

Boris Đurović
PSIHOLOGIJA LAGANJA

Copyright © Boris Đurović, 2013, 2018.

Sva prava su zaštićena. Nijedan deo ove publikacije ne može se reprodukovati niti kopirati elektronskim, mehaničkim niti bilo kojim drugim putem bez prethodne saglasnosti nosioca autorskih prava.

Boris Đurović

PSIHOLOGIJA LAGANJA

Drugo, dopunjeno izdanje

Novi Sad
2018.

SADRŽAJ

UMESTO PREDGOVORA.....	9
PREDGOVOR za drugo, dopunjeno izdanje	11
UVOD U PSIHOLOGIJU LAGANJA	13
1. LAGANJE.....	19
1.1. Pojmovno određenje laži i laganja	19
1.2. Zašto lažemo	24
1.3. Emocije	28
1.4. Najveća zamka!	36
1.5. Činioci od značaja za otkrivanje laži	40
1.6. Rizične kategorije u otkrivanju laganja.....	69
1.6.1. Zašto i kako deca lažu	70
1.6.2. Psihopatija i laganje	77
1.7. Istorijski pregled metoda i tehnika otkrivanja laganja.....	88
2. VERBALNI ZNACI LAGANJA	93
2.1. Forenzički intervju.....	93
2.1.1. Priprema za intervju	95
2.1.2. Planiranje intervjuja, uspostavljanje prvog kontakta i stvaranje pozitivne atmosfere.....	98
2.1.3. Objektivni uslovi koje treba zadovoljiti za obavljanje intervjuja	101
2.1.4. Saslušanje / ispitivanje	108
2.1.5. Faza dobijanja priznanja	120
2.2. Procena verodostojnosti iskaza (Statement Validity Assesment – SVA).....	129

2.2.1. Kriterijumima zasnovana analiza sadržaja	130
2.2.2. Evaluacija kriterijumima zasnovane analize sadržaja putem ček-liste validnosti	133
2.3. Upitnik za brzu procenu verbalnog i neverbalnog ponašanja.	135
3. NEVERBALNI ZNACI LAGANJA	139
4. PREGLED METODA KOJE SE KORISTE U OTKRIVANJU LAGANJA	147
4.1. Poligraf	148
4.1.1. Pojava poligrafa	149
4.1.2. Elementi poligrafa.	150
4.1.3. Uslovi za primenu poligrafa	153
4.1.4. Procedura poligrafskog ispitivanja	156
4.1.5. Osnovne vrste testova koji se koriste u poligrafskom ispitivanju	159
4.1.6. Osnove fizioloških reakcija snimljenih poligrafom i njihova interpretacija	162
4.1.7. Celokupna interpretacija poligrafskog zapisa (poligrama)	168
4.1.8. Psihološke osnove poligrafskog ispitivanja	172
4.1.9. Činioci koji utiču na rezultat testiranja i drugi izvori grešaka kod interpretacije rezultata	174
4.1.10. Pravni status i primena poligrafa u svetu.	177
4.1.11. Poligraf u Srbiji.	178
4.1.12. Uspešnost poligrafa u otkrivanju laganja	180
4.2. Termalno mapiranje	181
4.3. Analizator glasa	182
4.4. Pupilometrija.	183
4.5. Moždani talasi.	184
4.6. Moždani otisak.	186

4.7. Funkcionalna magnetna rezonanca	188
4.8. Narkoliza – serum istine	188
4.9. Sublimalna percepcija u otkrivanju istine.....	190
5. O KRIMINALISTIČKIM RADNJAMA, METODAMA I TEHNIKAMA KOJE SE SPROVODE U POLICIJSKOM RADU	193
ZAHVALNOST	215
REFERENCE.....	217
BELEŠKA O AUTORU	221

UMESTO PREDGOVORA

U knjizi Borisa Đurovića analizira se validnost poligrafskog ispitivanja laži i mogućnost psihopata da prevare poligraf. Knjiga sadrži obiman istorijski i teorijski uvod u kojem se opisuje instrument i analizira tehnologija poligrafskog ispitivanja, zatim se daje psihološki opis psihopatije i na kraju se prikazuje autorovo istraživanje. Cilj istraživanja bio je provera uspešnosti psihofiziološke detekcije obmane poligrafskog instrumenta, korišćenjem eksperimentalnog testa i poređenjem rezultata psihopata u odnosu na nepsihopate.

Dobijeni rezultati u skladu su s vladajućom većinom već urađenih istraživanja na temu psihopatije i poligrafa, koji sugerišu da ne postoji statistički značajna razlika u uspešnosti psihofiziološke detekcije obmane psihopata u odnosu na ostatak populacije.

Međutim, poređenjem onih koji su uspešno obmanuli poligraf u celini sa subdimenzijama na mernim instrumentima, nađena je povezanost uspešnosti obmane sa interpersonalnom dimenzijom kod Hareove ček-liste psihopatije, te antisocijalnim ponašanjem na upitniku za procenu psihopatije. Ispitanici sa većim skorom u ovim dimenzijama uspešnije su obmanjivali poligraf.

Ovakav nalaz nagoveštava da postoji mogućnost uspešnog laganja na poligrafu i da ona zavisi od specifičnih osobina ličnosti.

Samo istraživanje ima veliki praktični značaj jer upućuje na oprez u primeni poligrafa i upozorava na njegova ograničenja, ali nudi i smernice za prevazilaženje ovih problema.

Knjiga u celini, kako obimom informacija, tako i preporukama koje proizlaze iz istraživanja, može biti od velike koristi za sve one koji koriste poligraf ili njegove rezultate u istražnom postupku, te je svesrdno preporučujem za štampu.

Prof. dr Mikloš Biro

Odsek za psihologiju

Filozofski fakultet, Univerzitet u Novom Sadu

Psihologija laganja autora Borisa Đurovića, svojim sadržajem i metodologijom ukazuje i na ostvarenje osnovne namene, da se u praksi stečeno iskustvo autora, ali i sistematizovana savremena saznanja, veštine i stavovi u funkciji uspešnog otkrivanja laganja kod osobe s kojom se komunicira, obrade i ponude široj javnosti.

Praktična vrednost knjige je i u nameri autora da fenomen laganja približi običnim ljudima, kako bi se sa njime lakše nosili, ali ne i zloupotrebljavali ponuđene informacije.

Način prezentovanja sadržaja knjige ukazuje na njenu praktičnu upotrebljivost i opravdanost objavljivanja na putu bogaćenja literature koja definiše laganje kao specifično ponašanje čoveka.

Autoru predlažem opravdan trud na kvalitetnijem definisanju strukture monografije kao i njeno objavljivanje.

Stručnoj i široj javnosti preporučujem *Psihologiju laganja* autora Borisa Đurovića kao opravdan i potreban naslov.

Prof. dr Dragan Arlov

nastavnik u penziji

Kriminalističko-policijska akademija Beograd

PREDGOVOR ZA DRUGO, DOPUNJENO IZDANJE

Knjiga koja je pred Vama, poštovani čitaоче, prvi put je objavljena 2013. godine u izdanju izdavačke kuće Psihopolis. Od tada je prošlo već pet godina. Za to vreme u oblasti psihologije laganja, odnosno bihejvioralne forenzike, objavljena su brojna nova, uzbudljiva istraživanja, koja su nas dovela do novih saznanja i donekle promenila način na koji pristupamo problemu laganja i obmane. Osim toga, i sam svet oko nas se ubrzano menja kao posledica tehnološkog razvoja, prvenstveno u sferi digitalnih tehnologija, što neminovno dovodi do razvoja novih kanala komunikacije pomoću kojih se ljudi služe obmanom. Kao autor uvideo sam da neka poglavlja treba proširiti i prilagoditi, a neka nova treba dodati, kako bi knjiga krajnjem korisniku pružila savremen, objektivan i pregledan pristup fenomenu laganja.

Kao posledica gorenavedenog pred Vama se nalazi ovo novo izdanje, koje je rezultat autorovog višegodišnjeg rada u ovoj oblasti. Nadam se da će Vam knjiga biti od koristi, i da ćete uživati u njoj.

UVOD U PSIHOLOGIJU LAGANJA

Poštovani čitaoci,

Ukoliko se pitate odakle potiče potreba da se napiše ovakva knjiga na temu laganja, i šta tu ima toliko da se piše, ništa ne brinite, postavili ste veoma uobičajeno i, za većinu ljudi kojima laganje nije primarna oblast izučavanja, veoma racionalno pitanje. Odgovarajući na pitanje jedne novinarke, koje je glasilo, parafraziram: „Molim Vas, da li biste nam mogli otkriti kako da u svakoj situaciji i kod svakoga otkrijemo da li nas laže, i molim Vas, recite nam to u dva (2) *minuta*?“, ostao sam bez reči. Uvideo sam da pojednostavljen i površan način na koji ljudi pristupaju fenomenu laganja zapravo objašnjava zašto im se toliko često događa da budu obmanuti od strane zlonamernih osoba, i zašto slepo poveruju u njihove laži.

Činjenica je da je psihologija laganja veoma kompleksna, interdisciplinarna oblast čije se polje proučavanja nalazi na granici psihologije, fiziologije, sociologije, antropologije, kriminologije i psihijatrije. Iako veoma zahtevna, ona je potencijalno veoma korisna svim onima koji se odvaže da krenu na put njenog proučavanja. Znati u većini situacija šta vaš sagovornik misli o vama, i da li vas laže ili ne, toliko je korisno alat u svakodnevnom životu, da je prosto neverovatno da su ljudi gotovo nezainteresovani da o ovoj oblasti nešto više saznaju.

Ako je to donekle i razumljivo kada govorimo o laicima, površnost s kojom se ovoj temi pristupa u akademskim krugovima,

odnosno nedostatak zainteresovanosti za nju, prosto je neverovatna. Ipak, nadam se da se stvari polako ali sigurno menjaju, i da će ova tema biti sve više uključena u predavanja za studente iz oblasti psihologije, sociologije, pedagogije i psihijatrije. Pravi uspeh bio bi kada bi i naši srednjoškolci saznali o ovome nešto više, jer nema sumnje da bi im to bilo od velike praktične koristi bez obzira na zanimanje kojim nameravaju da se bave, imajući u vidu da je ovo univerzalna ljudska tema.

Suštinski cilj knjige *Psihologija laganja* jeste da vam prezentuje savremena znanja, veštine i stavove potrebne za uspešno otkrivanje laganja kod sagovornika. Namera mi je da kod vas potaknem želju da pročitavši ovu knjigu, stečeno znanje primenite u praksi, u svakodnevnom životu, na ulici, u poslu, kako bi se zaštitili od svih onih koji žele da vas obmanu i zloupotrebe.

Međutim, pre nego što nastavite sa čitanjem, dužan sam da vas upozorim na dve veoma bitne činjenice, koje prihvatate na svoju odgovornost ukoliko se odlučite da proučavate ovu oblast.

Prvo, istina nije uvek lepa i sjajna. Iako je nesumnjivo korisno znati istinu, nije uvek prijatno znati kada vas neko laže i obmanjuje, pogotovo ako se radi o osobama iz vaše okoline. Ponekad je lakše živeti u laži nego sa istinom koju ne možemo podneti. Ukoliko spadate u takve osobe, savetujem vam da odložite ovu knjigu, dok ne budete kadri da sagledate istinu onakvu kakva jeste.

Drugo, otkrivanje laži je „novčić sa dva lica“. S jedne strane, primenjujući metode iz ove knjige, vi ćete svakako biti mnogo bolji u otkrivanju laganja. Međutim, s druge strane novčića nalazi se i tamna strana ovoga znanja – naime, znaćete i kako da uspešnije lažete. Prema tome, dužan sam da vas upozorim da je moja iskrena namera pri pisanju ove knjige bila da vam pomognem da sprečite da budete obmanuti. Ukoliko vi, pak, to znanje budete koristili kako biste lakše obmanuli nekoga, sami snosite sve moralne i etičke posledice toga. Ukoliko niste kadri da se nosite

sa time, takođe vam savetujem da odložite ovu knjigu za neko drugo vreme.

Ukoliko ste i pored mojih upozorenja i dalje odlučni da krenete ovim putem, nemam druge nego da vam od srca poželim mnogo istrajnosti, uspeha i zadovoljstva u proučavanju psihologije laganja.

„Sve istine je lako razumeti onda kada ih otkrijemo, međutim,
prvo ih treba otkriti.“

Galileo Galilej

„Istina je retko čista i nikada nije jednostavna.“

Oskar Vajld

POGLAVLJE 1

LAGANJE

1.1. Pojmovno određenje laži i laganja

Potruga za istinom stara je verovatno koliko i samo čovečanstvo. Uspešno razlikovanje laži od istine predstavlja jedno od suštinskih ljudskih nastojanja. Ova potraga je prisutna u svim oblastima života i rada ljudi. Već u *Bibliji* nailazimo na interesantne psihološke primere otkrivanja istine. Naime, dve žene su se pred carem Solomonom sporile oko toga kome pripada beba. Svaka je tvrdila da je dete njeno, a svedoka koji bi pomogli u rešavanju čitavog slučaja nije bilo. Kralj nikako nije mogao da otkrije kojoj ženi pripada dete. Nakon dugog razmišljanja dosetio se, pa je izrekao presudu da se dete preseče na pola, pa da svaka od žena dobije po polovinu. Na to je jedna žena ćutala, a druga je zavapila da se dete ne ubije, već da se dâ drugoj ženi. Kralju je tada bilo jasno šta je istina, i dao je dete ženi koja je molila za njegov život (*Biblija*).

Danas, u vreme neograničenog pristupa gotovo svim informacijama putem interneta, potreba za istinom aktuelnija je nego ikada pre. Pojedinci, čitavi narodi, velike korporacije i vlade država troše ogromna sredstva na obaveštajne i kontraobaveštajne službe, pokušavajući da otkriju istinu. Stoga je na samom početku potrebno da se upoznamo sa problemom, i damo odgovor na pitanje šta je to zapravo laž?

Pol Ekman, jedan od najvećih istraživača u oblasti emocija, (Ekman, 1992) daje sledeću definiciju laganja: osoba namerava da dezinformiše drugu osobu, čini to namerno, bez prethodnog obaveštenja o svojoj nameri, i bez eksplicitne molbe žrtve da to učini. Laž je, prema njegovom mišljenju, uvek namerna, jer osoba koja laže namerava da dezinformiše žrtvu. Ta osoba može da bira između toga da li će lagati ili ne, pri čemu pravi razliku između te dve opcije. Navedeni uslov ne zadovoljavaju ljudi koji su žrtve samoobmane, kao ni patološki lažovi. Razlog je taj što oni znaju da lažu, ali ne mogu da kontrolišu svoje ponašanje. Kao što vidimo, ključna odrednica jeste postojanje namere da se druga osoba dezinformiše.

Interesantno je i određenje pojma laganja Alderta Vrija, koji smatra da lažovi ponekad, iako imaju jasnu nameru da lažu, ne uspevaju u obmanjivanju, zbog čega laž definiše kao uspešan ili neuspešan pokušaj, bez upozorenja, da se kod druge osobe stvori uverenje koje komunikator smatra neistinitim (Vrij, 2000).

Dakle, to je svaki pokušaj, o čijoj prirodi žrtva nije ništa znala unapred, da se kod nje stvori uverenje za koje sam komunikator smatra da je neistinito. Kao što vidite, ostavlja se mogućnost da je i sam komunikator, dakle osoba koja namerava da slaže žrtvu, prethodno obmanut. No, i kod ovog određenja laganja suština je u postojanju namere da se druga osoba obmane.

U gorenavedenim određenjima pojma laganja može se primetiti da je prvi i veoma važan element laganja namera da se neko obmane. No, da bi se moglo govoriti o laži u pravom smislu te reči, neophodno je da postoje i druga dva elementa: svest o netačnosti, i razlikovanje laži od bajkovitih, fantastičnih iskaza. Ako osoba smatra da je nešto videla, osetila ili čula, iako to ne odgovara stvarnosti, zapravo ne daje lažan, već pogrešan iskaz. Ukoliko neko dâ neistinitu verziju onoga što se dogodilo zbog toga što je zaboravio šta se zaista desilo, on ne laže. Prema tome, zaboravljanje nije isto što i laganje, iako je veoma teško utvrditi da li

je zaista došlo do zaboravljanja, ili je to samo izgovor (Ekman, 1992).

Laž kao takva sadrži tri elementa: prevarnu nameru, izmišljenu sadržinu, za koju je lažov svestan da je netačna, i svest o pravom stanju stvari koje on hoće da prikrije posredstvom proizvoda sopstvene fantazije (Vodinić, 1962).

Laž prema Dospulovu (Dospulov, 1976) može da bude delimična i potpuna. Potpuna laž sastoji se iz saopštavanja izmišljenog nepostojećeg činjeničnog stanja, dok se delimična laž sastoji u isključivanju pojedinih elemenata događaja, dodavanju realnim događajima izmišljenih elemenata, te zameni pojedinih elemenata događaja izmišljenim detaljima, kao i zameni pojedinih elemenata realnim detaljima, ali koji nisu postojali u konkretnom slučaju.

Složenost sadržaja laži zapravo je pitanje njene kompleksnosti. Kompleksnije laži kao svoju posledicu imaju veći broj obrazaca ponašanja koja su indikatori laganja u odnosu na manje kompleksne laži.

Zoran Milivojević u svojoj knjizi *Igre koje igraju narkomani* (2007) navodi da se onda kada jedna osoba drugoj ne govori istinu, radi o obmani. Obmana kao takva može da bude nesvesna i svesna.

Nesvesna obmana je rezultat prenošenja zabluda za koje osoba koja ih prenosi veruje da su istinite, i to onda nije laž. Kada govorimo o nesvesnoj obmani dodao bih da ona može biti izazvana na dva načina – neposedovanjem istinitih informacija, i nesvesnim iskrivljavanjem informacija koje posedujemo, što je posledica korišćenja mehanizama odbrane.

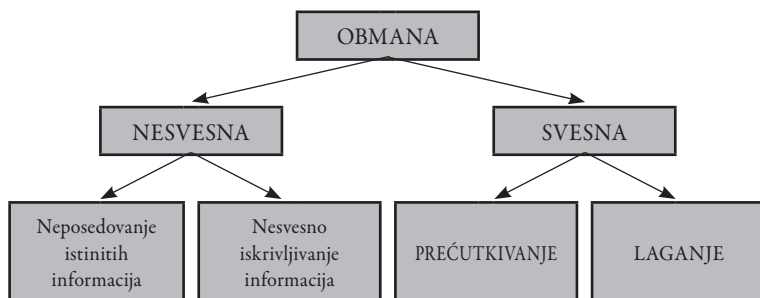
Nesvesna obmana se, dakle, deli na dve komponente: A. Kada osoba koja nas obmanjuje ni sama ne zna da to što govori nije istina; B. Kada u jednom trenutku sama poveruje u svoje laži i prihvati ih kao istinu.

S druge strane, svesna obmana jeste namerno i svesno iskrivljavanje stvarnosti, čiji je cilj da se druga osoba navede na pogrešno zaključivanje o stvarnosti. Ona se deli na: A. Prećutkivanje, kada

osoba izbegava da pruži konkretan odgovor na postavljeno pitanje, iako zna šta je istina. Ona tada dovodi drugu osobu u zabludu namernim izostavljanjem važnog podatka o objektivnoj stvarnosti, i to na takav način da uopšte ne govori o tom događaju; B. Laganje, u smislu da osoba zna šta je istina, ali svesno odluči da ono što nam saopšti bude neistina. Milivojević smatra da je laganje svesno i namerno konstruisanje slike stvarnosti koja ne odgovara istini.

Stoga, nije isto lagati i ne govoriti istinu.

Ova podela je prikazana na sledećem grafikonu:



Ovu podelu možemo ilustrovati sledećim primerima:

1. Neposredovanje istinitih informacija

Jednog jutra se probudimo pospani, jer nismo dovoljno spavali tokom noći. Neko nas tada upita da li znamo koji je dan i mi odgovorimo da je subota, jer obično subotom spavamo duže. Međutim, taj dan je zapravo nedelja! Strogo tehnički gledano ovo jeste obmana, ali nije laganje, jer ja verujem da je današnji dan subota, tako da nisam slagao, ali jesam preneo pogrešnu informaciju. U ovu kategoriju spadaju i slučajevi kada ispitanik stvarno zaboravi da je nešto uradio; on svoju tvrdnju tada saopštava ubeđen da je to što on govori istina.

2. Nesvesno iskrivljavanje informacija

To se dešava kada znamo šta je istina, ali sebe ubedimo u nešto suprotno. Da li je to moguće? Zapravo jeste. Znate li basnu

o lisici i grožđu? Lisica je bila veoma gladna, i šetala je kroz vinarstvo. Spazila je grožđe i poželela da ga pojede. Ali grožđe je bilo visoko. Lisica je pokušavala da ga dohvati satima, ali nije uspela. Na kraju je odustala. I šta je sebi rekla? Pa i nisam toliko gladna, a to grožđe je ionako kiselo. Ubeđivala je sebe da je to tačno, jer nije htela da bude iskrena prema sebi i kaže istinu. A istina je da nije bila dovoljno vešta, uporna i snalažljiva da dohvati grožđe. Šta mislite, da li i mi to radimo u nekim situacijama? Ovakav iskaz takođe se ne može smatrati lažnim, nego pogrešnim.

3. Prećutkivanje

Prethodnog dana smo izašli s posla petnaest minuta ranije, a da nismo obavestili svog šefa. Kada nas šef sutradan pita da li smo bez njegovog znanja izašli s posla petnaest minuta ranije, što mi u ovom slučaju i jesmo uradili, mi se, umesto da odgovorimo na to pitanje, pravimo da ga nismo čuli i skrenemo temu. Kažemo, na primer, da mi vrlo često ostajemo prekovremeno, ali nas za to niko ne pohvali, ili krenemo u protivnapad navodeći da gotovo svi radnici izlaze ranije, a njima niko ne zamera, ili ga pitamo šta je sa našom obećanom povišicom. Primećujete da u takvim situacijama mi ne dajemo odgovor na postavljeno pitanje, odnosno prećutkujemo.

4. Laganje

Da bismo objasnili šta je laganje možemo se poslužiti gorenavedenim primerom. Kada nas šef pita da li smo bez pitanja izašli s posla 15 minuta ranije, a mi umesto da odgovorimo da jesmo, i da smo pogrešili, i da nam je žao zbog svega toga, prosto slažemo i kažemo da to nije istina, i da smo bili na poslu do kraja radnog vremena. Dakle, slažemo ga.

Suštinski je važno da razumemo ovu podelu ako želimo da budemo uspešni u otkrivanju laganja. Odnosno, bitno je da razlikujemo *laž* od *prećutkivanja* i *pogrešnog* iskaza.

Razlog je sledeći: osobe koje daju pogrešan iskaz ispoljavaju mnogo manje znakova uznemirenosti (ili ih uopšte ne pokazuju) u odnosu na osobe koje lažu i prećutkuju nešto. Prema tome, pre

nego što krenemo u analizu znakova uznemirenosti, ili kako ih u medijima pogrešno nazivaju „znakova laganja“, treba da znamo u koju od gorenavedenih kategorija spada naš sagovornik. I da budemo svesni toga da znakovi uznemirenosti mogu da izostanu ne zato što osoba govori istinu, već zato što daje pogrešan iskaz.

Na kraju ovog poglavlja treba zapamtiti sledeće:

- Osnovni elementi laži jesu *namera, svest o netačnosti i razlikovanje laži od bajkovitih sadržaja*.
- Umესnije je koristiti pojam *obmana* umesto *laganje*, jer je sveobuhvatniji. Ovaj pojam pored *laganja* i *prećutkivanja* kao svesnih elemenata, uključuje i *neposedovanje tačnih informacija* i *nesvesno iskrivljavanje informacija*.
- Važno je razlikovati *lažan iskaz* od *prećutkivanja* i *pogrešnog iskaza*. Osobe koje daju pogrešan iskaz toga nisu svesne, te se mnogi indikatori uznemirenosti koji nam inače mogu pomoći u otkrivanju laganja kod njih ne ispoljavaju, jer one jednostavno i ne znaju da lažu.

1.2. Zašto lažemo

Dajući odgovor na pitanje zašto ljudi lažu, Ekman (Ekman, 1992) ukazuje na postojanje devet različitih motiva za laganje:

- Da bi se izbegla kazna.
- Da bi se dobila nagrada koju na drugi način nije moguće dobiti.
(Ne slažem se u potpunosti sa drugim delom ove Ekmanove odrednice, da na drugi način tu nagradu nije moguće dobiti. Ljudi lažu da bi dobili nagradu koju je moguće dobiti na drugi, ali za njih znatno teži način.)
- Da bi se zadobilo divljenje drugih.
- Da se ostvari moć nad drugim, tako što se kontroliše informacija koju žrtva ima.
- Da se osoba zaštiti od neke opasnosti ili fizičke pretnje.

- Da se druga osoba zaštiti od kazne.
- Da bi se osoba izvukla iz neprijatne društvene situacije.
- Da se izbegne neprijatnost.
- Da se očuva privatnost.

Prva tri motiva su najčešća, i na njih uvek treba obratiti pažnju. Oni su sami po sebi razumljivi. Lažemo da ne budemo kažnjeni mi, ili da ne budu kažnjene drage nam osobe, da dođemo do nečega do čega nam je stalo. I na kraju, motiv broj tri, lažemo da bismo impresionirali druge. To radimo svi, i muškarci i žene podjednako. Kada je reč o ovom motivu, postoje razlike između muškaraca i žena koje sam uočio u praksi. Naime, muškarci lažu o svojim uspesima, odnosno preuveličavaju ih kako bi ostavili utisak na svoje prijatelje, pogotovo ukoliko su u prisustvu njima interesantnih osoba suprotnog pola. O tome govori i Michael Lewis u svojoj knjizi *Lying and Deception in Everyday Life*, navodeći da se u srcu muških laži nalazi njihov ego. Oni lažu kako bi se predstavili boljima nego što zaista jesu. Primer za to su takozvane „lovačke/ribolovačke“ priče.



Kada je reč o ženama, one veoma često lažu kako bi zaštitile osećanja drugih, kako ih ne bi povredile. Dakle, da bi drugima u njihovom društvu bilo prijatno. Primer za to je priča o broju seksualnih partnera koji žene umanjuju kada o tome govore svom partneru. Ili kada svojoj prijateljici koja se očigledno ugojila desetak kilograma kažu da se to na njoj uopšte ne primeti.

Ostao nam je još jedan motiv od posebnog značaja, a to je da se ostvari moć nad drugim tako što se kontroliše informacija koju žrtva ima. Šta to zapravo znači? Nažalost, postoje osobe za koje bismo mogli reći da spadaju u kategoriju sociopata, koje uživaju u tome da utiču na živote drugih ljudi, iako nemaju motiv u smislu da dobiju neku nagradu, ili zaštite sebe. Naime, takve osobe uživaju u osećaju moći koji dobijaju tako što spletkare drugima iza leđa, šire glasine i neistine o drugima bez ikakvog drugog motiva, osim tog osećaja sopstvene moći nad osobama oko sebe. Ovo nije čest motiv, ali je veoma maliciozan, i moj je savet da kada ste u situaciji da ne razumete zašto vam se neke neprijatne stvari dešavaju u porodici, na poslu, među prijateljima, razmislite da li se u vašem okruženju nalazi ovakva osoba.

Veoma važan faktor, koji značajno određuje obamnjujuće ponašanje, jeste laganje s ozbiljnim ulogom ili posledicom. Dosadašnja istraživanja laganja uglavnom su rađena u laboratorijskim uslovima. Problem koji se javlja kod ovakvih istraživanja jeste to što se nikada ne može otkriti kako bi se lažljivci ponašali kada bi uložili bili zaista veliki, jer u laboratorijskim ispitivanjima osoba nema nikakvog straha od kazne ukoliko laž bude otkrivena, odnosno nema suštinski značajne nagrade ukoliko ne bude. Na primer, brojna ispitivanja uspešnosti poligrafa zasnivaju se upravo na ovakvim studijama (mock crime – izmišljeni zločin) i dovode u pitanje ispravnost kompletne metodologije. Naša preporuka je da ovakva ispitivanja treba izvoditi u situacijama koje su važne za samog ispitanika.

U pogledu uticaja ispitivača na ponašanje lažljivca nema jasnih određenja, ali postoje naznake da bi „reputacija” ispitivača

kao veoma sumnjičave osobe, ili autoriteta u ovoj oblasti, kod lažljivca mogla da poveća strah od otkrivanja.

Jedan od najznačajnijih faktora za uspešnost obmanjivanja svakako jeste sama ličnost lažljivca. Ne postoji nešto što bi se moglo nazvati karakterističnim obrascem obmanjivanja, kao ni univerzalni profil ličnosti koji bi se mogao pripisati lažljivcu. Svaka osoba koja pokuša da pribegne obmanjivanju koristi vlastitu strategiju i kompletne psihofizičke potencijale koji su joj na raspolaganju. Ipak, pretpostavlja se da postoje određeni faktori vezani za ličnost koji mogu doprineti uspešnosti obmanjivanja. Pretpostavka je da će više uspeha imati oni koji su inteligentniji, oni koji imaju više samopouzdanja i visok nivo koncentracije, od onih koji nemaju ove kvalitete.

Važan faktor koji utiče na ponašanje ljudi tokom laganja svakako je motiv, kao i iskustvo lažljivca u takvim ili sličnim situacijama. U svom dosadašnjem radu sa dugogodišnjim narkomanskim ovisnicima, lično sam se uverio da su oni, najčešće, zaista sjajni lažljivci. Jednostavno, da bi se domogli do droge (za šta su vanredno motivisani), neophodno im je da nekoliko puta tokom dana slažu rodbinu, prijatelje ili potpune strance kako bi došli do novca. I s obzirom na to da se takve situacije ponavljaju iz dana u dan, oni imaju priliku da postanu zaista izvanredni lažljivci.

Verovatno je da na uspešnost u laganju značajno utiču i razlike u ličnosti lažljivaca. Naime, osobe koje su komunikativne i koje lako stupaju u kontakt sa drugima (ekstraverti) mogle bi biti uspešnije u laganju u odnosu na osobe koje su povučene i zatvorene (introverti). Vrij (Vrij, 2000) ističe da se prilikom laganja ekstravertne osobe ponašaju različito u odnosu na introvertne osobe, te da će ekstravertnijima biti lakše da uspešno izvrše obmanu u odnosu na introvertne.

Problemi sa kojima se osoba koja laže suočava, i koje mora da prevaziđe ukoliko želi da joj drugi poveruju, prema Milivojeviću (2007) jesu sledeći:

- Da izmišljena priča bude dovoljno obuhvatna i uključi sve aspekte realnosti koji su drugima već poznati.
- Da ne bude kontradiktorna.
- Da je predstavi svojim sagovornicima na dovoljno uverljiv način.

Iz svega navedenog može se izvući zaključak da je laž jedan kompleksan, globalni, individualni, ali i društveni fenomen, koji je prisutan tokom čitave istorije društva i to u svim segmentima ljudskog života.

POGLAVLJE 3

NEVERBALNI ZNACI LAGANJA

U neverbalne znakove laganja spadaju svi znakovi i indicije do kojih dolazimo ne koristeći reč, kako izgovorenu tako i napisanu. U tu kategoriju spadaju gestovi, facijalna ekspresija, fizički pokreti, telesna obeležja (frizura, odeća, tetovaže...), položaj tela, ali i visina i jačina glasa. Prema istraživanju Burgona i saradnika (Burgon et al. 1994) čak 60–65% kompletne komunikacije odvija se neverbalnim putem.

Ljudi su gotovo uvek svesni onoga što verbalno iskazuju, i najčešće oblikuju ono što izgovaraju u skladu sa svojim ciljevima. S druge strane, oni su retko svesni informacija koje njihovo telo kazuje, a koje su vrlo često u protivurečnosti s izgovorenim. Stoga neverbalnu komunikaciju možemo smatrati iskrenijim kanalom prenosa podataka u odnosu na verbalnu. Posmatranje neverbalnog ponašanja druge osobe pomaže nam da lakše shvatimo namere, akcije ili osećanja, kao i da razjasnimo ono što nam ta osoba verbalnim putem iskazuje.

Pre nego što nastavimo, treba uočiti razliku između neverbalne komunikacije i izgleda sagovornika. Činjenica je da su to prve dve stvari koje primetimo kada ugledamo neku osobu. Na osnovu njih počinjemo da razmišljamo o toj osobi i donosimo određene zaključke, još i pre nego što je bilo šta izgovorila. Izgled

i neverbalno ponašanje otkrivaju zaista mnogo, ali su retko pozdani prediktori ljudskog ponašanja, ukoliko se ne razmatraju u celini s verbalnim ponašanjem, kao i informacijama koje imamo o osobi iz drugih izvora. No, svakako su odlična polazna tačka od koje započinjemo „čitanje“ druge osobe.

Iako se ove dve kategorije često preklapaju, one se suštinski razlikuju u tome što je izgled definisan namerom osobe da sebe predstavi na određeni način. Mi sami biramo svoju odeću, šminku, pa čak i to da li ćemo biti gojazni ili mršavi. Namera osobe pokazuje kako ona želi da je druge osobe iz njenog okruženja vide. Nasuprot tome, većina našeg neverbalnog ponašanja je van naše kontrole, i najčešće ne znamo kada i kako ga iskazujemo.

Kada govorimo o neverbalnim znakovima laganja, mi zapravo govorimo o nedoslednostima između izgovorenog, odnosno verbalnog, i neverbalno ispoljenog ponašanja. Ove razlike predstavljaju sigurne znakove da treba da posumnjamo u verodostojnost izgovorenog.

Naravno, moguće je da osoba ispoljava ovakve nedoslednosti i iz drugih razloga. Na primer, pitamo šefa koji nam prilazi da li je zadovoljan poslom koji smo obavili; on nam kaže da jeste, dok istovremeno koluta očima i traži nešto po džepovima prolazeći pored nas. Iz ovakvog njegovog ponašanja možemo izvući više zaključaka. Naime, uočili smo nedoslednosti u njegovom ponašanju. Dok je izgovarao da jeste zadovoljan našim poslom nije nam posvetio pažnju, ispoljio je kolutanje očima i izbegao dalju komunikaciju. Nevešt posmatrač može izvući zaključak da šef nije zadovoljan našim poslom, da nas ne ceni i ne poštuje, te da verovatno razmišlja o tome da nam da otkaz. Iako ima povoda i za takvo razmišljanje, to nije jedini zaključak koji možemo izvući iz ovakvog ponašanja. Na primer, šef je možda prezadovoljan poslom koji smo obavili, ali jednostavno je u tom trenutku čuo informaciju da mu je dete bolesno i žuri kući da ga odvede kod lekara. Kao što vidimo, ukoliko bi u ovakvoj situaciji izvukli za-

ključak da je naš pretpostavljeni nezadovoljan nama, pogrešili bismo i verovatno sebi zagorčali život u narednom periodu usled straha od dobijanja otkaza.

Sušтина priče o otkrivanju neverbalnih znakova laganja nalazi se u tome da moramo voditi računa o višeznačnosti signala neverbalnog ponašanja, i pronalaženju pravog konteksta za njihovo tumačenje.

Vratimo se na prethodni primer. Nekoliko dana nakon prethodnog susreta, mi se ponovo vidimo sa šefom i on je prema nama ljubazan, izvinjava nam se što nije imao vremena za nas u prošlom susretu. Izgovoreno je praćeno adekvatnim neverbalnim ponašanjem, i mi vidimo da je prošli susret bio posledica spleta okolnosti.

Neverbalno ponašanje kao ni izgled osobe ne mogu se tumačiti izdvojeno, van konteksta situacije. Potrebno je uzeti u obzir kako verbalno ponašanje, tako i neverbalno ponašanje, izgled, temu, kao i kontekst situacije, kako bismo protumačili dobijene informacije na pravi način.

Većina ljudi kada se zainteresuje za oblast psihologije laganja želi prvenstveno da nauči znakove laganja, odnosno da zapamti koji su to znakovi neverbalnog ponašanja koji nam uvek govore da sagovornik laže. O tome smo već govorili ranije, ali nije na odmet da to još jednom ponovim – ne postoje pouzdani znakovi laganja. Lupkanje nogom jeste znak nervoze, ali pitanje je zbog čega osoba lupka nogom. Da li zbog toga što laže, ili mu je tema neprijatna, možda je zabrinut da tema o kojoj razgovaramo može dovesti do otkrivanja neke njegove tajne koja je nama nebitna, ili je reč o neurološkom problemu? Kao što vidimo, različitih uzroka za jedno neverbalno ponašanje može da bude mnogo. Stoga vam savetujem da, umesto da tražite pojedine znakove, posmatrate sagovornika, situaciju u kojoj se nalazite i temu o kojoj razgovarate u celokupnosti. Ukoliko ne radite tako, rizikujete da od drveća ne vidite šumu.

Sada ću vam dati preporuku na šta da obratite pažnju kada razgovarate s ispitanikom. Ovo je lista najčešćih znakova uznemirenosti koje ispitanik ispoljava, kako u situacijama kada nas laže, tako i kada je prosto uznemiren zbog same situacije u kojoj se nalazi, ili kada je nevin a boji se da bude nepravedno osuđen. Naš zadatak je da ih opazimo i da shvatimo poreklo ove uznemirenosti. Potom razgovaramo s ispitanikom i pokušavamo da mu pomognemo da prevlada svoju uznemirenost. Ukoliko se to ne desi, i pored naših upornih nastojanja, imamo ozbiljnu indiciju da se pred nama nalazi neiskren sagovornik.

- Znojenje;
- Promena boje lica;
- Suva usta;
- Ubrzan puls;
- Ostajanje bez daha;
- Izbegavanje kontakta očima;
- Izmena glasa, zanima ih ishod razgovora, uvek žure, ne odazivaju se pozivima, dugi monolozi kojima često odlučuju od postavljenog pitanja;
- Ukočenost – unutrašnja napetost;
- Izdajnički gestovi – pokreti rukom kojima se dodiruje glava (nos i usta), mrdanje na stolici, trzaji rukama i njihovo grčenje, prekrštene ruke, lupkanje prstima i nogama, preterana ljubaznost;
- Nervozan i asimetričan osmeh koji se neretko pojavljuje van konteksta;
- Neupuštanje u dublju komunikaciju, već prosto negiranje, bez dodatnih objašnjenja, odlaganje odgovora;
- Uslovno rečeno slika i ton nisu kompatibilni – ono što vidimo nije je uskladu s onim što čujemo od ispitanika. Ako nam govori o nekom tragičnom događaju, očekujemo tome odgovarajući telesni stav, ispoljavanje emocije tuge, eventualno suze, ne smeh.

FAKTORI OD KOJIH ZAVISI USPEŠNA PROCENA NE- VERBALNOG PONAŠANJA

Da bismo bili uspešni u proceni nečijeg neverbalnog ponašanja, potrebno je umesto pukog traženja znakova laganja pridržavati se nekoliko osnovnih smernica, koje će nam pomoći da čitavu situaciju sagledamo jasnije.

1. BUDITE PAŽLJIV POSMATRAČ

Iako možda deluje trivijalno, konstatacija da treba biti pažljiv posmatrač je od suštinske važnosti za donošenje ispravne procene. Upravo zbog toga što svi za sebe smatramo da dobro opažamo ljude i dešavanja oko sebe, ovde najviše i grešimo.

To je Konan Dojl najbolje opisao kroz opasku Šerloka Holmsa upućenu njegovom saradniku dr Votsonu „Dragi Votsone, ti vidiš, ali ne opažaš.“ Većina ljudi nije u stanju da primeti suptilne promene u svetu i ljudima oko sebe. Tako se nekom, iz čista mira po njegovom mišljenju, desi da supruga zatraži razvod braka, a on se zapita kako je to moguće, kad je sve bilo u najboljem redu, kad on ništa nije primetio što bi dovelo do toga da posumnja da ima problema u braku. Ukoliko pitate njegovu suprugu, ona bi vam verovatno nabrojala najmanje deset problema i simptoma poteškoća u braku, koji su se mogli na vreme uočiti i ispraviti, a koje je naš sagovornik propustio da opazi, iako ih je verovatno video.

Odličan primer za to je i eksperiment Simona i Čabrisa (Simons, D. J., & Chabris, C. F. 1999). U sobu punu ljudi koji se dodaju loptom ulazi čovek maskiran u gorilu, maše rukama i izlazi iz prostorije. Ostali učesnici eksperimenta sve vreme se dodaju loptom. Većina posmatrača uopšte ne primeti ulazak i izlazak čoveka odevenog kao gorila u prostoriju; još jedan dokaz da ljudi vide ali ne opažaju.

2. POSMATRAJTE SAGOVORNIKA U KONTEKSTU SI- TUACIJE

Ukoliko nam je kontekst situacije u kojem se odvija procena nečijeg ponašanja jasniji, jasnije će nam biti njeno značenje. Ako

nam je kontekst situacije nepoznat, nikakvo poznavanje verbalnih i neverbalnih znakova nam neće pomoći da razumemo značenje opaženog ponašanja. Ako vidimo na fakultetu prijatelja koji nam se ne javi i prođe pored nas, možemo pomisliti da smo ga nečim uvredili, da je ljut na nas, da je jednostavno drzak, i verovatno ćemo prekinuti drugarstvo s njim. Međutim, ukoliko kasnije saznamo da je on neposredno pre našeg susreta čuo neprijatnu vest o smrti člana svoje porodice, mi ćemo ga razumeti i oprostiti mu takvo ponašanje. Verovatno ćemo ga nazvati, izjaviti mu saučešće i porazgovarati s njim. Kao što vidite, jedno isto ponašanje u drugačijem kontekstu dovodi do dijametralno različitih obrazaca ponašanja i posledica. Primer za to je i ponašanje u različitim zajednicama, kao što je to među članovima porodice, kompanije, među pripadnicima iste profesije, ili naroda. Oni mogu imati sopstvene obrasce ponašanja koji su za njih specifični i članovima te skupine jasni, dok svima koji ne pripadaju toj grupi njihovo značenje izmiče.

3. SAZNAJTE O SAGOVORNIKOVOM PONAŠANJU IZ ŠTO VIŠE IZ RAZLIČITIH IZVORA

Pojedini sagovornici mogu biti veoma vešti u prikrivanju svoje prave prirode. Mogu da budu vuk u jagnjećoj koži, a da to većina osoba iz njihovog okruženja ne primeti. Čak ukoliko i razgovarate s namerom da ih zaista procenite, oni će služeći se iskustvom, znanjem i sticajem okolnosti prikriti svoju pravu prirodu. Kako dela govore mnogo više od reči, uvek se potrudite da o sagovorniku saznate što više s različitih strana, i da dobijene informacije uporedite s onim što vidite. Ovde posebnu pažnju obratite na sve eventualne nelogičnosti i razlike u ispoljenom ponašanju koje su uočile druge osobe i onoga što vi pronađete.

4. UOČAVAJTE INDIVIDUALNE OBRASCE PONAŠANJA

Iako postoje obrasci neverbalnog ponašanja koji su zajednički za sve ljude ili određenu zajednicu, tako i postoje i obrasci ne-

verbalnog ponašanja tipični za svakog pojedinca. Što bolje poznamo osobu, ukoliko smo pažljiv posmatrač, oni nam postaju jasniji. Na primer, moja kćerka Milica kada želi nešto da me slaže, ili da me ubedi u nešto što je u njenom interesu, ona se češka po ruci. Ovakvo ponašanje ne spada u opšte obrasce neverbalnog ponašanja osobe koja ne govori istinu, ali je karakteristično za nju. Iskusan procenjivač koji je posmatra, bez obzira na iskustvo, verovatno neće uočiti ovaj postupak, ili ako ga i uoči, neće znati da mu pripiše pravo značenje. Ali za mene je nepogrešiv indikator njenih nestašluka.

5. POKUŠAJTE DA USTANOVITE KARAKTERISTIČNO BAZIČNO PONAŠANJE SAGOVORNIKA

S obzirom na to da su ljudi veoma različiti, kao i da mogu ispoljiti na stotine i hiljade različitih obrazaca neverbalnog ponašanja, i njihovih varijacija, jedan od suštinskih zadataka jeste uočiti njihov tipični obrazac ponašanja. Tipični obrazac njihovog ponašanja jeste način na koji se oni ponašaju u svakodnevnim situacijama. Na početku intervjua pokušavate da ga uočite i izdvojite, vodeći konverzaciju o svakodnevnim temama kao što su vreme, gužva u saobraćaju i slično, kao i na teme koje ih interesuju ili su im prijatne. Kada ga uočite, prelazite postepeno na relevantnu temu, koja vam je važna, i poredite ispoljene obrasce njihovog ponašanja kada govore o kritičnim temama sa prethodno ispoljenim ponašanjem. Ukoliko je ponašanje slično, to nam kazuje da osoba verovatno govori istinu, i obrnuto.

6. TRAŽITE USAGLAŠENOST VERBALNOG I NEVERBALNOG PONAŠANJA

Uopšteno govoreći, od sagovornika uvek očekujemo da se ponaša u skladu s onim što govori. Na primer, od sagovornika koji nam priča o svojoj nesrećnoj sudbini i gubitku drage osobe očekujemo tužan glas, pognuto držanje tela, suze; svakako ne očekujemo da bude dobro raspoložen i da se smeje. Takav nesklad između onoga što čujemo, premda redak, veoma je pouzdan znak

njegove neiskrenosti. Prema tome, u situacijama procene sagovornika uvek tražimo nesklad između izgovorenog i ispoljenog neverbalnog ponašanja.