

Jack Nasher

Jak prokouknout lež a odhalit pravdu

*Věnováno Hanspeterovi Luleymu a Janu „Honzovi“ Kičovi.
Nejupřímnějšímu kamarádovi a nejlaskavějšímu člověku, jaké znám.*



Jak prokouknout lež a odhalit pravdu

Jack Nasher

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 trestně stíháno.

Jack Nasher

Jak prokóknout lež a odhalit pravdu

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Přeloženo z německého originálu knihy Jacka Nashera Durchschaut. Das Geheimnis, kleine und grosse Lügen zu entlarven, vydaného nakladatelstvím Wilhelm Heyne, vydavatelská skupina Random House GmbH, Mnichov 2010.
Original title: Durchschaut. Das Geheimnis, kleine und grosse Lügen zu entlarven by Jack Nasher
© 2010 by Wilhelm Heyne Verlag,
a division of Verlagsgruppe Random House GmbH, München, Germany.
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 4356. publikaci

Překlad Bc. Natalie Vrajová
Odpovědná redaktorka Mgr. Irena Koušková
Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková
Počet stran 200
První vydání, Praha 2011
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech edition © Grada Publishing, a.s., 2011
Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-3712-6

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-7135-9 (ve formátu PDF)
ISBN 978-80-247-7138-0 (ve formátu EPUB)

Obsah

O autorovi	8
Poděkování	9
Jak vznikla tato kniha	11
Úvod	17

PĚT PRINCIPŮ ÚSPĚŠNÉHO ODHALENÍ LŽI

1. Změna chování	37
Baseline	41
Změny v baseline	45
Shrnutí	54
V kostce: Změna chování	57
<i>Muž, který prodal Eiffelovu věž – o potěšení ze lži</i>	58
2. Tři emoce	61
1. Strach z odhalení	62
2. Pocit viny	70
3. Radost z podvodu	76
Shrnutí	79
V kostce: Tři emoce	81
<i>Král zlodějů – a jak za to mohlo zrcadlo</i>	82
3. Disharmonie	85
Příznaky disharmonie	87
Opravdový pocit – mikrovýrazy	93

Shrnutí	97
V kostce: Disharmonie	100
<i>Milostná dobrodružství „zařikávače žen“ – prvotřídní sňatkový podvod</i>	101
4. Příznaky stresu	103
Typické příznaky stresu	105
Techniky zvyšování stresu	112
Spásné východisko	126
Shrnutí	132
V kostce: Příznaky stresu	134
<i>La Grande Thérèse – venkovské děvče v Elysejském paláci</i>	135
5. Kontrolované chování	137
Tělesné příznaky	139
Kontrola obsahu sdělení	141
Shrnutí	154
V kostce: Kontrolované chování	156
Skládání puzzle	157
Poznámky	168
Literatura	173

*„Čím více slabosti, tím více lži.
Síla chodí zpříma.“*

Jean Paul

O autorovi

Dr. Lord Jack Nasher-Awakemian, M.A., M.Sc. (Oxford), ročník 1979, je právník a psycholog se specializací na ekonomickou oblast. Přednáší na Oxfordské univerzitě a je členem organizace Society of Personality and Social Psychology. Působí jako konzultant pro řadu mezinárodních společností, pořádá přednášky a semináře po celém světě. Jack Nasher žije v Mnichově.

Poděkování

Rád bych poděkoval Paulu Ekmanovi, emeritnímu profesorovi University of San Francisco, a profesorovi Aldertu Vrijovi z University of Portsmouth za jejich soustavnou výzkumnou činnost v oblasti psychologie lži.

Dále bych chtěl poděkovat nakladatelství Heyne Verlag – mé lektorce Jessice Heinové za dokonale odvedenou práci a panu redaktorovi Ulrichu Thielemu za jeho skvělý počín.

Nejvíc jsem však zavázán svým nejbližším – mé rodině. V první řadě mé matce, jíž vděčím úplně za vše, otci, jenž je na mě hrdý od chvíle, kdy jsem přišel na svět. Mé Mimi, která pro mě vytvořila oázu klidu, v níž se mi konečně podařilo přenést své myšlenky na papír. A také drahé Rebecce, bez níž by tato kniha nikdy nevznikla.

„Ten, kdo má oči, aby viděl, a uši, aby slyšel, se může přesvědčit, že žádný smrtelník nedokáže nic utajit. Jestliže jeho rty mlčí, hovoří konečky svých prstů; jeho skryté myšlenky z něj prosakují ven každým pórem. A proto uvést do vědomí i nejskrytější psychické děje je snadno řešitelný úkol.“

Sigmund Freud

Jak vznikla tato kniha

„Z hotelu Villa Kennedy přímo do basy“ zněl titulek článku uveřejněného 18. srpna 2008 v německém deníku Frankfurter Rundschau. Po několika týdnech strávených ve vyšetřovací vazbě stanuli Australané Wayne A. a Antonio I. s pouty na ruku před obvodním soudem ve Frankfurtu nad Mohanem. O prvním z nich, snědém a hubeném, se noviny trefně vyjádřily jako o „vyžilém dandym“. Antonio I., jenž se po celou dobu soudního jednání bez ohledu na počasí halil do ohromné péřové bundy, hrál evidentně druhé housle.

Co se stalo? Tahle dvojka se na několik měsíců ubytovala v prezidentském apartmá luxusního frankfurtského hotelu. V momentě, kdy už kvapně balili kufry, je překvapila policie – měli v plánu odletět do Sydney o den dřív, než jim oficiálně končil pobyt. V tom shonu však jaksi zapomněli uhradit svůj hotelový účet, jenž činil rovných 150 000 eur. Že by nedorozumění? Ukázalo se, že oba „obchodníci“, jejichž firmy sídlí od Dubaje až po New York, jsou zcela bez prostředků.

Závratná výše jejich útraty nicméně nebyla způsobena jen cenou pokoje. Ani v jiných směrech se nijak nezhýrovali. Když pomineme opulentní pokojový servis, několik tisíc eur je stály také služby hotelového kadeřníka, jehož si vyžádal Antonio. Tento fakt byl pozoruhodný zejména proto, že Antonio měl hlavu holou jako koleno.

Naivita hotelového personálu byla všemožně zesměšňována a jedno bylo jasné – oba muži tomuto ubytovacímu zařízení dlužili velké množství peněz. Spáchali však zločin? Aby se podle německého práva dopustili trestného činu podvodu, muselo by se prokázat, že celou akci provedli se záměrem nezaplatit. Ale bylo to opravdu tak, anebo

pánové z ničeho nic zkrachovali a zaplatit jednoduše nemohli? To by se mohlo jevit jen jako drobná právní nuance – ovšem z hlediska toho, zda Australané podváděli, či nikoli, to má rozhodující význam.

Soudního přelíčení jsem se zúčastnil jako pozorovatel. V jeho průběhu mi přišlo zcela nejasné, jestli muži o veškeré prostředky nečekaně přišli, anebo zda skutečně měli v úmyslu podvádět. Hovořil jsem o tom s předsedajícím soudcem – byl to zkušený muž, který na mě svou přirozenou autoritou a přesně formulovanými otázkami udělal dobrý dojem. Když jsem mu sdělil, že odsouzení obžalovaných považují za sporné, rozpovídal se: podvodníky pozná již ve chvíli, kdy vstoupí do soudní síně. Jako turista se byl jednou v Austrálii podívat u soudu, a ačkoli neuměl dokonale anglicky, okamžitě si byl jist, že obžalovaný je vinen. Úplně stejná situace nastala u těchto obžalovaných (kteří samozřejmě měli k dispozici tlumočnicka) – stačilo, aby předstoupili, a věděl, že lžou.

Jeho jistota ve mně vyvolala spoustu otázek. Skutečně je možné lháře takto jednoznačně odhalit? Existuje pro podvodníky něco jako typická chůze či hlas? Bylo by krásné, kdyby to bylo tak jednoduché!

Zrod knihy

Chtěl jsem to za každou cenu zjistit – ponořil jsem se proto do oblasti výzkumu lži, jíž jsem se doposud zabýval jen okrajově. Během studií v Trieru a Oxfordu jsem vytvořil systém psychologických technik, jejichž prostřednictvím lze prokázat odbornou způsobilost; nazval jsem jej *Competence Display*. Tato problematika je důležitá zejména pro poskytovatele služeb, například advokáty, poradce a bankéře – tedy pro lidi, kteří nenabízejí nic jiného než své znalosti, jež pak musí nějakým způsobem prokázat. Právě v době vyvrcholení bankovní krize, kdy jsem působil v krizovém centru v New Yorku, jsem se stále

častěji setkával s dotazem, jak lze nekompetentnost odhalit. Když jsem se touto otázkou začal zabývat podrobněji, vyšlo najevo, že odhalení neschopnosti není ničím jiným než odhalením lži – lži o předstírané odborné způsobilosti.

Tím jsem se znovu dostal k fenoménu lži, k tématu, které mě stejně již delší dobu přitahovalo. Jestliže jsem chtěl odkrývat nekompetentnost, musel jsem se nejprve naučit rozpoznávat lež.

Hned na úvod jedna dobrá zpráva – člověk předčí i ten nejmodernější detektor lži. Potřebuje k tomu ale správnou techniku. Pokud ji má, stačí, aby při rozhovoru sledoval výraz tváře svého partnera a pravděpodobnost odhalení případné lži se zvýší z rovných 50 % na 67–80 %. Pokud navíc zohlední hlasový projev dotyčného, přesnost jeho odhadu stoupne přibližně na 86 %. Jestliže si bude všimnout také výrazu tváře, hlasu a řeči těla a řídit se při tom principy uvedenými dále v této knize, dosáhne míra jeho úspěšnosti více než 90 %!¹

Zdroje

Odkud jsem čerpal znalosti, na jejichž základě tato kniha vznikla? Především ze dvou zdrojů – jednak z výzkumů moderní psychologie a jednak z praxe zaměřené v tomto případě na odborné metody výslechu uplatňované například policejními složkami či zpravodajskou službou CIA. Mnohé z těchto technik byly ověřovány i vědecky, přičemž u některých se jednoznačně prokázala jejich účinnost, zatímco u jiných vyšlo najevo, že jde o pouhé mýty. Tato kniha je jakousi esencí dostupných poznatků – stejně jako metodické manuály pro vedení výslechu vychází z praxe, ovšem veškeré neefektivní postupy a pověry z ní byly vynechány.

Poté, co jsem vybral a utřídil nejúčinnější postupy, jsem pochopil, že úspěšnost funkčních technik není náhodná – jsou totiž vzájemně

systematicky propojené a mají přímou návaznost na psychologické mechanismy. Tímto způsobem vykrytalizovalo pět principů, s jejichž pomocí lze odhalit lež: **změna chování, tři emoce, nesoulad, projevy stresu a kontrolované chování**. Každému z nich je věnována samostatná kapitola, v níž jsem se pokusil danou problematiku nastínit a názorně vysvětlit.

Dozvíte se, na jakém principu funguje detektor lži a jak vypadají nejmodernější policejní metody používané při výslechu, jako například *reality monitoring*. Seznámíte se s těmi nejúčinnějšími postupy při odkrývání lži v celé historii. Pro lepší představu je použito množství příkladů, často z milostného nebo běžného pracovního života tak, jak je každý z nás velmi dobře zná.

Tato kniha je jakýsi návod, jak podle praktických i odborných pravidel přijít na kloub lži lépe a efektivněji než doposud.

Co se našich dvou australských „obchodníků“ týče, byli odsouzeni k trestu odnětí svobody na jeden rok a pět měsíců. Jak ale brzy sami uvidíte, stalo se tak na mimořádně sporném základě...

Na slovíčko

Rozhodl jsem se, že nebudu za každou cenu bazírovat na genderově korektním vyjadřování. Neobracím se tedy ke čtenáři/čtenářce, neboť takové řešení může poutavou četbu změnit v utrpení. Abych zvolil jedno pohlaví pro celou knihu, házel jsem si mincí (panna – ženské, orel – mužské) tak dlouho, dokud nepadl orel – píšete-li totiž ve svém rodě, výsledek zpravidla působí věrohodněji.

V knize se místy objevují anglické výrazy, což je dáno především tím, že obor psychologie se po druhé světové válce stal doménou angloamerické jazykové oblasti.

Důsledně uvádím zdroje všech použitých informací – jednak abych vyjádřil své uznání vědcům, z jejichž práce vycházím, jednak abych ukázal, že mé poznatky jsou podloženy mnohaletými výzkumy. Prameny, k nimž odkazuji, jsou mými svědky – kdykoli je možné je znovu ověřit. Můžete si tedy být jisti, že držíte v rukách ty nejspolehlivější informace k tématu lži, jaké v současné době existují.

Úvod

*„...každý věk tu moudrost míval, (...),
blud místo pravdy rozšiřován býval.“*

Johann Wolfgang von Goethe

Psycholog Paul Ekman kdysi na University of San Francisco provedl zajímavý pokus – odborníkům, například soudcům, kriminalistům a psychiatrům, pustil videozáznam s výpověďmi několika lidí, z nichž někteří mluvili pravdu a jiní lhali. Úkolem těchto údajných expertů bylo poznat, které z výpovědí jsou pravdivé a které nikoli. Výsledek byl katastrofální – pokud se vůbec někdo strefil, pak jen čistou náhodou.

Psychologové Bella dePaulová a Roger Pfeifer ve svém pokusu pracovali se třemi skupinami osob – se studenty neškolenými v rozpoznávání lži, s mladými policisty a se zkušenými vyšetřovateli. Každá z těchto skupin měla rozeznat pravdu a lež. Konečný výsledek byl opět otřesný, neboť všechny skupiny dopadly v podstatě stejně – úspěšnost odhadu testovaných byla jen o něco málo vyšší, než kdyby si hodili mincí (53,6 %).

Nelze to bohužel říct jinak – naše schopnost prohlédnout lež je mizerná. Dokonce ani partneři, kteří spolu žijí řadu let, nedokážou uhodnout, zda ten druhý mluví pravdu. Stále častěji v této souvislosti zaznívá názor, že právě to je důvod, proč spolu tyto páry vydržely tak dlouho.

Nejen že jsme v tomto směru úplní žabaři, my jsme ještě navíc přesvědčeni o pravém opaku a myslíme si: „Na mě si jen tak někdo nepřijde!“ Vinou nemístné sebejistoty pak chybujeme ještě víc.

Domnílí odborníci se tedy ve snaze odhalit nepravdu dennodenně upínají ke zcela zavádějícím příznakům. Sociální psychologové Robert Kraut a Donald Poe vyzozorovali, že profesionální celní vyšetřovatelé se primárně zaměřují na faktory, které nemají se lhaním nic společného – nedostatečný oční kontakt a vyhýbavé odpovědi, neupravené šaty a přehnaná gestikulace. Jak zjistili psychologové Aldert Vrij a Lucy Akehurstová z britské University of Portsmouth, již pouhý fakt, že zadržený má na sobě černé oblečení, vzbuzuje u příslušníků policie podezření. Naopak lidé atraktivní nebo s roztomilými dětskými rysy, tzv. *baby face*, (vysoké čelo, oči daleko od sebe), bývají obecně považováni za upřímnější a důvěryhodnější.¹

Tyto znaky však nemají buď vůbec žádný význam, anebo svědčí o pravém opaku – rukama například pohybujeme při lhaní spíše méně, ale k tomu se dostaneme později. Domnílí znalci tedy podléhají naprosto mylným představám a dopouštějí se tak ještě větších omylů a chyb. Ostatně, všude na světě je to stejné – i v těch nejrozdílnějších kulturách, od Jordánska až po USA, se při usvědčování lhářů hledají stejně zavádějící indicie.²

Proč se nám nedaří lež prokouknout

Jak je možné, že jsme tak neschopní? Rozhodně to není tím, že by nám nepoctivost byla lhostejná. V průzkumu zveřejněném v americkém zpravodajském magazínu *US News and World Report* považuje 94 % dotázaných upřímnost u přátel za „mimořádně důležitý“ povahový rys. Je poměrně překvapivé, že 6 % respondentů zastává jiný názor. V různých anketách bývá čestnost pravidelně uváděna jako jedna z pěti nejdůležitějších vlastností, jež lidé od svých přátel, partnerů či nadřízených očekávají.³

Jestliže je pro nás čestné chování natolik zásadní, jak je možné, že se necháme tak snadno obalamutit? Velmi zásadní roli zde hraje evoluce lidského druhu – postupným vývojem se z nás stali zdatní lháři. Byl-li někdo v dřívějších dobách přichycen při lži, jeho dobrá pověst vzala v tehdejších malých společenstvích rychle za své a byl z jejich středu vyloučen. Osamocení jedinec byl bez svého kmene zcela bezmocný – sám se o sebe nedokázal postarat a v případě napadení se ubránil jen stěží. Čekala ho jistá smrt. Dodnes, stojíme-li mimo kolektiv – ať už je to na školním dvoře nebo v jídelně, cítíme se doslova příšerně, což je pozůstatek právě z období kmenových společností. Ale zpět k našim předkům – jaké důsledky vyvodili z těchto chmurných vyhlídek? Ke lži se sice uchýlovali méně často, ale když už lhali, museli být v zájmu

zachování života co nejpřesvědčivější.⁴ Lhář byl a stále je štvanou zvěř – je jako zajíc prchající před liškou. Pro lišku je ušák pouze lákavou svačinkou, bez níž by se mohla klidně obejít, jemu však jde o život.

Umět lhát tedy bylo většinou důležitější, než umět lež odhalit. Byla to přímo otázka života a smrti. Tak se z nás v průběhu generací stali dovední podvodníci. Antropolog Robert J. Trivers z americké Rutgers University je dokonce přesvědčen, že lidský mozek vděčí za svůj vývoj právě lži.

A dnes? Svým předchůdcům můžeme děkovat, neboť současnost nám přináší nekonečné množství příležitostí, jak zděděné schopnosti uplatnit. Máme více soukromí než kdy dříve a pokud nás přeče jen někdo přichytí při lži, není problém začlenit se do jiného společenství – stačí změnit zaměstnání, bydliště či skupinu na Facebooku. Dnešní globalizovaný svět je pro mistry lháře ideálním místem k životu.

Notoričtí nepoctivci mohou navíc mluvit o štěstí, protože tresty za lhaní – tedy za podvod a korupci – jsou v dnešní době v porovnání s postihy za násilné trestné činy poměrně mírné. Ještě ve středověku byla situace zcela jiná – loupežné přepadení bylo vnímáno jako čin „neskrývaný“ a „čestný“, naproti tomu „tajné“ obohacování, jako například krádež či podvod, bylo veřejně odsuzováno jako „zbabělé“ a „hanebné“. Netrestalo se useknutím hlavy, nýbrž šibenicí a pranýřem, takže kromě smrti zakusili odsouzení také ostudu a bolest.

Nelze se to naučit

Možná si teď říkáte: To je všechno moc hezké, ale pár podfuků se mi už podařilo prokouknout. Zkuste se zamyslet – jak jste většinou přišli na to, že vás někdo chce obelhat? Bylo to díky informacím, které jste získali od někoho jiného, nebo snad díky důkazům, jež se vám dostaly do rukou později? Z jedné studie vyplývá, že většinu klamů odhalíme

právě tímto způsobem.⁵ Pouhá 2 % oslovených studentů potvrdila, že lež poznali okamžitě, tedy ve chvíli, kdy jim někdo neříkal pravdu.

To ale byli studenti, mladí lidé bez dostatečných zkušeností! Když je člověk starší a moudřejší, tak přece podvod a lež bezpečně vycítí, ne? Bohužel ne. Tohle není věc, kterou bychom se mohli naučit. Již naši rodiče nám berou arzenál, jež k odhalování nepravdy potřebujeme – obelhávají nás totiž pořád, ať už je to v souvislosti se smrtí některého z příbuzných anebo s otázkou, zda Ježíšek je či není. Kanadský psycholog Ken J. Rotenberg přišel na to, že malé děti považují úsměv za projev upřímnosti. Ani v pozdějším věku se na tom v zásadě nic nemění – klopýtáme životem a spoléháme jen na svou naivní intuici.

Ačkoli víme, že se lže hodně a často, děláme proti tomu minimum. Proč? Z jednoho prostého důvodu – nechceme si to připustit. Někde hluboko uvnitř stále věříme, že žijeme ve spravedlivém světě, kde vždy zvítězí dobro nad zlem. Myslíme si, že každý nakonec dostane, co si zaslouží, a proto všechny ošklivé lži nakonec vždycky vyjdou najevo. Tento „mýtus spravedlivého světa“ je podle sociálního psychologa Melvina J. Lernerera bohužel jen zbožným přáním, jež nám pomáhá vyrovnat se s nespravedlivým světem.

Často je i v našem vlastním zájmu nebýt přehnaně nedůvěřiví – jen bychom si tím komplikovali život. A nejen sobě, ale také ostatním lidem, jejichž přátelství bychom se svou podezíravostí jen stěží získali. Nedůvěra je totiž zaručený zabiják vztahů. Obviníme-li někoho neprávem, nejen že můžeme ztratit přítele, ale někomu dokonce můžeme zničit kariéru a nevinného člověka poslat do vězení.

Proto jsme si zvykli považovat ostatní, alespoň zpočátku, za poctivé. Pozitivní na tom je, že – čistě statisticky – máme s takovým přístupem relativně často pravdu!* Většina lidí, s nimiž se běžně stýkáme, říká častěji pravdu než lež (tedy pokud zrovna nepracujete u policie nebo u trestního soudu). Daniel Gilbert, psycholog na Harvardské univerzitě, se domnívá, že pokud někomu nevěříme, znamená to pro nás