

Joe Navarro

příručka
bývalého
agenty
FBI

Jak poznat, když vám někdo **lže**

Joe Navarro

**Jak
poznat,
když
vám
někdo
lže**

**příručka
bývalého
agenta
FBI**

Grada Publishing

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **restně stíháno**.

Joe Navarro

Jak poznat, když vám někdo lže

Příručka bývalého agenta FBI

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE

Přeloženo z anglického originálu knihy J. Navarra *Clues to Deceit, A Practical List*.

Copyright © 2013 Joe Navarro

All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 5369. publikaci

Překlad PhDr. Radek Blaheta

Odpovědná redaktorka Mgr. Marie Zelinová

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Počet stran 112

První české vydání, Praha 2013

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech Editon © Grada Publishing, a.s., 2013

Cover Photo © fotobanka allphoto

Cover Design © Eva Hradiláková

ISBN 978-80-247-5065-1

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE

ISBN 978-80-247-8877-7 (ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-8878-4 (ve formátu EPUB)

Obsah

O AUTOROVI	7
ÚVOD	9
HLAVA	19
ČELO	25
OČI	31
NOS	41
RTY A ÚSTA	45
TVÁŘE A SPODNÍ ČELIST	57
BRADA	63
KRK	67
RAMENA	73
HRUDNÍK A BŘICHO	75
RUCE	81
BOKY A TRUP	95
NOHY A CHODIDLA	99
ZÁVĚR	105
LITERATURA	106

O AUTOROVÍ

Joe Navarro působil 25 let u FBI jako zvláštní agent kontrarozvědky a poradce pro oblast lidského chování. Z jejích služeb odešel v roce 2003 a od té doby patří k předním světovým odborníkům na neverbální komunikaci. Na svých cestách předává své jedinečné znalosti lidského chování zájemcům z nejrůznějších oborů. Kromě přednáškové činnosti rovněž spolupracuje s významnými společnostmi a finančními institucemi.

Své poznatky týkající se metod dotazování, manažerské praxe a řeči těla prezentuje také prostřednictvím předních amerických a mezinárodních médií, například stanic CNN a CNN International, Fox News, CBS, NBC a NPR Radio či deníků The Times a The Guardian.

Specialisté na dané oblasti o něm hovoří jako o „*mimořádném pozorovateli*“ (Jack Canfield) či „*mistru interpretace neverbálního chování*“ (David Givens, Ph.D.). Jeho zatím poslední kniha, *Jak prokouknout kolegy i obchodní partnery* (Grada, 2011), je určena všem, kdo se pohybují ve světě obchodu. Vznikla z přednášek na ekonomické fakultě Harvardovy univerzity a specializovaný web FINS deníku The Wall Street Journal jí udělil ocenění „Jedna ze šesti nejlepších byznysových knih pro rozvoj kariéry v roce 2010“.

Joe Navarro je dále autorem celosvětového bestselleru o řeči těla *Jak prokouknout druhé lidi* (Grada, 2010).

Na svých webových stránkách www.jnforensics.com rovněž nabízí speciální kurz pro pokročilé – „Jak rychle prokouknout druhého“.

ÚVOD

Když jsem v roce 1973 začal pracovat jako „muž zákona“, napadlo mě, že by se mi hodila praktická příručka, která by mě formou přehledu seznámila s tím, jak se lidé chovají, když lžou – po něčem takovém jsem ovšem tehdy pátral marně. V průběhu let, kdy jsem působil jako zvláštní agent FBI, jsem si vedl „deník“, do nějž jsem si zaznamenával formy chování, které mě u výsledků zaujaly. Některých jsem si například všiml při vyšetřování vražd a znásilnění v indiánské rezervaci na řece Colorado, jiné jsem objevil, když jsem vyslýchal špiony ve Spojených státech nebo v jiných zemích. Svůj deník jsem neustále doplňoval, takže se z něj vlastně stala moje osobní příručka, s jejíž pomocí jsem si ověřoval a potvrzoval praktické poznatky. V podstatě tak vznikla knížka, po níž jsem pátral na počátku kariéry.

Zjistil jsem ale také, že nejenže si nebylo možné opatřit podrobnou příručku, ale že většina dostupných knih o lhaní i většina mých učitelů zkrátka jen dokola opakovala nesmysly. Navíc nebezpečné nesmysly. V posledních deseti letech jsme díky případům propuštění nevinných na základě analýzy DNA (nikoli slin, krve či spermatu) například zjistili, že vyšetřovatelé chápali příznaky stresu jako známky toho, že obviněný lže, což vedlo k tomu, že se do vězení dostali lidé, kteří ve skutečnosti nic nespáchali (v době psaní této knihy jich bylo 261). Nyní již ale víme, že mnohé formy chování, kterých si můžeme všimnout, když nám někdo lže, když nás

klame nebo když se snaží něco skrýt, se projevují u nevinných osob i u skutečných pachatelů, podle toho, jakému jsou vystaveni stresu, kolik jim je let, jak probíhá samotný výslech (jak je intenzivní, kolik je v místnosti vyšetřovatelů atd.) či jaké další faktory na ně působí.

Také jsem zjistil, že literatura o neverbální komunikaci stále klade přílišný důraz na výrazy tváře. Podle mého názoru za tím stojí rozpor mezi tím, co sledují vědci v umělém prostředí laboratoře, a tím, s čím se vyšetřovatelé v praxi opravdu setkávají – právě skutečnou realitu ovšem žádná laboratoř napodobit nedokáže. Pochopil jsem, že v reálném světě nestačí věnovat pozornost jen obličejí, ale je třeba sledovat celé tělo, protože každý jeho centimetr vypovídá o tom, co se děje v mozku. Kůže, svaly, ruce, chodidla, krk, oči, trup, palce na ruce, ramena, to vše nám říká, co právě zpracovává mozek druhého, co druhý cítí, po čem touží, čeho se bojí či co chce udělat. To si ostatně uvědomovali i naši dávní předkové. Biblická kniha *Příslaví* hovoří o tom, že ničemný člověk „*mrká očima, nohama cosi naznačuje, svými prsty ukazuje*“. A jinak tomu není ani dnes.

V 8. kapitole knihy *Jak prokouknout druhé lidi* (Grada, 2010) hovořím o tom, jak rozpoznat, když nám někdo lže, když nás klame nebo když se snaží něco skrýt. Mou snahou ovšem tehdy bylo spíše nabídnout populární příručku, jak interpretovat řeč těla, nikoli praktický návod k práci s podezřelými při vyšetřování trestných činů. Po zveřejnění knihy tak řada vyšetřovatelů i odborníků z jiných oblastí (například právníků, personalistů či likvidátorů pojistných událostí) žádala podrobnou příručku shrnující různé formy chování či signály, které naznačují, že nám druhý lže nebo

něco tají – nic podobného totiž stále neexistovalo. To však už neplatí.

Předkládaná knížka představuje výsledek mého dlouholetého zájmu i široké poptávky. Jde o praktický přehled 216 nejčastějších signálů a forem chování, které napovídají, že nám druzí lžou nebo něco tají. Nemá být ovšem manuálem pro vyšetřovatele, nýbrž spíše praktickou příručkou shrnující formy chování související se lhaním, podváděním, zatajováním informací či nečistým svědomím, která má sloužit každému, kdo vede rozhovory nebo kdo může z uvedených poznatků jinak těžit. Ocení ji tak každý, kdo chce zjistit, „jak se věci doopravdy mají“. Na základě praktických zkušeností doporučuji, abyste si vše několikrát přečetli a měli knížku v případě potřeby neustále po ruce. Brožované vydání malých rozměrů je k tomuto účelu ideální. I ti, kdo se řečí těla zabývají každodenně, někdy zapomenou, co vlastně vědí. Tato příručka jim tak díky praktickému řazení od oblasti hlavy po oblast nohou pomůže rychle přejít k požadované části těla a najít, co je potřeba.

ČTYŘI MOŽNOSTI, JAK ODHALIT, ŽE NÁM DRUHÝ LŽE

Uvedený přehled forem chování či signálů vypovídajících o tom, že nám druhý lže, by nám příliš nepomohl, pokud bych v úvodu neuvedl pár stručných poznámek o tom, jak jej v praxi využívat. A to je také cílem této kapitoly. Při jakémkoli rozhovoru nejprve musíme odhalit, jak se u druhého projevuje *uvolnění a napětí*. Naše tělo našťestí odhaluje

uvolnění a napětí „v reálném čase“ a právě to je klíčem, jak porozumět formám chování druhého, které v přehledu uvádím. S tím pak souvisejí signály *sebedůvěry*, které spadají mezi „projevy uvolnění“, a signály *absence sebedůvěry*, které řadíme k „projevům napětí“. Jakmile plně porozumíme této fázi, pak už jen „stačí“ při kontrolovaném rozhovoru klást ty správné otázky a na základě pozorování se dobrat pravdy.

Pro podobné situace (kdy máme dané prostředí pod kontrolou a nejsme nijak tlačeni časem) našťěstí existují metody kladení otázek, které nám pomohou odhalit lež či zatajování informací, a poznat tak skutečnost. Všimněte si, že jsem řekl „klást otázky“, protože pokud druhému umožníme odbíhat od tématu nebo dokonce v komunikaci „převzít otěže“, je odhalení lži mnohem obtížnější. Pokud ale lidem pokládá otázky kvalifikovaná osoba, v odpovídajícím sledu a s jasným cílem, existují čtyři vhodné příležitosti, jak rozpoznat, že druhý něco skrývá, že jej otázka zasáhla na citlivém místě, že lže nebo nemá čisté svědomí. Podívejme se nyní, jak vše funguje v praxi.

První možnost:

Ve chvíli, kdy dotazovanému klademe otázku

První možnost, kdy lze odhalit lež, přichází hned ve chvíli, kdy klademe otázku. Při dotazování je tedy užitečné všimnout si forem chování uvedených v následující části knihy, které vypovídají o tom, že dotazovaný jedinec omezil pohyb (celkové ztuhnutí), že jej otázka negativně zasáhla (stažené rty, zatažení brady, ztuhnutí břicha atd.), anebo že se naopak uvolnil, uklidnil či zbavil stresu. Jinými slovy, je

dotazovanému položená otázka natolik nepříjemná, že u něj vyvolává fyzickou reakci? A pokud ano, proč?

Zkušený tazatel dále pokládá otázku a pozoruje druhého, aniž by na něj jakkoli tlačil či vyjadřoval pochybnosti či podezření. Měl by si udržet zvědavost, neměl by ovšem vznášet obvinění. Jakmile totiž začneme druhého obviňovat, projevují se u něj obranné reakce a veškeré následné formy chování budou motivovány nepříjemnými pocity, nikoli špatným svědomím. Jakmile tedy tazatel položí otázku, měl by vyčkávat a pozorovat.

Dále je třeba si uvědomit, že pro člověka, který se něčeho skutečně dopustil, nemají všechna slova stejnou váhu. Vrah, který zabíjel sekáčkem na led, bude na název vražedného nástroje reagovat jinak, než pokud se jej budeme ptát na brokovnici či nůž. Tato slova u něj nebudou mít stejný „limbický“ či emocionální dopad. Hrozbu pro něj představuje pouze pojmenování „sekáček na led“, neboť tímto předmětem svůj zločin spáchal.

Druhá možnost:

Ve chvíli, kdy dotazovaný otázku zpracovává

Druhá možnost, jak odhalit lež či špatné svědomí, přichází ve chvíli, kdy dotazovaný vnitřně zpracovává právě položenou otázku. Je samozřejmě pravda, že někdo dokáže reagovat velmi rychle, zatímco jiný si dává načas. Tazatel ovšem musí v této fázi vždy sledovat, jakou reakci otázka vzbudila.

Žádá dotazovaný o zopakování, a snaží se tak získat více času? Zasáhla jej otázka takříkajíc „do živého“? Váhá? Vypadá, jako by zvažoval různé možnosti? Zapřičil si najednou

chodidla o nohy židle? Hledí ztuhle před sebe? Těká očima po místnosti? Začal náhle více mrkat? Změna chování či výrazu tváře znamená, že došlo ke změně myšlenek či emocí. Pokud má dotazovaný s otázkou potíže nebo pokud vypadá, že na něj má negativní vliv, pak musí tazatel zjistit, proč tomu tak je.

Třetí možnost:

Ve chvíli, kdy dotazovaný na otázku odpovídá

Třetí možnost, jak odhalit, že nám někdo něco tají, že nám lže nebo že má špatné svědomí, přichází ve chvíli, kdy nám dotazovaný předkládá odpověď. Odpovídá přesvědčivě, bez zaváhání, klidně a sebevědomě? Anebo přestává pohybovat rukama? Uvolňuje se a uklidňuje se? Anebo se začíná choulit do sebe? Schovává palce nebo prsty? Odhaluje dlaně? Zatahuje bradu? Zvedá ramena? Vypadá vystrašeně, jako by z něj vyprchalo sebevědomí, má jedno rameno výše než druhé, hovoří vyšším hlasem, zdráhá se odpovídat nebo mluví jakoby bez důrazu? Doplnuje své odpovědi pohybem rukou, anebo má ruce „ukázněně“ položeny na jednom místě, či je skrývá? Všechny tyto signály o něčem vypovídají, a tazatel by je proto měl patřičně interpretovat.

Čtvrtá možnost:

Poté, co dotazovaný odpověděl

Čtvrtá možnost, jak odhalit, že nám druhý lže, přichází poté, co odpověděl. V tuto chvíli vytvoří zkušený tazatel přirozenou, zároveň však významnou odmlku a počká si na jakékoli

známky *uvolňujícího vydechnutí*, uklidňujících forem chování, vrtění na židli či vzednutí hrudi. Z podobných signálů může tazatel mnohé vyčíst, jako lidé se totiž při stresu snažíme uvolnit či uklidnit. Pokud se tedy tazatel na tyto formy chování zaměří, může snadno zjistit, že je například způsobila otázka „Vlastníte zbraň?“.

Většina lidí si neuvědomuje, že po zodpovězení otázky má dotazovaný, který nemá čisté svědomí nebo který se chce zbavit vnitřního napětí, sklon hýbat či vrtět se, uklidňovat se, ochlazovat se, mnout si na klíně ruce či si například upravit oblečení, to vše, aby se zbavil napětí, které v něm vyvolala nepříjemná otázka, její zpracování a snaha na ni odpovědět. Po zaznění odpovědi tak má tazatel možnost pátrat po signálech, že dotazovaný lže.

JAK POZNAT, KDYŽ NÁM DRUHÝ LŽE

I když máme u každé otázky čtyři možnosti, jak zjistit, že nám druhý neříká pravdu, je třeba také upozornit na základní pravidlo, kterým by se měl každý vyšetřovatel či „hledáč pravdy“ řídit: Z žádného signálu nepoznáme stoprocentně, že nám druhý lže. Můžeme se setkat s formami chování, jež naznačují napětí či možné problémy, nikdy však nelze se stoprocentní jistotou říci, a už vůbec ne dosvědčit, že dané signály prozrazují lež. Proč? Jednoduše proto, že pro podobná tvrzení nemáme žádné vědecké důkazy. Z výsledků výzkumů provedených od roku 1986 naopak vyplývá následující (a totéž potvrzují také případy propuštění nevinných na základě analýzy DNA): příznaky stresu nemusejí nutně znamenat, že

dotazovaný lže (Ekman, 1991, s. 162; Vrij, 2000, s. 5–31). Jak říkával můj kamarád dr. Mark G. Frank: „*Když nám někdo lže, nemůžeme bohužel spoléhat na to, že mu vyroste nos jako Pinocchiovi.*“ (Navarro, 2010, s. 209)

I kdyby byl uvedený přehled signálů a forem chování sebedelší, nijak tazateli nepomůže, pokud na dotazovaného v průběhu kladení otázek vyvíjí nátlak nebo jej zastrašuje. Pokud tedy tazatel nerespektuje osobní prostor dotazovaného, dává najevo, že mu nevěří, křičí, bouchá do stolu, zve do místnosti příliš mnoho dalších osob nebo před dotazovaným dokonce nosí zbraň, nic z níže uvedeného mu nepomůže. Hovořím o tom proto, že podobné praktiky vyvolávají stres, a ten vede k řadě tělesných projevů uvedených v následující části knihy – ty ovšem může způsobit také samotný tazatel svým jednáním, nikoli nutně špatné svědomí či položené otázky, to je třeba si uvědomit.

Své žáky jsem vždy učil to, co každý zkušený vyšetřovatel dobře ví: při kladení otázek je nutné, aby se dotazovaný cítil pokud možno uvolněně a klidně, jedině tak si totiž všimneme změn v jeho chování. V této fázi procesu je důležité navázat blízký vztah a k tomu nám také pomůže co nejvíce omezit počet osob v místnosti (podle mého názoru je nejlepší, když s daným jedincem hovoří pouze jeden tazatel). Čím více je v místnosti lidí, tím větší napětí na straně dotazovaného vyvolají a tím obtížnější také bude interpretovat jeho chování.

UŽITEČNÉ „USVĚDČUJÍCÍ“ SIGNÁLY

Jak jsem už zmínil na začátku, na tomto přehledu jsem začal pracovat v sedmdesátých letech a v průběhu času jsem jej postupně doplňoval. Někomu se může zdát, že je poměrně vyčerpávající, jiný si možná řekne, že něco určitě chybí. Ani já osobně jej nepovažuji za cosi úplného a věřím, že jej jiní autoři dále rozšíří. Uvedené signály a formy chování je však vždy třeba interpretovat v kontextu a nahlížet na ně jako na něco, co nám může pomoci dobrat se pravdy či určit, zda má dotazovaný nějaké potíže, zda něco tají či ví o něčem, co je pro vyšetřování užitečné, případně zda má špatné svědomí či lže.

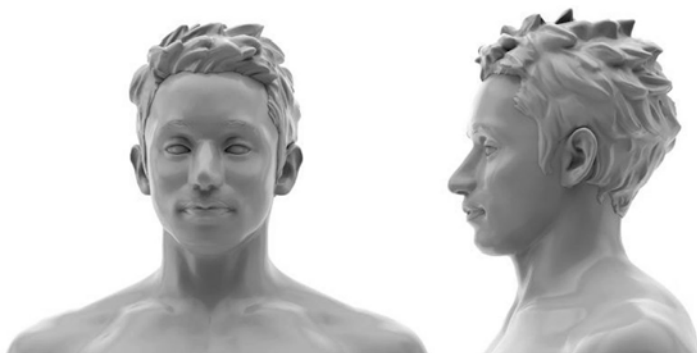
Sám se specializuji na neverbální chování, proto jsem se také primárně zaměřil na tuto oblast. Jiní, například můj kamarád John „Jack“ Schafer či Sue Adamsová, se zabývali verbální (jazykovou) stránkou věci a jejich práce je na mém přístupu nezávislá. Nesnažil jsem se navazovat na výzkumy jiných, a uvedený přehled tedy obsahuje pouze moje vlastní poznatky a zjištění.

Při zkoumání různých forem chování je třeba mít neustále na paměti, že za všech okolností musíme jednat neutrálně, neboť naše vlastní řeč těla, chování a dotazy nutně ovlivní řeč těla člověka, kterému klademe otázky. Jakýkoli stres bude mít logicky dopad na nevinného i na toho, kdo se něčeho opravdu dopustil, skutečně výjimeční tazatelé proto vědí, jak na dotazovaného zapůsobit, aby se psychicky uvolnil, a připravit si tak půdu k odhalení signálů napětí či stresu způsobených špatným svědomím.

Proto je třeba si všímat souvisejících prvků chování, které naše pozorování potvrzují. Pokud je to možné, měli bychom se také pokusit dotazovaného přimět, aby dané chování zopakoval, například tím, že mu položíme stejnou otázku jinak. Podobný postup nám dřívější poznatky pomůže potvrdit. Dále je nutné mít na paměti, že dotazovaného takto většinou budeme sledovat pouze my a nikdo jiný, takže jej nesmíme otevřeně podezřívat ani mu vstupovat do jeho osobního prostoru. Postupem času si tyto postupy osvojí každý, v počátcích je ovšem třeba mít tuto příručku po ruce a neustále si osvěžovat paměť.

Přehled začíná logicky u hlavy, v dalších kapitolách pak budeme postupovat dolů k chodidlům (která představují vůbec „nejupřímnější“ část těla). Každá uvedená forma chování vychází z nejrůznějších výslechnů, jež jsem v průběhu let vedl. Rád bych ke každé samozřejmě dodal konkrétní podrobnosti, rozsah knihy to však neumožňuje. I tak ale věřím, že mi laskavý čtenář promine, když čas od času uvedu nějakou tu osobní vzpomínku, která s danými signály souvisí. A nyní se už pojďme podívat, *jak poznat, když nám někdo lže*.

HLAVA



1. Pozvednutí pokrývky hlavy

Pokud se muži ocitnou v situaci, kdy se jim něco nedaří, jsou pod tlakem nebo je něco trápí, mají sklon si pozvednout pokrývku hlavy, a snížit tak tělesnou teplotu. Zde je třeba si všimnout dalších doprovodných signálů, například napětí v obličeji, pozvednutých ramen atd. Na ulici pak odkládání částí oděvu či jiných doplňků (pokrývky hlavy, košile, slunečních brýlí apod.) často předchází fyzickému konfliktu, proto je nutné se mít na pozoru.

2. Tahání za ušní lalůček či masáž ucha

Pokud jsme vystaveni stresu nebo jen o něčem usilovně přemýšlíme, tahání za ušní lalůček či jeho masáž nás zpravidla dokáže jemným způsobem uklidnit. Hraní si s ušním