

ИНТЕРВЬЮ АННЫ КУЛИК В ЭФИРЕ РУССКОЙ СЛУЖБЫ НОВОСТЕЙ

на тему профайлинга и работы профайлеров

13 июля 2016 г.

РЕЗЮМЕ:

13 июля 2016 г. Президент Научно-исследовательского центра корпоративной безопасности Анна Кулик приняла участие в радиозэфире Русской службы новостей. В течение получаса главный эксперт-профайлер НИЦКБ рассказывала о возможностях профайлинга и отвечала на вопросы ведущих. «Мария Андреева и Михаил Шахназаров – ведущие, которые великолепно друг друга дополняют», - написала на своей странице ВКонтакте Анна Кулик. Она также отметила, что Русская служба новостей – это творческий, дружелюбный коллектив, где люди болеют за свое дело и ищут нестандартные подходы к работе. «Подарили коллекционную виниловую пластинку музыкальных произведений с эфира», - поделилась Анна.

Данный документ подготовлен АНО НИЦКБ
во главе с Президентом Анной Кулик



Научно-Исследовательский
Центр
Корпоративной
Безопасности

М. АНДРЕЕВА: В студии Анна Кулик, эксперт-профайлер. Если вы не знаете значения этого слова, этот человек занимается тем, что раскрывает ложь и неправду по различным специфическим сигналам. Здравствуйте, Анна!

М. ШАХНАЗАРОВ: Доброе утро!

А. КУЛИК: Здравствуйте!

М. А.: Вы выводите на чистую воду?

А. К.: В том числе.

М. Ш.: Вашему мужу тяжело будет, да?

А. К.: Очень.

М. Ш.: Вы можете задать ему один вопрос: "Где ты был?" — и всё, у тебя только один шанс сказать правду.

А. К.: Самый хороший вариант: "Чисто гипотетически, скорее всего, я ходил по наклонной плоскости". Всегда же можно уйти от ответа.

М. Ш.: Есть люди, которые не умеют врать. Он пытается, и это сразу видно. Я таких людей лично знаю.

М. А.: Таких много?

А. К.: Много. Причём это складывается из различных ситуаций. Может быть, сам человек, исходя из своих черт характера и эмоций, не может себя настроить с точки зрения согласования жестыкуляции и мимики, а это — основные реакции, по которым отлавливается обман. Есть люди, которые по внутренним принципам врать не могут. Они смущаются, стесняются. Плюс ещё всё зависит от того, кому врать.

М. Ш.: А ложь во благо?

А. К.: Здесь, наверное, я за. Потому что, несмотря на то что мы занимаемся детекцией лжи, я не готова выйти с транспарантами на площади Москвы и кричать всем: "Долой ложь! Давайте все говорить правду!"

"Ложь во благо не забирает, она даёт надежду, ресурсы". Мы эту фразу используем, к примеру, когда врач что-то недоговаривает, чтобы дать шанс пациенту вылечиться, когда мы даём человеку действительно какие-то ресурсы. А ложь — это когда мы понимаем, что если нас обманули, то мы потеряем какой-то ресурс. Это могут быть деньги, надежды, ресурсы различного характера.

М. Ш.: Например, женщина спрашивает: "Как я сегодня выгляжу?", а она мятая, как моя подушка с утра. Ты же не скажешь ей: "У тебя не лицо, а пергамент" и отвечаешь: "Ты великолепна! Смотрю на тебя и не могу налюбоваться". А сам думаешь: "Скорее бы ты ушла".

А. К.: Последняя формулировка лишняя. В следующий раз, когда Вы будете это говорить, следите за своей мимикой, потому что сейчас у Вас была односторонняя улыбка, которая выдаёт, к сожалению, неправду.

М. Ш.: Я не могу по-другому улыбаться. Это природное у меня. Когда я улыбаюсь, люди говорят: "Такое ощущение, что ты насмехаешься", а у меня это генетическое.

А. К.: Это важно учитывать. Потому что есть понятие "базовая линия поведения". Мы разговаривали с вами о сериале, в котором обращали внимание на то, как бровь двинулась, ухо почесал человек, покраснел и так далее. Но нельзя ярлыки на всех вешать, потому что действительно важно учитывать различные особенности и привычки человека. Как он действует, какая у него поза. Потому что иногда нос просто чешется, руки складываются на груди от холода.

М. Ш.: Говорят, что иногда интроверты руки так держат.

А. К.: Да. Иногда человеку просто не хочется общаться, не лезьте вы к нему.

М. Ш.: Я так держу руки, потому что мне удобно просто.

А. К.: А какой рукой Вы себя обхватываете?

М. Ш.: Правой.

А. К.: Сейчас Михаил обхватил себя правой рукой, значит, у него сейчас больше логика работает. Это даже неврологи определяют. Первое специфическое эмоциональное состояние у Вас сейчас — это ориентация на логику. Это видно по тому, как сложены руки и какой рукой Вы себя обхватываете.

М. Ш.: Я не невролог, но вижу, что если мужчина держит ручку вот так, — это признак его неуверенности. Или когда руки в карманах.

М. А.: А может быть, ты боишься, что у тебя оттуда что-то выпадет?

А. К.: Или прячете что-то.

М. А.: Да, вариантов много. А я всё время люблю что-то теревить в руках, это плохо?

А. К.: В каких случаях?

М. А.: Да почти всегда.

А. К.: На самом деле это говорит о тревожности.

М. А.: Вот сейчас у меня два сахара, которые мне нравится трогать.

А. К.: Вообще это — так называемый жест-манипулятор. Мы берём предмет и манипулируем им. Это делается человеком и сознательно, и бессознательно в той ситуации, когда ему нужно сконцентрироваться,

успокоиться, найти какую-то мысль. Я думаю, Вы здесь используете сахар как чётки для того, чтобы поймать концентрацию.

М. Ш.: А чётки помогают сконцентрироваться?

А. К.: Кто как привык.

М. Ш.: А Вам не сложно в повседневной жизни?

А. К.: Честно? Иногда сложновато.

М. Ш.: Иногда хочется абстрагироваться от этого?

А. К.: Да. Иногда бывают такие моменты, когда по работе очень много расследований, проверок, то есть много людей проходит через твои руки, грубо говоря. В такие моменты ты спускаешься в метро, а там вокруг люди, которые что-то говорят друг другу, смотрят на тебя, и хочется просто руками зажать голову и сказать: "Уйдите все, я не хочу вас видеть!"

М. Ш.: Это как в фильме, где человек мысли читал. Он идёт, и у него голова начинает взрываться.

М. А.: Это фильм "Чего хотят женщины".

М. Ш.: Точно.

А. К.: Нет, до такого у меня не доходит.

М. А.: "А Вы можете детектировать ложь экстрасенсов?" — спрашивает слушатель.

А. К.: Смотря каких. Если тех, кого мы видим с вами на телеэкранах...

М. А.: Ну, там всё подставное, это шоу, понятно. А бывает, что подходит к вам гадалка на улице...

А. К.: Это видно. Более того, что касается гадалок, которые подходят на улице, они используют такую замечательную вещь, как быстрое введение в транс, рассредоточение внимания — так называемый цыганский гипноз. Более того, его используют и мошенники на кассах, обменах валюты и так далее. Здесь принцип простой — перегрузить ваш мозг, вашу логику, отвлечь эмоциями и в это время быстрыми движениями рук делать то, что хочешь.

М. Ш.: Мне было лет 16—17, ко мне в аэропорту подошла цыганка и предложила погадать. Я ради хохмы согласился. И вот она мне погадала, сказала, что меня мучает в данный момент, у меня был шок. Но "пятёрочку" она у меня вытянула. Куда эти пять рублей делись, я вспомнить не мог.

М. А.: Но она правду сказала?

М. Ш.: Абсолютную. Она сказала такие вещи, которые посторонний человек знать никак не мог.

А. К.: Например?

М. Ш.: Во-первых, она сказала, что меня ждёт девушка, описала её целиком и полностью. Я стоял в шоке. Потом она сказала, что мы скоро переедем, и мы действительно переехали.

А. К.: А были наводящие вопросы?

М. Ш.: Нет, не было. Она руку взяла и по ней прочитала.

А. К.: Вообще, не вдаваясь в эзотерику, у нас всех уникальные, например, отпечатки пальцев. А то, что имеет уникальный рисунок, даже безо всяких хиромантий всё равно имеет какой-то отпечаток на руках, с точки зрения нашего поведения. Вот, например, ваши морщины почему именно такие?

Потому что вы в процессе жизнедеятельности на своём лице проявляете именно такие эмоции. А по поводу Вашей истории... Это действительно, наверное, какой-то уникальный дар. Но давайте так: кто приходит к гадалкам чаще всего?

М. А.: Люди с проблемами.

М. Ш.: Женщины, у которых проблемы с мужчинами.

А. К.: Да. Я, например, гадалка, я вижу женщину, которая ко мне пришла. И чисто теоретически я могу предположить, что у неё проблемы. А какие могут быть проблемы у женщины? Всё зависит от возраста. Если это молодая девушка, я предполагаю, что это, скорее всего, личная жизнь — 80%, и 20% — возможно, карьера. Как я могу начать разговор? "Совсем ты себя загнала. Ты должна собраться, не тратить нервы".

М. А.: И тут я уже начинаю рассказывать.

А. К.: Когда вы слышите подтверждающие, даже общие, слова, вы начинаете помогать либо тоже словами, либо мимикой и жестиком. Вы же сами заинтересованы в решении проблемы. А погадать таким образом я могу вам и сейчас.

М. А.: Давайте.

А. К.: Здесь важен зрительный контакт. Мария, я вижу, что Вы — человек очень чувствительный, эмоциональный, для Вас самое главное в жизни — это стабильность, спокойствие. Вы действительно очень хорошо и спокойно себя чувствуете, когда вокруг Вас люди, которые поддерживают Вас. И это могут быть не только родственники. Для вас порой главное — не только поделиться проблемами и получить совет, а просто подойти к кому-то, открыть душу и получить поддержку. Потому что порой в каких-то решениях, которые Вы принимаете, Вы на 100% уверены, и Вас невозможно сдвинуть, но бывает, что и сомнения терзают Вашу душу. И тогда Вы ищете сторонников, помощников, поскольку Вы не понимаете: те эмоции и чувства, которые Вы испытываете — Ваши или это чьи-то манипуляции? Есть люди, которые Вас действительно недолюбливают и

вставляют палки в колёса, и Вы не понимаете — за что? И главное — здоровье берегите.

М. А.: Волшебно.

М. Ш.: По-моему, это правда на 99,9%.

М. А.: Ты многого обо мне не знаешь.

М. Ш.: Мой возраст даёт мне возможность быстро считывать некоторые вещи.

А. К.: А знаете, что самое интересное? В зависимости от подачи можно ту же самую речевую конструкцию рассказать абсолютно другому человеку. Потому что беседа строится следующим образом: есть люди, которые вас любят, а есть люди, которые не любят; есть решения, которые вы уверенно принимаете, а есть те, которые не уверенно. А дальше всё — вода.

М. А.: Конечно. А черта Михаила — он соглашается со всеми нашими гостями в 99,9% случаев, что бы они ни говорили.

М. Ш.: Почему это? Приходила какая-то тётенька, которая замораживает трупы, чтобы разморозить их через какое-то время. Так вот она сказала, что больше в жизни не придёт к нам. Я начал ей задавать такие вопросы, после которых она вышла и сказала: "Я этого ведущего убить готова". Назови мне хоть одного ненормального человека, который был бы в нашем эфире и с которым бы я согласился.

М. А.: Ну, это же универсальная конструкция. То же самое про тебя можно сказать: ты чувствительный, тебе важно с кем-то поговорить.

А. К.: Кстати, про Михаила нельзя сказать, что он эмоциональный, чувствительный. Скорее — взрывной и прямолинейный, это больше подходит.

М. Ш.: Это — чистой воды правда. Поэтому некоторые импульсивные поступки вредят.

А. К.: Так интересно за вами наблюдать. Потому что вы общаетесь не только вербально. Вообще, когда происходит искренняя беседа, она обязательно должна происходить ещё и невербальным способом. Что вы делаете? Вы общаетесь, вы разговариваете, но у вас лица не каменные. У Марии, например, очень активные брови.

М. А.: Уже мимические морщины на лбу появились.

А. К.: У Михаила больше активна нижняя часть лица.

М. Ш.: Когда дождь идёт, я открываю рот и мне туда вода затекает. Надо мной так в команде шутили.

М. А.: У нас сейчас предвыборный период, и мы понимаем, что нам сейчас активно будут вешать лапшу на уши.

А. К.: Не договаривать, заметьте.

М. А.: А когда обещают многое, а потом говорят: "Ну, что мы можем сделать? Мы же не обладаем большинством"?

А. К.: Есть обстоятельства, есть другие люди — куча моментов для оправдания.

М. А.: То есть это не враньё?

А. К.: Всё зависит от того, верит ли сам человек в то, что говорит в данный момент. Но давайте честно признаемся: в любом случае они свою речь готовят, вычищают, и не они одни.

Важно, чтобы и жесты были поставлены, чтобы всё звучало уверенно. Очень забавно бывает смотреть на такие обращения: предвыборные, дебатные или просто споры на шоу. Человек словами и мимикой старается

показать, что он такой уверенный, но можно увидеть, что жестикуляция — мягкая, плавная. Если человек находится в агрессивном, собранном состоянии, то должно прослеживаться это же состояние и в речи — чёткий голос, динамика, интонация идёт вверх, мимика специфичная. И жесты должны быть угловатыми, крепкие, а не плавные. Если мы наблюдаем такую несогласованность, то, соответственно, это — ложь, потому что наш организм — это единая система.

М. Ш.: Американские учёные сказали, что в среднем человек врёт 12 раз в день.

А. К.: Эта фраза "британские учёные"...

М. Ш.: Американские! С британскими всё понятно. Я читал статью о том, что американские учёные действительно проводили исследование. Некоторые, как они говорят, умудряются врать 60 раз в день.

А. К.: Всё познаётся в сравнении, но важно ещё учитывать тот факт, что существует ложь-искажение, когда вы не только не говорите правду, но ещё и вместо неё придумываете что-то приятное.

М. А.: А некоторые этого не замечают, они сами в это верят.

А. К.: С точки зрения детекции лжи, если человек сам верит в собственную ложь, тут возникают проблемы. Но есть такой момент, как самооправдание. То есть человек сначала обещает, а потом не выполняет, потому что возникают какие-то оправдательные ситуации, люди и всё прочее. Самооправдание — очень качественный элемент в том смысле, что мы все занимаемся такими фишками. К примеру, вы легли поздно, а вам нужно утром встретиться с другом. И первая мысль: "Зачем я поеду?" А дальше включается совесть, которая говорит: "Но ты же обещал!" И тут появляется такой самооправдательный момент: "А в прошлый раз же он ко мне не приехал". И вы начинаете оправдывать свои действия.

М. Ш.: Спасибо!

М. А.: У нас в гостях была Анна Кулик, эксперт-профайлер.

А. К.: Спасибо вам!