książkiklasybusiness
księgarnia internetowa

IDŹ DO
PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ
SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK
KATALOG ONLINE
ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK
DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE
ZAMÓW INFORMACJE O NOWOŚCIACH
ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA
FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Jak rozpoznać kłamcę. Dlaczego ludzie nie mówią prawdy i jak ich na tym przyłapać



Autorzy: Gregory Hartley, Maryann Karinch
Tłumaczenie: Emilia Hahn
ISBN: 978-83-246-0961-1
Tytuł oryginału: How to Spot a Liar
Format: A5, stron: 312

Nie pozwalaj się okłamywać

- Jak śledczy US Army łamią psychikę jeńców?
- Jak wydobywać z rozmówcy prawdę? Od głaskania ego do prowokacji i zastraszania
- Jak stany emocjonalne i bodźce zewnętrzne wpływają na prawdomówność?

Ostrzeliwanie gradem pytań, niepokojenie, rozbrajanie, przypieranie do muru, dezorientowanie... A może stawianie rozmówcy przed trudnym wyborem czy stymulowanie jego instynktownych reakcji? Takie techniki śledcze każdy z nas kiedyś stosował, ale zapewne nie całkiem świadomie. Gregory Hartley, wywiadowca na usługach US Army, używa ich w stu procentach świadomie i – jak każdy dobry detektyw – wyczuwa kłamstwo na odległość. W tej książce Hartley dzieli się z Tobą naukowymi metodami wykrywania fałszu.

Nie pozwalaj się okłamywać. Jak często wierzysz komuś na słowo i ponosisz tego bolesne konsekwencje? Być może zdradził Cię ktoś bliski. Być może kontrahent, przełożony lub współpracownik z premedytacją wprowadził Cię w błąd i wpędził w poważne kłopoty. Być może masz nastoletnie dzieci i chcesz wiedzieć, co dzieje się w ich umysłach. Czas najwyższy wprowadzić bardziej przejrzyste zasady gry w relacjach międzyludzkich.

Z tej książki dowiesz się, jak:

- kłamią kobiety, mężczyźni i osoby o poszczególnych typach osobowości;
- rozpoznać widoczne i trudno dostrzegalne objawy mówienia nieprawdy;
- przezwyciężyć logikę nakazującą drugiej stronie oszukiwać;
- kontrolować przebieg rozmowy i wkraczać na teren rozmówcy;
- sprowokować naturalną, otwartą wymianę zdań;
- nie dać się nabrać innym na techniki wykrywania prawdy.

Zostań żywym wykrywaczem kłamstw

Wydawnictwo Helion
ul. Kościuszki 1c
44-100 Gliwice
tel. 032 230 98 63
e-mail: helion@helion.pl

książkiklasybusiness

Spis treści

Podziękowania 7

Wstęp 9

Część I Kontekst

Rozdział 1. Skąd wzięły się te techniki? (Lub: Co Ty masz wspólnego z więzieniem Abu Ghraib?) 15

Rozdział 2. Dlaczego i jak ludzie kłamią? 43

Rozdział 3. Czy mężczyźni, kobiety i dzieci różnią się między sobą? 67

Część II Narzędzia

Rozdział 4. Planowanie i przygotowanie 91

Rozdział 5. Ustalanie punktu odniesienia w celu wykrywania i wywoływania stresu 115

Rozdział 6. Wydobywanie z kogoś informacji 145

Część III Zastosowanie narzędzi w miłości

Rozdział 7. Odkrycie 179

Rozdział 8. Wydobądź prawdę 189

Rozdział 9. Zmień sposób, w jaki walczysz 195

Rozdział 10. Jesteś zakochany czy jesteś więźniem? 205

Część IV Zastosowanie narzędzi w biznesie

Rozdział 11. Zyskiwanie przewagi na zebraniu 215
Rozdział 12. Kontrola nad rozmową 227
Rozdział 13. Zawieranie transakcji 243

Część V Samoobrona

Rozdział 14. Jak nie dać się nabrać na te techniki 265

Zakończenie 287
Słowniczek 289
Skorowidz 293
O autorach 305

Rozdział 2

Dlaczego i jak ludzie kłamią?

Dlaczego kłamiesz?

Ludzie kłamią z miłości, nienawiści lub chciwości. Ochrona samego siebie jest rodzajem miłości własnej, zajmującej pierwsze miejsce na liście powodów, dla których ludzie kłamią. Zazwyczaj nie jest to dosłowna ochrona samego siebie, ale tak jest postrzegana. Na przykład gdy wracasz do domu po całej nocy ostrego imprezowania, a Twoja żona, która właśnie położyła do łóżka Wasze małe bliźniaki, pyta: „Gdzieś ty był?!", mógłbyś być szczery i odpowiedzieć: „Piłem z moim bratem kolejkę za kolejką tequili w barze ze striptizem". Możesz też minąć się z prawdą i powiedzieć: „Mój brat i ja spotkaliśmy się razem po pracy, poszliśmy na drinka pogadać o jego pracy. Jest naprawdę nieszczęśliwy". Z drugiej strony, morderca oskarżony o zabójstwo pierwszego stopnia podczas procesu podejmuje próbę dosłownej ochrony siebie: kłamie, by ocalić się od egzekucji. Podczas prawdziwego przesłuchania ochrona własnej osoby odbywa się na innym poziomie. Żołnierz, który kłamie umiejętnie, może ochronić nie tylko swoje życie, ale również życie swoich towarzyszy.

Nawiasem mówiąc, dla śledczego wojskowego nieważne jest to, czy obiekt przesłuchania jest winny, czy nie. Chce czemuś zapobiec, więc potrzebuje informacji. Szczere wyrażanie smutku, żalu czy winy oznacza tylko jedno: słabość, która sprawia, że pożądane informacje są łatwiej dostępne. Dlatego jako śledczy nie oceniam ludzi. Równie łatwo przyszłaby mi rozmowa z Charles'em Mansonem, jak ze sprzedawcą lodów. Bardziej jestem zainteresowany tym, jak pracuje umysł przesłuchiwanego, niż oceną jego osoby. Stwierdzisz, że jednym z efektów ubocznych stosowania tych technik jest to, że wypracujesz w sobie podobną skłonność do poszukiwania faktów, zamiast dociekania, czy coś jest „dobre", czy „złe". Parafrazując przypowieść biblijną, jednym z rezultatów może być to, że będziesz zdolny do znienawidzenia grzechu i jednoczesnego pokochania grzesznika. Kiedy ludzie zauważą w Tobie tę cechę, prawdopodobnie chętniej będą wyjawiać Ci prawdę.

Choć łatwo zrozumieć, że chęć ochrony siebie jest motywacją do kłamstwa, zyskuje ona pewną złożoność, gdy kłamca okłamuje wszystkich. Zazwyczaj kłamca ma kogoś — przyjaciela, powiernika, księdza czy terapeutę — z kim będzie szczery. Ale czasem w całym schemacie brak szczerości.

Kłamstwo wobec żony: „Nie mam romansu".

Kłamstwo wobec dziewczyny: „Chcę się z tobą ożenić".

Kłamstwo wobec przyjaciół: „Nigdy nie zdradziłbym żony".

Dlaczego ktoś taki, mający romans, okłamuje wszystkich? Są trzy możliwości:

- Nie potrafi mówić prawdy, a to oznacza, że jest socjopatą.
- Jest mu tak wstyd, że prawda byłaby bolesna, bez względu na to, kto by ją usłyszał.
- Ma coś do ukrycia, o czym nikt nie może wiedzieć.

Drugim powodem kłamstwa jest uprzejmość, a to znów jest jakąś formą miłości. Pytanie: „Kochanie, czy moja pupa w tych spodniach wygląda na dużą?" prowokuje dowcip w rodzaju: „Nie. Ale twoja pupa w tych spodniach sprawia, że spodnie wyglądają na małe". Większość ludzi zgodzi się, że grzeczniej jest powiedzieć coś dalszego od prawdy: „Nie".

Czasem łatwiej jest po prostu skłamać, niż powiedzieć prawdę. To znowu może być jakąś formą miłości własnej. Kiedy ludzie, którzy nie są zbyt dobrymi znajomymi mojej przyjaciółki Kay, pytają ją, jak zmarł jej mąż, mówi po prostu: „Długo chorował". Jeśli wyjawiłaby fakty, wywołałaby w ludziach litość, zmieszanie i sprowokowałaby bolesne pytania. A fakty są takie: zmarł wskutek zadanej sobie własnoręcznie postrzałowej rany głowy.

Inne powodowane miłością kłamstwo może mieć na celu ochronę kogoś innego. Jak w tym przykładzie małego chłopca, który bierze winę za rozbicie okna na siebie, aby ochronić przyjaciela przed laniem, jakie sprawiłby mu jego okrutny tata.

Kłamstwo zakorzenione w nienawiści może dotyczyć kraju, ideologii, osoby — podlega tym samym kategoriom, co kłamstwo z miłości. Żołnierz skłamie, jeśli może tym pomóc zniszczyć wroga. Dyrektor firmy skłamie, by zniszczyć konkurencję. Znam kobietę, która skłamała, mówiąc, że jej odrażający mąż molestuje jej dzieci. Tak bardzo chciała, by zniknął z życia jej i jej dzieci, że przypisała mu takie obelżywe zachowanie.

I wreszcie, ludzie kłamią, by coś dla siebie zyskać, czyli z chciwości. Przesadzone stwierdzenia w życiorysie, naciągane odpisy w zeznaniu podatkowym i podkolorowane opowieści o Twojej karierze sportowej w college'u — to wszystko kłamstwa, jakie opowiadają „wszyscy".

Jeśli masz dzieci, założę się, że nauczyłeś je kłamać. Począwszy od: „Powiedz mu, że nie ma mnie w domu", kiedy dzwoni ktoś, kogo chcesz uniknąć, a skończywszy na: „Powiedz cioci Gieni,

że ładnie wygląda", kiedy ta pojawia się na obiedzie w dwóch butach nie od pary. W ten sposób uczysz swoje dzieci, by kłamały z uprzejmości, chroniąc w ten sposób siebie i tak dalej. Nie chcesz, aby Twój sześcioletni syn chlapnął w sklepie: „Ale mamo, nie mogłem dosięgnąć płatków kukurydzianych, bo stała przed nimi ta gruba pani".

Są również sytuacje, w których nieprawda nie jest kłamstwem. Dwoje różnych ludzi może różnie zapamiętać szczegóły tego samego wydarzenia, i to różnie do tego stopnia, że ich relacje będą sprzeczne. Świadkowie przestępstwa mogą być niewiarygodnym źródłem informacji wskutek łącznego wpływu stresu, punktu widzenia, wpływu innych świadków i tak dalej. Nikt nie kłamie, ale nikt nie mówi prawdy. I tak, owszem, mózgi kobiet i mężczyzn odrobinę się różnią, więc dwie osoby mogą przedstawić dwie sprzeczne wersje tej samej historii — a żadna z nich nie myli się ani nie oszukuje.

Zatarte wspomnienia mogą również zawierać jakąś dozę kłamstwa. Jeśli nie jesteś przeszkolony w zakresie działania pod wpływem stresu i zostałeś na przykład zgwałcony lub wzięty do niewoli, Twój mózg zaczyna produkować zatarte wspomnienia. Układ limbiczny przekazuje informacje do pamięci — to normalne — ale jeśli dzieje się to pod wpływem silnego szoku emocjonalnego, to sposób, w jaki sięgasz do pamięci, może być nieprzewidywalny. Zmiana klimatu lub zapach, który przypomina ofierze gwałtu o tym wydarzeniu, może przywołać zatarte wspomnienia, których szczegóły pozostają głęboko pod wpływem uczuć. Zatarte wspomnienie nie musi być jednak koniecznie złe. Temperatura powietrza może przypomnieć Ci Twój pierwszy skok ze spadochronem i przywołać historię, która niekoniecznie będzie opierała się na faktach. Dla Ciebie jednak będzie ona wyglądała jak zapis wydarzeń.

Bez względu na to, dlaczego kłamiesz, kłamstwo samo w sobie wywołuje stres. Nieważne, że Twoja motywacja jest zupełnie przyzwoita, taka jak ochrona Twojej rodziny przed krzywdą. Istnieje rozbieżność pomiędzy tym, co robisz, a tym, co Twój mózg każe Ci zrobić.

Mechanizm kłamstwa

Ludzie kłamią na cztery podstawowe sposoby: omijają część prawdy, stwierdzają nieprawdę, ukrywają prawdę lub przypisują coś sobie.

- Dlaczego zacząłeś prowadzić własną działalność gospodarczą? „Czułem, że się duszę, kiedy pracowałem dla tak dużej firmy, więc zrealizowałem swój pomysł i założyłem własną firmę". Omijasz część historii — to, że Cię wyrzucono z pracy.
- Dlaczego zacząłeś prowadzić własną działalność gospodarczą? „Klienci mówili mi, że to z mojego powodu byli tak lojalni wobec firmy i że woleliby współpracować ze mną bezpośrednio". Bzdura. Jeszcze bardziej popularnym rodzajem kłamstwa przez stwierdzenie nieprawdy czy też przez czysty wymysł jest proste zaprzeczenie lub potwierdzenie. Na pytanie: „Czy sfinansowałaś swoją nową firmę własnymi pieniędzmi?" odpowiadasz: „Tak", pomimo że pieniądze pochodziły z funduszu powierniczego Twojego męża.
- Dlaczego zacząłeś prowadzić własną działalność gospodarczą? „Miałem najlepsze wyniki sprzedaży w firmie i wiedziałem, że samodzielnie mogę odnieść sukces". Prawda, z wyjątkiem tego, że 19 innych osób też może pochwalić się „najlepszymi wynikami sprzedaży w firmie".

- Dlaczego zacząłeś prowadzić własną działalność gospodarczą? „Moje badania wykazały, że tej społeczności bardzo potrzebna jest ta usługa". W zasadzie chodziło Ci o badania Twojego kolegi, który przeprowadził je na swojej społeczności, bardzo podobnej do Twojej. Przypisanie sobie czegoś oznacza po prostu, że przyswajasz sobie fragment prawdy innego człowieka i sprawiasz, że staje się ona Twoją prawdą. Trudno będzie Ci obronić to kłamstwo, jeżeli rzucasz je bez znajomości kontekstu. Wymyślanie szczegółów może być paskudne, chyba że niezwykle dobrze znasz życie tego kolegi.

Moja przyjaciółka spotykała się z odnoszącym sukcesy handlowcem, który często kłamał przez przypisanie. Po kilku miesiącach zwróciła mu na to uwagę, a on roześmiał się i powiedział, żeby się tym nie przejmowała. Uważał te swoje kłamstwa za wygłupy — czystą rozrywkę. Pewnego wieczoru, będąc w towarzystwie ludzi, których nigdy wcześniej nie spotkał, zaczął opisywać bitwę, w której rzekomo brał udział w Wietnamie. Ludzie zadawali mu pytania dotyczące bezpośrednio tej historii, więc wyłgał się, cytując malownicze opisy zaczerpnięte ze szczegółów czyjegoś życia. Dwa rodzaje pytań mogłyby go łatwo zdradzić: coś, co zmieniłoby kontekst opowiadanej historii, ale byłoby z nią powiązane, lub coś związanego z czystymi domysłami, które byłyby powiązane z historią. Na przykład pytanie: „Jak wyglądało Twoje podstawowe przeszkolenie wojskowe?" to coś, na co trudno byłoby kłamcy odpowiedzieć, jeśli nigdy nie był w wojsku. A pytanie zawierające spekulacje — na przykład: „Jak myślisz, co by się stało, gdyby oddział Vietcongu Cię zauważył?" — sprawiłoby, że zgubiłby się, zmienił temat lub na poczekaniu wymyślił coś głupiego. A obserwując jego twarz i ciało w poszukiwaniu objawów kłamstwa, zauważyłbyś, że zamiast sygnalizować, iż myśli kreatywnie, sięgałby do swojej pamięci. To oczywisty znak, że wszystko, co mówi, jest częścią wyćwiczonej opowieści.

Historie zaczerpnięte z czasopism łatwo zdemaskować i dlatego przeszkoleni żołnierze rzadko stosują kłamstwa na zasadzie przypisania lub stwierdzenia nieprawdy. Zbyt łatwo jest złamać kłamcę przez wypytywanie o szczegóły. Legendarny niemiecki śledczy, Hans Scharff, udowadniał to wielokrotnie. Scharff opracował techniki *miękkiego przesłuchiwania*, służące zdobyciu zaufania więźnia — często przynosiły mu one sukces dzięki jego wyczuleniu na szczegóły. Na przykład — sam dużo podróżował po Europie i znał rozkłady jazdy pociągów, odległości i inne szczegóły, które ostatecznie wykorzystywał, by podać w wątpliwość opowieści pojmanych żołnierzy alianckich. Dlatego właśnie zawsze powtarzam moim studentom, uczącym się przesłuchiwania, że nie istnieje coś takiego, jak nieprzydatne informacje.

Znacznie ułatwisz sobie życie, jeśli całkowicie wyrzekniesz się zmyślania. Stosunkowo łatwo je namierzyć, jak niedługo się przekonasz, a bardzo trudno je obronić za pomocą wiarygodnych szczegółów. Nauczę Cię odczytywać język ciała, co pomoże Ci zdemaskować kłamcę. A w rozdziale 14., poświęconym samoobronie, dam Ci też wskazówki, jak obrócić fragmenty kłamstwa w „prawdę" w Twojej głowie — to triki profesjonalistów, takich jak pracownicy terenowi agencji wywiadowczych i tajni policjanci.

Nie polecam całkowitego unikania mijania się z prawdą czy upiększania. Te rodzaje kłamstwa są częścią życia i pomagają człowiekowi uporać się z mnóstwem wyzwań. Lepiej jest je stosować, niż pozwolić Twoim ustom paplać, co Ci ślina na język przyniesie. To właśnie robią dzieci, zanim nabiorą umiejętności społecznych. Nie mają żadnego filtra, żadnych ukrytych myśli. Stałe stosowanie dziecinnej „bezwzględnej szczerości" (ten termin ukuł Brad Blanton i opisał w tak właśnie zatytułowanej książce) będzie ranić ludzi — w imię czego? — i odsunie od Ciebie nawet bliskich przyjaciół.

Przyjrzyj się jednak dokładnie powodom, dla których chcesz minąć się z prawdą czy upiększyć rzeczywistość. Obydwa mogą nadwerężyć związek aż do zerwania, jeśli pogwałcą oczekiwania lub *prawa*. Jednym z nich jest prawo do wierności, nawet jeżeli para nie podpisała intercyzy, w której to opisano. Kobieta, pytając swojego narzeczonego: „Czy widziałeś się ze swoją byłą dziewczyną, kiedy byłeś w Krakowie?", najprawdopodobniej oczekuje odpowiedzi „tak" lub „nie". Oczekuje, że wiesz, iż słowo „widzieć się" oznacza też „odbyć stosunek seksualny z…" więc lepiej, żeby Twoja odpowiedź w pełni wyczerpywała zadane pytanie. Jeśli powiesz „tak" i na tym poprzestaniesz, może to zabrzmieć jak wystarczający dowód zdrady! Problem istnieje, ale wszyscy chowają głowę w piasek i udają, że wszystko jest w porządku.

Ćwiczenie

Oglądając dowolnego wieczoru telewizję lub film na DVD, zrób listę rodzajów kłamstw, wypowiadanych przez bohaterów filmu (ochrona samego siebie, uprzejmość i tak dalej). Jak ten rodzaj kłamstwa wpłynął na Twoje postrzeganie danej postaci? Jaki miał wpływ na postać, która wypowiedziała kłamstwo?

Styl życia

Na początku lat 70. Richard Bandler i John Grinder przeprowadzili na Uniwersytecie Kalifornijskim badania, które doprowadziły do opracowania programowania neurolingwistycznego (NLP). Warto zrozumieć, jak ludzie przyswajają i klasyfikują informacje oraz, w następstwie, jak kłamią. Kluczową koncepcją NLP jest to, że zdolność ustalania porozumienia z innymi wypiera naturalną inteligencję i formalne wykształcenie pomocne w osiąganiu sukcesu. Możesz definiować sukces ogólnie, jak w wyrażeniu „sukces

życiowy", lub zawęzić go do „skutecznej sprzedaży przez telefon" albo „powodzenia w zdradzaniu małżonka". Ale najważniejsze w tym wszystkim jest „porozumienie". Aby osiągnąć porozumienie, musisz użyć najbardziej odpowiedniego kanału informacji, w zależności od osoby. Następnie musisz dostosować się do sposobu, w jaki dana osoba klasyfikuje informacje.

Tak więc to, jak ktoś kłamie, a właściwie — jak dobrze ktoś kłamie, zależy od umiejętności osiągania porozumienia.

Zmysł dostępu

Pierwotne kanały informacji, czyli zmysły dostępu, dzielimy na wizualne, słuchowe i kinestetyczne. Większość ludzi lepiej reaguje na bodźce wzrokowe niż na inne, ale są ludzie, na których czasem większe wrażenie wywiera coś, co usłyszą lub poczują. W następnym rozdziale dokładniej przyjrzymy się tym kanałom i temu, jak oddziałują wzajemnie na sposób, w jaki osoba zapamiętuje doświadczenia — to znaczy czy seriami, czy chronologicznie, czy wydarzeniami. Aby opisać, jak klasyfikujesz informacje w czasie rzeczywistym, użyję innego zestawu kryteriów, ale później zauważysz, jak one się ze sobą łączą i sprawiają, że jesteś osobą motywowaną przez serię, chronologię lub wydarzenie.

Sposoby sortowania

W książce *Rangers Lead the Way* (Adams Media, 2003) były komandos armii amerykańskiej i konsultant w zakresie przywództwa, Dean Hohl, podaje prostą listę sposobów sortowania. Każdy punkt to dwie opcje, spośród których musisz wybrać. Przyjrzyj się im i wybierz te, które charakteryzują Ciebie, a następnie pomyśl o jakiejś znajomej osobie — kimś, z kim trudno Ci się porozumieć — i wybierz te, które według Ciebie najlepiej charakteryzują ją lub jego:

A. **Duże elementy** — szerokie spojrzenie
Małe elementy — umiłowanie szczegółów

B. **Sekwencja** — uporządkowanie, zorientowanie na proces
Przypadkowość — kuglarstwo, efektywność w tworzeniu bałaganu na biurku

C. **Pozytywy** — optymizm
Negatywy — pesymizm

D. **Jednakowość** — zwracanie uwagi na podobieństwa i wzorce
Różnice — zwracanie uwagi na kontrasty

E. **Przeszłość** — zorientowanie na to, co stało się kiedyś
Teraźniejszość — zorientowanie na dzień dzisiejszy
Przyszłość — zorientowanie na to, co będzie jutro

F. **Ja** — zdefiniowane poczucie własnej wartości i własnych pomysłów
My — preferencja potwierdzenia ze strony innych

G. **Reakcja biegunowo przeciwna** — ktoś, kto proponuje alternatywy, „adwokat diabła"
Reakcja potakująca — ktoś, kto najprawdopodobniej chętniej się zgodzi, niż zaproponuje alternatywę

H. **Wyjście naprzeciw** — aktywna ciekawość, ruszanie w stronę nieznanego
Unikanie — zahamowanie, odsuwanie się od nieznanego

Powiedzmy, że osoba, którą podejrzewany o kłamstwo, działa powodowana kinestezją. Zwraca uwagę na duże elementy, działa przypadkowo i stara się zrobić na Tobie wrażenie, mówiąc o posiadanych samochodach — a przynajmniej posiadanych wedle jej relacji. Jej porsche pięknie wchodziło w zakręty przy prędkości 120 km/h,

przyspieszało do setki w kilka sekund i tak dalej, i tak dalej. Ty z kolei jesteś wzrokowcem, działającym sekwencyjnie i zwracającym uwagę na szczegóły. Kiedy spytasz tego człowieka, jakiego koloru był samochód, poprosisz o opisanie jego wnętrza i tego, jak duży był bagażnik — on się zaplącze. Brak porozumienia niekoniecznie sprawi, że zwątpisz w prawdziwość jego opowieści, ale kiedy będziesz drążyć temat, pytając o inne informacje, bazując na swoim zmyśle dostępu i sposobie kwalifikowania informacji, jego porsche już nie będzie się wydawało takie prawdziwe.

Jako śledczemu informacje te mogą Ci pomóc w dostrzeżeniu kłamstwa, ale by wydobyć od przesłuchiwanego informacje, będziesz prawdopodobnie musiał nawiązać z nim nić porozumienia. Twoje podstawowe pytania muszą dostarczyć Ci informacji na temat jego zmysłu dostępu i sposobu klasyfikowania informacji, abyś mógł rozmawiać z nim w jego stylu.

Jak sugerują te dwa narzędzia analizy, komunikacja nie zawsze bywa werbalna. Słowa to tylko jeden wspólny system środków wyrazu służący do tego, by jedna osoba mogła przekazać myśl drugiej. Uścisk ręki to kinestetyczny środek wyrazu. Mrugnięcie to wizualny środek wyrazu. Perfumy to komunikacja węchowa. Żaden z tych sygnałów nie ma skończenie zdefiniowanego znaczenia. Mogą być błędnie pojęte nie tylko wskutek różnic w dostępie i sposobie klasyfikacji, ale również z powodu tego, że ludzie mają pewne konotacje lub skojarzenia idiosynkratyczne z symbolami. To one w ich umyśle mogą być ważniejsze niż znaczenie. Na przykład ja kojarzę perfumy z flirtem, prawdopodobnie z tego powodu, że kobiety w armii używają perfum tylko, kiedy są po służbie i idą na spotkanie towarzyskie. Po raz pierwszy zdałem sobie sprawę z wagi skojarzeń w pierwszej klasie liceum, kiedy moja nauczycielka angielskiego, Shepherd Chuites, stwierdziła: „Doprowadza mnie do szału, gdy ktoś w gazecie w ogłoszeniach drobnych oferuje dom na sprzedaż. Nie można sprzedać

domu. Można sprzedać budynek[1]". To stwierdzenie towarzyszy mi przez całe życie.

Ludzie mogą mieć na myśli różne rzeczy pod postacią różnych symboli, ponieważ każdy z nas ma pewne *filtry*. Filtry mogą być zmysłowe, kulturalne, religijne, etniczne, fizyczne, rasowe — listę tę można ciągnąć w nieskończoność. Osoba pachnąca papierosami może wydać Ci się lekkomyślna, odrażająca i nerwowa, ponieważ te cechy kojarzysz z paleniem. Podświadomie możesz mieć mniej szacunku dla tego, co mówi ta osoba, niż dla słów wypowiadanych przez osobę pozbawioną tego zapachu. Palacz może mieć najgłębsze z wszystkich ludzi, których w życiu spotkałeś, przemyślenia, ale Twoje filtry powstrzymują Cię przed przyjęciem jego wiedzy. Wielu ludzi na Południu Stanów Zjednoczonych, ludzi, którzy byli moimi sąsiadami, kiedy byłem małym dzieckiem, nie doceniało tego, jak wielkim człowiekiem był Martin Luther King. Dla nich był to czarny, więc nie mógł powiedzieć nic, co byłoby dla białych ludzi istotne lub inspirujące.

Kiedy robimy coś nowego lub uczymy się czegoś nowego, ma to wpływ na nasze filtry. Za każdym razem, gdy podejmujemy decyzję, ogranicza ona inny wybór. Za każdym razem, gdy przypisujemy słowu znaczenie, definiujemy dla siebie jego zastosowanie. W języku arabskim słowo wypowiadane mniej więcej jak „kuama" oznacza cztery strony czegoś. Jego znaczenie jest zbyt szerokie, by weszło w użycie w naszym języku — jest niemal niedefiniowalne — więc stanowi pewnego rodzaju filtr, który zawsze będzie dzielił osoby rozumiejące język arabski i te, które go nie rozumieją.

---

[1] To zdanie w oryginale wykorzystuje różnicę znaczeniową słów *home* i *house*. Pierwsze z nich oznacza dom w sensie ogniska domowego, którego oczywiście nie można sprzedać. Drugie oznacza dom w sensie budynku mieszkalnego. I to właśnie ta druga forma powinna występować w ogłoszeniu, jeśli chcemy zamieścić je w języku angielskim. Autorka podkreśla zatem powszechnie występujący błąd oraz jego groteskowość — *przyp. red.*

Aby zobrazować pojęcie filtrów grupom studentów, których uczę metod przesłuchań, używałem rzutnika slajdów i za każdym razem odsłaniałem tylko fragment obrazu. Zanim na końcu zdjąłem wszystkie przesłony, obraz zmieniał się kilkakrotnie.

Musisz rozpoznać filtry i nauczyć się sobie z nimi i dzięki nim radzić w wykorzystywaniu umiejętności śledczych. Jeśli ktoś jest zły, będzie stosować inny filtr, słysząc jakąś informację, niż ktoś przestraszony. Kurd i sunicki polityk opowiadający tę samą historię o Saddamie Husseinie nadadzą jej inny ton. Dwie kochanki z przeszłości, jedna, którą Ty rzuciłeś, a druga, która rzuciła Ciebie, prawdopodobnie opiszą Cię w zupełnie sprzeczny sposób. Dla ludzkiego umysłu postrzeganie to rzeczywistość, więc wszyscy ci ludzie posiadający sprzeczne informacje mówią to, co widzą jako prawdę. To, co jest „prawdziwe", niekoniecznie więc równa się prawdzie. Chcesz się nauczyć tych technik, ponieważ chcesz znać prawdę.

Wybór słów lub wyrażeń może dać komuś większy komfort kłamania, ponieważ to słowo lub wyrażenie dystansuje ją do wydarzenia. Filtry w umyśle mordercy każą mu unikać słowa „morderstwo"; zamiast tego używa słowa „wypadek". Aby dać mniej dramatyczny przykład — Twój syn może powiedzieć: „Ktoś rozbił okno", a poprzez to wyrażenie nie przypisuje nikomu winy — nawet jeśli ją ponosi — ale oznajmia zajście wydarzenia w sposób pozbawiony oceny. Często tego rodzaju zdystansowanie wiąże się z zawarciem w zdaniu wielu słów pełniących rolę wypełniaczy i omijaniem słów, które nazywają rzecz po imieniu. Posłuchaj zaprzeczenia jakiegokolwiek polityka na temat dokonanych przez niego złych czynów, a będziesz miał jasną ilustrację tego zjawiska. Bardziej popularny przykład to rozmowa dwóch osób, w której jedna osoba ma nadzieję, że opóźnienie odpowiedzi spowoduje, iż pytający w końcu zrezygnuje z uzyskania odpowiedzi na zadane pytanie:

— Czy to ty zjadłeś ciasteczka?
— Jakie ciasteczka?
— Te, które kupiłam na odpuście. Były w spiżarni.
— A już ich tam nie ma?
— Są tam tylko jeżyki, ale tych kokosanek z odpustu nie ma.
— O, ale jeżyki jeszcze są?
— Tak, ale kokosanek... dobra, zapomnij o tym.

Jeszcze jedną rzeczą, którą warto tym momencie odnotować, jest to, że czasem ludzie z premedytacją mówią, nie nadając swoim słowom żadnego znaczenia, ale to nie oznacza, że starają się Ciebie oszukać. Daje im to czas do namysłu przed wypowiedzeniem ważnego stwierdzenia, pozwala opóźnić wypowiedzenie czegoś, jeżeli jasne jest, że nie jest to właściwy moment na taką wypowiedź, lub pozbierać rozproszone myśli. Politycy używają do tego celu takich wyrażeń, jak: „Polski naród musi wiedzieć, że ta kwestia jest jedną z wielu, które poddajemy poważnym rozważaniom w Parlamencie". Możesz użyć tego narzędzia, by wycofać się z propozycji matrymonialnej. Wielu z nas tworzy zdania, które nie oznaczają nic więcej niż „bla, bla, bla", kiedy nie może sobie przypomnieć, co miało powiedzieć. Jest to pewna odmiana „yyyy", która daje człowiekowi czas na myślenie. Często mam do czynienia z biznesmenami, którzy nie potrafią dać szybkiej odpowiedzi. Moja rada: jeśli uważasz, że ważne jest zabranie pierwszego słowa, otwórz usta i wypowiedz wyćwiczone zdanie, taki wypełniacz. Nie musisz mieć całkowicie sprecyzowanych myśli, kiedy zaczynasz mówić.

Rodzaje osobowości

Ostatni zestaw kryteriów, które Ci dam, byś mógł zanalizować czyjeś podejście do komunikacji, to typy osobowości określane metodą Myers-Briggs. Metoda ta jest o tyle cenna, że może Ci się

wydać znajoma, jeśli pisałeś już test typologiczny w szkole lub pracy. Dam Ci przegląd czterech zestawów wykluczających się kategorii, a następnie podpowiem, jak określenie czyjegoś profilu osobowości pomoże Ci zrozumieć jego podejście do kłamstwa, oraz to, jak możesz dostrzec kłamstwo. Oto ważne ostrzeżenie: często stosuję metodę Myers-Briggs, ale nie jestem ekspertem w tej teorii. Dlatego poprosiłem Deborah Singer Dobson, wiceprezes działu kadr, autorkę i od 1989 r. konsultantkę metody Myers-Briggs (co potwierdzone zostało certyfikatem) o opinię na temat tego, jak metoda Myers-Briggs może Ci pomóc w zdemaskowaniu kłamcy.

Znajomość typów osobowości opisanych przez panie Myers i Briggs bardziej bezpośrednio pomoże Ci ustalić to, jak ludzie myślą, niż jak kłamią. Twoja zdolność oceny typów osobowości staje się nieoceniona w nawiązywaniu porozumienia i zbliżaniu się do człowieka, co opiszę później. Zrozumienie metody Myers-Briggs da Ci również przewagę, kiedy zdecydujesz się wykorzystać czyjś styl klasyfikowania informacji przeciwko niemu, wytrącając go z rutynowego kłamstwa.

Metoda Myers-Briggs stosuje cztery rodzaje kryteriów do określenia typu osobowości. Pary kryteriów to: introwertycy vs. ekstrawertycy, percepcjoniści vs. intuicjoniści, myśliciele vs. uczuciowcy, sędziowie vs. obserwatorzy. Interpretując to dosłownie, każda para zawiera dwa wykluczające się nawzajem pojęcia. Są również pewne stopnie natężenia każdej cechy, które to zjawisko pomoże Ci zrozumieć, jak mocno zakorzeniony jesteś w danej kategorii. Pewne uogólnienia pomogą Ci zrozumieć podstawy.

Ekstrawertycy vs. introwertycy

Czy czerpiesz energię z ludzi, czy ładujesz baterie, kiedy jesteś sam? Czy wolisz koncentrować się na świecie zewnętrznym, czy na swoim własnym świecie wewnętrznym?

W tej charakterystyce chodzi o to, skąd ludzie czerpią energię. Introwertycy czerpią energię, gdy zanurzają się we własnym umyśle i osobowości, a baterie muszą ładować w samotności, zajmując się swoimi zainteresowaniami i hobby. Koniecznie potrzebują własnej prywatnej przestrzeni i zazwyczaj potrzebują w ogóle więcej prywatności. Naładowani energią introwertycy często mówią do siebie pod nosem, kiedy są sami. Ćwiczą to, co mają powiedzieć, zanim to powiedzą. Woleliby przyjrzeć się jakiejś nowej czynności i mieć możliwość przećwiczenia jej w samotności, zanim doświadczą czegoś nowego.

Ekstrawertycy czerpią energię ze świata zewnętrznego i z przebywania z innymi ludźmi. Silni ekstrawertycy nie podejmują czynności, które przez dłuższy czas trzeba wykonywać samodzielnie i uważają przebywanie w domu, nawet gdy są chorzy, za niezwykle ograniczające. Ekstrawertycy są znani z tego, że „myślą ustami" i z tworzenia zdań dosłownie w tym samym momencie, gdy wpadną im one do głowy. Muszą czegoś doświadczać i łatwo znajdują się w nowych sytuacjach i środowiskach oraz mają skłonność do łatwego podejmowania ryzyka fizycznego. Ich język ciała jest zazwyczaj łatwiejszy do odczytania niż język ciała introwertyka, ponieważ ułożenie ich ciała jest bardziej dostosowane do reszty świata.

Percepcjoniści vs. intuicjoniści

To kategoria, która opisuje, jak zbierasz dane.

Percepcjoniści biorą świat takim, jakim jest, szukają danych, lubią budować, tworzyć rzeczy, używać rąk i są zazwyczaj wysoce zorganizowani i systematyczni. Inni postrzegają ich jako metodycznych realistów, ludzi opierających się na faktach i podejmujących decyzje na podstawie faktów. Intuicjoniści mogą uważać takie osoby za pozbawione wyobraźni i przyziemne.

Intuicjoniści zawsze „czytają między wierszami" i używają swojego „szóstego zmysłu", by zrozumieć to, czego nie można dostrzec gołym okiem i na czego poparcie nie ma żadnych danych. Zawsze zajmują się tworzeniem czegoś nowego lub innowacyjnego i zazwyczaj lepiej się czują, łamiąc zasady, jeśli oznacza to tworzenie czegoś nowego. Percepcjoniści również mogą być bardzo kreatywni, ale zazwyczaj starają się rozwiązywać problemy już istniejące lub powiązane ze współczesną technologią.

Jako intuicjonista stwierdzam, że najlepsze pomysły miewam, kiedy z kimś rozmawiam. Mogę nie dostrzegać szczegółów rozmowy, ponieważ nie są tak ważne, jak wypływające na powierzchnię podczas rozmów idee, które potem przyswajam. Dzięki armii i wysiłkom mającym na celu wyrugowanie zaufania intuicji, kiedy naprawdę muszę, potrafię dostrzec szczegóły i konkrety. Nic dziwnego, armia to organizacja percepcyjna i jak wszyscy percepcjoniści uważa intuicjonistów za osoby lekkomyślne.

Pewnego razu przeprowadzałem trening czterech handlowców, z których dwóch było percepcjonistami, a dwóch intuicjonistami. Symulacja koncentrowała się na kliencie, który nie był zbyt szczęśliwy. Zapytałem pierwszego handlowca, intuicjonistę, czego ten klient chce. Powiedział: „On chce budować coś na związku z przeszłości. Nie lubi nas i nie ufa nam, ale widzi, że jesteśmy najlepszą możliwością, jaką ma do wyboru". Kiedy zapytałem go, skąd to wie, odpowiedział: „Nie wiem". Próbowałem dalej. W końcu odpowiedział: „To nie jest coś, co usłyszałem. To coś, czego nie usłyszałem, kiedy zadawałem pytania, które doprowadziły mnie do takich wniosków". Zadałem to samo pytanie jednemu z percepcjonistów — „On chce dostać produkt na czas, określony harmonogram obsługi i koszty nie wyższe niż 100000 dol.". Zadałem znowu pytanie: „Skąd to wiesz?". On zareagował tak, jakby to było głupie pytanie: „Przecież to właśnie powiedział!". Ci dwaj to idealni partnerzy, ale percepcjonista często nie może znieść

opinii intuicjonisty, ponieważ wydaje mu się, że ten jest jakimś kapłanem voodoo. Z drugiej strony, intuicjoniści mają po dziurki w nosie szukających dziury w całym percepcjonistów, którzy potrzebują niezbitych faktów, żeby podjąć decyzję. Ich zdanie brzmi: „Jestem dość mądry, żeby dodać dwa do dwóch. Wiem, co to oznacza".

Deborah Dobson podsumowuje to krótko: osoba, która wynalazła mikrofalówkę i magnetowid, najprawdopodobniej była intuicjonistą, ale to percepcjoniści opracowali osłony termiczne pojazdów kosmicznych i udoskonalili amortyzatory samochodowe.

Myśliciele vs. uczuciowcy

Po pierwsze, myśliciele z pewnością czują, a uczuciowcy z pewnością myślą. Ta kategoria mówi nam, jak ludzie podejmują decyzje, a myśliciele cenią fakty. Podejmują decyzje głową, podczas gdy uczuciowcy podejmują decyzje na podstawie etyki, wartości, norm, tego jak ogólnie decyzje te dotkną ludzi oraz tego, co oni czują i jak żyją. Fakty mogą odgrywać pewną rolę w ich procesie decyzyjnym, ale nie będzie to rola decydująca.

Oba typy mogą podjąć taką samą decyzję, tyle że innymi metodami. Na przykład para małżeńska T i F może wybrać ten sam samochód, ale z innych powodów. T przeprowadzi rozeznanie, żeby upewnić się, że ten konkretny samochód ma dobrą cenę, odpowiedni rozmiar, rozsądne zużycie paliwa i akceptowalny wygląd. Te rzeczy mogą być również ważne dla F, ale samochód musi sprawiać, by F czuł się w nim dobrze. Może być podobny do samochodu rodziców F i dlatego ucieleśnia coś wygodnego. F chciałby też być pewny, że samochód jest produkowany w jego ulubionym kolorze, a może nawet że firma prezentuje obywatelską postawę.

Sędziowie vs. obserwatorzy

Ta kategoria dotyczy tego, jak ludzie chcą zarządzać swoim życiem. Sędziowie — a to określenie nie powinno być postrzegane jako negatywne — przeżywają swoje życie wedle koncepcji, że istnieje właściwa droga następujących wydarzeń. „Właściwa" w tym wypadku oznacza „uporządkowaną" i „mającą pewną formę". Sędziowie lubią, by ich otoczenie odzwierciedlało ich umysł: by było czyste, uporządkowane i niezaśmiecone. Sędziowie najpierw myślą o pracy, terminach niosących ze sobą konsekwencje, poświęceniu dla sprawy, celach lub terminarzu. Ponieważ mają zdolności organizacyjne, prowadzą dokumentację.

Z kolei obserwatorzy gromadzą. Biura i przestrzeń życiowa mogą być zabałaganione, ale to obserwatorom nie przeszkadza. Harmonogramy i terminy to tylko sugestie. Obserwatorzy żyją w świecie możliwości. Podjęcie jednej decyzji ogranicza inne opcje, więc obserwatorzy zawsze chcą wszystko na nowo przemyśleć i przerobić. Wciąż wszystko odwlekają — nie dlatego, że są nieodpowiedzialni, ale ponieważ czują, że muszą zaczekać do ostatniej chwili na wypadek, gdyby w ostatniej chwili pojawił się naprawdę dobry pomysł lub nowe informacje, pomocne w podjęciu decyzji. Czerpią energię z wielu rzeczy zdarzających się w ich życiu dzięki zachowywaniu „otwartej" postawy. Przysłowiowa osoba, która wierzy, że książę z bajki czeka na nią tuż, tuż, za rogiem, to najprawdopodobniej obserwator.

W kręgach zapoznanych z metodą Myers-Briggs krąży dowcip, że sędziowie robią listy i ich używają, a obserwatorzy robią listy i je gubią. Sędziowie lubią wiedzieć na długo wcześniej, co będą robić w dany weekend, a obserwatorzy będą czekać do sobotniego poranka, by zdecydować, co będą robić w sobotę, a potem znowu czekają do niedzielnego poranka, by podjąć decyzję, co będą robić w niedzielę.

Mój ostatni przełożony w armii, David Hastings, z którym obchodziliśmy urodziny w ten sam dzień, to jeden z najbardziej wykształconych śledczych, jakich spotkałem w mojej wojskowej karierze. Dave miał stopień CW5, najwyższy stopień, jaki można uzyskać w armii amerykańskiej w zakresie prowadzenia przesłuchań. Planował i koordynował wszystkie nasze szkolenia — jako typowy sędzia Dave tworzył wszystkie siatki transportu i zapotrzebowanie na wsparcie. Koordynował również nasz program. Z kolei ja byłem naszym człowiekiem od układów i liderem. Jak mówił Dave, on był facetem od mapek i wykresów, a ja od gadki szmatki. Razem osiągaliśmy cuda w szkoleniu śledczych, ponieważ nasze uzupełniające się metody pozwalały nam stworzyć program, który brał pod uwagę wszystkie służby oraz armie zagraniczne. Dave miał bardzo uporządkowane biuro, o wymiarach około 4 m na 4 m, mieszczące mnóstwo książek, wykresów i tabel ułożonych w równych rządkach. Na ścianie miał powieszoną tabliczkę z napisem: „Pracuj, aż padniesz na kolana, a potem plew chwasty". Moje biuro sąsiadowało z biurem Dave'a i miało wymiary ok. 4 m na 6 m., prawie nie było widać jego podłogi. Dokumenty składałem w stosy o około metrowej wysokości, a wszystkie powierzchnie stale były pokryte papierami. Kiedyś po sesji treningowej, która pozwoliła studentom wyjątkowo szeroko przejrzeć na oczy w kwestii psychologii niewoli, zidentyfikowali go oni jako Palpatine'a, a mnie jako Dartha Vadera — metodycznego budowniczego imperium oraz władającego ciemną stroną Mocy osobnika, dysponującego mnóstwem sztuczek i niespodzianek.

Rodzaje temperamentu

Zbliżymy się do zrozumienia tego, jak to wszystko łączy się z kłamstwem, kiedy spojrzymy na typy temperamentu i inteligencji określane na podstawie metody Myers-Briggs. David Keirsey

i Marilyn Bates skodyfikowali je po raz pierwszy w książce *Please, Understand Me*, a następnie Keirsey rozszerzył je w książkowej kontynuacji *Please, Understand Me II* (Prometheus, odpowiednio 1984 i 1998). Za pomocą kategorii opracowanych przez Keirseya i Bates oraz kluczowych cech służących za podstawę charakterystyki, Deborah Dobson opisała cztery typy temperamentu — racjonalistów, idealistów, strażników i twórców — i szukała w nich wskazówek na temat tego, na jak różne sposoby ludzie kłamią. Jej opinia odzwierciedla jej własne doświadczenia w stosowaniu metody Myers-Briggs w pomocy firmom w rozwiązywaniu problemów kadrowych.

Racjonaliści

Racjonaliści to ludzie kategoryzowani jako NT[2] — to znaczy jako ludzie, których charakteryzuje połączenie intuicji i myślenia. Keirsey zwraca uwagę na ich „dużą zdolność analizy strategicznej". W terminologii wojskowej można ich nazwać generałami. Kluczowe słowa w przypadku tego typu osobowości to kompetencja, autonomia i zdecydowanie.

Osoby z grupy NT nie kłamią zbyt dobrze. Oszukują niezdarnie, zachowują się, jakby byli w konfesjonale, najpierw przyznają się do części spraw, a później pod wpływem nacisku wyjawiają całą prawdę. Dobson wie, jak ich namierzyć: z jej doświadczenia wynika, że ławo stwierdzić, kiedy kłamią, ponieważ wtedy charakteryzują ich nerwowe ruchy ciała, potykają się i jąkają. Ponieważ dla osoby z etykietką NT najważniejsze są kompetencja i efektywność, nakrycie ich na kłamstwie jest dla nich bardzo poniżające.

---

[2] W metodzie Myers-Briggs istnieją następujące oznaczenia dla poszczególnych kategorii rodzaju osobowości: I dla introwersji, E dla ekstrawersji, S dla percepcji, N dla intuicji, T dla myślenia, F dla odczuwania, J dla osądzania i P dla obserwacji. Kombinacje tych ośmiu kategorii dają szesnaście różnych typów osobowości — *przyp. tłum.*

Osoby NT nie są oswojone z myślą, że muszą skłamać, ponieważ są urodzonymi przywódcami; najczęściej myślą, że ludzie robią to, co mówią lub chcą, oraz że są zdolni do przekonania innych samym swym intelektem i charyzmą. Jeśli muszą skłamać, by przepchnąć swój plan, sprawia to, że czują się niezręcznie; jest to sprzeczne z ich „osobowością lidera" czy wizerunkiem samego siebie.

Idealiści

Tych ludzi kategoryzuje się jako NF, czyli łączących cechy intuicjonisty i uczuciowca. Jak podaje Keirsey, słowa kluczowe w ich przypadku to autentyzm, życzliwość i empatia. Misja osób z tego typu temperamentem koncentruje się na rzeczach „właściwych" i harmonii.

I są świetnymi kłamcami. Jeśli przewidują, że będą musieli skłamać w danej sytuacji, używają swojej zdolności wizualizacji, by wyczarować sobie wizję oszustwa — to znaczy tego, jak może wyglądać. Mają zdolność wyobrażenia sobie siebie dokonujących tego, z czym wiąże się to kłamstwo, a to ogranicza objawy organizmu podczas kłamstwa. NF potrafi tworzyć wszelkie kreatywne rozwiązania, pomagając ludziom i organizacjom. Koncentruje się na udoskonaleniu procesu; dlatego zawsze wyobraża sobie, jak będzie wyglądał następny krok — coś nowego, coś, co jeszcze się nie wydarzyło. Skłamie, by zachować harmonię i dobre stosunki.

Mniej dojrzali NF nie lubią konfliktów i w rezultacie kłamią. NF są również „ekspertami" w rozumieniu innych ludzi i motywów ich działania i dlatego też wiedzą, co powiedzieć lub jak pewne rzeczy sformułować, by popchnąć innych do zrobienia czegoś.

Nie myśl, że to oznacza, że NF lubią kłamać lub w rozwoju wydarzeń wolą skłamać, niż podjąć inne działania. W rzeczywistości są zazwyczaj dojmująco wyczuleni na etykę kłamstwa. Po prostu posiadają pewne cechy, dzięki którym są w kłamstwie lepsi niż inne typy ludzi.

Strażnicy

Ludzie typu SJ, czyli percepcyjno-osądzający, kiedy komunikują się z innymi, są konkretni i gromadzą dane za pomocą kanałów zewnętrznych. Zastosują swoją wypróbowaną metodologię, by zebrać ludzi razem w celu rozwiązania problemu. Chcą zachować *status quo* i cenią ciężką pracę. Keirsey twierdzi, że słowa kluczowe charakteryzujące tych ludzi to budzenie w innych szacunku, to że są dobrzy i godni zaufania.

Jest regułą, że SJ nie kłamią. Mogą być drobiazgowi podczas próby kłamstwa, ale najczęściej powiedzą: „Nie mogę o tym mówić". Są zorientowani na zasady, unikają sytuacji, w których musieliby skłamać. Zazwyczaj łatwo ich przejrzeć, niemal zobaczyć ich winę.

Rzemieślnicy

Rzemieślnicy to osoby z kategorii SP — to znaczy, że łączą w sobie percepcję i obserwację. Misja i cel ludzi o tego typu temperamencie to przyjemność i działanie. W komunikacji są konkretni i gromadzą informacje kanałami zewnętrznymi, dostrzegając możliwości dzięki zmysłowi percepcyjnemu. Jak twierdzi Keirsey, ich kluczowe cechy to wdzięk, brawura i zdolność adaptacji.

SP odpowie Ci w sposób zbliżony do prawdy i to zupełnie mu wystarczy. Wykonuje zawód związany z przyjemnością i doświadczaniem: może być pilotem, sanitariuszem, profesjonalnym skoczkiem spadochronowym wykonującym akrobacje w powietrzu czy aktorem. Jego podejście do prawdy jest następujące: „Jeśli powiem choć część prawdy, to to w zupełności wystarczy", co można przetłumaczyć jako: „ Jeśli zapytasz mnie, kto sfaulował obrońcę, a ja powiem Ci, kto strzelał rzuty karne, powiedziałem Ci prawdę". Kiedy SP kłamie, musisz wiercić mu dziurę w brzuchu, jeśli chcesz dotrzeć do szczegółów. W końcu prawdopodobnie powie Ci prawdę, ale w trakcie tego procesu nie będzie wyglądać na

spiętego. Z tego powodu emanujący z niego stres nie będzie dla Ciebie wskazówką, że coś ukrywa. W zasadzie potrafi obrócić kłamstwo w grę lub czerpać z niego przyjemność.

* * *

Wartość dostrzeżenia zmysłu dostępu, sposobów sortowania oraz typów osobowości i temperamentu będzie nabierać kształtu, gdy zaczniesz przyglądać się wytycznym namierzania kłamcy. Pomogą Ci zrozumieć, jak ktoś myśli i skąd pochodzi, by wyeliminować jeszcze jeden filtr w Twojej głowie.