филонов Л. Б. Психологические способы выявления скрываемого обстоятельства. М. : МГУ, 1979. 99 с.
15. Экман П. Психология лжи: обмани меня, если сможешь. СПб. : Питер, 2010. 304 с.
16. Baldwin J. Police interview techniques. Establishing truth or proof? // British Journal of Criminology. 1993. P. 325–352.
17. Facial Action Coding System. The Manual / Paul Ekman, Wallace V. Friesen, & Joseph C. Hager. Salt Lake City, 2002. 527 p.
18. Holmberg U., Christianson S. Murderers and sexual offenders' experiences of police interviews and their inclination to admit or deny crimes // Behavioral Sciences and the Law. 2002. P. 31–45.
19. Criminal interrogation and confessions. 4th ed. / F. Inbau, J. Reid, J. Buckley, B. Jayne Gaithersburg, MA: Aspen. 2001. 654 p.
20. Kassir S., Gudjonsson G. The psychology of confessions: A review of the literature and issues // Psychological Science in the Public Interest. 2004. N 5. P. 35–67.
21. Lane J. M., Wegner D. M. The cognitive consequences of secrecy // Journal of Personality and Social Psychology. 1995. P. 237–253.
22. Building a corpus of “real” texts for deception detection. ACM International Conference Proceeding Series / O. Litvinova, E. Ryzhkova, T. Litvinova, E. Larin, J. Lyell, P. Seredin. Ser. Proceedings of the International Conference on Internet and Modern Society. 2017. P. 110–115.
23. Liu J. 78 % of job seekers lie during the hiring process – here’s what happened to 4 of them. URL: <https://www.cnbc.com/2020/02/19/how-many-job-seekers-lie-on-their-job-application.html> (дата обращения: 07.02.2021).
24. Schafer John R. Grammatical Differences between Truthful and Deceptive Written Narratives. 2007. 119 p.
25. What really happens in police interviews of suspects? Tactics and confessions, Psychology, Crime & Law / S. Soukara, R. Bull, A. Vrij, M. Turner, J. Cherryman. 2009. P. 493–506.
26. Picornell I. Cues to Deception in a Textual Narrative Context: Lying in Written Witness Statements, 2012. 243 p.
27. The Guy Liddell Diaries: MI5s Director of Counter-Espionage in World War II (volume 1, 1939–1942) / G. Liddell ; ed. N. West. Published by Taylor & Francis, 2005. 329 p.

REFERENCES

1. Andronik N.A., Pachina T.S. Dopros po Taktike Rejda v amerikan-skom ugolovnom sudoproizvodstve: zakonnost', celesoobraznost', effektivnost' [Interrogation on Raid Tactics in American criminal proceedings: legality, expediency, effectiveness]. *Yuridicheskaya nauka i pravohranitel'naya praktika*. [Legal Science and Law Enforcement Practice], 2015, № 2(32), pp. 171-176. (in Russian)
2. Belyanin V.P., Larin E.I. Verbal'nye prediktory lzhi (po materialam sluzhebnykh interv'yu) [Verbal predictors of lies (based on service interviews)]. *Sudebno-psihologicheskaya ekspertiza i kompleksnye sudebnye issledovaniya videozapisej* [Forensic psychological examination and complex forensic research of video recordings]. Moscow, 2017, pp. 123-128. (in Russian)
3. Bovina I.B., Bovin B.G. Stigmatizatsiya: social'no psihologicheskie aspekty (CHast'1) [Stigmatization: social and psychological aspects (Part 1)]. *Psihologiya i pravo* [Psychology and law], 2013, no. 3. pp. 11-21. (in Russian)
4. Boldbatoor Zh., Larin E.I. Metod psihofiziologicheskogo skanirovaniya v ocenke iskrennosti soobshcheniya [The method of psychophysiological scanning in assessing the sincerity of the message]. *Deyatelnost' pravohranitel'nykh organov v sovremennykh usloviyakh. Materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Activities of law enforcement agencies in modern conditions. Materials of the International Scientific and Practical Conference], 2012, pp. 304-310. (in Russian)
5. Varlamov V.A., Varlamov G.V., Trufanov A.A., Priemy polucheniya pravdivoy informatsii [Techniques for obtaining truthful information]. Moscow, 2008, 84 p. (in Russian)
6. Gel'manov A.G., Gontar' S.A. Kak ustanovit' uchastie lica v pravonarushenii? Effektivnyy i ekonomichnyy metod diagnostiki skryvaemoy prichastnosti i polucheniya priznaniya vinovnogo v otsutstvie dokazatel'stv [How to establish the participation of a person in an offense? An effective and cost-effective method for diagnosing hidden involvement and obtaining a plea in the absence of evidence]. Moscow, Mozhajskij poligraficheskij kombinat, 1999, 160 p. (in Russian)
7. Grozina E.V., Larin E.I. Otdel'nye aspekty oprosa kak operativno-rozysknogo meropriyatiya [Certain aspects of the survey as an operational-search activity]. *Kriminalistika: vchera, segodnya, zavtra* [Criminalistics: yesterday, today, tomorrow], 2013, pp. 32-37. (in Russian)
8. Korovin V.V. Kak nauchit'sya chitat' chuzhie mysli, ili Vsya pravda o lzhi [How to learn to read other people's thoughts, or The whole truth about lies]. Moscow, Olimp, Astrel', ACT, 2006, 187 p. (in Russian)
9. Larin E.I., Belyanin V.P. Poluchenie priznaniya ot respondenta v hode sluzhebnoy interv'yu [Receiving recognition from the respondent during the service interview]. *Armiyskiy zhurnal psihicheskogo zdorov'ya* [Armenian Journal of Mental Health], 2018, no. 1, pp. 80-82. (in Russian)
10. Myslickaya N.A., Larin E.I. Verbal'nye taktiki samoopravdaniya v usloviyakh interv'yu pered testirovaniem na poligrafe [Verbal tactics of self-justification in interviews before polygraph testing]. *Real'naya praktika poligrafologov IV: sovremennyy opyt provedeniya poligrafnykh obsledovaniy dlya sudebnoy praktiki i raboty kadrovnykh sluzhzb. Materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii* [Real practice of polygraph examiners IV: modern experience in conducting polygraph examinations for judicial practice and the work of personnel services. Materials of the International Scientific and Practical Conference], 2017, pp. 67-72. (in Russian)
11. Pinto O. Ohotniki za shpionami [Spy Hunters]. Moscow, Voennoe izdatel'stvo ministerstva oborony SSSR, 1959, 222 p. (in Russian)
12. Sednev R.I., Shatalov E.A. Tekhnika doprosa po "Taktike Rejda", mneniya "za i protiv" [Interrogation technique on "Raid Tactics", opinions "for and" against]. *E-Scio*, 2020, no. 6 (45), pp. 301-313. (in Russian)
13. Soshnikov A., Pelenicyn A. Ocenka personala: psihologicheskie i psihofiziologicheskie metody [Personnel assessment: psychological and psychophysiological methods]. Moscow, Eksmo Publ., 2009, 240 p. (in Russian)
14. Filonov L.B. Psihologicheskie sposoby vyyavleniya skryvaemogo obstoyatel'stva [Psychological ways of revealing the hidden circumstance]. Moscow, MGU, 1979, 99 p. (in Russian)
15. Ekman P. Psihologiya lzhi: obmani menya, esli smozhesh' [The psychology of lies: fool me if you can]. Saint-Petersburg, Piter Publ., 2010, 304 p. (in Russian)

16. Baldwin J. Police interview techniques. Establishing truth or proof? *British Journal of Criminology*, 1993, pp. 325-352. (in English)
17. Facial Action Coding System. The Manual. Paul Ekman, Wallace V. Friesen, & Joseph C. Hager. Salt Lake City, 2002, 527 p. (in English)
18. Holmberg U., Christianson S. Murderers and sexual offenders' experiences of police interviews and their inclination to admit or deny crimes. *Behavioral Sciences and the Law*, 2002, pp. 31-45. (in English)
19. Inbau F., Reid J., Buckley J., Jayne B. Criminal interrogation and confessions. 4th ed. Gaithersburg, MA, Aspen, 2001, 654 p. (in English)
20. Kassin S., Gudjonsson G. The psychology of confessions: A review of the literature and issues. *Psychological Science in the Public Interest*, 2004, no. 5, pp. 35-67. (in English)
21. Lane J.M., Wegner D.M. The cognitive consequences of secrecy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1995, pp. 237-253. (in English)
22. Litvinova O., Ryzhkova E., Litvinova T., Larin E., Lyell J., Seredin P. Building a corpus of "real" texts for deception detection. ACM International Conference Proceeding Series. Ser. Proceedings of the International Conference on Internet and Modern Society, IMS 2017, 2017, pp. 110-115. (in English)
23. Liu J. 78 % of job seekers lie during the hiring process-here's what happened to 4 of the Moscow. Available at: <https://www.cnbc.com/2020/02/19/how-many-job-seekers-lie-on-their-job-application.html> (date of access: 07.02.2021). (in English)
24. Schafer John R., Grammatical Differences Between Truthful and Deceptive Written Narratives, 2007, 119 p. (in English)
25. Soukara S., Bull R., Vrij A., Turner M., Cherrymman J. What really happens in police interviews of suspects? Tactics and confessions, *Psychology, Crime & Law*, 2009, pp. 493-506. (in English)
26. Picornell I. Cues to Deception in a Textual Narrative Context: Lying in Written Witness Statements, 2012, 243 p. (in English)
27. The Guy Liddell Diaries: MI5s Director of Counter-Espionage in World War II (volume 1, 1939-1942), by Guy Liddell (edited by Nigel West); published 2005 by Taylor & Francis. 329 p. (in English)

Detecting Lies and Getting Confessions on the Example of Service Interview

© Shaevich A. A., Larin E. I., 2021

The article clarifies the concept of in-house interview as an interview of employees or job candidates, organized by the security service of a private company, identifies the types of in-house interview, clarifies the concept of confession. The two-stage model of inquest and some indicators of lying, which are used by the authors during the in-house interview, are described. The indicators correlating with lying in the course of service interview – the latent verbal aggression, lying strategies, presence of textual bridges and lacunas, separate elements of mimic and kinetic behavior are offered. The two-step model of Reed's inquest, known as "Reed's Nine Steps to Getting a Confession"; the approach of domestic psychologist L. B. Filonov, the authors' approach to organizing the process of getting a confession within a service interview are partially described. The psychological mechanisms that make it possible to obtain previously unknown information during in-house interviews, which can be used in any kind of interviews and interrogations, are considered.

Keywords: lie diagnostics, lie detection, detection of hidden information, confession taking, interrogation, in-service interview, Reed's tactics, textual bridges, locus of affect.