

NICULESCU



YVES-ALEXANDRE THALMANN

minciună și *manipulare*



Yves-Alexandre Thalmann

Minciună și manipulare

Traducere: Alex. VLAD



NICULESCU

Descrierea CIP este disponibilă
la Biblioteca Națională a României

© Éditions Marabout (Hachette Livre), 2015
Titlu original: *MENSONGES ET MANIPULATIONS*,
par Yves-Alexandre Thalmann

© Editura NICULESCU, 2019
Bd. Regiei 6D, 060204 – București, România
Telefon: 021 312 97 82; Fax: 021 312 97 83
E-mail: editura@niculescu.ro
Internet: www.niculescu.ro

Comenzi online: www.niculescu.ro
Comenzi e-mail: vanzari@niculescu.ro
Comenzi telefonice: 0724 505 385, 021 312 97 82

Redactor: Liliana Scarlat
Tehnoredactor: Lucian Curteanu
Coperta: Carmen Lucaci



ISBN 978-606-38-0291-1

Toate drepturile rezervate. Nicio parte a acestei cărți nu poate fi reprodusă sau transmisă sub nicio formă și prin niciun mijloc, electronic sau mecanic, inclusiv prin fotocopiere, înregistrare sau prin orice sistem de stocare și accesare a datelor, fără permisiunea Editurii NICULESCU.
Orice nerespectare a acestor prevederi conduce în mod automat la răspunderea penală față de legile naționale și internaționale privind proprietatea intelectuală.

Editura NICULESCU este partener și distribuitor oficial OXFORD UNIVERSITY PRESS în România.
E-mail: oxford@niculescu.ro; Internet: www.oxford-niculescu.ro

Cuprins

Precizări.....	9
-----------------------	----------

Introducere – Minciună și chiar mai mult, dacă există afinități.....	13
---	-----------

CUM SĂ DETECTĂM MINCIUNA

Capitolul 1. Comunicarea nonverbală nu mai este ce era	19
---	-----------

Corpul n-ar putea minți	19
-------------------------------	----

Dacă o știe toată lumea... ..	22
-------------------------------	----

Un experiment în mărime naturală	24
--	----

Este rândul dumneavoastră să jucați!	27
--	----

O greșală cu consecințe grave	29
-------------------------------------	----

Nu mai decodați!	31
------------------------	----

Atenție la mecanismul de confirmare	33
---	----

Capitolul 2. Semnele emoției	39
---	-----------

Mehrabian nu greșea	39
---------------------------	----

Ce este emoția?	41
-----------------------	----

Să credem în detectorul de minciuni?	43
--	----

Un limbaj universal	45
---------------------------	----

Facial Action Coding System	49
-----------------------------------	----

Ascundeți-vă emoția asta, pe care nu pot s-o văd	52
--	----

Viața nu este o partidă de poker.	55
Un bun mincinos este un mincinos pregătit	58

Capitolul 3. Puterea cuvintelor 61

Diavolul se ascunde în detalii.	61
Totul este relativ	66
Cuvintele nu mint bine	68
E prea clar ca să fie adevărat	72
Amintiri care nu sunt amintiri	77
O precizie înșelătoare.	79
Creierul mincinos.	82
Să minți presupune mult efort	85

ADEVĂRUL DESPRE MINCIUNĂ

Capitolul 4. Psihologia minciunii 95

Sunteți un bun mincinos?	95
Zidul de apărare a intimității	101
Să minți ca să plăci cuiva.	104
Empatia pusă sub semnul întrebării	106
Nu orice adevăr este bine să-l auziți	108
Există minciună și minciună.	112
Jumătăți de adevăr și adevărate minciuni	116
Nu chiar și chiar nu	120
Când minciunile nu sunt cu adevărat minciuni	124
A trăi cu minciuna	128

CUM SĂ DEJUCĂM MANIPULAREA

Capitolul 5. Oare jocul merită miza? 133

Contexte diferite.	133
Trăiască intuiția!	137

Să evaluăm riscul	141
Analiza costurilor și a beneficiilor	143
Dar încrederea?.....	147
Semnele pe care nu vrem să le vedem	149
A ține cont de statistici	153
 Capitolul 6. Confruntarea.....	157
Ascultați cu atenție	157
Fiți sinceri!.....	162
Măriți miza	166
Deosebiți falsul de adevăr	169
Puneți întrebările potrivite	172
Blocați tehnicile de eschivare	176
Adevărul, iar după aceea?	179
 Concluzie – O putere care nu este putere	185
 Anexe	189
10 mituri greșite despre minciună	191
Rezumat.....	195
Tabel sinoptic	197
Note	198

Precizări

Înainte de a pătrunde în fascinanta lume a minciunii și a manipulării, vă voi cere să răspundeți *cinstit* la următoarea întrebare: preferați să citiți un articol despre o dietă nouă, cu ajutorul căreia să slăbiți vreo șase kilograme, fără să vă abțineți de la nimic și fără niciun efort, sau un articol care demonstrează că nu există nicio dietă miraculoasă, capabilă să vă facă să slăbiți durabil?

De ce pun această întrebare? Majoritatea oamenilor preferă prima opțiune, chiar dacă nu recunosc asta de bunăvoie, căci ea le permite să viseze și să spere. Într-o lume în care munca și perseverența sunt, în general, singurele garanții ale reușitei, o astfel de promisiune este ca o oază binevenită de succes ușor și rapid. Un articol care propune o metodă de slăbire fără să vă abțineți de la nimic are toate șansele să placă. El face din noi niște persoane norocoase și privilegiate: vom putea slăbi cu bucurie, în timp ce atâtea alte persoane luptă fără succes contra îngrășării. Ne dorim așa de mult să credem asta!

Această formidabilă dorință de a crede că există metode de slăbit care nu cer vreun efort sau vreo abținere de la ceva explică succesul pe care îl au în fiecare vară dietele miraculoase. Cu ajutorul important al mărturiilor unor persoane cu corpuri

sublime și al argumentelor cu valoare științifică pentru a anestezia toate îndoielile care ar putea să apară!

În domeniul detectării minciunii, există de asemenea o grămadă de cărți și de metode care promit să facă din noi niște ași ai perspicacității. Ar fi de ajuns să le urmăm sfaturile pentru a dobândi o clarviziune solidă și a nu ne mai lăsa păcăliți. Majoritatea acestor metode se bazează pe o idee foarte simplă: minciנוșii se trădează prin gestică și prin atitudini. Cel care dispune de chei pentru interpretarea limbajului nonverbal ar fi astfel capabil să decodeze în mod eficient minciunile.

O metodă simplă, accesibilă tuturor și care conferă un avantaj net asupra celorlalți; o metodă lăudată cu sprijinul important al mărturiilor asupra elucidării minciunilor, ale căror consecințe ar fi fost foarte grave; o metodă ce se pretinde serioasă și care invocă știința pentru a-și fundamenta credibilitatea și respectabilitatea... Ne dorim așa de mult să credem în ea!

Rețetele dietelor miraculoase și metodele de detectare a minciunii bazate pe decriptarea limbajului nonverbal sunt de obicei cel mai bine vândute în librării. Dorința noastră de a crede în ele le aduce un succes mereu reînnoit. Din nefericire, realitatea este mult mai prozaică: dietele fără efort și fără nicio abținere nu dau niciodată rezultate durabile, după cum nici comunicarea nonverbală nu este un indiciu fiabil pentru a detecta cu siguranță minciunile. Dar cărțile care distrug un mit nu prea au succes, în general.

Lucrarea pe care o aveți în mână se pregătește să maltrateze unele dintre credințele pe care le aveți despre minciună. Bazându-se pe lucrări științifice ale căror referințe sunt în întregime verificabile, ea va pune în evidență slăbiciunea metodelor bazate pe decodarea limbajului nonverbal, înainte de a propune tehnici mult mai eficiente. Pentru aceasta, ea

va explora rădăcinile psihologice ale minciunii, va arăta că aceasta nu este întotdeauna ceea ce se crede și va explica de ce este uneori necesară pentru viața în societate.

Poate că aceste precizări v-au decepționat. Poate că punerea sub semnul întrebării a metodelor în care credeți vă produce indignare. Poate că începeți să regretați că ați cumpărat cartea...

Gândiți-vă la acest ultim argument: dacă mincinoșii au atâta succes în acțiunea lor de a înșela – căci ei au mult succes, incontestabil! – asta se întâmplă tocmai pentru că noi dorim să credem în vorbele lor laudative sau liniștitoare.

Poate tocmai pentru că ne dorim atât de mult să credem că oamenii sunt cinstiți și că spun adevărul, putem fi atât de ușor înșelați și manipulați! Dacă această conștientizare tocmai v-a trezit interesul, vă așteaptă multe alte descoperiri în paginile următoare, cu condiția să perseverați.

Introducere

Minciună și chiar mai mult, dacă există afinități...

În linii mari, se pare că 80% dintre minciuni rămân neobservate în viața cotidiană. Fără a fi niciodată detectate, nici identificate. Dar cum putem măsura sau verifica un astfel de procentaj? Este imposibil să-l confirmăm sau să-l infirmăm. Dimpotrivă, analiza a 200 de documente științifice în care s-a studiat capacitatea participanților (mai mult de 24 000) de a detecta minciuna a arătat că procentajul mediu de detectare este în jurul a 54%^{*1}. Când este vorba despre detectarea minciunii, oamenii nu se pricep mai bine decât hazardul.

Constatarea este clară, chiar dacă ne rănește ego-ul: nu suntem înzestrați pentru detectarea minciunilor. Oricât de dezagreabilă ar fi, această constatare este până la urmă destul de logică. Într-adevăr, cum ne îmbunătățim noi performanțele, în toate disciplinele? Prin feedbackuri, criticile sau pur și simplu succesele și eșecurile cu care ne întâlnim. Când o acțiune

* Toate rezultatele și studiile menționate în această carte fac referire la articole științifice citate în Anexe (vezi pp. 189 și următoarele)

produce efectul scontat, modul nostru de a acționa este deja format; și invers, când ea eșuează, suntem încurajați să ne schimbăm modul în care procedăm. Aceasta este regula generală a învățării.

Cum se petrec lucrurile atunci când detectăm minciuna? În realitate, avem foarte puține feedbackuri ale pretinselor noastre performanțe. Deoarece se întâmplă destul de rar ca minciunile celor apropiați să fie dezvăluite sau mărturisite, ne lipsesc teribil de mult informațiile necesare pentru a ne îmbunătăți tehnicile. Nu putem – sau cel puțin nu putem suficient – să învățăm din greșeli, deoarece majoritatea lor nu ne vor fi nici odată revelate.

Să precizăm, pe deasupra, că spunerea adevărului nu este încurajată cu adevărat: un copil care mărturisește o greșeală făcută este adesea pedepsit, pe când dacă tace și dacă nu se descoperă nimic, nu se abate nicio consecință supărătoare asupra lui; o infidelitate păstrată secretă nu provoacă nicio criză în cuplu, pe când mărturisirea ei poate duce la despărțire; un concediu luat pe motiv de boală nu va aduce niciodată prejudicii, spre deosebire de o absență nemotivată; a-i spune unui prieten că nu vrei să te întâlnești cu el poate să vă distrugă relația, pe când a pretexta că n-ai timp este un motiv considerat valabil. Adevărul nu are un renume prea bun!

Dacă nu suntem prea dotați pentru a repera minciunile celorlalți, în schimb, cei mai mulți dintre noi suntem experți în arta de a minți. Din același motiv: fiecare ascundere sau falsificare a adevărului care trece neobservată ne consolidează abilitatea de a minți. Și de fiecare dată când suntem descoperiți, ne putem rectifica erorile și rafina tacticile. Astfel încât, din minciună în minciună, dezvoltăm o măiestrie a mistificării.

A învăța din greșeli... Exact aici se ascunde cheia perfecționării. Prima greșeală și cu cele mai grave consecințe este să credem că suntem dotați natural pentru a detecta minciuna, chiar mai dotați decât alții, ceea ce conferă un avantaj sigur tuturor manipulatorilor și disimulatorilor care încearcă să ne înșele (vigilența noastră este adormită din moment ce indiciile pe care încercăm să le reperăm la ei nu sunt perceptibile). Prima parte a acestei cărți este consacrată dezvăluirii tehnicilor de detectare a minciunii. Pentru a scurta așteptarea, să-l cităm pe Paul Ekman, cel mai renumit expert din acest domeniu: „Nu există niciun semn de înșelătorie – nici gest, nici expresie a feței, nici tresărire musculară – care prin el însuși să însemne că un individ minte²”

A doua greșeală se referă la motivele care împing la minciună. Avem tendința să credem că persoanele care înșală corespund unui profil psihologic special și au intenții mai puțin laudabile. Asta înseamnă să uităm că noi *toți* suntem dotați pentru minciună, chiar și numai pentru că respectăm codurile politetii. Vom reveni la acest subiect în a doua parte a cărții: multe minciuni nu sunt rău intenționate, ci asigură – dimpotrivă – coeziunea socială, netezind asperitățile comportamentelor și ale opiniilor noastre, uneori prea dure.

Minciuna n-ar trebui să fie asimilată sistematic ipocriziei sau vicleniei. Dacă analizăm motivele care ne împing să mințim (pe care le credem adesea ca fiind *bune*), putem să ne dezvoltăm înțelegerea mecanismelor minciunii.

În fine, a treia greșeală se referă la minciuna însăși. Ne place să credem că ea este opusul adevărului, cele două formând realități contrare și antinomice: o informație este fie adevărată, fie falsă. O astfel de dihotomie intră în impas în fața complexității psihicului uman: un cuvânt poate conține simultan elemente

veridice și elemente înșelătoare, informații mai mult sau mai puțin adevărate, componente adevărate dintr-un anumit punct de vedere și false din altul.

Luarea în considerare a acestor erori deschide perspective originale asupra modului de a dejuca minciunile și manipularea. Căci miza veritabilă nu rezidă atât în *detectarea*, cât în modul de *a le face față* și de a le dejuca în viața cotidiană. Acesta este obiectivul ultimei părți a acestei cărți, care analizează mijloacele de comunicare ce trebuie folosite pentru a reuși. Interogarea și confruntarea vor fi în centrul acestei analize.

*CUM
SĂ DETECTĂM
MINCIUNA*

Capitolul 1

Comunicarea nonverbală nu mai este ce era

Corpul n-ar putea minți

Pe ce semne ne bazăm intuitiv când încercăm să identificăm o eventuală minciună? La ce sunteți *dumneavoastră* atent în special când aveți o îndoială asupra veridicității vorbelor interlocutorului? În general, răspunsul este unanim: sunt observate mai ales reacțiile corporale – gestică, nervozitatea, privirea etc. – fiind convinși că n-ar putea minți corpul.

Un prieten vă spune că se bucură să vă revadă, în timp ce privirea sa alunecă în altă parte și ochii săi nu reflectă nicio stare specifică de bucurie. E o minciună?

Când vă întrebați partenerul de viață unde și-a petrecut seara, el vă răspunde: „M-am uitat la meci cu Michel”, în timp ce se înroșește la față și-și freacă nervos mâinile. E o minciună?

Copilul dumneavoastră se jură pe toți sfinții că n-a făcut greșeala de care îl acuzați, mușcându-și în același timp buzele. E o minciună?

Cutare candidat la angajare vorbește cu entuziasm de calitățile sale, dar se bâlbâie și se uită în altă parte când îi cereți

informații precise despre locurile sale de muncă precedente. E o minciună?

Fără îndoială, în aceste situații, cuvintele și corpul nu par să comunice aceeași informație. Trebuie să vedem în asta indiciile minciunii?

Trioul câștigător

Când este vorba despre detectarea minciunii, majoritatea oamenilor se bazează în primul rând pe trei grupuri de indicii nonverbale: privirea care se eschivează, gesturile nervoase și agitația corporală. Iar acest „trio câștigător” este întâlnit pe întreg globul pământesc: un studiu realizat în mai mult de 58 de țări, care a implicat 2300 de subiecți (adică mai mult de 11 000 de răspunsuri) indică faptul că 63% dintre oameni cred că micinoșii pot fi recunoscuți după faptul că privesc în altă parte, 28% cred că aceștia manifestă nervozitate și 25% că ei gesticulează³.

Dezbaterile s-au încheiat deci: corpul este cel care trădează minciuna! De altfel, acesta este mesajul transmis de majoritatea autorilor de metode pentru învățarea decodării gesturilor. Într-adevăr, majoritatea cărților și a site-urilor internet care promit să facă din noi niște ași ai detectării minciunii se bazează pe aceleași trei principii:

- o privire care se eschivează: mincinosul și-ar ascunde tulburarea evitând privirea interlocutorului. Unele teorii susțin chiar că mișcările oculare permit să se vadă dacă interlocutorul își reamintește un eveniment sau îl inventează.
- gesturi nervoase: mincinosul simțindu-se prost, se consideră că gesturile sale reflectă această tensiune internă

prin mișcări nervoase, în special prin mâini: manipulează obiectele, se joacă cu telefonul sau cu o legătură de chei. Apar mișcări parazite, care n-au nicio legătură cu activitatea sau cu postura din acel moment, cum ar fi cea de a-și mângâia o parte a feței, de a se ocupa de unghiile sale sau de a pipăi un inel. Pentru numeroși autori, gesturile de autocontact sunt semnificative, ca și cum persoana ar vrea să-și recapete siguranța de sine.

- agitație și fâțâială: corpul este agitat de diverse mișcări și de scurte schimbări de poziție, care-i fac echilibrul instabil.

ALTE SEMNE „INFAILIBILE”

Printre celelalte semne ale minciunii crezute de obicei „infailibile” putem enumera: mișcările brațelor, ale picioarelor și ale degetelor; variația ritmului vorbirii; schimbarea intonației; direcționarea privirii (spre stânga sau spre dreapta); transpirația; manipularea părului, a hainelor sau a obiectelor.

Sensul indiciilor corporale

Cum se explică faptul că se consideră că indiciile corporale trădează în mod infailibil minciuna? Ideea este că mincinosul se simte rău în special pentru că se teme să nu fie descoperit. Această tulburare se traduce printr-o tensiune crescută a organismului, un stres care produce agitație interioară. Întrucât acestea sunt generate de structurile profunde ale creierului, cele care administrează funcțiile vitale (trunchiul cerebral) și emoțiile (sistemul limbic), ele scapă controlului conștient al neocortexului. Aceste semne apar așadar în ciuda dorinței

mincinosului și – trădându-i tensiunea internă – oferă excelențe indicii despre minciuna sa.

Să zicem că-i așa, dar nu este normal ca un candidat la angajare să fie stresat? Ca partenerul de bună-credință bănuț de infidelitate să aibă un moment de stres? La fel ca și copilul pe care părinții nu vor să-l creadă? Tensiunea crescută poate fi generată, în fiecare caz, de o altă sursă decât minciuna. De altfel, minciuna este cu adevărat o sursă de tensiune și de tulburare? Cu alte cuvinte, aceste indicii corporale funcționează cu adevărat?

Dacă o știe toată lumea...

Atunci când este vorba de detectarea minciunii, bazându-vă pe câteva cărți citite, vă focalizați atenția mai întâi asupra semnelor corporale: privirea care se eschivează. O stare de nervozitate, agitație etc. Acționați la fel ca majoritatea oamenilor.

Puneți-vă acum această întrebare: dacă *dumneavoastră* ar trebui să mințiți (în scop nobil, bineînțeles!) fără a risca să fiți descoperit, la ce ați fi atent în mod special? La controlarea indicilor care ar putea să vă trădeze, a acelor pe care tocmai încercați să le detectați la ceilalți, adică la gesturile dumneavoastră. Veți continua deci să-l fixați cu privirea pe interlocutor, vă veți controla degetele, mâinile și picioarele, pentru a nu lăsa să transpară semne de nervozitate. De asemenea, veți sta drept, cu picioarele bine înfipite în pământ, sau vă veți instala confortabil pe scaun, pentru a elimina orice manifestare posibilă de agitație. Nu este greu să controlați aceste diverse indicii. Este de ajuns să conștientizăm ceea ce se petrece în corpul nostru și să ne concentrăm atenția asupra a ceea ce vrem să dominăm. Privirea noastră ar avea tendința să se eschiveze... Nu-i nicio

problemă: ajunge să privim voluntar în ochii interlocutorului! Avem tendința să ne pipăim inelul sau să ne mângâiem fața? Este suficient să ne punem mâinile în buzunare. Iar a sta liniștit pe un scaun este o competență pe care am exersat-o îndelung în cursul anilor de școală...

Să reluăm raționamentul, pentru a trage concluzia care se impune: cei mai mulți oameni sunt atenți spontan la indiciile corporale pentru a detecta minciuna. Or, mincinoșii – ca majoritatea oamenilor – știu că tocmai aceste semnale vor fi observate de interlocutor. Ei vor face deci tot ce le stă în putință să le controleze, eliminând astfel indiciile care ar putea să le trădeze minciuna.

Să notăm, în legătură cu asta, că mincinoșii foarte buni, cei care reușesc să rămână perfect credibili atunci când mint, obțin rezultate mai bune decât restul populației în detectarea minciunilor⁴. Dar oare nu suntem cu toții niște buni mincinoși *atunci când trebuie*? Deoarece mințim cu toții, știm cu toții ce să facem pentru a nu fi descoperiți...

Trebuie să recunoaștem un lucru evident: spre deosebire de ceea ce cred cei mai mulți dintre oameni și de ceea ce afirmă metodele de decodare a limbajului nonverbal, indiciile corporale nu funcționează probabil întotdeauna pentru a-i depista pe mincinoși.

Nu funcționează „probabil”? În realitate, trebuie să eliminăm adverbul și să scriem: indiciile corporale *nu funcționează*. Ele nu permit detectarea eficientă a minciunilor, concluzie sprijinită de numeroase studii științifice⁵: nu suntem buni detectori ai minciunilor, cel puțin nu atât de buni pe cât credem, căci indiciile pe care ne bazăm nu funcționează. Am uitat pur și simplu că o metodă populară este desigur cunoscută de

numeroase persoane, dintre care fac parte și mincinoșii. Dacă o știe toată lumea, nu mai este un secret pentru nimeni!

Un experiment în mărimă naturală

Profesor de psihologie la Universitatea din Hertfordshire, din Anglia, Richard Wiseman are curaj! Nu numai că se ocupă de teme care nu sunt bine cotate în *establishment*-ul universitar, ca studierea științifică a glumelor sau a fenomenelor paranormale, dar pe deasupra nu este niciodată zgârcit cu timpul său când este vorba de popularizarea rezultatelor cercetării științifice⁶. Pentru a studia problema minciunii, el a realizat experimente care au implicat zeci de mii de persoane⁷.

Să clarificăm termenul de „experiment”. Într-adevăr, psihologia predată astăzi în diferite universități ale lumii revendică un statut științific. Concluziile pe care le trage provin din studii realizate în mod riguros. Aceste studii și rezultatele lor fac obiectul publicării în reviste de specialitate⁸, iar aceste articole sunt reluate și analizate de un comitet de specialiști, care își dau sau nu aprobarea pentru apariția lor. Așa se întâmplă lucrurile în știință.

Mulți autori ai metodelor de decodare a limbajului non-verbal pretind de asemenea că au făcut experimente care confirmă ceea ce afirmă ei. Dar ei nu-și descriu decât rareori, unii niciodată, metodologia: numărul subiecților testați, în ce condiții, cu ce analiză matematică etc. Adesea, cercetarea respectivă constă din enumerarea tuturor cazurilor favorabile teoriei susținute!

Să revenim la Richard Wiseman care se supune fără să crâcnească protocolului greoi și plicticos al cercetărilor științifice, pentru ca rezultatele experimentelor sale să aibă credit

pe lângă colegii săi. Pentru a fi cu conștiința împăcată în privința importanței comunicării nonverbale în detectarea minciunii, el a avut ideea să-i ceară unui celebru prezentator de la televiziunea britanică, sir Robin Day, să răspundă la câteva întrebări în fața camerelor de transmisie. Acesta a primit consensul să mintă într-o secvență și să spună adevărul în alta. Experimentul a avut loc în 1994: BBC-ul a transmis ambele secvențe și le-a cerut telespectatorilor să telefoneze pentru a spune în care secvență, după părerea lor, Robin Day mințea și în care spunea adevărul. S-au înregistrat atunci mai mult de 30 000 de apeluri.

Redăm mai jos transcrierea interviurilor:

Aici este transcrierea interviurilor. După părerea dumneavoastră, care este cel mincinos? Rețineți totuși paradoxul acestei întrebări, deoarece partea de nonverbal nu este accesibilă în acest text scris: pentru asta, ar fi trebuit să existe înregistrări video pentru a vă face o părere mai apropiată de adevăr.

Primul interviu

— Deci, sir Robin, care este filmul dumneavoastră preferat?

— *Pe aripile vântului.*

— Din ce motiv?

— Oh! Este un mare film clasic. Cu personaje de neuitat; o mare stea de cinema, Clarck Gable; o mare actriță, Vivian Leigh. Foarte emoționant!

— Care este personajul dumneavoastră preferat?

— Oh! Gable.

— De câte ori l-ați văzut?

— Hmm... (*pauză*), de vreo șase ori, cred.

— Când l-ați văzut pentru prima dată?

— Când a apărut pe ecrane. Cred că era în 1939.

Al doilea interviu

— Deci, sir Robin, care este filmul dumneavoastră preferat?

— Ah... (pauză) păi, *Unora le place jazzul*.

— De ce acesta?

— Oh, pentru că este și mai amuzant de fiecare dată când îl revăd: sunt o mulțime de lucruri pe care le admir în acest film. Și îmi plac și mai mult de fiecare dată când îl văd.

— Care este personajul dumneavoastră preferat?

— Oh! Tony Curtis, cred. E așa de drăguț... (scurtă pauză) și așa de spiritual, îl imită atât de bine pe Cary Grant și este foarte amuzant în felul lui de a rezista tentativelor de seducție ale lui Marilyn Monroe.

— Când l-ați văzut pentru prima dată?

— Când a apărut pe ecrane, cred, dar am uitat în ce an era.

* * *

Iată rezultatul votului telespectatorilor: 52% credeau că sir Robin mințea în legătură cu *Pe aripile vântului* și 48% – despre *Unora le place jazzul*. Altfel spus, aproape *fifty-fifty**. Concluzia care se impune este că atunci când este vorba despre detectarea unei minciuni, oamenii nu ghicesc mai bine decât dacă ar da cu banul, rezultat confirmat de analiza diferitelor cercetări efectuate asupra acestui subiect⁹. În plus, s-a demonstrat că experții, anchetatori ai poliției, judecători și psihiatri, nu-și dau nici ei seama mai bine decât o persoană oarecare când este vorba de detectarea minciunilor și a mincinoșilor. Deci nu mai bine decât hazardul¹⁰.

* Ca să aflați ce film preferă cu adevărat sir Robin Day, va trebui să mai așteptați! În afară de cazul în care l-ați ghicit bazându-vă pe bunele indicii de detectare a minciunii...

Din ce cauză s-au obținut aceste rezultate dezamăgitoare? O știm deja: semnele nonverbale cum ar fi nervozitatea, privirea care se eschivează, agitația corporală nu trădează sistematic minciuna: statistic vorbind, ele pot fi prezente și la persoanele care mint, dar și la cele care nu mint.

Corpul știe foarte bine să mintă

Trebuie să acceptăm evidența: corpul știe foarte bine să mintă. Nu-i nevoie să fii prezentator la televiziune pentru asta! De la vârsta de cinci ani, copiii știu să-și inducă părinții în eroare¹¹. Și nu sunt scump plătiți actorii pentru prestațiile lor? Un bun actor nu este cel care își face corpul să mintă într-un mod cu totul credibil? Cel care știe să simuleze emoții la perfecție? Nu suntem toți, în definitiv, niște actori capabili să ne facem corpul să mintă? Nu suntem noi conștienți că – dacă vrem să ne fie acceptate minciunile – este mai bine să înfruntăm privirea interlocutorului nostru și să ne controlăm gesturile nervoase?

Este timpul să stopăm hegemonia comunicării nonverbale în detectarea minciunilor. Căci a crede în eficiența acestor indicii și a ne baza în primul rând pe ele înseamnă să le acordăm avantaje mincinoșilor, care pot astfel să continue să ne înșele.

Este rândul dumneavoastră să jucați!

Telespectatorii au eșuat în încercarea de a detecta corect minciuna lui sir Robin pentru că s-au bazat pe semne care nu funcționau. Ei s-au uitat la ochii, la mâinile, la gesturile lui. Și ce au văzut? Un om a cărui privire își schimba direcția în ambele secvențe, fără să poți depista vreo diferență.

Faceți și dumneavoastră experimentul cu prietenii. Veți vedea câte învățăminte veți trage!

DOUĂ JOCURI CU PRIETENII PENTRU A VĂ CONVINGE

Primul experiment

Pentru acest experiment, trebuie să adunați un grup de prieteni și să alegeți un interlocutor pe care nu-l cunoașteți prea bine (nu trebuie să-i cunoașteți gusturile cinematografice). Îi veți cere să ia loc cu fața la ceilalți. Apoi îi veți pune întrebarea, fără ca el să se fi pregătit dinainte: „Care este filmul dumneavoastră preferat?”

Atunci aveți toate șansele să asistați la următoarea scenă: prietenul începe să se uite în altă parte, adesea în sus, în timp ce emite vorbe ca „păi... bine... nu-i așa de ușor... nu știu...” În timp ce se gândește, va da semne de nervozitate, mișcându-și picioarele și atingându-și corpul cu mâinile. În linii mari, el arată semnele pretins caracteristice pentru minciună. Totuși în acest moment nu încercă să vă mintă.

De ce este așa de încordat? Pentru că întrebarea nu conține nimic evident. Și dumneavoastră, ce film preferat aveți? Sunteți în stare să răspundeți pe loc? Nu există decât unul singur? Întrebați-vă dacă n-ați fi puțin nervos chiar și dumneavoastră la gândul că un grup de persoane vă scrutează deodată cu privirea. Prezența indiciilor corporale considerate că trădează minciuna nu traduce în realitate decât o stare de nervozitate, de ușoară teamă sau un efort de gândire pentru a găsi un răspuns la întrebarea pusă.

Al doilea experiment

De data aceasta este vorba despre detectarea minciunii: fiecare trebuie să-și actualizeze o amintire din copilărie sau să inventeze una. Rând pe rând, fiecare o povestește, timp de cel mult unul sau două minute.

Publicul are dreptul la trei întrebări în total, la care răspunde cel care tocmai a vorbit. Apoi se trece la vot.

(Pont: pentru a induce în eroare auditoriul, povestiți o întâmplare din copilărie la care ați fost martor, dar relați-o ca și cum ați fi fost eroul ei. În felul acesta nu vă va fi deloc greu să răspundeți la întrebări!).

În jocul acesta, hazardul este rege! Descoperim repede că este foarte ușor să ne înșelăm auditoriul, fie într-un sens, fie în celălalt. Unele persoane excelează în furnizarea de indicii ale minciunii atunci când spun adevărul, în timp ce ajungem să fim siguri de autenticitatea povestirilor altora, care totuși le inventează... Și întrebările pe care ni le punem nu ne aduc, în general, informații mai pertinente.

Amintiți-vă de minciunile care v-au fost servite în trecut și pe care le-ați înghițit pe nemestecate! Nu-i greu să-l induci pe cineva în eroare, căci capacitățile noastre intuitive în detectarea minciunii nu sunt așa de mari cum credem.



O greșeală cu consecințe grave

La fel cum Moise n-a avut niciodată coarne și cum spanacul nu conține mai mult fier decât oricare altă legumă, informațiile transmise de corp, limbajul nonverbal, sunt puțin capabile să ne permită să detectăm minciuna. În ceea ce-l privește pe „Moise” al lui Michelangelo, găzduit în biserica Sfântul Petru în Lanțuri* din Roma, coarnele care-i împodobesc capul par să fie rezultatul – dar dezbaterea încă nu s-a încheiat – unei erori de traducere din limba ebraică, același cuvânt însemnând în același timp *strălucitor* și *încornorat*. Cât despre fierul din spanac, la originea acestei legende este pur și simplu o virgulă prost pusă în copierea unei măsurători, nu-i fie cu supărare

* Basilica di San Pietro in Vincoli

lui Popeye Marinarul. Care este situația influenței comunicării nonverbale?

Regula celor 7-38-55

Numeroase cărți citează această regulă, care enunță clar că numai 7% din comunicare se transmite prin cuvinte, 38% prin voce (tonalitate, forță, ritm) și 55% prin limbajul corporal. Generații întregi de studenți au fost învățați astfel să pună mai multă emfază în comunicarea nonverbală, concentrându-și atenția asupra manierei de a vorbi și de a se poziționa în fața auditoriului, decât asupra conținutului discursului și a articulării ideilor.

Dar o scurtă reflecție este suficientă pentru a pune sub semnul îndoielii temeiul acestei reguli: dacă limbajul nonverbal cântărește mai mult decât cel verbal, dacă orice comunicare se sprijină mai mult pe aparența corpului și pe intonația vocii decât pe cuvintele pronunțate, noi ar trebui să fim toți capabili să înțelegem esențialul dintr-un jurnal TV închizând sonorul! Ceea ce este departe de a fi adevărat. Vocabularul și vorbirea transmit infinit mai multe informații decât corpul...

De unde vine această greșeală? Pentru a afla, trebuie să ne întoarcem la autorul acestei reguli, un cercetător numit Albert Mehrabian¹². În 1967, el a făcut două experimente pentru a studia rolul comunicării nonverbale în perceperea unei emoții pozitive sau negative. În primul, persoanele ascultau trei cuvinte cu conotație pozitivă, trei cu conotație neutră și trei cu conotație negativă, pronunțate toate cu diferite tonalități și trebuiau să le asocieze o emoție. În al doilea, aceleași persoane ascultau înregistrarea vocii unei femei pronunțând același cuvânt cu o intonație pozitivă, neutră și negativă. Li se arătau

apoi trei fotografii ale unor chipuri feminine care prezentau – respectiv – o expresie facială de emoție pozitivă, neutră și negativă. Subiecții experimentului trebuiau să atribuie atunci caracteristici de personalitate (simpatică sau nu) persoanei prezentate în fotografie în funcție de vocea care îi era asociată. Pe aceste două experimente se bazau procentajele de 7%, 38% și 55%.

Era suficient pentru ca publicul larg să adopte această regulă, sedus de simplitatea sa și de aparența științifică¹³, transmisă de cifre. Din nefericire, această regulă s-a revărsat repede din cadrul său precis pentru a fi aplicată tuturor comunicărilor, făcând din canalul nonverbal purtătorul esenței informațiilor unui discurs.

În realitate, cuvintele vehiculează infinit mai multe informații decât limbajul nonverbal. În orice caz cu mult mai mare precizie. Ele sunt deci cele care trebuie să furnizeze cele mai bune indicii pentru a descoperi minciunile.

Nu mai decodați!

Este cel puțin tulburător: majoritatea oamenilor sunt convinși că limbajul corporal și gesturile îl trădează pe mincinos, în vreme ce nici vorbă de asta! În consecință, mulți dintre noi se cred dotați pentru a descoperi minciunile, dar nu este deloc așa. Când credem că facem diferența dintre un discurs mincinos și un adevăr *bazându-ne pe limbajul nonverbal*, nu facem mai mult decât face hazardul. Și totuși această credință persistă, chiar dacă este contrazisă de fapte.

Un element interesant poate contribui la furnizarea unui început de explicație: studiul despre care am vorbit mai sus (vezi pagina 20) a arătat că semnele pe care ne bazăm pentru a

detecta minciuna sunt aceleași peste tot și nu au nicio legătură cu originea culturală. Acest studiu era efectuat în 58 de țări și rezultatele se concordă: privirea care se eschivează apăsarea în peste 68% din răspunsuri. Prioritatea acordată indiciilor non-verbale depășește astfel trăsăturile culturale specifice și nu depinde de educație. A acorda atenție limbajului corporal ar ține astfel de o capacitate înăscută.

Conform teoriei evoluționiste, această capacitate a fost moștenită de la strămoșii noștri îndepărtați și este întâlnită și la animale. Deoarece animalele nu dispun de limbaj verbal, comunicarea dintre ele se realizează în mod esențial prin corp și prin atitudini. O fugă bruscă semnalează probabil un pericol, la fel cum zbârlirea părului semnifică o intimidare. Capacitatea de a observa gesturile congenerilor săi pentru a adopta reacția adecvată este esențială pentru supraviețuire. Este deci logic ca această aptitudine să fie înscrisă și în noi.

Duplicitatea și minciuna se regăsesc și la plante sau insecte: să ne gândim la florile care se împodobesc cu culori și forme care imită o insectă sau la insecta care mimează o plantă (de exemplu, insectele din familia fasmidelor par identice cu ramura pe care stau). Aceste capcane au rolul să crească șansele de supraviețuire și de procreare.

Există deci un motiv care explică faptul că noi de încredem în indiciile corporale în relațiile cu semenii noștri. Această comunicare primitivă a fost vitală într-un trecut foarte îndepărtat. De aici și până să ne pară foarte sigură astăzi... Dar poate că trebuie căutat un *beneficiu secundar* în faptul că acordăm atâtă importanță capcanelor noastre corporale? De exemplu, a crede că suntem capabili să demascăm înșelătoria celorlalți, *chiar dacă nu este cazul*, ar putea fi indispensabil pentru viața în societate. Cum ar fi viața noastră dacă ne-am simți total

dezarmați în fața minciunii? Ar trebui să fim mereu în gardă, să nu avem încredere în nimeni, să alimentăm o paranoia generală. Ar fi ceva de netrăit. În mod invers, dacă am fi capabili să detectăm cu siguranță *toate* minciunile interlocutorilor noștri, situația noastră nu ar fi mai fericită, căci minciuna socială – enunțată pentru a nu-l vexa pe interlocutor – este prezentă în toate convorbirile noastre cotidiene.

Acestea fiind zise, totuși nu se explică complet de ce noi privilegiem sistematic indiciile nonverbale când încercăm să descoperim o minciună. De ce avem atâta constanță în a ne înșela?

La fel cum pentru a trăi bine este preferabil să-ți întreții o bună imagine de sine, să fii convins că posezi anumite calități de care ești poate lipsit în realitate, să crezi că suntem capabili să le detectăm minciunile celorlalți printr-o simplă observare ne face viața mai ușoară, chiar dacă o astfel de credință nu se bazează pe nicio realitate, la fel ca superstițiile.

Să ne legănăm în iluzii crezând că putem descoperi minciunile semenilor noștri, în vreme ce ne lipsește această capacitate, să continuăm să credem asta în ciuda dovezilor contrare, iată o viclenie a naturii pentru a ne face viața mai simplă!

Dar poate am uitat un lucru crucial în raționamentul nostru. Căci se pare totuși că există indicii care trădează minciuna.

Atenție la mecanismul de confirmare

Înainte de a ne ocupa de indiciile mai fiabile ale minciunii, trebuie să ne întrebăm dacă persoanele care spun că excelează în detectarea minciunii numai pe baza semnelor corporale mint.

În realitate, ele sunt sincere, fără a avea totuși dreptate*! Acesta nu este decât în aparență un paradox. Căci creierul nostru a dezvoltat, de-a lungul evoluției, mai multe mecanisme destinate salvării unei bune imagini de sine și a unei reprezentări coerente a lumii. În cea mai mare parte a timpului, aceste mecanisme nu sunt conștiente, dar asta nu înseamnă că ele nu funcționează.

Să luăm exemplul memoriei selective: dintre toate evenimentele pe care le trăim, memoria noastră nu le reține decât pe cele mai semnificative. Cu alte cuvinte, unele informații sunt eliminate pe când altele sunt stocate. Cum se face trierea? În funcție de compatibilitatea cu imaginea pe care o ai despre tine însuși și despre lumea exterioară. Într-adevăr, chiar din primii ani de viață copilul își construiește o reprezentare a lui însuși și a lumii. Această reprezentare, care se rafinează în funcție de numărul experiențelor avute, îl va ajuta să funcționeze din ce în ce mai eficient, din ce în ce mai rapid. La vârsta adultă, el dispune, în general, de o hartă mentală operațională**. Memoria colectivă are ca funcție să îndepărteze datele care ar putea fi nesigure în cazul acestei hărți mentale și ar putea fragiliza întreaga funcționare a individului prin puneri paralizante sub semnul întrebării. Astfel, credinciosul continuă să vadă semne ale îndurării divine acolo unde ateul nu vede decât efectul hazardului... La fel, cel care este convins că este un bun detector al minciunilor va ține minte, fără să-și dea seama, toate situațiile în care el a identificat efectiv o înșelătorie și le va îndepărta pe toate cele în care s-a înșelat.

* Ca și cum ar fi posibil să nu spui adevărul, deci să minți și să fii în același timp de bună credință!

** Dacă lucrurile nu se petrec așa, persoana este suferindă. Ea va putea încerca să-și modifice harta mentală cu ajutorul psihoterapiei.

Acest mecanism îți permite să-ți păstrezi o bună imagine de sine („Mie nu mi se întâmplă asta!”, „Nu pot fi mințit!”, „Îi recunosc de la distanță pe cei care vor să mă înșele.”) și îți dă siguranță în același timp: dacă știm să detectăm minciunile și să-i dăm în vileag pe escroci, putem fi liniștiți, căci suntem bine înarmați. Cum ar fi viața dacă am ști că toți ne pot minți nepedepsiți, fără să se teamă că vor fi descoperiți?

Revenind la experimentul lui Wiseman cu Robin Day, în care procentajul detectării secvenței mincinoase depășea cu puțin 50%, ne putem imagina ușor că persoanele care au dat răspunsul cel bun au fost confirmate în abilitatea lor de a detecta minciuna. Cât despre celelalte, cele care s-au înșelat, putem presupune cu ușurință că nu și-au pus întrebări asupra capacităților lor, ci că au acuzat aspectul artificial al experimentului: „În viața adevărată, lucrurile nu se petrec așa. În situații reale, eu știu să-i identific pe mincinoși!” Orice ar fi, un procentaj de reușită de 50% înseamnă că jumătate dintre persoane au detectat minciuna. Cele care s-au bazat pe criterii eronate, dar care au avut noroc, vor trage cu siguranță concluzia că metoda lor este eficientă... Chiar decodarea indicilor nonverbale, a căror eficacitate este discutabilă, produce identificarea minciunii în una din două situații!

Psihologii numesc acest mecanism *mecanism de confirmare*. El ne face să reținem ceea ce ne confirmă credințele și să îndepărtăm informațiile care ar putea să le invalideze. Când identificăm o minciună pe baza unei priviri care se eschivează, a gesturilor nervoase sau a agitației, lucrul acesta ne confirmă validitatea acestor indicii. Dar când ne înșelăm (cu condiția totuși să descoperim asta: o minciună identificată este sigur o minciună, dar o minciună neidentificată nu lasă nicio urmă), nu facem caz de lucrul ăsta. Din moment ce suntem

convinși că indiciile pe care le utilizăm sunt fiabile, este greu să ne schimbăm părerea*.

Vedem deseori în platourile de televiziune experți în detectarea minciunii. Arta lor constă în analizarea secvențelor video la care s-a închis sunetul, pentru a se concentra asupra indicilor nonverbale înainte de a-și prezenta concluziile. Cea mai bună parte a acestui exercițiu constă în examinarea secvențelor care prezintă persoane a căror minciună a fost dovedită, de exemplu fostul președinte Bill Clinton afirmând că n-a avut relații sexuale cu Monika Lewinsky sau fostul ministru francez Jérôme Cahuzac pretinzând că nu deține conturi în străinătate. Dar ce validitate putem acorda unor astfel de demonstrații? Ce ușor este să interpretezi indiciile corporale ca semne ale minciunii când știi dinainte că persoana a mințit! Toată lumea excelează în arta de a detecta o minciună dovedită! Cu totul alta este capacitatea de a *prezice* corect că o vorbă se va dovedi mincinoasă sau nu...

Această ultimă reflecție suscită o privire critică asupra lucrărilor care tratează despre detectarea minciunii. Multe sunt scrise într-adevăr de persoane care pretind că sunt specialiste în domeniu și care prezintă rezultatul muncii lor. Uitându-ne cu mai mare atenție, descoperim metode foarte seducătoare și coerente desigur, dar sprijinite în primul rând pe experiența autorilor, deci nereușind să evite mecanismul de confirmare.

Astfel de lucrări se complac în a înșirui situații în care minciunile au fost corect identificate („i-a trebuit mai mult timp ca să răspundă la această întrebare și s-a dovedit că mințea”). S-o spunem clar: faptul că o minciună dovedită fusese detectată

* Chiar și cele mai bune argumente prezentate în această lucrare riscă să nu reușească să facă asta!

trebuia să dovedească* faptul că tehnica era eficientă. Dar ce se întâmplă cu minciunile nedectate cu aceeași metodă? Aproape că nu se găsesc exemple contrarii în aceste lucrări. Deci nu există procentaj de eșec, nici procentaj de reușită.

Pentru a măsura eficiența unei tehnici, ea *trebuie pusă la încercare*: trebuie făcut un experiment în care un număr important de subiecți să aibă drept sarcină identificarea afirmațiilor mincinoase și calcularea procentajelor de reușită în condiții diferite, ținând cont de succesele datorate hazardului. Este indispensabil să fie luate în considerare și cazurile de eșec. În știință, cercetătorii nu urmăresc numai să-și confirme ipotezele, ci își asumă mai ales riscul de a le invalida. Ei folosesc limbajul prudent al probabilităților.

Mijlocul de confirmare poate deci realmente falsifica totul. Dar lucrările care promovează metode simple și infailibile pentru a detecta minciunile sau pentru a deveni expert în decodarea limbajului nonverbal au încă un viitor frumos¹⁴: dorim așa de mult să credem în ele...

* Se vorbește atunci de dovadă prin coroborare.