



Adrian Horzyk

NEGOCJACJE

Psychologia oszusta i wskazówki kłamstwa

Jak rozpoznać kłamcę, oszusta,
manipulatora

i jak się skutecznie przed nim bronić?





SKUTECZNOŚĆ ROZPOZNAWANIA KŁAMSTWA



- ◆ Przeciętny człowiek wykorzystuje intuicję do rozpoznawania kłamstwa, oszustwa i manipulacji, nie posługując się wieloma możliwymi przesłankami ułatwiającymi rozpoznawania kłamstwa.
- ◆ Przeciętny człowiek rozpoznaje kłamstwo, oszustwo lub manipulację ze skutecznością nie przekraczającą 60% - intuicja więc często zawodzi.
- ◆ Jeśli zapytać przeciętnego człowieka, jak rozpoznaje kłamstwo, zwykle odnosi się do uczuć:
„Czuje, że mnie okłamuje.”
„Czuje, że nie mówi mi prawdy.”
„Wydaje mi się, że mnie chce oszukać.”
„Nie mam dobrych przeczuć w tej sprawie.”
- ◆ Ale jak jest naprawdę? Czy jesteśmy w stanie w sposób bardziej metodyczny i logiczny zwracać uwagę na przejawy, emocje, gesty, słowa i zachowania, które mogą zdradzić kłamstwo?
- ◆ Kłamstwo jest ukrywanym faktem, zmieniającym stan myśli, emocji, powodując dysonans pomiędzy myślami, słowami, zachowaniem, emocjami i językiem ciała.
- ◆ Jego ukrycie jest trudne przed fachowcem, a zwykle proste przed laikiem.



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◆ **Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?**
- ◆ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◆ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◆ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◆ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◆ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◆ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◆ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◆ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◆ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◆ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



DLACZEGO LUDZIE KŁAMIA, OSZUKUJĄ, MANIPULUJĄ?



Motywy kłamania, oszukiwania i manipulacji mogą być bardzo różne:

- ◇ Ludzie zwykle sięgają po kłamstwo, gdy nie widzą już innej możliwości obrony, ochrony siebie lub innych albo zdobycia czegoś lub osiągnięcia jakiegoś celu albo uniknięcia odpowiedzialności za coś.
- ◇ Część ludzi jednak kłamie, oszukuje i manipuluje innymi bez poczucia winy, a kłamstwo, oszustwo i manipulacje traktują jako swoistą strategię i sposób na życie (zwykle bardzo egoistyczne) lub działają pod wpływem manipulacji kogoś innego, kto ich do tego przekonał obiecując spełnienie potrzeb.
- ◇ Gdyż obawiają się braku zrozumienia ze strony innych lub nie chcą się na nie narażać.
- ◇ W celu uniknięcia zazdrości i niekorzystnych jej konsekwencji ze strony innych.
- ◇ Dla utrzymania sekretu, czegoś w tajemnicy lub nieujawniania pewnych spraw osobistych.
- ◇ W celu utrzymania władzy lub kontroli nad innymi, którzy z powodu braku wiedzy lub informacji są zależni.
- ◇ Ponieważ traktują kłamanie, oszukiwanie i manipulację jako wyzwanie, próbując udowodnić sobie lub innym, iż są bardziej sprytni, przebiegli i inteligentniejsi niż ofiary ich działań (sposób na dowartościowanie się).
- ◇ Czasami z powodu wymagań stawianych im przez pracodawcę, np. agenci służb specjalnych czy policjanci w stosunku do podejrzanych w trakcie przesłuchań jako forma strategii, mająca skłonić podejrzanego do przyznania się. W handlu i negocjacjach często stosowany jest blef lub kłamstwo w celu osiągnięcia lub utrzymania korzyści wynikających z kontraktu, pozycji lub kontroli nad czymś albo kimś.
- ◇ Z powodu choroby psychicznej lub na skutek fanatyzmu, destruktywnych ideologii albo skutków „prania mózgu”.



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ **Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?**
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



JAK MYŚLI I DO CZEGO DAŻY KŁAMCA CZY OSZUST?

Możliwości jest stosunkowo wiele i zależą one od motywów kłamania, które warto rozpoznać:

- ◇ Może przygotowywać swoje kłamstwo, oszustwo, blef lub manipulację i wierzyć w jego powodzenie oraz nie ujawnienie na skutek pozornie dobrego przygotowania się do niego.
- ◇ Może nie być przygotowany, wręcz zaskoczony, wtedy łapie się zwykle najbardziej prymitywnych kłamstw, wymówek, ściemniania, lecz zwykle mowa ciała jest rozbieżna z fabrykowanym w pośpiechu kłamstwem.
- ◇ Może być przekonany o tym, co mówi, oraz kłamstwo, w które wierzy, albo pod wpływem pewnej ideologii, które nie powodują dysonansu pomiędzy mową ciała a przekazywanymi treściami aż do momentu przekonania go o prawdzie i wyjaśnienia mu konsekwencji tego, w co wierzy.
- ◇ Kłamca może dobrze się bawić tym, co robi, nie ujawniając strachu, zagrożenia, paniki lub innych emocji związanych z kłamstwem, oszustwem lub manipulacją. Wtedy nie ma też wyrzutów sumienia z tego powodu, a kłamstwo, oszukiwanie lub manipulację traktuje jak dobrą zabawę intelektualną, na której może dodatkowa zyskać, zarobić lub zdobyć pewne środki albo możliwości.
- ◇ Większość kłamców jednak obawia się ujawnienia ich kłamstwa lub możliwości odkrycia prawdy oraz konsekwencji z tym związanych, więc kłamaniu zwykle towarzyszą różne obawy, niepewność, strach, trwoga, zdenerwowanie, pobudzenie emocjonalne, próby dodawania sobie otuchy, szukanie sojuszników, poparcia, fabrykowanie dowodów, zeznań i inne działania obronne.

Najtrudniej rozpoznać kłamstwo, jeśli kłamca uwierzył w nie albo wczuł się całym sobą w rolę, którą odgrywa, co stosowane jest przez agentów wywiadowczych, specjalnych itp.



JAK MYŚLI I DO CZEGO DAŻY KŁAMCA CZY OSZUST?

Kłamca/Oszust/Manipulator myśli o celu, do którego zmierza, a więc zwykle o pewnej nagrodzie, spełnieniu pewnej swojej potrzeby, związanej z kłamstwem/oszustwem/manipulacją, a w związku z tym:

- ◆ Można próbować odkryć tą jego potrzebę/interes/cel.
- ◆ Przyłapać go na egoizmie lub egocentrycznym podejściu do sprawy lub ludzi.
- ◆ Stworzyć wrażenie, iż cel ten jest nieosiągalny z jakiegoś powodu.
- ◆ Wy tłumaczenie, iż dążenie do pewnego celu nie jest warte poniesionych kosztów lub konsekwencji.

Ze względu na to kłamca/oszust/manipulator może stać się niecierpliwy, jeśli przez jakiś czas jego plan nie będzie się realizował, a na końcu zaczął zwalniać lub w zupełności się zatrzymała jego realizacja.

Jeśli plan jest blisko celu, wtedy najprościej ujawnić kłamstwo, oszustwo lub manipulację, gdyż kłamca/oszust/manipulator często nie wytrzymuje i próbuje pchnąć w jakiś sposób swoją ofiarę w kierunku swojego celu, posługując się przy tym często jakąś formą presji, prostego kłamstwa lub łatwiejszą do wykrycia manipulacją albo w jego zachowaniu ujawni się silny egoizm.

Kłamstwo zwykle powoduje duży stres kłamiącego, który wpływa na jego zachowani werbalne, niewerbalne

i kognitywne, szczególnie, jeśli nagroda jest duża, kara za wykryte kłamstwo niewspółmierna korzyściom z jego przeprowadzenia.



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ **Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?**
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



NIEWERBALNE WSKAZÓWKI KŁAMSTWA, OSZUSTWA...



W zależności od emocji, które towarzyszą kłamaniu, albo emocji, które powinny towarzyszyć przekazywanym treściom warto obserwować podejrzanego, czy nie zachodzi pewien dysonans pomiędzy treścią a ruchami.

Warto więc zwracać uwagę na przejawy następujących emocji i zachowań:

- ◇ Strach, obawa, trwoga.
- ◇ Smutek, przygnębienie, wyrzuty sumienia, oskarżanie siebie.
- ◇ Radość, zadowolenie.
- ◇ Pycha, duma, wyniosłość.
- ◇ Dominacja czy zbytnia uległość, nienaturalna pokora, przymilanie się.
- ◇ Otwartość, szczerłość albo zamknięcie, wycofanie, zasłanianie i dystans.
- ◇ Podatność na zmianę tematu na miłszy lub nie związany ze sprawą.
- ◇ Oskarżanie innych, szukanie kozła ofiarnego lub wymówki.
- ◇ Brak płynności w mowie, w ruchach lub ich synchronizacji.
- ◇ Przejawy zdenerwowania, niepokój, rozstrojenia, dysonansu poznawczego, rozbieżnych myśli.
- ◇ Przejawy egoizmu, egocentryzmu, ukierunkowanie na swoje potrzeby i potencjalne konsekwencje.



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ **Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?**
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



STRATEGIE KŁAMANIA, OSZUKIWANIA I MANIPULACJI?



Wykorzystują potrzeby, interesy, lęki i obawy okłamywanego:

- ◇ Ofiara chętniej uwierzy w kłamstwo, które jest zgodne z jego potrzebami, interesami i celami.
- ◇ Ofiara chętniej przyjmie kłamstwo, jeśli uchroni ją to od przykrych konsekwencji lub odpowiedzialności.
- ◇ Ofiara jest bardziej skłonna przyjąć kłamstwo od osoby ładnej/eleganckiej/przystojnej.
- ◇ Ofiara jest bardziej skłonna przyjąć kłamstwo od eksperta lub osoby, która stwarza wrażenie eksperta (np. nauczyła się kilku ciekawych faktów na pamięć, które prezentuje przed przekazaniem kłamstwa).
- ◇ Ofiara jest bardziej skłonna przyjąć kłamstwo od osoby bliskiej, przyjacielskiej, zaufanej lub pomocnej, więc oszust może przez pewien okres czasu próbować grać taką osobą, żeby ofiara nie podejrzewała go o oszustwo, kłamstwo lub manipulację, gdy taka wystąpi.
- ◇ Oszust może swoim językiem ciała próbować grać osobę niewinną, otwartą, niedoświadczoną w negocjacjach czy załatwianiu pewnych spraw, prezentując się jako osoba prostolinijna i szczerą.
- ◇ Oszust może zastosować technikę polegającą na przyjęciu pewnej roli i uwierzeniu w kłamstwo dla jego i swojego uwiarygodnienia oraz ułatwienia sobie przekazu niewerbalnego.
- ◇ Można posłużyć się innymi ludźmi, którzy nie chcący uwiarygodnią kłamcę lub oszusta.
- ◇ Można próbować wczuć się w poszkodowanego lub sytuację oraz patrzeć na sprawę z drugiej strony.



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ **Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?**
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



JAKIE SĄ SPOSOBY NIEUJAWNIANIA I UKRYWANIA PRAWDY?



1. Można kłamać albo nie mówić prawdy lub mówić półprawdy.
2. Można milczeć lub udawać, że się słucha.
3. Można próbować wskazać na istotne potrzeby współrozmówcy, żeby zmienić temat rozmowy.
4. Można ściemniać, owijać w bawełnę, mówić w sposób rozmyty, ogólny lub niekonkretny.
5. Można próbować posłużyć się wiarygodnymi faktami i na ich tle przekazać kłamstwo, gdyż ludzie zwykle przez pryzmat tego, co było, oceniają to, co właśnie następuje.
6. Można próbować posłużyć się stwierdzeniem pewnych autorytetów, wypowiedziami ekspertów, odnosić się do wiary lub zaufanych źródeł.
7. Można przerysować, wyolbrzymić kłamstwo tak, żeby wydawało się nie być prawdopodobne.
8. Można patrzeć prosto w oczy, pokazywać dłonie i inne gesty otwartości dla uwiarygodnienia słów.
9. Można próbować odgrywać różne emocje dla uwiarygodnienia słów.
10. Można mówić o rzeczach podobnych w kontekście ogólnym a nie danej sprawy, gdzie te rzeczy są prawdziwe.
11. Można próbować wyjaśniać sprawy związane z kłamstwem i je w ten sposób uwiarygadniać.
12. Można szukać kozła ofiarnego, który jest odpowiedzialny za zaistniałą sytuację.



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ **Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?**
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



JAK MOŻNA SKŁONIĆ KŁAMCĘ DO UJAWNIENIA PRAWDY?



Jak można zachęcić kłamcę/oszusta/manipulatora do ujawnienia prawdy:

- ◇ Jeśli zyska więcej niż na skutek kłamstwa/oszustwa lub manipulacji.
- ◇ Jeśli straci mniej niż na skutek kłamstwa/oszustwa lub manipulacji.
- ◇ Jeśli zagrożone zostaną inne ważne jego potrzeby, wartości, cele lub interesy.
- ◇ Jeśli uświadomi sobie, iż nigdy nie będzie mógł już osiągnąć pewnych celów lub zakres jego działania zostanie poważnie ograniczony.
- ◇ Podzielić przesłuchanie na 3 fazy:
 1. Nawiązanie dobrej relacji z podejrzanym (uśpienie jego czujności) oraz obserwacja jego gestów i mimiki w sytuacji, gdy nie musi kłamać w celu określenia pewnego punktu odniesienia dla jego zachowania niewerbalnego.
 2. Wypytywanie o wersję zdarzeń podejrzanego, skłonienie go do opowiedzenia o sytuacji. Zdobyć jak największą ilość informacji od niego i upewnienie się, że są one prawdziwe. Dopytywanie, parafrazowanie ale bez oskarżania! Zadawanie pytań wymagających udzielenie emocjonalnej odpowiedzi i śledzenie, jakie emocje się pojawiają lub których będzie brakowało w tej sytuacji? Śledzenie odpowiedzi, stwierdzeń, które negują lub zaprzeczają czemuś, co samo wyszło z ust podejrzanego – dlaczego akurat temu zaprzecza? Czego się boi? Czy coś wie na ten temat? Skąd te przypuszczenia?
 3. Rozmowa na temat wątpliwości, dopytywanie o nie, wskazywanie niespójności, nielogiczności, niemożliwości, pokazywanie dowodów podważających jego wersję zdarzeń (gonimy podejrzanego w kozi róg), a im trudniej mu będzie, tym bardziej się będzie denerwował, poczuje, że ma kłopoty....
- ◇ Można zastosować technikę pozornego zrozumienia i usprawiedliwienia jego winy (psychologiczne rozwinięcie tematu, proponując rozsądne wyjaśnienie sytuacji): „Wiem, że jesteś dobrym człowiekiem, więc myślę...”
- ◇ Proponowanie łagodniejszej kary za przyznanie się lub ujawnienie prawdy.

ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ **Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?**
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



JAKIE GESTY WARTO ŚLEDZIĆ?



Warto śledzić wszystkie gesty, mikroekspresje i emblematy, które mogą potwierdzić lub zdementować przekazywane treści w sposób słowny lub pisemny:

- ◇ Gesty twarzy, w tym przede wszystkim oczy, brwi, usta, asymetria gestów, mimiki twarzy, np. przymykanie oczu w momencie kłamania.
- ◇ Różne ruchy rękoma wokół twarzy, dotykane, a przede wszystkim pocieranie różnych części twarzy, a w szczególności nosa, oczu, ust, uszu, policzków, czoła, karku lub zakrywanie czy też odwracanie twarzy od rozmówcy.
- ◇ Odwracanie tułowia od rozmówcy albo odchylenie się tułowia do tyłu w momencie wypowiedzenia kłamstwa lub bezpośrednio po nim.
- ◇ Mikroekspresje (trwające ułamek sekundy) ujawniające emocje przeciwne do prezentowanej emocji lub sytuacji: np. podniesienie brwi lub ich opuszczenie, grymas nosa (wskazujący na złość, wściekłość lub wstręt), mikro uśmiech (radość z oszukiwania i realizacji planu),
- ◇ Emocje nie pasujące do sytuacji lub brak emocji, które powinny wystąpić w danej sytuacji.
- ◇ Przygaszenie uśmiechu, utracenie humoru, śmiechu.
- ◇ Brak zainteresowania się sytuacją oraz brak pytań o to, co, jak, kiedy i dlaczego się właściwie stało/wydarzyło/przytrafiło komuś, gdyż kłamca wie, co, jak, kiedy i dlaczego się stało, więc nie ma powodu pytać o to.



JAKIE GESTY WARTO ŚLEDZIĆ?



Warto śledzić wszystkie gesty, mikroekspresje i emblematy, które mogą potwierdzić lub zdementować przekazywane treści w sposób słowny lub pisemny:

- ◇ Brak empatii, empatycznych pytań, odruchów lub reakcji na wieści, brak zainteresowania się sprawą pokrzywdzonego, oszukanego, zranionego itp.
- ◇ Emblematy wskazujące na zdenerwowanie, złość, gniew, obrzydzenie lub ujawniające prawdziwe myśli lub emocje.
- ◇ Fluktuacje w piśmie, nierówne pismo, przyspieszone pismo i nierównomierny sposób pisania (grafologia).
- ◇ Gesty poprawiania, czyszczenia, usuwania drobin, przecierania. Przerysowane, wyolbrzymione, zbyt intensywne lub zbyt długo trwające gesty.
- ◇ Niepokojne ruchy (stopą, palcami), częste zmiany sposobu siedzenia (przełożenia nogi), stania, ułożenia rąk, pozycji ciała, obciążenia stóp, asymetria postawy.
- ◇ Bardziej skrepowane ruchy, zaciśnięte usta, dłonie, splecione palce, napięte mięśnie. Wzmocnemu myśleniu zwykle towarzyszy wzmożona gestykulacja lub jej brak.
- ◇ Jeśli odpowiada na temat przeszłych zdarzeń, to czy jego gałki oczu zwrócone są w jego lewą stronę (obrazy do góry, dźwięki, słowa poziomo, uczucia, dotyk w dół)? Jeśli jest inaczej, np. patrzy w swoje prawo, zwykle świadczy to o tym, iż próbuje coś wymyślić niż przypomnieć sobie przeszłe zdarzenia, słowa, gesty?
- ◇ Zgubienie wątku rozmowy lub zapomnienie pytania w trakcie mówienia spowodowane tzw. dysonansem poznawczym, wywołane intensywnym myśleniem o kłamstwie lub ukryciu prawdziwych myśli i emocji.
- ◇ Częste powtarzanie słów, tj.: „szczerze mówiąc”, „prawdę mówiąc”, „naprawdę”, „uwierz mi, że...” oraz udzielanie nieprecyzyjnych odpowiedzi, uogólnianie.
- ◇ Kiedy winny jest sam (lub za weneckim lustrem) często mówi sam do siebie, szepcze, przeprasza, odgrywa w głowie sytuacje, które próbuje zmodyfikować...
- ◇ Patrzenie na oczy i usta znanych osób, zaś w przypadku nieznanych omiatanie wzrokiem całej twarzy lub ciała.



ADAPTORY – ŚLEDZENIE NEGATYWNYCH EMOCJI?



Adaptory – to najczęściej nieświadome gesty, które są sygnałem, iż osoba, która je wykonuje, odczuwa negatywne emocje, np. niechęć, znudzenie, frustrację, niezadowolenie, złość czy brak pewności siebie albo poczucia bezpieczeństwa...

- ◇ Unikanie kontaktu wzrokowego
- ◇ Bębnienie palcami
- ◇ Wykręcanie palców dłoni lub strzelanie kośćmi poprzez ich nadmierne wyginanie
- ◇ Obrywanie lub skubanie skórek
- ◇ Zakrywanie dłonią ust lub oczu
- ◇ Podpieranie głowy z wyciągniętym palcem wskazującym na policzku
- ◇ Pocieranie karku
- ◇ Poprawianie kołnierzyka, krawatu, guzików mankietów, bransoletki, kolczyków lub naszyjnika
- ◇ Zabawa długopisem, szarpanie guzika, przekręcanie pierścionka lub obrączki
- ◇ Skrzyżowane nogi w kostkach są często wyrazem ukrywanych negatywnych emocji, ale mogą być też czasami wyrazem luzu i bez troski albo uległości i podporządkowania się.
- ◇ Obgryzanie paznokci, skórek, przygryzanie warg
- ◇ Chowanie dłoni w geście skrzyżowanych rąk świadczy o ukrywaniu czegoś
- ◇ Szybkie mruganie świadczy o napięciu i zdenerwowaniu
- ◇ Wymachiwanie nogą w trakcie rozmowy świadczy o zaniepokojeniu sytuacją

Odczytywaniem MOWY CIAŁA zajmuje się synergologia.



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ **Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?**
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



JAKICH BŁĘDÓW NIE POPEŁNIAĆ?



Można też skłonić niewinnego do przyznania się do winy poprzez różne formy presji:

- ◇ Od razu przejście do oskarżeń, sankcji, kar.
- ◇ Atak na pamięć podejrzanego, powtarzając cały czas te same pytania.
- ◇ Oskarżanie o pamięć wybiórczą i zatajanie faktów.
- ◇ Proponując mu korzystne wyjście z sytuacji lub bardzo łagodną karę, jeśli się przyzna.
- ◇ Psychiczne molestowanie.

Niewinny:

- ◇ Zwykle odpowiada, że nie wie, nie rozumie, słucha, dopytuje się o sytuację, zdarzenia, ludzi.
- ◇ Wyraża zdziwienie, zaskoczenie, niezrozumienie. Nie wychodzi przed pochód z wyjaśnieniami sytuacji.
- ◇ Uśmiecha się, płacze, martwi, troszczy, próbuje pomóc... w zależności od sytuacji.
- ◇ Nie dodaje sobie otuchy, nie wykonuje nerwowych ruchów, nie dotyka twarzy, co najwyżej w przejawie bezradności wobec niesłusznych podejrzeń.
- ◇ Pokazuje dłonie, wzdycha, pokazuje ruchy bezradności, niewiedzy, zaskoczenia



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ **Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?**
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



NA CO ZWRACAĆ UWAGĘ I JAK INTERPRETOWAĆ?



Kłamstwo lub próbę ukrycia czegoś:

- ◇ Dotykание lub pocieranie różnych części twarzy lub karku.
- ◇ Odchylanie, odwracanie lub zasłanianie tułowia.
- ◇ Oczy zwracają w prawą stronę mówcy (naszą lewą) w momencie pozornej próby przypomnienia sobie o faktach z przeszłości.
- ◇ Ukrywanie dłoni, oczu, ust.
- ◇ Przerysowane i wyolbrzymione gesty albo ich zbyt długie trwanie czy też brak synchronizacji ze słowami.
- ◇ Brak pytania o rzeczy znane lecz ukrywane.
- ◇ Gubienie wątku rozmowy, zapominanie pytań (dysonans poznawczy)
- ◇ Powtarzanie słów, tj.: „szczerze mówiąc”, „prawdę mówiąc”, „naprawdę”, „uwierz mi, że...”

Zdenerwowanie, niepokój i dodawanie sobie otuchy:

- ◇ Niespokojne i przyspieszone ruchy, splecione palce.
- ◇ Poprawianie lub czyszczenie części ubioru.
- ◇ Zmiana pozycji ciała, sposobu siedzenia, kopanie nogą lub kręcenie stopą.
- ◇ Pocenie się, rozluźnianie kołnierzyka, zdejmowanie części garderoby (na skutek przegrzania się).
- ◇ Rozszerzenie się źrenic (na skutek strachu, przerażenia, trwogi).
- ◇ Podwyższenie tonu głosu, przyspieszenie tempa mówienia.

Egoizm, egocentryzm, samolubstwo oraz brak empatii, życzliwości:

- ◇ Nie dopytywanie się z przejęciem się sytuacją drugiej strony.
- ◇ Brak pewnych emocji, które powinny towarzyszyć sytuacji, ew. mikroekspresje emocji przeciwnych (niepasujących).



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ **Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?**
- ◇ Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?



JAKI ALGORYTM POSTĘPOWANIA PRZYJĄĆ?



Jak postępować, gdy przeczuwamy oszustwo, kłamstwo lub manipulację?

- 1. Nie ujawniać swoich przeczuć, nie zmieniać swojego sposobu bycia i postępowania, lecz udać wiarę w słowa, czyny... i obserwować rozmówcę, lecz nie przyglądać mu się wnikliwie, bo świadczyć to będzie o niedowierzaniu i podejrzliwości. Warto patrzeć przyjacielsko i sympatycznie.**
- 2. Nawiązać przyjacielski kontakt z osobą podejrzaną i obserwować mowę ciała.**
- 3. Zdobyć jak najwięcej informacji (sprawiając zainteresowanie, pytając, dopytując, parafrazując, prosząc o wyjaśnienie i uszczegółowienie), które mogą być pomocne w powiązaniu faktów ze sobą lub ujawnią prawdę i obserwować mowę ciała.**
- 4. Zgłosić swoje wątpliwości, z prośbą o ich wyjaśnienie, lecz bez oskarżania czy nazywania rzeczy po imieniu, i obserwować mowę ciała.**
- 5. Wyrazić swój brak aprobaty, zgody z kwestiami spornymi lub wątpliwymi i obserwować mowę ciała.**
- 6. Zatrzymać rozwój wydarzeń zmierzających do realizacji planu kłamcy, oszusta czy manipulatora.**

Opcjonalnie:

Można wykorzystać kłamstwo lub manipulację przeciwko kłamcy lub manipulatorowi...



ODPOWIEDZMY NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA



- ◇ Dlaczego ludzie kłamią, oszukują i manipulują innymi?
- ◇ Jak myśli i do czego dąży oszust, kłamca, manipulator?
- ◇ Jak zachowuje się oszust, kłamca, manipulator niewerbalnie?
- ◇ Jakie są sposoby wprowadzania w błąd oraz strategie kłamania, oszukiwania i manipulacji?
- ◇ Jakie są sposoby ukrywania i nieujawniania prawdy?
- ◇ Jak można próbować skłonić kłamcę, oszusta czy manipulatora do ujawnienia prawdy?
- ◇ Jakie gesty, emblematy i mikroekspresje warto obserwować, że potwierdzić przypuszczenia o kłamstwie?
- ◇ Jakich błędów nie popełniać, żeby nie doprowadzić do przyznania się do kłamstwa osoby niewinnej?
- ◇ Na co zwracać uwagę, żeby błędnie nie zinterpretować języka ciała?
- ◇ Jaki przyjąć algorytm postępowania, gdy podejrzewamy kogoś o kłamstwo, oszustwo lub manipulację?
- ◇ **Co zrobić, żeby nie okłamywać, nie oszukiwać i nie manipulować samego siebie?**



CO ZROBIĆ, ŻEBY NIE OKŁAMYWAĆ SAMEGO SIEBIE?

Warto patrzeć na ludzi, rzeczy, sytuacje, stwierdzenia:

- ◊ Nie przez pryzmat własnych potrzeb, dążeń czy celów.
- ◊ Umieć przyznać rację innym i docenić ich za nią.
- ◊ Doceniać przejawy szczerości, nawet jeśli stwierdzenia nie są przyjemne, lecz umieć podziękować również za docenienie zalet oraz pozytywnych postaw i czynów.
- ◊ Patrzeć na siebie w możliwie szerokim kontekście ludzi i sytuacji.
- ◊ Nie wmawiać sobie czegoś, co można podważyć, ani nie stosować autosugestii.
- ◊ Nie oceniać siebie zbyt surowo, ale z uśmiechem i pogodą ducha.
- ◊ Wybaczać i być miłosiernym wobec siebie i innych.
- ◊ Dociekać prawdy, być otwartym na rozmowę, nawet trudną, różne punkty widzenia, nawet kontrowersyjne, różne teorie, podejścia, interpretacje, myśleć o nich i weryfikować je.
- ◊ Zbierać fakty, badać sprawy, a nie je od razu oceniać, krytykować i osądzać.
- ◊ Zastanawiać się nad powodami, motywami i przyczynami własnego postępowania oraz próbować zrozumieć je również u innych, lecz nie tylko przez pryzmat własnych potrzeb, lecz również ich przeciwieństw i dopełnień, pozwalając innym na ich indywidualność, punkt widzenia i rację.
- ◊ Spróbować zrozumieć swoje potrzeby, stojące za stawianymi sobie celami, dążeniami i stwierdzeniami.
- ◊ Stosować życzliwe podejście wobec siebie i innych.



LITERATURA I BIBLIOGRAFIA?



Polecane:

- ◆ Taktyki i Techniki Przesłuchań: <https://www.youtube.com/watch?v=wrtZbE1ziNo>
- ◆ Paul Ekman: Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie, PWN
- ◆ Paul Ekman: Emocje ujawnione. Odkryj, co ludzie chcą przed Tobą zataić i dowiedz się czegoś więcej o sobie
- ◆ Niewerbalne przejawy kłamstwa: <https://zygmuntmakolumne.wordpress.com/tag/adrian-horzyk/>
- ◆ Adrian Horzyk: [Negocjacje. Sprawdzone strategie](#), poradnik z serii Samo Sedno, ISBN 978-83-7788-168-2, Edgard, Warszawa, 2012 - [sprawdź dostępność](#)