



Janine Driver
a Mariska van Aalst

odbornice na detekci lži,
spolupracovnice
FBI, CIA a AFT

MĚ NEOBELŽEŠ

PŘEV RATNÝ PROGRAM, KTERÝ POSÍLÍ
VÁŠ BAROMETR LŽI A POMŮŽE VÁM **NAJÍT PRAVDU**

Všechna práva vyhrazena. Tato publikace a všechny její části jsou chráněny autorskými právy. Žádná část této publikace nesmí být rozmnožována, uložena v rešeršním systému nebo dále předávána, a to v jakékoli formě, jakýmkoliv způsobem, elektronicky, mechanicky, kopírováním, nahráváním apod., bez předchozího písemného souhlasu vydavatele. Osoba, která by učinila jakékoli neoprávněné kroky v souvislosti s touto publikací, může být vystavena trestnímu stíhání a vymáhání náhrady za způsobenou újmu.

Původně vyšlo jako „You Can't Lie to Me“
v nakladatelství HarperCollins Publishers, New York, USA.

© Janine Driver, 2012

Překlad © Bronislava Grygová, 2015

Fotografie na obálce © Schutterstock.com

© Nakladatelství ANAG, 2015

ISBN 978-80-7263-968-7

OBSAH

Předmluva od Jamese Newberryho	9
Úvod.....	13
Část 1 Spuštění barometru lži	
1 Pravda o lhaní.....	25
2 Jak barometr lži funguje	47
3 Kdy použít barometr lži.....	63
Část 2 Metoda barometru lži	
4 Krok 1 – Shromažďování informací.....	81
5 Krok 2 – Odposlech.....	107
6 Krok 3 – Sledování.....	139
7 Krok 4 – Pozorování celého těla.....	167
8 Krok 5 – Výslech.....	191
Část 3 Váš barometr lži z celkového pohledu	
9 Dejme všechno dohromady.....	217
10 Sebeanalýza	239
Epilog – Využívejte své síly navždy!	263
Poděkování.....	267
Příloha.....	269
Poznámky.....	271
Rejstřík.....	279

Něco mě táhlo k vymáhání práva. Skutečným důvodem, proč jsem se dala k ATF, nebylo vyprávění vtipů o pití, kouření a střelení, ale snaha udržet zbraně z dosahu malých dětí, zajistit, aby lidé nemohli profitovat z prodeje zbraní těm špatným. A byla jsem odhodlaná.

Během školení ve vymáhání federálních zákonů jsem si osvojila dovednosti a postupy, které dostaly na kolena důmyslné padělatele, výrobce pašovaných výbušnin a mezinárodní obchodníky se zbraněmi. Mí nadřízení zjistili, že mám talent na odhalování podvodů, a tak mě vybrali, abych cvičila jiné vyšetřovatele a zvláštní agenty a naučila je stovky drobných triků, které neznali ani mnozí z nejvýše postavených agentů.

Spojení mé snahy ochraňovat lidi s nově nabytou odborností mi pomohlo najít smysl mého života: naučit co nejvíce lidí to, co umím, co vidím, co jsem se naučila. Zachraňovat životy.

NAUČÍM VÁS NĚCO Z TOHO, CO ZNÁM

Od té doby jsem učila snad všechny, od žen v domácnosti přes policejní prezidenty až po odmítnuté milence a pětitisícové davy v rámci přednášek pro organizaci Future Business Leaders of America a výkonné pracovníky společností, jež jsou mezi prvními v žebříčku Fortune 500, jako Coca-Cola nebo Procter & Gamble. Poptávka po mých prezentacích vedla k založení Body Language Institute (BLI, *Institut řeči těla*, www.bodylanguageinstitute.com) a vzdělávacího fóra, kde mohu své metody sdílet s celým světem. Posláním BLI je záchrana životů prostřednictvím posílení důvěryhodnosti, sebedůvěry a profesionality.

Pak, v roce 2010, jsem publikovala své poznatky o mnoha aspektech neverbální komunikace v knize s názvem *You Say More Than You Think* a tato kniha se stala bestsellerem časopisu *New York Times*. Moje prvotina učí čtenáře, jak využívat New Body Language k tomu, aby dostali to, co chtějí, a tak odhaluje všechny tajné metody potřebné ke čtení a vyřešení každé interpersonální situace „v zasedačce, baru či v ložnici“ během sedmi vteřin či rychleji.

Přesto celá léta moji studenti – každý od žen ve funkcích vrcholového managementu, které chtějí mít pocit, že alespoň jeden člověk v kanceláři má rovnou páteř, přes piloty, kteří potřebují rozpoznat podezřelé chování při nastupování pasažérů na palubu, až po střední manažery a novopečené matky, které příliš analyzují své vnitřní instinkty a tak ztrácejí každý týden spoustu hodin, nebo se ocitají v nebezpečné situaci či nebezpečí vystavují jiné – mě prosí, abych shnula všechno, co vím o hledání pravdy, do jedné knihy. Teď jsem připravena položit všechen ten skutečně za-

jímavý materiál na stůl a ukázat všechno, co vím o tom, jak se dostat k pravdě. Kniha, kterou držíte v rukou, vám dává lístek do první řady na můj stále vyprodaný kurs „Jak odhalit lež“ a je to kniha, pro kterou jsem se narodila: *Mě neobelžeš*.

Na stránkách této knihy vybírám to nejlepší ze svých vědomostí, nejnovější vědecké poznatky a dramatické případové studie a spojuji to vše do efektivního programu barometru lži, který vás naučí, jak se dostat k jádru věci – a to za všech okolností. Moje metody využívají stejné mozkové procesy, na které se soustředí i dnešní sofistikovaná technologie detekce lži, jako jsou polygrafy, funkční magnetická rezonance a super „cool“ infračervené skenery oka. Avšak navzdory miliardám dolarů věnovaným na rozvoj a provoz těchto fantastických nástrojů, *žádný dosud vyrobený stroj nepřekonal schopnosti dobře trénovaných lidských „detektorů lži“*. Jednoduchost a účinnost programu barometr lži vám ukáže, že jediné zařízení, které potřebujete k tomu, abyste identifikovali lháře, je přesně mezi vašimi ušima.

Naučíte se propojit tři odborné disciplíny odhalování klamání – New Body Language, verbální a sluchové vjemy a Statement Analysis® (kterou vytvořil maršál americké armády Mark McCish) – do jednoho integrovaného, snadno použitelného, praktického programu. *Mě neobelžeš* vás naučí:

- Využívat jemné a účinné metody aplikované na policejních stanicích, ve federálních agenturách a používané úspěšnými investigativními novináři z celého světa.
- Dešifrovat neverbální jazyk jasně a přesně, aniž by druhá osoba tušila, co děláte.
- Identifikovat nejběžnější reakce nálad a emocí u chronických lhářů a manipulátorů.
- Zvládnout desítky skvělých triků a tajemství vyšetřování, které znají jen zasvěcení.
- Rozpoznat sotva patrné „vyzrazující“ narážky a problémové oblasti v nekonzistentním chování lidí – *předtím* než vůbec mají šanci nadělat paseku.
- Slyšet změny v hlase nebo rozpoznat kolísání mikrovýrazu, které vám pomohají identifikovat „rozhněvané lháře“.
- Rozpoznat klamání ve všech médiích – v telefonických hovorech, e-mailech, na Facebooku, v ručně psaných poznámkách, či dokonce v kresbách.

Mě neobelžeš

- Poučit se z varovných příběhů chytrých lidí, kteří byli oklamáni, stejně jako z inspirujících a poučných příběhů mých studentů, kteří si dokázali vydobýt zpět svou moc od lidí, kteří je využívali.

Nebudeme jen studovat lháře – jde nám o pravdu! – budeme hledat také čestné lidi a naučíme se rozpoznávat rozdíly mezi lháři a poctivci. Jakmile posílíte svůj vnitřní barometr lži, dokážete následující:

- Vyzrát na nelojální spolupracovníky – a zastavit jejich povýšení.
- Vkročit do vztahu pravou nohou – a neztrácet měsíce obavami, zmatkem a bolestí.
- Odložit na svůj osobní účet alespoň deset volných hodin týdně navíc.
- Sebevědomě vyjednávat obchody – a nenechat se „oblbnout“ stovkou či tisícovkou dolarů.
- Přestat se chovat paranoidně – protože se automaticky obklopite čestnými lidmi.
- Ochránit své starší příbuzné – a jejich finanční rezervy – před bezohlednými podvodníky, kteří se vydávají za důvěryhodné poskytovatele péče.
- Najmout loajální zaměstnance, jejichž zkušenostem i životopisu můžete věřit.
- Přestat lhát *sami sobě* – a žít šťastnější, produktivnější, plnější život.

Mě neobelžeš změní způsob, jakým pohlížíte na uchazeče o práci, kolegy, své milé, prodejce, finančníky, sourozence, přátele, milence – na kohokoliv, od koho si zasloužíte slyšet *pravdu*.

JAK S PROGRAMEM PRACOVAT

Na stránkách této knihy se dozvíte spousty informací, z nichž k většině se budete chtít dostat ve vysoce zátěžových situacích. Možná patříte k těm, kdo dokáží bez problémů absorbovat ohromné množství informací – tím líp pro vás! Já k těmto lidem nepatřím. Proto jsem vytvořila tzv. TCB přístup - Taking Care of Business program, který pomáhá *každému* posílit vnitřní barometr lži snáze tím, že se naučí odhalovat lež v pěti krocích:

Krok 1 – Shromažďování informací. Naučíte se pořídit si rychlý přehled o normálním chování dané osoby, někdy za méně než dvě minuty.

Krok 2 – Odposlech. Naučíte se aplikovat Statement Analysis k rychlému rozpoznání slov a frází, které napovídají, že za daným příběhem se skrývá něco víc.

Krok 3 – Sledování. Naučíte se studovat jejich neverbální obličejová faux pas a všimnete si všech podezřelých odchylek od základního chování.

Krok 4 – Pozorování celého těla. Naučíte se dekodovat mikropohyby celého těla, což správně seřídí váš barometr lži pomocí všech informací, které budete potřebovat během následujícího výslechu.

Krok 5 – Výslech. Naučíte se syntetizovat všechny údaje, které jste nasbírali, zacílením několika pečlivě připravených otázek, které vás dovedou *přímo* k pravdě.

Zatímco vás budu učit tento postup, budu v průběhu celé knihy uvádět také sérii cvičení, která napomohou připravit váš mozek a zvýší vaši schopnost zapamatovat si informace. Čím víc toho teď dokážete absorbovat, tím rychleji aplikujete tyto informace do svého každodenního života, a tím dříve si budete užívat důvěryhodnějších, bezpečnějších a laskavějších kontaktů s lidmi.

Nakonec soustředíte celý proces sami na sebe a zkusíte si odpovědět na tu nejdůležitější otázku: Jakým způsobem lžu sám sobě?

A co je ještě důležitější: Jak využiji svou nově nabytou sílu k tomu, abych do svého života načerpal více pravdy?

Tato jedinečná schopnost ochránit sebe a ty, které máme rádi, stejně jako schopnost obklopit se čestnějšími lidmi se postupně promění v něco mnohem mocnějšího.

Budete odolnější a budete čelit životu s většou odvahou.

Budete se cítit silnější a sebejistější v nejistých situacích.

Rozvinete bohatší, důvěryhodnější a autentičtější vztahy.

Změníte to, jak svět vidí *vás*.

Snaž se vypadat co nejlíp, světe, řeknete. Mě neobelžeš.

ODEČET BAROMETRU LŽI

V SENÁTU

Autoritativní gesta s dlaněmi obrácenými od sebe se často používají, když chceme dítěti nařídit, aby neběhalo po silnici, nebo když si přejeme, aby podřízená osoba ustoupila. V zásadě nám tento pohyb říká, abychom zastavili, ustoupili nebo se uklidnili. Když v klidu čelíte potenciálním lhářům ve svém životě a oni vyrukují s tímto pohybem „mluvte k ruce“, zeptejte se sami sebe: „Proč si nepřejte, abych se dostal k jádru této situace?“ „Čemu brání?“ „Co skrývá?“



Dne 10. února 2006 bývalý ředitel Federal Emergency Management Agency (FEMA; Federální agentura pro zvládání krizí) Michael Brown používá agresivní gesto s dlaněmi obrácenými od těla při tom, kdy podává svědectví před Senátní komisí pro vnitřní bezpečnost a vládní záležitosti ve Washingtonu, D.C., o svém chybném vedení záchranných operací během a po řádění hurikánu Katrina. (Getty Images)

Odečet barometru lži: Na plný výkon



Díky časopisu TIME se svět záhy dozvěděl o katastrofálních rozhodnutích Michaela Browna – a jeho reakce na hurikán Katrina byla jen jednou z nich, což je šokující. Skandální odhalení časopisu TIME ukázalo, že Brown celá léta falšoval svou odbornost a kvalifikaci. Mezi nejpovážlivějšími podvody byla tvrzení, že měl na starosti dohled nad pohotovostními službami celého města, přičemž byl ve skutečnosti jen stážistou, a že byl zvolen „ vynikajícím profesorem politologie“ na právnické fakultě, kterou navštěvoval pouze jako student, který stál právě na počátku své proslulé kariéry nepravdivých tvrzení.

Možná vás překvapí, že jsme dříve dokázali „zloduchy“ rozpoznat lépe než teď. Náš mozek má neuvěřitelně citlivé systémy detekující nebezpečí, mnohem lepší než cokoliv, co ještě moderní věda ani „neupekla“. Máme velmi silné instinkty, ale protože se snažíme být zdvořilí nebo nechceme vypadat jako „paranoidní“, naučili jsme se tyto instinkty ignorovat.

Pak jsou také období, kdy si *myslíme*, že víme, jaké znaky máme hledat, ale nemáme ty správné nástroje na zjištění klamu – což vede k tomu, že jsme dokonce *horšími* detektory lži než nějaká naivka.

Například, už jste viděli nějaký televizní pořad o řeči těla a mysleli jste si pak, že víte, jaké znaky u lháře hledat? Zamyslete se znovu. Studie provedená na Michigan State University se zabývala sto osmi lidmi, kteří sledovali nejnovější show televize Fox *Anatomie lži*, nějaký jiný pořad, nebo televizi vůbec nesledovali. Ti, kteří zhlédli *Anatomii lži*, nebyli o nic lepší v rozpoznání lži než ostatní účastníci studie. Tito lidé spíše obvinili ze lži *čestné* lidi. Badatelé dospěli k závěru, že sledování show *Anatomie lži* posiluje podezíravost mezi lidmi navzájem, a současně *snižuje* jejich schopnost odhalit lež.⁶

Tak trochu opak toho, o co nám jde, že?

Za tato falešná obvinění můžeme částečně vinit lidi praktikující Old Body Language. Jak jsem probrala ve své první knize *You Say More Than You Think*, Old Body Language je sada běžných definic specifických pohybů těla, o nichž se jistí experti domnívají, že odrážejí vnitřní myšlenky lidí. Praktici Old Body Language se domnívají, že když zpozorujete rychlý pohyb zápěstím sem a mrknutí oka tam, stane se z vás čtenář myšlenek.

Nic není vzdálenější pravdě.

DESET HLAVNÍCH MÝTŮ O LHANÍ

Lidé lžou z milionu osobních důvodů, ale většinou jde o jednu ze tří základních potřeb:

1. aby se ochránili,
2. aby předešli napětí a konfliktu,
3. aby minimalizovali zranění citů.⁷

Tak proč, když všichni lžou a všichni víme, že všichni lžeme, není stále snadné tyto lži odhalit? Opět existuje celá řada osobních důvodů, ale i ty se dají zredukovat do tří faktů:

1. Mnozí z nás *nechtějí* znát pravdu (odmítnutí přijmout nepříjemnou skutečnost je silným demotivátorem).

2. Mnozí lidé jsou skutečně dobří ve skrývání lži.
3. Většina z nás hledá chybné signály klamání.⁸

Známe-li správný postup, dokážeme vyšetřit a identifikovat *pravděpodobnou* lež s docela vysokou přesností. Ale než se naučíme používat barometr lži, musíme pochopit, co nám mohlo po celá ta léta bránit v tom, abychom lež viděli. Jak ukázala výše uvedená studie i jiné práce, falešné přesvědčení činí z člověka ještě horšího posuzovatele lži, než jakým je osoba, která věří, že *všichni* říkají pravdu. Jaké další obecně známé mýty stojí mezi námi a pravdou?

Mýtus: Lháři uhýbají očima. Řekněme, že jste si všimla, jak váš přítel odpovídá na trochu pichlavou otázku s „vyhýbavým pohledem“. Oči mu těkají ze strany na stranu a nahoru dolů pokaždé, když se ho zeptáte, zda byla včera v baru i jeho expřítelekyně, Stephanie. Okamžitě si pomyslíte „Mám tě!“

Realita: Ne tak zhurta. Nevěřili byste, kolik lidí si myslí, že „vyhýbavý pohled“ nebo nedostatek očního kontaktu zcela jistě znamená, že je někdo lhář. Není to však pravda. Nedávná studie odhalila, že triadvacet ze čtyřadvaceti kriticky hodnocených prací zjistilo, že reakce očí není pozitivním indikátorem klamání. Neexistují žádné vědecké důkazy pro to, že „vyhýbavý pohled“ je znakem klamání.^{9,10}

To, co musíme u oční reakce dané osoby sledovat, je *odchylka* od běžného chování. Je váš přítel přirozeně nervózní člověk, který má co dělat, aby se soustředil na konverzaci? Mrká rychle a často nebo nosí kontaktní čočky? Jsou jeho oči obecně „uhýbavé“? To vše může hrát roli v jeho schopnosti ovládat roztěkané oči.

Mýtus: Lháři nikdy nenavazují oční kontakt. (Alternativa: Lháři neustále navazují oční kontakt.) Asi jen několik z vás věří tomu, že lháři udržují dokonalý oční kontakt během lhaní, protože se přehnaně snaží dodat svému příběhu na věrohodnosti. Většina z vás si myslí, že lhář udržuje jen minimální nebo žádný oční kontakt, což je podvědomá reakce na jeho vlastní provinění, ke které dochází mimo jeho kontrolu a která je neúmyslným vyzrazením. (Zajisté, když se psychologové z Texas Christian University dotázali více než dvou tisíc pěti set dospělých ze šedesáti tří zemí, více než 70 % z nich věřilo tomu, že lháři udržují oční kontakt méně než pravdomluvní lidé.)¹¹

Realita: Obě možnosti jsou pravdivé! A samozřejmě, obě se mýlí. Důležitější je trpělivě hledat *změnu* v normálním jednání člověka. V okamžiku,

kdy vaše agresivní přítelkyně, která věří v neustálý oční kontakt, začne zírat do země nebo se vyhýbá vašemu roztouženému pohledu, víte, že máte problém a musíte jednat rychle.

Mýtus: Lháři se přihloupě chichotají. Mnozí z nás se domnívají, že špatně potlačované chichotání je přímo neonovým nápisem ukazujícím na pořádně vypečenou lež. Ale všichni známe lidi, kteří se smějí, když jsou nervózní, úzkostní nebo vyděšení. (Dělá to i můj manžel a přivádí mě to k šílenství!)

V roce 2009 mě producentky stanice CNN Tracey Jordan a Ilana Rosenbluth pozvaly coby expertku na odhalování lži do svých pořadů *In Session* a *Headline News*. V jednom srdceryvném soudním procesu, kterým se zabýval pořad *In Session*, byla od svých čtrnácti let „Celia“ pod pohrůžkou použití zbraně zneužívána a znásilňována vlastním otcem. Rychle posuneme čas dopředu – Celia a její bratr byli obviněni ze zabití svých rodičů.

Na lavici svědků se Celia ptali na její životní martyrium. Když mluvila o svém otci a otřesném týrání, které prodělala, skoro celou dobu se *hibňala a smála*.

Lhala o zneužívání? Cítila radost z toho, že zabila své rodiče?

Realita: Ani náhodou. Celia svůj příběh prostě ještě nikdy nevyprávěla nahlas. V jejím případě to, že o svém traumatu nakonec promluvila v přeplněné soudní místnosti, nebylo jen nepříjemné, ale způsobilo to, že stará bolest vyplavala na povrch.

Chvilí poté, co se chichotala, se zahleděla do země a propukla v pláč. Velké, ohromné slzy jí tekly po tvářích. Z té nebohé dívky prostě vytryskl nesmírný smutek.

V podobných případech může být smích obranným mechanismem, který potlačuje krutost skryté emoce. I když byl zdánlivě nevhodný, její smích nesignalizoval klamání, ale spíše zahanbení z toho, že o tom musí mluvit.

Jistě, lháři se často smějí – ale ne každý, kdo se směje, je lhář.

Mýtus: Lháři se škrábou na nose. Možná si toho nejste vědomi, ale ve vašem nose je topořivá tkáň. Znamená to, že stejně jako naše „hanbatá místa“ i tkáň v nose se stává citlivou, pokud je stimulována, a může brnět nebo svrbět, když jsme ve stresu. Jako třeba když vypouštíme z pusu lež.

Realita: Spíše než neomylným znakem lhaní je tato svědivá reakce nosu odrazem zásadní lidské odpovědi na akutní stres – „bojuj, nebo uteč“. Ocitnete-li v situaci, v níž jste ohroženi (od přepadení v tmavé

1. **Vaše dcera podezřele páchne kouřem. Tento týden už potřetí. Kdybyste se jí zeptali, jestli kouřila, která z následujících odpovědí je nejspíše pravdivá?**
 - a) „Ne, mamí. Proč se ptáš?“
 - b) „NIKDY BYCH NEKOUŘILA CIGARETU!“
 - c) „Je to nechutné, že? Před restaurací, kde jsme jedli, kouřili lidé. Musela jsem projít přímo mezi nimi, když jsem odcházela.“
 - d) „Nikdy!“

2. **Aha. Už zase kolují kancelářské drby. A vy podezříváte blízkou přítelkyni a kolegyni. Která odpověď je jasným znamením toho, že vám lže?**
 - a) „Jak mě můžeš z něčeho takového vůbec obvinít? Ne, nedonášela jsem šéfovi drby o tobě.“
 - b) „Jo, byla jsem včera odpoledne se šéfem v kavárně Starbucks a probírali jsme zaměstnance, ale o tobě jsme nemluvili.“
 - c) „Ne, já jsem o tobě ve zlém před šéfem nemluvila – proč se mě na to ptáš? Myslela jsem, že jsme kamarádky?!“ [hroutí se]
 - d) [chichotání] „Cože?! Páni ... nebuď tak nejistý, nesluší ti to. [chichi chichi] Po práci jsem jela metrem do Čínské čtvrti, koupila jsem si *Cosmopolitan*, něco k snědku a pak jsem šla sama do kina.“ [chichotání]

3. **Výzkum ukazuje, že asi 95 % lhářů dělá při lhaní toto:**
 - a) Krčí rameny.
 - b) Žádá vás, abyste opakovali otázku.
 - c) Odvrací pohled nebo se dívá dolů.
 - d) Změní se výška či barva jejich hlasu.

4. **Aha! Uvedli vás do rozpaků! Když vám položili otázku, na kterou nejste připravení, který z následujících scénářů může být chápán jako „zakrývání rizikové oblasti“ (nebo, jak se dozvíte později, „uhýbání“)?**
 - a) Během dotazování sedíte za stolem.
 - b) Když odpovídáte, hraje si u toho s perem.
 - c) Najednou si položíte ruku do důlku na krku, když odpovídáte.
 - d) Sedíte během celé konverzace s rukama založenýma na prsou.

- 5. Který z následujících znaků je typickým znakem pravdomluvné osoby?**
- a) Věnuje vám delší oční kontakt než obvykle.
 - b) Začne mluvit a zastaví se uprostřed věty, pak náhle změní téma a řekne něco jiného.
 - c) Zvýší tón hlasu.
 - d) Má paže volně podél těla a při odpovědi je tak ponechá.
- 6. Vaše šéfová před vámi něco skrývá. Bojíte se, že to znamená propouštění, žádné bonusy na dovolenou, nebo náhradu cukrovínek v kantýně müsli tyčinkami. (Brrr.) Které z následujících chování vaší šéfky to může naznačovat?**
- a) Dá si nohu přes nohu nebo zahákne kotník za nohu židle.
 - b) Normální rozsah očního kontaktu.
 - c) Má na sobě ten den rolák.
 - d) Během konverzace několikrát použije vaše jméno.
- 7. Myslíte si, že vás přítel asi podvádí (ten hajzlík!). Když se ho zeptáte přímo, která z jeho reakcí je pro vás výstrahou?**
- a) Vezme vaši ruku do dlaní.
 - b) Začne rychle mrkat.
 - c) Začne se houpat na židli.
 - d) Jeho hlas zůstává klidný a neměnný.
- 8. Které z následujících chování je velkou náповědou indikující klamání?**
- a) Osoba zůstává během dotazování klidná a sebejistá.
 - b) Sebejistě se vám dívá do očí a dá vám odpověď, kterou chcete slyšet.
 - c) Odpoví vám, ještě než dořeknete otázku.
 - d) Má paže křížem – a tak také zůstanou.
- 9. Podezříváte svého malého syna, že vám lže. Možná jde o něco malého, jako že snědl před večerí čokoládu, nebo je to něco vážnějšího, třeba drogy. Jaký výrok je v takové situaci nejlepší?**
- a) „Kolikrát ti to mám říkat? Nelži mi!“
 - b) „Poslyš, takhle se prostě chovat nemůžeš. A to proto, že ...“

TAJEMSTVÍ BUDOU VAŠE

Bez ohledu na to, jakého skóre jste v Lakmusovém testu krotitele lži dosáhli, vaše schopnost odhalovat lež jen poroste, až se dozvíte všechna tajemství obsažená v této knize – je ovšem klíčové, abyste všemi kroky prošli popořádku. Jakmile budete správně vyškoleni, nebudete se muset spoléhat na nikoho jiného, aby vás chránil před dvounohými škorpióny – zpozorujete je na míle daleko.

Přejdeme nyní ke kapitole 2 a podívejme se krok za krokem na to, jak barometr lži funguje. Odhalení lži není operace mozku – vyžaduje však zaujaté pozorování, špičkové dovednosti naslouchání a pevné zaměření na lidi, s nimiž se setkáváte. Dosáhnete úžasných výsledků, to vám slibuji.

„INSTANT REPLAY“ ZDARMA

Vaše tělo je skvělý přístroj na učení. Je navrženo tak, aby se učilo, adaptovalo a zdokanalovalo nástroje, koncepce a nápady, kterým jste vystaveni, rychleji než ten nejdokonalejší počítač, jaký kdy byl vyroben. Od doby, kdy jste byli miminkem, kdy jste se učili otáčet, lézt po čtyřech a chodit, váš mozek skladuje a rekonfiguruje informace tak, abyste k nim měli neustále okamžitý přístup.

Čtenáři této knihy mají příležitost dovolit svému podvědomí, aby automaticky posílilo všechny lekce, které se v této knize naučili. Navštivte stránku www.youcantlietome.com a klikněte na „Instant Replay“ – opakovaný záběr. Najděte odkaz na kapitolu, kterou jste právě dočetli, zapněte reproduktory a uvolněte se. Každý opakovaný záběr pomůže upevnit pojmy, o kterých jste právě četli. Ať je to poprvé, co jste použili tyto nové myšlenky, nebo jste si je poprvé uvědomili, čím rychleji a intenzivněji tento pojem posílíte, tím větší užitek z těchto informací vaše mysl i tělo budou mít.

Člen Detecting Deception Power Team, Oscar Rodriguez, pro vás vytvořil tyto opakované záběry jako dárek. Oscar pracuje jako hypnotizér ve Washingtonu, D.C., a soustřeďuje se na zjišťování toho, co nás brzdí, a na to, jak tuto sílu překonat. Ať jde o nějaký zlovyk nebo oslabující strach, hypnóza je mocným nástrojem, který Oscar využívá k tomu, aby své klienty dovedl k dosažení jejich cílů a ke zničení starých omezení.

ZAPAMATUJTE SI...

- *Pro vlivné lidi je snadné lhát, zejména z chamtivosti.* Lidem, kteří nepatří mezi mocné, je lhát zatěžko, ale občas lžou ze zoufalství. Když se náš barometr lži začíná spouštět, musíme zůstat ostražití a ptát se sami sebe: „O co jim jde?“ A pak, ještě než se s nimi konfrontujeme, se zeptáme: „Co dávám v sázku já?“
- *Vaším nejlepším nástrojem je empatie.* Schopnost vcítit se do jiných je dlouhá cesta vedoucí k odhalení motivů – a záměrů.
- *Žádný detektor lži není neomylný.* Nestačí vidět jeden či dva signály jazyka těla nebo zaslechnout útržek konverzace, abychom věděli, že někdo lže. A když si myslíte, že to stačí, jste v odhalování lži dokonce horší než ti, kteří si to nemyslí.

ŘEŠENÍ V 7 SEKUNDÁCH

MECHANIK



Problém: Abyste vy i vaše děti byli v bezpečí, je nutné jednat rychle, zamířit za mechanikem a nechat si opravit auto. Nicméně, nechcete utratit všechny své peníze za to, aby byla práce správně odvedena – chcete slušnou cenu.

Zprvu jste (vlevo) agresivní a používáte gesto s dlaněmi od sebe. Snažíte se působit na mechanika (vpravo) tím, že se mu díváte do očí, ale on trvá na ceně za opravu. Potřebujete nějaký efektivní tah, který funguje rychle.

Řešení: Jednejte okamžitě. Nestůjte proti mechanikovi nebo daleko od něj, přiblížte se k němu bokem. Ani ne za sekundu jste ve stejném týmu. Pak zrcadlově opakujte jeho pohyby a rychle upevněte vztah. Zkuste skrytý rozkaz: „Pracujte se mnou [pauza] na ceně za opravu mého auta a já [pauza a tišší hlas] se teď rozhodnu [pauza a hlasitější hlasu], jestli [pauza a tišší hlas] v tom budu pokračovat [pauza], nebo v tom pokračovat [pauza] nebudu.“

Výsledek: Překvapivě, když se tyto snadné tahy provádí správně, váš nový kamarád-mechanik se bude snažit udržet peníze ve vaší kapse – namísto aby putovaly do kapsy jeho šéfa!

Bonus: Používejte slovo my. „Kam se odsud dostaneme?“ „Co musíme udělat, aby to přestalo vydávat tyhle zvuky?“ Úspěšní prodejci dobře znají moc slovíčka my.

METODA BAROMETRU SNADNO A RYCHLE

V našem uspěchaném světě, kdy se na nás valí tisíce informací najednou, potřebujeme všichni najít způsob, jak stres redukovat. Představuji si to jako menu v restauraci Cheesecake Factory: zdá se, jako by tam měli

miliony přísad, dochucovadel, příloh a dezertů – miliony! Řekla bych, že takový výběr se musí některým lidem zamlouvat. Ale když stojím před tolika možnostmi volby, jsem zaskočená. Nakonec si pokaždé objednáám citronové kuře s bramborovou kaší a vařenou mrkví (můj manžel Leif si poručí rybí taco), protože jsem zavalená absurdním množstvím možností.

Vím, že nejsem sama – badatelé poukazují na neustále se zvyšující množství výběru v našem každodenním životě a považují to za klíčovou příčinu pocitu úzkosti. Proto jsem tak tvrdě pracovala na tom, aby byla metoda barometru lži efektivní. Tento postup vás převede od „Ha?“ k „Aha!“ v pouhých pěti krocích, takže o sobě zbytečně nepřemýšlíte, ani během cesty neděláte bezděčně chybné kroky.

Podívejme se ve zkratce na každou fázi procesu a na to, jak fungují dohromady:

Krok 1 – Shromažďování informací

Dobrá, pěkně popořádku. Musíte jednat rychle a vytvořit si obraz standardního jednání nějaké osoby, zbarvení a výšku hlasu, výběr slovní zásoby. To znamená pozorování a zaznamenávání určitých neverbálních a verbálních signálů, které jsou součástí obecného chování dané osoby i jejích sociálních norem. Možná, že na jaře a na podzim, kdy pyl pokrývá stromy a okna (i vaše polštáře), má vaše paní na hlídání zvlhlé oči a svědí ji nos – nebo je prostě vždycky neklidná. Možná, že váš nový šéf koktá od malička a vždycky říkal svému autu „vozidlo“, babičce „babka“ a kabelce své matky „psaníčko“. A ano, je možné, že váš žhavý nový partner, kterého jste našli na Match.com, se vyhýbá očnímu kontaktu kvůli kulturním zvyklostem – nebo je prostě spíše auditorní typ a „dopřává vám sluchu“. Jasně, lidé okolo vás mohou mít prapodivné zvyky (možná dokonce až nahánějící husí kůže), ale tyto návyky mohou, ale nemusí znamenat lež – mohou je mít prostě v krvi, jsou součástí jejich základního ustrojení.

Dám vám tipy, jak udržet tento normovací proces na velmi nízké úrovni, pokud jde o stres, abyste tak získali co nejpřesnější obraz. Budete lidi studovat od hlavy až po paty podle kontrolního seznamu o devíti bodech. Odhadnete jejich chování během několika minut – ale oni o tom nebudou mít ani potuchy.

Krok 2 – Odposlech

Jakmile si vytvoříme obraz o standardním chování dané osoby, ponoříme se hlouběji, abychom odhalili význam *za* slovy. Zatímco řeč těla je v centru pozornosti detekce lži už po desetiletí, nedávný výzkum potvr-

Prosím, pamatujte si, že jako obecně důvěřivá osoba jste skvělým měřidlem neupřímnosti. Jen si musíte dát povolení a naslouchat těm náznakům podezření a zkoumat dál. Pokud něco zní „uhozené“, většinou to taky uhozené je.

ŘEŠENÍ V 7 SEKUNDÁCH

BALIČ



Problém: Jste na večírku a Romeo, který k vám sedí bokem, vám začíná předvádět své umění a čte vám z dlaně. Jenže vy jste chytrá a víte, že je to běžný nástroj manipulace, jaký tito lidé používají. Když se okamžitě nepohnete, během několika sekund vám Romeo bude hladit celou paži až k srdci – a než řeknete švec, budete těžce dýchat, naskáče vám husí kůže a budete si přát, aby se vás dotýkal dál! Jedněte a rychle se toho Casanovy zbavte.

Řešení: Použijte tohoto skrytého rozkazu: „Ať už [pauza] mi dáte pokoj, nebo [pauza] nedáte, mě to nezajímá.“ Dejte najevo svůj únik tím, že od tohoto člověka odvrátíte chodidla i bříško směrem do bezpečí. Tomuto pohybu říkám „intelligence pupíku“: otočíme svůj pupík směrem, kam chceme, a k lidem, které máme rádi, obdivujeme je a věříme jim.

Výsledek: Když se od toho člověka odvrátíte, bude trochu zmatený, ale po několika minutách „studené sprchy“ se vydá hledat vhodnější oběť.

Po rozhovoru s nějakou osobou jste vyvedení z rovnováhy

Zběhlí lháři dokáží jedinečným způsobem zkusit realitu, takže se cítíme, jako by nám země uhýbala pod nohama, cítíme, že se děje něco divného, ale nedokážeme to definovat. Tento typ manipulace se nazývá „plynové osvětlení“.

Plynové osvětlení je druh psychologického zneužívání, které se používá k tomu, abyste se cítili rozhození a vydání manipulátorovi na milost. Termín je převzat z filmu z roku 1944 *Gaslight*, ve kterém vulgární manžel neustále působí zmatek v mysli své ženy a snaží se ji přesvědčit, že se zbláznila – částečně i tím, že v mihotavém světle plynové lampy předstírá, že je duch – aby se dostal k nějakým ukrytým šperkům. Nakonec triumfuje ona! Ale to až poté, co je téměř přesvědčena o své vlastní duševní chorobě.

Ten, kdo této techniky využívá, odříkává falešné informace, jako by to byl fakt, s takovým přesvědčením, že oběť začne pochybovat o vlastních vzpomínkách na stejné věci, či dokonce o svém zdravém rozumu. Oběti plynového osvětlení mají občas na konci konverzace pocit, který lze vyjádřit slovy: „Moment, počkej chvíli – co se to stalo?“

K obvyklému tvrzení těch, kdo tento způsob manipulace používají, patří: „Tohle jsem nikdy neřekl – přestaň si vymýšlet.“, „Proč mě vždycky obviňuješ z hrozných věcí?“ nebo „Páni, co je to s tebou? Jsi naprosto paranoidní.“ Tato taktika vede často k tomu, že se oběť tomu, kdo ji zneužívá, omlouvá za své vlastní otřesné jednání. Tito manipulátoři vás vedou k pochybnostem o sobě a o realitě a pomalu z vás dělají blázny.

Instinkt vám napovídá, že je tu něco, čeho je třeba se bát

Ve své brilantní knize *The Gift of Fear* (Dar strachu, Alpress, 2002) hovoří Gavin de Becker o zaměření se na instinkt strachu a o tom, jak se ho naučit rozpoznat a dovolit mu, aby se dostal do popředí našeho vědomého uvědomění. Když kráčíte nějakou uličkou a máte nedobry pocit, třeba to není proto, že byste byli uzlíkem nervů, ale možná proto, že vaše podvědomí zaznamenalo něco nezvyklého. Možná jste viděli auto, které předlo na volnoběh a nikdo v něm neseděl – nebo osoby v autě, které *neběží*. Ať už to mrazení v zátylku způsobuje cokoliv, věrte mu – váš mozek pravděpodobně zaregistroval něco potenciálně nebezpečného, co vaše vědomá mysl ještě „nevidí“.

Badatelé tomuto jevu říkají „tenké plátky“ – jde o schopnost našeho mozku všimnout si detailů mnohem rychleji, než to dokáže naše vědomá mysl, někdy v tak krátkém okamžiku, jako je pětadvacetina sekundy, doslova mrknutí oka. V jedné studii sledovali studenti třicet sekund němý videoklip o novém profesorovi a dokázali přesně předpovědět, jak pozitivní bude na konci semestru jeho hodnocení. Ještě více fascinující je, že když badatelé tyto videoklipy sestříhali na deset sekund, potom pět a nakonec na dvousekundový šot, výsledky byly stejně přesné.

PROFIL PREDÁTORA

Skandál zneužívání dětí, který se týkal bývalého kouče fotbalového týmu Penn State Jerry Sanduskyho, šokoval celý svět, zejména proto, že Sandusky byl vnímán jako významná osoba ve veřejném dění. Lovci dětí se často skrývají pod maskou oddanosti a zájmu o utlačované děti. Jedna studie týkající se tří sta sedmdesáti sedmi pedofilů, kteří nebyli ve vězení, zjistila, že průměrně *každý* z nich zneužil sto padesát dětí a spáchal na nich dvě stě osmdesát jedna činů. Podívejme se na některé společné typické rysy sexuálních predátorů:

- obvykle dospělý muž;
- většinou ženatý;
- často hledá zaměstnání nebo dobrovolně pracuje v programech pro děti ve věku, který preferuje;
- své oběti si fotografuje a sbírá dětskou pornografii;
- může svým obětem podávat drogy, aby tak potlačil jejich zábrany;
- je inteligentní; je si vědom, že páchá trestný čin, ale logicky jej vysvětluje tím, že zdůrazňuje „dobro“, které pro dítěte vykonává;
- často se jedná o bývalou oběť zneužívání v dětství a vyhledává děti ve věku, kdy byl sám zneužíván;
- často jde o respektovaného člena společnosti („pilíř komunity“);
- vyhledává osamělé matky s jediným cílem – získat přístup k jejich dětem.

ANALÝZA A SYNTÉZA

Když na nás lidé zkoušejí *grooming*, studují nás a zjišťují naše potřeby a to, čemu věříme, a vymýšlejí způsoby, jak se pro nás učinit užitečnými, někdy téměř neodolatelnými. Totéž však může být použito pro nevinné záměry – potenciální nápadník se snaží vypadat co nejmileji, nebo se nějaký networker snaží získat obchodní kontakt. Ale někteří groomeři dohánějí tento proces do extrému a jejich cíle mohou být velmi nebezpečné.

Odhalit motivy charismatického groomera může být někdy obtížné, protože „je přece tak okouzující! Jak by mohl být někdo tak milý nedobry?“ Nejlepší obrana je začít vždy otázkou: „Co ta osoba chce?“ Když jsem se stala certifikovaným životním koučem NLP, naučila jsem se jeden trik – „rozkouskovat“ motivy lidí.

ODEČET BAROMETRU LŽI

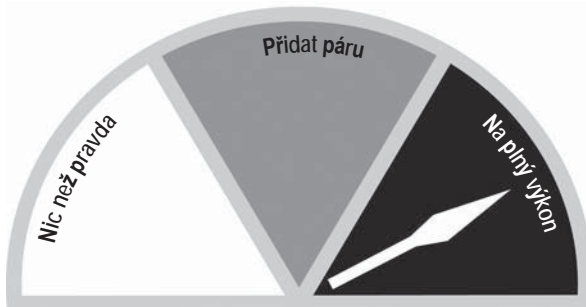
NA ČERVENÉM
KOBERCÍ

Během propagace filmu Pan a paní Smithovi byl Brad Pitt stále ještě manželem Jennifer Anistonové. Přidejte k tomu hollywoodský sex symbol Angelinu Jolie a máme tu zcela novou situaci. Prohlédněte si pozorně fotografie z filmové premiéry v roce 2005. Je tu nějaký náznak toho, že spolu pečou?



Angelina Jolie a Brad Pitt v hotelu Paris v Las Vegas, Nevada, 17. března 2005.
(Gregg DeGuire / Wireimage)

Odečet barometru lži: Na plný výkon



KLÍČ

Naprostý nesmysl: Na plný výkon

Částečný nesmysl: Přidat páru

Bez hloupostí: Nic než pravda

Na fotografii vidíme několik věcí, které ukazují na úroveň důvěrného vztahu, který není typický pro dva jedince, kteří spolu nemají milostný románek.

Horký bod 1. Vidíte ten dramatický úhel a vzdálenost mezi rameny a trupem Angeliny Jolie a Brada Pitta? Tito dva normálně přátelští a flirtující herci se ke svým kolegům obvykle chovají mnohem otevřeněji, takže tato vzdálenost mezi nimi je odchylkou od „normy“ u obou zmíněných herců. To jednoduše naznačuje, že mezi nimi jde o něco víc.

Horký bod 2. Všimli jste si jejich chodidel? Jejich postavení je zrcadlové, alespoň na zemi. V oblasti detekce klamání máme pro tento typ inkongruentního chování zkratku „Přesvědčit vs. Sdělit“. Lháři se nás snaží o něčem „přesvědčit“, zatímco pravdomluvné lidi prostě „sdělují“ informaci. Tím, že stojí tak nápadně od sebe, se nás možná snažili ze všech sil přesvědčit o tom, že spolu nic nemají. A samo-

mě jako nájemníka a chce, abych zůstal!“ Členové představenstva se smáli a Carsona schválili jako nový přírůstek do podniku.

„Přiznejte se“ k něčemu, co může být trochu trapné, a uvidíte, co se bude dít. Když ukážete svou lidštější stránku, jste zároveň méně nebezpeční, což vede k tomu, že ostatní kolem vás se začnou méně hlídat.

První dojem, který zanecháte, určuje, nakolik vám druhý člověk bude důvěřovat – když tuto důvěru porušíte hned na začátku, nebudete si moci udělat nezkreslený obrázek o základních vzorcích chování druhého člověka, protože bude ve střehu a na vás bude hledět s podezřením.⁶

Buďte vždy velmi opatrní, pokud jde o uvolnění. Vaše mantra pro to, jak získat obrázek o základním chování druhé osoby, zní: „Jak mám v této situaci snížit stres?“ Protože to, jak přistoupíte ke každé situaci, může změnit výsledek.

Namísto tohoto...	Udělejte toto...
konverzace na formálním místě (za stolem či v šéfově kanceláři)	bavte se v dobře osvětleném neformálním prostředí (na gauči, v domě vašeho protějšku, na zahradě)
okamžitý hovor k věci	začněte společenskou konverzaci
dávání najevo, že jde o hodně („To by vás mohlo stát místo!“ „Nelži mi, mladá dámo, nebo dostaneš domácí vězení!“)	nevyvíjejte tlak („Chci se vás jen zeptat na váš názor ve věci, ve které mám trochu zmatek“, „Zajímalo by mě, co si myslíte.“)
hovor o trapných záležitostech (známky ve škole, výsledky testů, plat)	hovořte o neutrálních věcech (do jakých předmětů chodí, kam chodili na vysokou, co se jim na jejich práci líbí)
vášnivá diskuse (náboženství, politika)	hovořte o lehčích tématech (počasí, plány na letní dovolenou) ⁷

PRŮVODCE ŠPIÓNA SKRYTOU ZÁKLADNÍ ČÁROU

Bylo vlhké letní sobotní odpoledne ve Washingtonu, D.C. Seděli jsme v malém občerstvení jménem Cosi. On naproti mně – a jsem si jistá, že se snažil odhadnout, co jsem zač. Nebyli jsme tam sami, pozvala jsem na schůzku i dva instruktory z Body Language Institute. Můj společník nebyl tak vysoký, jak jsem čekala. Měřil něco okolo sto sedmdesáti, možná sto pětasedmdesáti centimetrů. Měl špinavě blond vlasy, byl čerstvě oholený a jeho hlas byl zvučný a hluboký. Tento pohledný cizinec měl v sobě

jakési záhadné kouzlo a na rtech srdečný úsměv. A přesto jsem věděla, že o mně ví víc než lidé z mého BLI týmu – on a já jsme smýšleli stejně.

Tento novodobý James Bond je chlapík, vedle kterého si přejete mít u sebe papír a tužku, abyste si mohli dělat poznámky, nebo – ještě lépe – magnetofon. Jméno? Brian O'Shea. Ačkoliv mi nikdy přesně neřekl, kde pracoval, ani kde pracuje teď, bylo jasné, že Brian pracuje ve sféře výzvedné služby a je to roztomilý rošťák. Prozradil mi, že pracuje soukromě pro různá jednotlivce, soukromé společnosti a (jak předpokládám) pro vládu.

Brian by mohl učit kohokoliv, jak donutit člověka, aby vám řekl přesně to, co potřebujete vědět. S jeho svolením zde uvádím některé z jeho (a nyní i z mých) oblíbených strategií zaměřených na to, jak donutit cílový objekt, aby se vám otevřel a promluvil.

Bud'te přesvědčiví. Když musí Brian při své práci lhát, snaží se, aby se jeho lež co nejvíce blížila pravdě. Jednou byl v místním baru se skupinou mladých vládních úředníků, kteří ho neznali, a jedna žena se ho zeptala: „Briane, a co vlastně děláš?“

„Jsem vládní dodavatel.“ Nebyl daleko od pravdy – najímání lidí vládou je v oblasti D.C. běžné, a tak věděl, že tím nevyvolá větší zájem.

A bud'te nudní. Když chce Brian přimět cílovou osobu, aby promluvila, bude ze sebe záměrně dělat hlupáka a bude co nejvíc nudný. Napomáhá to snížit ostražitost druhé strany. „Většinu lidí vůbec nezajímá, co říkáte,“ vysvětluje Brian. „Jenom čekají na to, až vám budou moci vyprávět o sobě.“

Když se ho takový člověk zeptá na to, co dělá, přejde do profesionálního žargonu. „Když se mě zeptá ‚Kde pracujete?‘, řeknu ‚Primárně pracuji v oblasti výstavby sítí.‘“ Všimněte si, že se ho ta osoba ptala na organizaci, pro kterou pracuje, ale on jí řekl, v jaké oblasti – a k tomu dodal pár fádních podrobností o názorech na službu a o jedinečných návštěvnicích, aby ji tak dokonale unudil. „A zakrátko se ten člověk nemůže dočkat, kdy už v konverzaci dojde řada na něho.“

A bud'te zábavní. Brian doporučuje humor (což je pro mě, jako pro bývalého komika, lahůdka). Tatáž osoba se ho zeptala: „Takže vy podporujete nějakou agenturu nebo tak něco?“

„Jo, podporuji jednu z těch agentur na tři písmenka ...“ Udělal dramatickou pauzu, zatímco se ona naklonila blíž. „DMV.“

Rozesmála se. „Mohu vám o tom říct všechno,“ řekl, „ale, popravdě, usnula byste u toho. A co děláte vy?“

A teď byl na řadě zase on, snažil se ji rozpovídat, naslouchal jejímu vyprávění. A už nikdy se nevrátili k tématu o něm.

KTERÁ SVÍČKA JSTE VY?



Tyto dvě přítelkyně, které spolu popíjejí kávu, mají naprosto odlišné základní čáry. Žena nalevo má chodidla od sebe, tedy v poloze, které říkám „krátká tlustá svíčka“ – když půjdete kolem a vrazíte do stolu, krátká tlustá svíčka zůstane stát a se stolu nespadne. Ruce má otevřené a uvolněné. Její přítelkyně napravo má překřížené kotníky a nohy zasunuté pod židli – je to „vysoká hubená svíčka“. (Pokud někdo vrazí do jejího stolku, převrhne se.) Drží šálek s kávou oběma rukama, a tím vytváří překážku mezi sebou a svou kamarádkou. Jaké základní čáry mají lidé ve vašem životě?

O čem vypovídá jeho hlas?

Neverbální změny hlasu patří mezi nejlepší indikátory emocí – *pokud* znáte základní čáru dané osoby. Bonus: Jak stárneme, naše schopnosti odhalit lež prostřednictvím jiných kanálů dramaticky upadají – ale tonální změny zůstávají jedním z faktorů, který rozpoznáte stejně snadno jako v mládí.

Naše hlasy jsou určitým druhem hudby, a protože rozdíly v tónu hlasu je téměř nemožné popsat slovy, poslechněte si prosím klipy na mém webu. Kam na tomto spektru umístíte základní čáru svého objektu?

Tonální rozdíl

- **Jemný, tichý hlas:** Někdy se musíte naklonit blíž, abyste slyšeli – hlas toho člověka zní téměř jako šepot. (Příklad: Michael Jackson)
- **Střední tón a síla hlasu:** Dokážete normálně konverzovat a nemusíte se zvlášť namáhat, abyste této osobě rozuměli. (Příklad: Matt Lauer)
- **Hlasitý projev:** Máte chuť se zaklonit, protože se vám zdá, že vás jeho hlas povalí na zem. (Příklad: Suze Orman)

Rozdíly ve výšce hlasu

- **Nízko položený hlas:** Jako hluboké tóny velkého bubnu. (Příklad: Don Imus)
- **Středně položený hlas:** Průměrný, běžný hlas, jako brnkání na kytaru. (Příklad: Simon Cowell)
- **Vysoko položený hlas:** Zní trochu jako pikola. (Příklad: Kelly Ripa)

Rozdíly v rychlosti mluvy

- **Pomalý vypravěč:** Lidé z Jihu mají tendenci mluvit pomaleji než obyvatelé jiných regionů. V rychlosti řeči můžete pozorovat některé zajímavé kombinace tónu a výšky. Když mluvíte pomalu a tiše, uspíte dítě. Když mluvíte pomalu a nahlas, přivedete druhou osobu k šílenství. (Příklad: Will Ferrell ve filmu *Nejrychlejší jezdec*)
- **Středně rychlý vypravěč:** Hovoří průměrnou rychlostí sto padesát slov za minutu. (Příklad: Ann Curry)
- **Rychlý vypravěč:** Lidé ze severovýchodu, zejména z oblasti D.C., New Yorku a Bostonu, mluví neuvěřitelně rychle. (Příklad: já!)

Co říkají jeho slova?

Analýza výpovědi je neuvěřitelně užitečný nástroj – jakmile si začnete všimnout malých osobních jazykových zvláštností, budete překvapení, kolik informací si z nich odnesete. Blíže o tom budeme hovořit v krocích 2 a 5, pro tuto chvíli uvedu jen několik obecných otázek, které položíte sami sobě.

Používá zájmena? Vypouštění zájmen je jedním z mála jazykových chyb, které jsou těsně spjaty se lhaním – *pokud* skutečně znáte základní čáru dané osoby. Někteří lidé zájmena nikdy neužívají, někteří je užívají bezchybně. Musíte vědět, co je pro ně normální. „Já jsem dnes ráno vstal, já jsem zavolal mámě, osprchoval jsem se a šel si sníst něco malého.“

MĚ NEOBELŽEŠ

V knize *Mě neobelžeš* se naučíte zdokonalit svůj barometr lži (detektor lži) a vyhnat ze svého života lháře, abyste se cítili sebejistěji a vytvářeli silnější a více na důvěře založené vztahy.

JANINE DRIVER je světově proslulá expertka na řeč těla, jejíž bestseller *You Say More Than You Think* byl přeložen již do čtrnácti jazyků. Po šestnácti letech práce na ministerstvu spravedlnosti založila a vede Body Language Institute, je žádanou řečnicí a aktivně působící expertkou v oblasti detekce lži a řeči těla působící v médiích, FBI, CIA, ATF a International Chiefs of Police. Objevila se v řadě televizních show (např. Anderson, The Today Show, The Dr. Oz Show, The Rachael Ray Show). Žije v Alexandrii, ve státě Virginia.

„Janine Driver má talent učit a z detekce lži opět dokázala udělat něco zábavného, zajímavého a přínosného.“

Joe Navarro,
bývalý zvláštní agent FBI
a autor mezinárodního bestselleru *What Every BODY Is Saying*

„Mě neobelžeš je zábavným a ohromujícím pohledem na to, jak často nevidíme do nebe volající známky klamání. Kupte si tuto knihu dříve, než naletíte dalšímu lháři!“

Aaron Brehove,
vyšetřovatel a autor knihy *Knack Body Language*

„Posledních deset let mého života by bylo méně stresujících a produktivnějších, kdybych znala knihu Mě neobelžeš. Po přečtení této knihy totiž efektivita vaší osobní i profesionální komunikace prudce stoupne.“

Kathy B. Trahan,
prezidentka a CEO Alliance Safety Council

Navštivte ji na stránce www.lyintamer.com.



9 788072 639687

www.anag.cz

ANAG
ANDRAGOGOS
AGENCY