

DIANA NOWEK

PROFILOWANIE BEHAWIORALNE

FAKTY I MITY NA TEMAT MOWY CIAŁA
W WYKRYWANIU KŁAMSTWA



**Copyright © 2020 Institute of Nonverbal Communication
Diana Nowek.**

Wszystkie prawa zastrzeżone. All rights reserved.

Opracowanie graficzne:

Paulina Szczygielska

Ilustracje: ©Shutterstock.com

Kopiowanie oraz powielanie bez zgody zabronione.

e-mail: info@komunikacjaniewerbalna.pl,
website: www.komunikacjaniewerbalna.pl



Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie.
Publikacja opracowana dla Lokalnej Grupy Działania „Razem dla Radomki” w ramach projektu współpracy współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Poddziałania 19.3 „Przygotowanie i realizacja działań w zakresie współpracy z lokalną grupą działania” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020, w ramach projektu współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich.

SPIS TREŚCI

WSTĘP	3
Cel publikacji	4
I. CZYM JEST PROFILOWANIE	5
Profilowanie kryminalne	6
Profilowanie behawioralne	7
Profilowanie na lotniskach	8
Profilowanie predykcyjne	8
Czy można zostać ludzkim wykrywaczem kłamstwa?	10
Umiejętności profilerów	12
Co zawiera szkolenie z profilowania	13
II. FAKTY I MITY NA TEMAT MOWY CIAŁA I WYKRYWANIA KŁAMSTWA	15
Fakty	16
Mity	20
PODSUMOWANIE - MOJE DOŚWIADCZENIE	25
O AUTORZE	27
Diana Nowek	28
BIBLIOGRAFIA	29
KONTAKT	30

WSTĘP

Wokół tematu komunikacji niewerbalnej krąży wiele mitów. Pokolenie czytelników wychowało się na książce „Mowa ciała” Barbary i Allana Pease. Wiedza popularna nie nadąża za coraz to nowszymi artykułami naukowymi. Regularnie pojawiają się nowe badania i publikacje na temat emocji, ich źródła oraz ekspresji w ciele. Nadal nie znamy odpowiedzi na pytanie, jak konstruowane są emocje, w jakim zakresie są one uniwersalne kulturowo i w jakim stopniu mogą być wrodzone.

W mediach kolejni eksperci interpretują zachowania i gesty znanych ludzi, dając nam złudne wrażenie, że każdego można „przeczytać”, ucząc się mowy ciała.

Na rynku mamy do wyboru wiele książek i szkoleń, które obiecują nam zdobycie umiejętności czytania mowy ciała w każdej sytuacji. To samo dotyczy wykrywania kłamstwa.

Interpretowanie mowy ciała nie jest jednak tak jednoznaczne, jakby się mogło wydawać. Prawdą jest, że mamy wiele zachowań, gestów i ekspresji wspólnych i łatwo rozpoznawalnych dla innych. Jednakże, z drugiej strony, **każdy z nas ma również swój własny unikalny kod emocjonalny**. To powoduje, że te same gesty i miny mogą być używane w różnych sytuacjach oraz w powiązaniu z innymi emocjami, odczuciami i przy innych nastrojach.

Współcześnie z pomocą przychodzi nam technologia. Biosensory oraz narzędzia biometryczne wykorzystywane są do badania preferencji konsumentów, wyborców czy do zapewnienia nam bezpieczeństwa – testowane są chociażby nowoczesne „wykrywacze kłamstwa” na lotniskach. Jednak mało mówi się, jak działają takie technologie, kiedy są skuteczne i jakie mają ograniczenia.

CEL PUBLIKACJI

Celem poniższej publikacji jest uporządkowanie wiedzy na temat mowy ciała w wykrywaniu kłamstwa, korzystając z aktualnej wiedzy naukowej oraz doświadczenia osób, które przesłuchują („czytają”) ludzi na co dzień.

Znajdą się w niej odpowiedzi na następujące pytania:

- ✓ Czym jest profilowanie kryminalne, psychologiczne i behawioralne?
- ✓ Co obejmuje profilowanie behawioralne, które wykorzystujemy np. na lotniskach?
- ✓ Jakie mity krążą wokół tematu komunikacji niewerbalnej?
- ✓ Czy mowa ciała i ekspresje mimiczne mogą być uniwersalne kulturowo?
- ✓ Czy komunikaty niewerbalne są pomocne w wykrywaniu kłamstwa?
- ✓ Czy można wykrywać kłamstwo wyłącznie za pomocą obserwacji mowy ciała?

I. PROFILOWANIE

Profilowanie to proces ekstrapolacji informacji o osobie oraz jej otoczeniu na podstawie posiadanych lub znanych danych, cech i tendencji.

W szczególności: analiza podejrzanej lub wskazanej osoby na podstawie zaobserwowanych cech, zachowań oraz wyglądu.

Profilowanie kryminalne jest subdyscypliną kryminologii sądowej. Jest to zatem dyscyplina kryminologii, zakorzeniona zarówno w naukach behawioralnych, jak i kryminalistycznych.

Profilowanie psychologiczne opisuje się jako metodę identyfikacji podejrzanych, która ma na celu identyfikację oraz opisanie cech psychicznych, emocjonalnych i osobowości osoby na podstawie zachowań oraz dokonanych czynów lub rzeczy pozostawionych na miejscu przestępstwa.

Termin **profilowanie behawioralne** jest najczęściej kojarzony z ochroną lotnisk i obserwacją zachowań pasażerów. Często także może być łączone serialami typu „CSI” czy „Lie to me”, w których detektywi są ekspertami w czytaniu ludzkich zachowań.

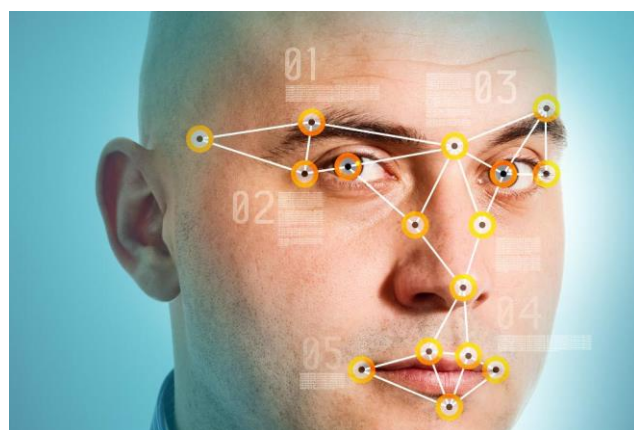
Profilowanie behawioralne skupia się na analizie zachowań ludzi. Obejmuje tematykę komunikacji niewerbalnej, psychologii emocji, psychologii kłamstwa, problematykę interpretacji wyglądu i zachowań (np. przestępców), typologię kłamców, antyspołeczne osobowości oraz lingwistykę. Dlatego nie ma możliwości, aby zostać biegłym w "czytaniu mowy ciała" w jeden dzień. Jak można również zauważyć, profilowanie behawioralne jest dużo szerszym pojęciem niż sama mowa ciała.

PROFILOWANIE KRYMINALNE

Profilowanie kryminalne polega na wnioskowaniu oraz analizie fizycznych, nawykowych, emocjonalnych, psychologicznych, a nawet zawodowych cech przestępców. Istnieje jednak wiele różnych metod profilowania kryminalnego i wszystkie różnią się w zależności od zastosowanej teorii, praktyki czy nawet osobowości profilerów.

Różnorodność oraz brak klasyfikacji metod profilowania stosowanych na całym świecie - w służbach specjalnych czy agencjach konsultingowych - doprowadziło do dezorientacji zawodowej. Profilerzy są często doświadczeni zawodowo, ale niewystarczająco wykształceni z zakresu kryminalistyki i nauk behawioralnych. Nie kończą jednego wspólnego kierunku studiów, w związku z czym nie są pewni, kim są i gdzie pasują w strukturze wymiaru sprawiedliwości w sprawach karnych. Brak uregulowanego zawodu powoduje, że trudno sklasyfikować profilerów wśród np. biegłych sądowych.

Może powodować to niechęć i sceptycyzm ze strony innych



specjalistów czy pracowników wymiaru sprawiedliwości

Media wzmacniają mit profilerów, przedstawiając ich jako nadludzi z super mocami. Opinia publiczna często zaś postrzega profilerów jako bardziej wyspecjalizowaną formę medium czy jasnowidzów. Niestety, zbyt wielu niedoświadczonych lub niewykształconych profilerów korzysta z tego braku spójności zawodowej, prezentując fałszywy obraz pracy i możliwości profilerów.



PROFILOWANIE BEHAWIORALNE

Profilowanie behawioralne nie jest nową dziedziną i bazuje na kilkudziesięciu latach badań. Badanie wzorców behawioralnych zajmowało psychologów i naukowców od co najmniej połowy lat sześćdziesiątych. Pionierska praca została wykonana przez Jednostkę Analiz Behawioralnych, która powstała przy FBI. Jej opracowania i analizy były z pewnością przełomowe dla tej dyscypliny. Proces budowania jednostki oraz jej założeń został opisany w książce „Mindhunter” oraz zobrazowany w serialu o tym samym tytule.

Obecnie, dzięki wsparciu sztucznej inteligencji, uczenia maszynowego oraz analizy danych (big data), profile psychologiczne stają się niezwykle dokładne. Na przykład, naukowcy odkryli już związek między rysami twarzy a orientacją seksualną czy pomiędzy sposobem chodzenia a temperamentem. Nie wspominając o firmach, które stworzyły algorytm pomagający zidentyfikować terrorystę tylko na podstawie rysów twarzy - tak jak próbował robić to Lambrosso, tylko na podstawie dużo mniejszej liczby danych i na podstawie błędnych założeń wyjściowych.

Ze względu na ogromną ilość informacji udostępnianych i pozostawionych w Internecie praca profilerów staje się łatwiejsza i bardziej wydajna.

PROFILOWANIE NA LOTNISKACH

Profilowanie behawioralne jest wykorzystywane jako dodatkowe narzędzie wspierające strażników granicznych w procesie wykrywania podejrzanych osób czy niebezpiecznych zachowań na lotniskach. W tym przypadku jest to działanie polegające na poddaniu analizie i ocenie jednostki wyłącznie na podstawie jej zachowań i cech zewnętrznych.

Profilujący nie posiada żadnych dodatkowych informacji o obserwowanej osobie - nie dysponuje miejscem zbrodni, nie ma świadków, z którymi można porozmawiać oraz początkowo nie posiada żadnych dowodów. Strażnik graniczny lub policjant ma do dyspozycji wyłącznie zmysł obserwacji i swoje doświadczenie. W mniej niż 60 sekund musi ocenić czyjeś zachowanie, a także wygląd, ubrania, bagaż, dokumenty i osoby współtowarzyszące.

Profilowanie predykcyjne

Z tego powodu często nazywamy ten typ profilowania profilowaniem predykcyjnym (predictive profiling). Na podstawie dokumentów i za pomocą skanowania podstawowych dostępnych informacji oraz obserwacji zachowań, przewidujemy, kto może być niebezpieczną lub łamiącą prawo jednostką. Wskaźniki behawioralne możemy podzielić według typu przestępstwa.



Z mojego doświadczenia wynika, że łatwiej jest stworzyć oddzielne schematy i wzorce dla poszczególnych typów zachowań/osobowości np. w zależności od typu popełnianych przestępstw (dla pedofilów, przemytników narkotyków, handlarzy ludźmi, fałszerzy, oszustów, terrorystów itd.).

Przykład z historii

Jednym z bardziej znanych przykładów skutecznego profilowania behawioralnego jest przypadek urodzonego w Algierii Ahmeda Ressama, milenijnego zamachowca. 14 grudnia 1999 r. został on zatrzymany w Port Angeles w stanie Waszyngton, kiedy próbował przemyścić części składowe do ładunku wybuchowego przez granicę Kanady. Ressam stał się podejrzanym, gdy podczas rutynowego przesłuchania na granicy, agent celny zwrócił uwagę na jego nietypową trasę podróży. Ressam wydał mu się sztywny i nienaturalny w zachowaniu, co doprowadziło do jego przeszukania.

W tym czasie szefem służb celnych USA był Raymond Kelly z nowojorskiej policji. Wdrożył on nową, dodatkową formę profilowania opartego na obserwacji wskaźników behawioralnych. Pod przywództwem Kelly'ego **wskaźnik wykryć nielegalnych prób przekroczeń granicy w strefie celnej wzrosła o 25 procent, podczas gdy ogólna liczba przeszukań spadła o 75 procent.**

Sześć czynników

Raymond Kelly jest często przedstawiany jako pionier w skutecznym profilowaniu behawioralnym na lotniskach, ale jest to podejście nieco uproszczone. **Profil, który wdrożył, opierał się na sześciu czynnikach, z których dwa miały charakter behawioralny** – były to wskaźniki dotyczące podejrzanego wyglądu fizycznego oraz niespójnych zachowań. Pozostałe cztery czynniki dotyczyły wyników poszukiwań psów tropiących, niepoprawnych lub podejrzenie wyglądających dokumentów, a także wykorzystania pracy wywiadu oraz danych służb dotyczących kontrabandy.

Warto zwrócić tutaj uwagę, że profilowanie behawioralne było narzędziem wspierającym. Strażnicy opierali się przede wszystkim na tzw. twardych wskaźnikach i danych, nie na samych zachowaniach ludzi. Dodanie wskaźników behawioralnych pozwala zwiększyć wykrywalność niespójnych zachowań, nie powinno być jednak podstawą działań.

CZY MOŻNA ZOSTAĆ „LUDZKIM WYKRYWACZEM KŁAMSTWA”?

Detekcja kłamstwa - talent czy szkolenie?

Statystycznie, dorosły człowiek jest w stanie odróżnić prawdę od kłamstwa w 54% przypadków. To znaczy, że tak samo często mamy rację jak i się mylimy, gdy mamy określić, czy ktoś mówi prawdę czy kłamie.

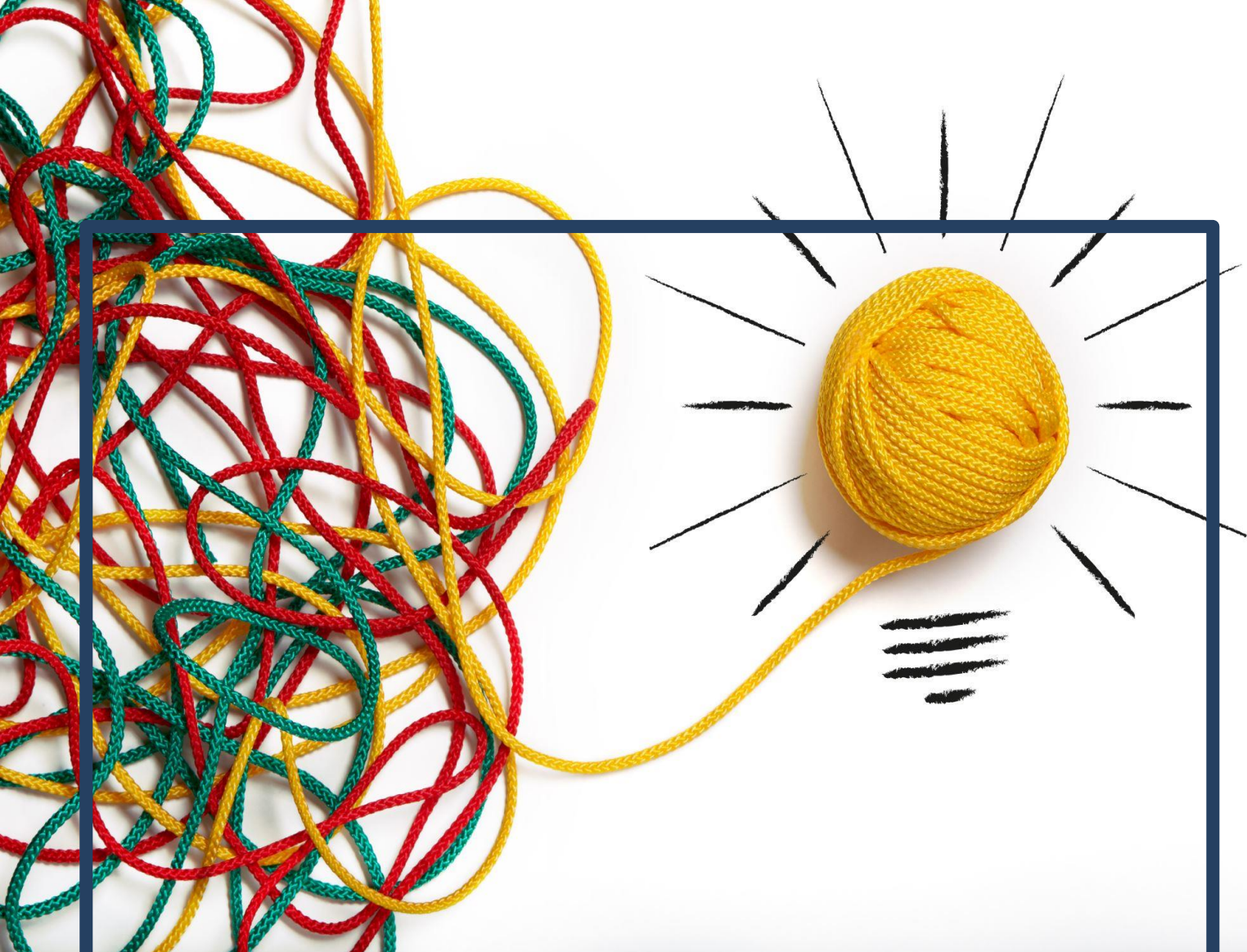
Badania sugerują, że przypadki posiadania wrodzonego talentu do wykrywania kłamstwa, który utrzyma się przez całe życie, występują niezwykle rzadko. Szacuje się, że tylko 0,25% ludzkości jest tzw. naturalnymi wykrywaczami kłamstwa. Częściej jest to połączenie pewnych predyspozycji, ukierunkowanej rekrutacji oraz długiego, specjalistycznego szkolenia, jak np. w służbach specjalnych. Wtedy wykrywalność wzrasta do 70-95% trafień.

Przykład Izraelski

Jak wytrenować umiejętność czytania ludzi?

Izraelskie siły bezpieczeństwa, które mają reputację jednych z najlepszych jednostek szkolących z rozpoznawaniu ludzkich zachowań na świecie, zaczynają edukację od oficerów. Ogromna większość z nich ma już doświadczenie wojskowe, ponieważ służba wojskowa jest u nich obowiązkowa. Następnie, oficerowie są poddawani testom, w celu wytypowania jednostek o ponadprzeciętnej inteligencji oraz szczególnie predestynowanych typach osobowości.

Wybrani w ten sposób rekruci przechodzą **dziewięcioletni** szkolenie z zakresu rozpoznawania niebezpiecznych zachowań oraz z profilowania behawioralnego.



**DLACZEGO TAK TRUDNO ZOSTAĆ
PROFILEREM PO
WEEKENDOWYM KURSIE?**

UMIEJĘTNOŚCI PROFILERA

Niezależnie od zastosowanej metody profilowania, każdy profiler musi koniecznie posiadać następującą wiedzę, umiejętności i zdolności:

- Znajomość systemu wymiaru sprawiedliwości
- Znajomość różnych metod śledczych
- Znajomość kryminalistyki oraz różnych metod gromadzenia i badania dowodów fizycznych
- Znajomość psychologii ofiar i przestępców
- Znajomość psychologii człowieka i neurobiologii
- Znajomość chorób psychicznych
- Znajomość antyspołecznych zaburzeń osobowości
- Znajomość działania narkotyków i alkoholu
- Znajomość anatomii i fizjologii człowieka
- Znajomość różnic kulturowych
- Zdolność do pozostawania na bieżąco z najnowszymi badaniami naukowymi i technologiami.
- Zdolność do pozostania uczciwym i etycznym pomimo zewnętrznych nacisków i propozycji.

Z tego powodu podstawowe szkolenie w zakresie rozpoznawania ludzkich zachowań dla specjalistów powinno trwać co najmniej 5 dni. Następnie, powinna zostać przewidziana część praktyczna szkolenia w danym terenie zastosowania - teorię należy zastosować w praktyce.

CO ZAWIERA SZKOLENIE?



Podczas szkoleń oferowanych przez INC uczestnicy uzyskują kompleksowy wgląd w świat profilowania behawioralnego w oparciu o badania akademickie oraz zweryfikowaną i sprawdzoną wiedzę.

Oprócz obszarów związanych z bezpieczeństwem poruszana tematyka jest szczególnie przydatna w działach zarządzania, rekrutacji, sprzedaży i negocjacji.

MODUŁY SZKOLENIOWE

I. WPROWADZENIE DO PROFILOWANIA

- 1) Predyspozycje
- 2) Psychologia emocji i społeczna
- 3) Psychologia osobowości
- 4) Działanie mózgu
- 5) Psychofizjologia

II. PUŁAPKI I BŁĘDY W OCENIE LUDZI

- 1) Podatność na błędy w ocenie
- 2) Mechanizmy obronne
- 3) Uwarunkowania osobowościowe

III. ZACHOWANIA ANTYSPOŁECZNE

- 1) Rozpoznawanie manipulacji
- 2) Socjopaci
- 3) Psychopaci
- 4) Narcyzi
- 5) Toksyczne osobowości

IV. KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

- 1) Analiza mowy ciała
- 2) Analiza głosu
- 3) Analiza ekspresji mimicznych
- 4) Analiza mikroekspresji

V. DETEKcja KŁAMSTWA

- 1) Typy zachowań kłamców
- 2) Kulturowe uwarunkowania
- 3) Schematy nieuczciwych zachowań
- 4) Rozpoznawanie niespójnych zachowań

VI. ANALIZA LINGWISTYCZNA TEKSTU I WYPOWIEDZI

- 1) Struktury językowe w detekcji kłamstwa
- 2) Wzory nieuczciwych wypowiedzi
- 3) Analiza różnic pomiędzy tekstem prawdziwym i wymyślonym

VII. ROZPOZNAWANIE OFIAR

- 1) Psychologia (proces) stawania się ofiarą
- 2) Predyspozycje
- 3) Zachowanie i rozpoznanie ofiary
- 4) Stres versus PTSD

VIII. PROWADZENIE PRZESŁUCHAŃ

- 1) Zastosowanie profilowania w przesłuchaniach
- 2) Wykorzystanie mowy ciała w rozmowie
- 3) Skuteczne zadawanie pytań



II. FAKTY I MITY NA TEMAT MOWY CIAŁA W WYKRYWANIU KŁAMSTWA

Mowa ciała jest z nami wszędzie. Twarze i oczy przyciągają naszą uwagę jak magnes. Nawet kiedy milczymy i siedzimy nieruchomo i tak komunikujemy się niewerbalnie. Pierwotnie jesteśmy zaprogramowani, aby czytać i reagować na mowę ciała. Według badań, już kilkumiesięczne dzieci zauważają niespójności pomiędzy mową ciała i mimiką twarzy, a głosem. Jeśli dorosły pochylający się nad dzieckiem ma spięte ciało i twarz, ale mówi słodkim głosem ze sztucznym uśmiechem, niemowlę poczuje się zagrożone (oszukiwane).

Tam gdzie jest zaufanie i sympatia następuje dostrojenie komunikatów niewerbalnych. W sytuacjach konfliktowych ciała ludzi odwracają się i oddalają się od siebie. Na poziomie podświadomym język ciała jest dla nas całkowicie zrozumiały, podskórnie zawsze odbieramy mikro sygnały dotyczące stanów emocjonalnych i zamiarów drugiego człowieka.

Ta funkcja nie działa jednak już tak dobrze, kiedy nauczymy się ukrywać emocje oraz dołączymy do komunikatów treść wypowiedzi oraz status społeczny i wygląd. Stajemy się zagubieni w gąszczu sygnałów, a z tego powodu zaczynamy skupiać się na jednym kanale informacyjnym - najczęściej na słowach. Nasza uwaga nie jest bardzo podzielna, więc zwykle tracimy z oczu sygnały płynące z ciała.

FAKTY NA TEMAT WYKRYWANIA KŁAMSTWA



Od lat 60-tych XX wieku naukowcy i specjaliści próbują znaleźć odpowiedź na pytanie – czy można wykrywać kłamstwo za pomocą obserwacji komunikatów niewerbalnych? Niestety, odpowiedź nie jest jednoznaczna i może nie nastrajać pozytywnie. Co nie oznacza, że jesteśmy całkowicie bezradni i pozbawieni narzędzi. Istnieją pewne wzorce zachowań, schematy językowe oraz typy kłamania i manipulacji, które warto poznać. Nasz współczynnik trafności w wykrywaniu kłamstwa nigdy nie wyniesie 100%, natomiast 70-80% może okazać się dla nas już bardzo satysfakcjonujące.

FAKT

Wyniki badań naukowych w temacie wykrywania kłamstwa zawsze w jakimś stopniu będą różnić się od doświadczeń i wiedzy osób, które przesłuchują i weryfikują prawdomówność na co dzień. Dlaczego?

Zachowanie oraz łapanie kłamcy w warunkach laboratoryjnego eksperymentu różni się od wykrywania oszukiwania w sytuacjach z prawdziwego życia.

Szczególnym powodem jest dużo niższa stawka – czyli konsekwencja, jaką trzeba ponieść za kłamstwo.

FAKT

W sytuacjach, w których nie istnieją informacje możliwe do zweryfikowania, ludzie, aby odkryć czy ktoś kłamie, bardziej polegają na zachowaniu niewerbalnym niż na treści wypowiedzi.

FAKT

Istnieją przynajmniej cztery przyczyny, z powodu których trudniej jest kontrolować zachowanie niewerbalne niż zachowanie werbalne:

- a) Jesteśmy bardziej wyćwiczeni w używaniu słów niż w kierowaniu naszym zachowaniem
- b) Ponieważ słowa w kontekście wymiany informacji są ważniejsze od zachowania, ludzie zwracają większą uwagę na to, co mówią niż na to, jak się zachowują.
- c) Ludzie nie potrafią milczeć niewerbalnie. Nawet jeśli nic nie robią, zachowują pokerową twarz, stanowi to również jakąś informację. Zawsze prezentujemy jakieś zachowanie.
- d) Istnieją pewne automatyczne powiązania między emocjami i zachowaniami niewerbalnymi. Nie istnieją natomiast automatyczne powiązania między emocjami i słowami lub zdaniem.

FAKT

Introwertycy, osoby nieśmiałe i wycofane społecznie sprawiają wrażenie mniej wiarygodnych.

Wrażenie napięcia, nerwowości i lęku, które są tu naturalnymi cechami, interpretowane są przez obserwatorów jako wskaźniki oszukiwania.

FAKT

Istnieją 3 sposoby detekcji kłamstwa.

1. Obserwacja niewerbalnego zachowania – mowy ciała, twarzy, głosu.
2. Analiza werbalna -analiza treści mowy i pisma.
3. Badanie reakcji fizjologicznych podczas kłamania – ciśnienia, tętna, pocenia się.

Analiza samych zachowań niewerbalnych wydaje się nieskuteczna, natomiast jeśli dołożymy do niej analizę werbalną (analizę lingwistyczną tekstu), nasza wykrywalność kłamstwa wzrasta o nawet 20%.

Badanie reakcji fizjologicznych wymaga użycia poligrafu (wariografu) lub innych urządzeń sensorycznych, co rzadko jest możliwe w życiu codziennym.

FAKT

Ludzie bardziej ekspresyjni są bardziej lubiani i robią lepsze pierwsze wrażenie w nowym otoczeniu. Dotyczy to w szczególności komunikacji za pomocą ekspresji mimicznych twarzy. Dla naszego mózgu ludzie wysyłający czytelne sygnały niewerbalne są bardziej wiarygodni – jeżeli nie potrafimy szybko odczytać emocji innych, obawiamy się, że taka osoba może coś przed nami ukrywać.

MITY NA TEMAT WYKRYWANIA KŁAMSTWA

W następnej części zostało opisanych osiem wartych wyjaśnienia mitów.



Oszustwo powiązane jest z unikatowym schematem konkretnych zachowań.

Tak nie jest.

Nie istnieje nos Pinkokia. Nie ma czegoś takiego jak typowe nieszczerze zachowanie, zestaw gestów i min, które sprawdzą się przy każdym kłamcy. Jest jednak bardziej prawdopodobne, że w trakcie kłamania wystąpią **jedne zachowanie, a nie inne. Te warto znać.**

Wszyscy ludzie w trakcie kłamania prezentują jakieś niespójne zachowania niewerbalne.

Nie zawsze i nie wszyscy.

Prawdopodobieństwo pojawienia się oznak oszukiwania zachodzi wyłącznie wtedy, kiedy **w grę wchodzi emocje (strach, wina, ekscytacja) lub gdy kłamstwo wymaga pewnego wysiłku intelektualnego.**

Jeżeli te dwa warunki nie są spełnione, można kłamać bezobjawowo. Behawioralne oznaki oszukiwania są różne w sytuacjach, kiedy stawka jest wysoka (mogę dużo stracić) i inne kiedy stawka jest niska (nic mi nie grozi, jak skłamię).

Kłamcy są nerwowi

Jest mało prawdopodobne, że doświadczeni przestępcy, psychopaci czy osoby publiczne jak politycy, dla których bardzo ważne jest wywieranie dobrego wrażenia na otoczeniu, okażą w swoim zachowaniu nerwowość, kiedy będą kłamać. Praktyka czyni mistrza w tym wypadku.

Nie oznacza to, że kłamcy nigdy nie zachowują się w sposób nerwowy. Po prostu stres i dyskomfort w formie odwracania wzroku, wiercenia się, dotykania twarzy, pocierania nosa czy uśmiechania się bardzo łatwo pomylić z oznakami kłamstwa.

Kłamcy odwracają wzrok

W czasie przesłuchań osoby kłamiące odwracają wzrok tak samo często jak osoby, które mówią prawdę. W naszej kulturze utarło się natomiast, że szczerze osoby patrzą prosto w oczy, a nieszczerze spuszczają wzrok. Możliwe, że przez ten przesąd robimy wiele krzywdy dzieciom, które są nieśmiałe czy introwertyczne.

Psychologowie i policjanci są lepsi w zauważaniu znak kłamstwa

Niestety, według badań nie jest to prawda. Dopiero osoby po specjalistycznych szkoleniach miały duży wyższy wskaźnik niż ~50% wykrywalności.

Najlepszą grupą w czytaniu niewerbalnych wskaźników kłamstwa okazali się więźniowie. Prawdopodobnie wynika to z faktu, że osiągnięcie sukcesu w świecie przestępczym oraz przystosowanie się do niego, zależy po części od umiejętności rozpoznawania, czy jest się okłamywanym.

Kobiety są lepsze w wykrywaniu kłamstwa.

Nie, ale...

Kobiety lepiej odczytują niewerbalne zachowania innych ludzi, szczególnie jeśli chodzi o umiejętność zauważania i odczytywania ekspresji mimicznych.

Natomiast, według badań, kobiety są mniej podejrzliwe niż mężczyźni i częściej sądzą, że ktoś mówi prawdę. Lepiej więc rozpoznają zachowania niewerbalne u osób prawdomównych, niż u osób próbujących coś ukryć.

Emocje są uniwersalne kulturowo, więc także zachowania niewerbalne.

Niestety nie.

Niektóre podstawowe emocje mogą być odczuwane uniwersalnie na całym świecie, natomiast zachowania niewerbalne są uwarunkowane kulturowo. Fakt, że emocje podstawowe jak radość, złość, strach, wstręt, zaskoczenie, smutek mogą być uniwersalne dla wszystkich kultur (odczuwane tak samo), nie oznacza jednocześnie, że w każdej kulturze będą tak samo okazywane za pomocą komunikacji niewerbalnej.

Dlatego trudniej jest wykryć kłamstwo, gdy kłamca i przesłuchujący są różnego pochodzenia etnicznego.

Dowodły tego wielokrotnie amerykańskie badania, które wykazały, że np. typowe (normalne) zachowanie czarnoskórych odpowiada zachowaniu, które wywołują u białych obserwatorów podejrzane wrażenie.

Np. czarnoskórzy podejrzani robią na białych funkcjonariuszach policji bardziej podejrzane wrażenie niż biali podejrzani, niezależnie od tego czy mówią prawdę, czy kłamią.

Jest to tzw. błąd międzykulturowej komunikacji niewerbalnej.

Reguła 7%-38%-55% w komunikacji

Mit Mehrabiana, mówiący, że spośród informacji jakie do nas docierają wypowiedziane słowa stanowią tylko 7% komunikacji, brzmienie głosu 38%, a mowa ciała aż 55%.

Wynik ten dotyczył jednego, konkretnego eksperymentu, przeprowadzonego na bardzo ograniczonej próbie studentów. Nie jest to jednak zasada uniwersalna. Badanie miało pokazać, na co zwracamy uwagę, gdy komunikat jest niespójny, ambiwalentny.

W sytuacji, gdy coś innego komunikuje sylwetka, twarz, a co innego treść wypowiedzi – mamy tendencję do przywiązywania większej wagi do komunikacji niewerbalnej. Na przykład, gdy prelegent stojący na scenie ma skuloną sylwetkę oraz trzęsący się głos, to nie zaufamy jego słowom, gdy powie nam, że czuje się zrelaksowany i pewny siebie.

Komunikacja niewerbalna, czyli mowa ciała, mimika i głos, przekazuje nam - w zależności od sytuacji i osoby przekazującej informację - od 10 do 90 proc. informacji. Wszystko zależy od kontekstu.

Niemniej jednak, komunikacja niewerbalna towarzyszy nam w każdej sekundzie interakcji międzyludzkiej.

PODSUMOWANIE - MOJE DOŚWIADCZENIE

Podsumowując nasz temat, widzimy, że niebezpiecznym mitem dotyczącym wykrywania kłamstwa jest przekonanie o występowaniu uniwersalnych znaczeń pojedynczych gestów – w oderwaniu od kontekstu, kultury czy normy zachowania.

W czytaniu mowy ciała najważniejsze są ZMIANY, czyli tzw. odstępstwa od zwyczajowych schematów zachowania danej osoby. Najwięcej wskaźników behawioralnych pojawia się tuż po zadaniu pytania. Dobrego pytania!

Przez ostatnie kilka lat mojej pracy nagrywałam i analizowałam tysiące filmów wideo z ludźmi, którzy mówili prawdę lub kłamali. Były to zarówno osoby, które trenowały profilowanie hobbystycznie, wykorzystywały je w biznesie, jak i pracownicy i funkcjonariusze różnych służb, w tym polskich i zagranicznych. Niektóre sytuacje były wyreżyserowane, inne dotyczyły prawdziwych przesłuchań i sytuacji życiowych. Razem z zespołem szukaliśmy wzorców zachowań, który byłyby powtarzalne i stałyby się pewnym wskaźnikiem podejrzanego zachowania.

Co więcej, do pomocy mieliśmy różne technologie biosensoryczne, takie jak pomiar ekspresji mimicznych, pulsu, reakcje galwaniczne skóry czy eye-tracking. Testowaliśmy najnowsze „wykrywacze kłamstw”, które opierały się o uczenie maszynowe i sztuczną inteligencję. Ich celem było wytypowanie wzorców, bazując na ogromniej liczbie danych – których człowiek nie jest w stanie sam przeanalizować.

W grupie przeszkolonych osób jedynie kilkoro z nich miało ponadprzeciętne zdolności do czytania ludzi. Możemy je nazwać intuicją, instynktem lub doświadczeniem. Wśród nich były zarówno osoby cywilne, jak i wyszkoleni pracownicy służb. Kobiety i mężczyźni w różnym wieku, pochodzący z różnych kultur.

PODSUMOWANIE - Książka

Chcąc spisać moje obserwacje i doświadczenia, rozpoczęłam przygotowania publikacji – książki, w której zostaną przedstawione **wyłącznie te wskaźniki behawioralne i lingwistyczne, które okazały się skuteczne i pomocne w detekcji kłamstwa.**

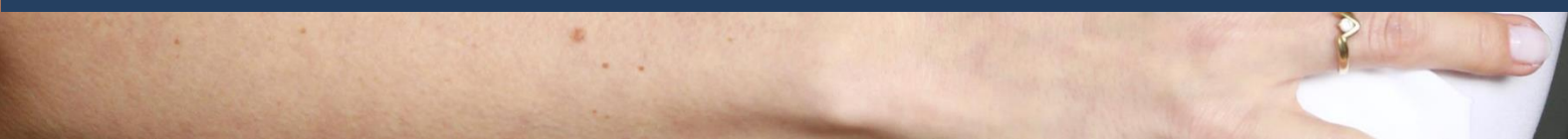
Moim celem jest przygotowanie listy konkretnych wskaźników, które mogą zostać **wykorzystane w domu, w pracy czy na służbie** - bez potrzeby uczenia się setek gestów i ekspresji mimicznych.

Taka metoda pomogła mi zwiększyć wykrywalność niebezpiecznych i podejrzanych zachowań na europejskich lotniskach. Liczę, że mogłaby okazać się pomocna również dla Państwa.





**O AUTORZE
DIANA NOWEK**



KIM JESTEM

- ✓ Profilerem behawioralnym oraz trenerem europejskiego programu szkoleniowego z profilowania i wykrywania kłamstwa (Predictive border profiling specialists course) dla służb granicznych unijnej agencji Frontex (European Border and Coast Guard Agency).
- ✓ Współautorem szkoleń z wykrywania niebezpiecznych zachowań na lotniskach i przejściach granicznych, autorem podręcznika *Manual for border related behaviour recognition*. Prawdopodobnie jedyną Polką szkolącą służby unijne z zakresu analizy behawioralnej oraz interpretowania niespójnych zachowań. Oprócz Frontexu z moich usług korzystają również agencje ONZ.
- ✓ We współpracy z the European Asylum Support Office (EASO), International Organisation for Migration (IOM) oraz the UN Refugee Agency (UNHCR) prowadziłam cykl "European Course for Advanced Profiles Trainers" na Bałkanach i Turcji.
- ✓ Trenerem kompetencji - prowadzę szkolenia dla firm oraz instytucji publicznych. Razem z byłymi oficerami służb oferujemy najbardziej kompleksowe szkolenia z analizy behawioralnej w Polsce. Opiniujemy i analizujemy wiarygodność zeznań.
- ✓ Założycielem Instytutu Komunikacji Niewerbalnej (obecnie Institute of Nonverbal Communication) oraz autorem programów szkoleniowych.
- ✓ Na co dzień mieszkam w Wiedniu, Austrii.

BIBLIOGRAFIA

1. BRENT E. TURVEY. (2012). CRIMINAL PROFILING. IV EDITION. ACADEMIC PRESS;
2. HANS W. GUESGEN. (2013). HUMAN BEHAVIOR RECOGNITION TECHNOLOGIES: INTELLIGENT APPLICATIONS FOR MONITORING AND SECURITY. INFORMATION SCIENCE REFERENCE;
3. SZTUCZNA INTELIGENCJA A BEZPIECZEŃSTWO;
<https://www.psychologiwygladu.pl/2019/03/sztuczna-inteligencja-rozpoznajaca.html>;
4. DEPAULO, B.M. (1988). NONVERBAL ASPECTS OF DECEPTION. "JOURNAL OF NONVERBAL BEHAVIOR", 12, 153-162;
5. DEPAULO, B.M. (1994). SPOTTING LIES: CAN HUMANS LEARN TO DO BETTER?, "CURRENT DIRECTIONS IN PSYCHOLOGICAL SCIENCE", 3, 83-86;
6. EKMAN, P. (1992). TELLING LIES: CLUES TO DECEIT IN THE MARKETPLACE, POLITICS AND MARRIAGE, NEW YORK: W.W.NORTON;
7. EKMAN, P. & O'SULLIVAN, M. (1991). WHO CAN CATCH A LIAR?, "AMERICAN PSYCHOLOGIST", 46, 913-920;
8. VRIJ, A. & WINKIEL, F.W. (1994). PERCEPTUAL DISTORTIONS IN CROSS-CULTURAL INTERROGATIONS: THE IMPACT OF SKIN COLOR, SPEECH STYLE AND SPOKEN FLUENCY ON IMPRESSION FORMATION, "JOURNAL OF CROSS-CULTURAL PSYCHOLOGY", 22 & 25;
9. VRIJ, A. (2000) DETECTING LIES AND DECEIT. THE PSYCHOLOGY OF LYING AND THE IMPLICATIONS FOR PROFESSIONAL PRACTICE, WEST SUSSEX: JOHN WILEY & SONS LTD;
10. VRIJ, A., SEMIN, G.R. & BULL, R. (1996). INSIGHT IN BEHAVIOR DISPLAYED DURING DECEPTION, "HUMAN COMMUNICATION RESEARCH", 22, 544-563;

Diana Nowek

www.komunikacjaniewerbalna.pl

diana.nowek@komunikacjaniewerbalna.pl

Institute of Nonverbal Communication

Mailergasse 5/3

1110 Vienna, Austria

VAT EU: ATU74775004