



PSIHOLOGIE PRACTICĂ

COLECȚIE COORDONATĂ DE

Vasile Dem. Zamfirescu

TREI

Minciunile adulților

Indicii ale înșelătoriei
în căsnicie, afaceri
și politică

Paul Ekman

Traducere din engleză de Mihaela Mazilu

EDITORI:

Silviu Dragomir
Vasile Dem. Zamfirescu

DIRECTOR EDITORIAL:

Magdalena Mărculescu

REDACTOR:

Miruna Techeră

DESIGN:

Faber Studio

DIRECTOR PRODUCTIE:

Cristian Claudiu Coban

DTP:

Victoria Gărlan

CORECTURĂ:

Sânziana Doman
Rodica Petcu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**EKMAN, PAUL**

Minciunile adulților : indicii ale înșelătoriei în afaceri, politică și căsnicie / Paul Ekman ; trad.: Mihaela Mazilu. - Ed. a 2-a. -

București : Editura Trei, 2014

ISBN 978-606-719-000-7

I. Mazilu, Mihaela (trad.)

177.3

Titlul original: **Telling Lies**. Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage

Autor: Paul Ekman

Copyright © 2001, 1992, 1985 by Paul Ekman

© Editura Trei, 2009
pentru prezenta ediție

O.P. 16, Ghișeu 1, C.P. 0490, București

Tel.: +4 021 300 60 90 ; **Fax:** +4 0372 25 20 20

E-mail: comenzi@edituratrei.ro

www.edituratrei.ro

*În amintirea lui
Ervin Goffman,
un extraordinar prieten și coleg,*

*și soției mele,
Mary Ann Mason,
critic și confident*

Atunci când situația pare să fie exact așa cum apare, cea mai apropiată alternativă posibilă este că situația a fost falsificată în întregime; atunci când falsificarea pare evidentă, cea mai apropiată posibilitate este că nu este vorba despre nimic fals. — Erving Goffman,

Strategic Interaction
(Interacțiune strategică)

Cadrul relevant nu este unul de moralitate, ci de supraviețuire. La orice nivel, de la camuflajul brut la viziunea poetică, capacitatea lingvistică de a trece sub tăcere, de a dezinforma, de a lăsa ambiguitate, de a face ipoteze, de a inventa este indispensabilă pentru echilibrul conștiinței umane și pentru dezvoltarea omului în societate... — George Steiner,

After Babel
(După Babel)

Dacă perfidia, ca și adevărul, ar avea doar o față, am fi într-o formă mai bună. Căci am lua drept sigur opusul a ceea ce a spus un mincinos. Însă reversul adevărului are o sută de mii de forme și un câmp nemărginit. — Montaigne,

Eseuri

Cuprins

Prefață la ediția a III-a	11
Mulțumiri	13
1 Introducere	15
2 Minciună, scăpări și indicii de înșelătorie	27
3 De ce eșuează minciunile	50
4 Cum să detectezi minciuna din cuvinte, voce sau mișcărilor corpului	98
5 Indicii faciale ale înșelătoriei	153
6 Pericole și măsuri de precauție	201
7 Poligraful ca vânător de minciuni	237
8 Verificarea minciunii	300
9 Vânătoarea de minciuni în anii '90	349
10 Minciuni din viața publică	374
11 Noi descoperiri și idei în legătură cu minciunile și vânărea minciunilor	408
Epilog	438
Anexă	445
Note de referință	460

Prefață la ediția a III-a

Recitind primele opt capitole, care formează prima ediție publicată în 1985, și capitolele 9 și 10 care au fost adăugate la a II-a ediție publicată în 1992, am simțit o ușurare constatând că nu am găsit nimic incorect. Capitolul 11 pe care l-am adăugat la această a III-a ediție conține noi distincții teoretice, un scurt rezumat al unor noi descoperiri și un set de explicații ale motivului pentru care cei mai mulți oameni, chiar și profesioniști în materie, sunt atât de slabi vânzători de minciuni.

Odată cu trecerea timpului și odată cu adăugarea altor descoperiri prin cercetare, mă simt ceva mai puțin precaut în legătură cu posibilitatea detectării minciunilor din atitudine. Încrederea noastră a crescut și ca rezultat al predării celor aflate. În ultimii 15 ani, împreună cu asociații mei Mark Frank (Rutgers University) și Maureen O'Sullivan (University of San Francisco) am predat materialele cuprinse în cartea *Minciunile adulților* personalului pentru păstrarea ordinii publice în Statele Unite, Marea Britanie, Israel, Hong Kong, Canada și Amsterdam. Cei cărora le-am predat nu au fost interesați de aceste subiec-

te din motive academice; ei aveau intenția să aplice aceste învățături a doua zi și ne-au adus multe exemple care au confirmat diferite idei cuprinse în cartea de față.

Pe baza atât a cercetării noastre, cât și a experiențelor împărtășite de personalul de păstrare a ordinii publice, îmi exprim încrederea în cele ce urmează. Succesul în a distinge când o persoană minte și când spune adevărul este mai probabil atunci când:

- minciuna este spusă pentru prima dată;
- persoana respectivă nu a mai spus acest tip de minciună până acum;
- miza este mare — cel mai important, amenințarea unei pedepse severe;
- intervievatorul este un om cu mintea deschisă, și nu trage concluzii pripite;
- intervievatorul știe să îl încurajeze pe cel intervievat pentru a-l face să-și spună povestea (cu cât se folosesc mai multe cuvinte, cu atât crește șansa de a se face deosebirea între adevăr și minciună);
- intervievatorul și intervievatul provin din același mediu cultural și vorbesc aceeași limbă;
- intervievatorul consideră indiciile de înșelăciune descrise în cartea de față ca pe niște puncte fierbinți, marcând locul unde este important să obțină mai multe informații, și nu ca pe o dovadă de minciună;
- intervievatorul este conștient de dificultățile (descrise în cartea de față) de identificare a persoanei care spune adevărul, persoana nevinovată care este bănuită că a comis un delict.

Mulțumiri

Sunt recunoscător celor de la Clinical Research Branch din National Institute of Mental Health pentru sprijinul acordat cercetării mele în comunicarea nonverbală, din 1963 până în 1981 (MH11976). Programul Premiu Savantului Cercetător de la National Institute of Mental Health a susținut atât dezvoltarea programului meu de cercetare din ultimii peste 20 de ani, cât și scrierea acestei cărți (MH 060092). Doresc să mulțumesc Fundației Harry F. Guggenheim și Fundației John D. și Catherine T. MacArthur pentru susținerea câtorva dintre studiile de cercetare descrise în capitolele 4 și 5. Lui Wallace V. Friesen, cu care am lucrat mai bine de 20 de ani, i se datorează, de asemenea, rezultatele obținute pe care le-am prezentat în acele capitole; multe dintre ideile dezvoltate în carte au apărut mai întâi în dialogul nostru de două decenii.

Îi mulțumesc lui Silvan S. Tomkins, prieten, coleg și profesor, pentru că m-a încurajat să scriu această carte și pentru comentariile și sugestiile făcute în legătură cu manuscrisul. M-am bucurat de critica unui număr de

prieteni care au citit manuscrisul din perspective diferite: Robert Blau, medic; Stanley Caspar, judecător de instanță; Jo Carson, romancier; Ross Mullaney, agent FBI pensionar; Robert Pickus, cugetător politic; Robert Ornstein, psiholog și Bill Williams, consultant de management. Soția mea, Mary Ann Mason, prima mea cititoare, a fost răbdătoare și a făcut o critică constructivă.

Am discutat multe dintre ideile acestei cărți cu Erving Goffman, care a fost interesat de înșelătorie dintr-un cu totul alt unghi și m-am bucurat de punctele noastre de vedere contrastante, dar nu și contradictorii. M-aș fi bucurat de beneficiul comentariilor sale privind manuscrisul, însă a murit pe neașteptate chiar înainte de a i-l trimite. Și eu, și cititorul pierdem prin nefericitul fapt că dialogul nostru nu se mai poate desfășura decât în mintea mea.

Introducere

Este 15 septembrie 1938 și una dintre cele mai infame și fatale înșelătorii este pe cale să înceapă. Adolf Hitler, cancelarul Germaniei, și Neville Chamberlain, prim-ministrul Marii Britanii, se întâlnesc pentru prima oară. Lumea este cu ochii pe ei, conștientă că e ultima speranță pentru evitarea unui alt război mondial. (În urmă cu doar șase luni, trupele lui Hitler intraseră în Austria, anexând-o Germaniei. Anglia și Franța protestaseră, dar totul se limitase la atât.) La 12 septembrie, cu trei zile înainte să se întâlnească cu Chamberlain, Hitler cere să anexeze la Germania o parte din Cehoslovacia și stârnește revolta în această țară. Hitler deja a mobilizat în secret armata germană să atace Cehoslovacia, însă armata lui nu avea să fie gata până la sfârșitul lui septembrie.

Dacă va putea, pentru câteva săptămâni, să îi împiedice pe cehi să se mobilizeze, Hitler va avea avantajul unui atac-surpriză. Pentru a câștiga timp, Hitler îi ascunde lui Chamberlain planurile sale de război, dându-și chiar cuvântul că pacea va putea dăinui dacă cehii îi vor

satisface cerințele. Și îl păcălește pe Chamberlain, care încearcă să îi convingă pe cehi să nu își mobilizeze armata atâta timp cât mai există o șansă de a negocia cu Hitler. După această întâlnire cu Hitler, Chamberlain îi scrie surorii sale: „...în ciuda duriții și cruzimii pe care mi s-a părut că i le citesc pe față, mi-a lăsat totuși impresia că se poate conta pe el dacă și-a dat cuvântul...”. (1) Apărându-și politica în fața celor care puneau la îndoială cuvântul lui Hitler, cinci zile mai târziu, într-un discurs în fața parlamentului, Chamberlain explică faptul că în urma contactului personal pe care l-a avut cu Hitler, se consideră îndreptățit să spună că Hitler „vorbește serios”. (2)

Cu 15 ani în urmă, când am început să studiez minciunile, nu aveam nici cea mai vagă idee că munca mea va putea fi legată de o asemenea minciună. Credeam că le-ar fi de folos celor care lucrează cu pacienți cu tulburări mintale. Mi-am început studiul asupra minciunilor atunci când terapeuții cărora le predam datele mele — că expresiile faciale sunt universale, pe când gestică este specifică fiecărei culturi — m-au întrebat dacă aceste comportamente nonverbale ar putea dezvălui faptul că un pacient minte. (3) De obicei, aceasta nu este o problemă, dar devine o problemă atunci când pacienții internați în spital în urma unor tentative de sinucidere spun că se simt mult mai bine. Oricărui doctor îi e groază să nu fie păcălit de un pacient care se sinucide odată ce este eliberat din constrângerile spitalului. Îngrijorarea doctorilor a ridicat o întrebare fundamentală legată de comunicarea umană: pot oamenii, chiar și atunci când sunt foarte supărați, să controleze mesajele pe care le emit, ori comportamentul lor nonverbal poate trăda ceea ce este ascuns după vorbele lor?

Am căutat în filmele mele cu interviuri cu pacienți de la psihiatrie un moment în care un pacient minte. Făcusem aceste filme cu alt scop — să izolez expresii și gesturi care ar putea ajuta în diagnosticarea gravității și tipului de tulburări mintale. Acum, că mă concentram pe înșelătorie, am crezut că am descoperit niște semne de minciună în câteva filme. Problema era cum puteam să fiu sigur. Într-un singur caz nu exista nicio îndoială — din cauza a ceea ce se întâmplase după interviu.

Mary era o femeie casnică, în vârstă de 42 de ani. Ultima sa tentativă de sinucidere din trei pe care le avea la activ era chiar gravă. Doar printr-o întâmplare cineva a găsit-o înainte ca supradoza de pastile de dormit să o fi omorât. Povestea ei nu era cu mult diferită de cele ale multor alți femei care suferă de depresia tipică vârstei a doua. Copiii crescuseră și nu mai aveau nevoie de ea. Soțul ei părea să fie preocupat de munca sa. Mary se simțea fără rost. Când ajunsese la spital, nu mai putea face față treburilor din casă, nu mai putea să doarmă bine și o mare parte din timp stătea singură și plângea. În primele trei săptămâni după internare, fusese tratată cu medicamente și cu terapie de grup. Părea să răspundă foarte bine la tratament: își schimbase total atitudinea și nu mai vorbea despre sinucidere. În unul dintre interviurile pe care le-am filmat, Mary îi spunea doctorului care o îngrijea că se simțea mult mai bine și cerea să fie externată pe perioada sfârșitului de săptămână. Înainte să fie trimisă acasă, a mărturisit că mințise, ca să i se dea drumul. Încă voia cu disperare să se sinucidă. După trei luni petrecute în spital, starea lui Mary se îmbunătățise cu adevărat, deși a existat o recidivă un an mai târziu.

Fusese externată și se pare că s-a simțit bine mulți ani după aceea.

Interviul filmat i-a păcălit pe majoritatea psihiatrilor și psihologilor tineri și chiar pe mulți dintre cei cu experiență cărora le-am arătat interviul. (4) L-am studiat sute de ore, iar și iar, verificând fiecare gest și fiecare expresie, pe viteză încetinită, pentru a descoperi orice indiciu posibil de înșelătorie. Într-o pauză de moment înainte să răspundă la o întrebare a doctorului în legătură cu planurile ei de viitor, am văzut, rulând filmul pe viteză încetinită, o expresie facială de disperare atât de fugitivă încât ne scăpase la vizionările anterioare. Odată ce ne-a venit ideea că sentimentele ascunse ar putea fi trădate prin aceste *microexpresii* foarte rapide, am căutat și am mai găsit multe altele, de obicei acoperite într-o clipă printr-un zâmbet. Am mai descoperit și un *microgest*. Când îi spunea doctorului cât de bine își gestiona problemele, Mary ridica uneori ușor din umeri — abia perceptibil. Ridica doar o mână, rotind-o puțin. Altfel, mâinile le ținea liniștite, doar câteodată ridica ușor din umăr.

Am crezut că am mai văzut și alte indicii nonverbale de înșelătorie, însă nu eram siguri dacă chiar le descopeream sau doar ni le imaginam. Un comportament perfect nevinovat al cuiva pare suspicios dacă știi că a mințit înainte. Doar o evaluare obiectivă, neinfluențată de cunoașterea faptului că acea persoană a spus sau nu adevărul, poate verifica ceea ce am aflat noi. Și a fost nevoie să studiem multe persoane ca să fim siguri că indiciile pe care le-am constatat noi nu sunt idiosincratice. Pentru persoana care încearcă să depisteze o minciună — adică vânătorul de minciuni — ar fi mai simplu dacă tipul de comportament care trădează o minciună,

în cazul unei persoane, ar fi vizibil și atunci când alte persoane mint; însă semnele înșelătoriei pot diferi de la persoană la persoană. Am alcătuit un experiment având ca model minciuna lui Mary, în care persoanele pe care le-am studiat erau puternic motivate să treacă sub tăcere emoții negative intense pe care le-au simțit chiar în momentul în care mințeau. În timp ce urmăreau un film extrem de neplăcut, cu scene pline de sânge din timpul unor operații, subiecții incluși în experimentul nostru erau nevoiți să-și ascundă sentimentele de disconfort, durere și repulsie și să convingă un intervievator, care nu putea vedea filmul, că ei vedeau cu plăcere un film despre niște flori frumoase. (Descoperirile noastre sunt descrise în capitolele 4 și 5.)

Nu a trecut mai mult de un an, încă ne aflam în fazele de început ale experimentelor privind minciuna, când au început să mă caute oameni interesați de un cu totul alt fel de minciuni. Oare descoperirile și metodele mele puteau fi folosite pentru a prinde americani suspectați de spionaj? De-a lungul anilor, pe măsură ce descoperirile noastre privind indicii comportamentale legate de înșelăciune în relația pacient–doctor au fost publicate în reviste de știință, întrebările s-au înmulțit. Dacă i-am putea antrena pe cei care îi păzeau pe funcționarii din cabinete să depisteze un terorist pus pe asasinat din felul cum merge sau din gesturi? Le puteam noi arăta celor din FBI cum să antreneze polițiștii ca să descopere mai ușor dacă un suspect minte? Nu am mai fost surprins atunci când am fost întrebat dacă i-aș putea ajuta pe negociatorii de nivel înalt să descopere dacă oponenții lor mințeau, ori dacă puteam spune privind fotografiile cu Patricia Hearst făcute în timp ce participa la jefuirea unei

bănci dacă o făcuse voit sau nu. În ultimii cinci ani interesul s-a extins la nivel internațional. Am fost abordat de reprezentanți a două țări prietene cu Statele Unite, iar când am ținut conferințe în Uniunea Sovietică, de unii oficiali care spuneau că erau de la un „institut de electricitate” care se ocupa cu interogatorii.

Nu am fost încântat de interesul ce mi se arăta, temându-mă că descoperirile mele aveau să fie folosite într-un sens negativ, acceptate fără rezerve sau folosite cu prea mult zel. Simțeam că indiciile nonverbale privind înșelătoria nu erau vizibile când aceasta era practică în domeniul diplomatic, politic ori de către criminali sau infractori. Era doar o bănuială. Nu am putut explica motivul, atunci când am fost întrebat. Ca să îl găsesc, trebuia să aflu de ce oamenii *fac întotdeauna* greșeli atunci când mint. Dar nu toate minciunile eșuează. Unele sunt „interpretate” ireproșabil. Nu trebuie neapărat să apară indiciile comportamentale ale înșelătoriei — o expresie facială care a durat prea mult, un gest care trădează, o modificare de moment a vocii. Nu trebuie neapărat să existe semne care să îl dea de gol pe mincinos. Cu toate acestea, știam că trebuie să existe niște indicii în acest sens. Până și cei mai hotărâți mincinoși pot fi dați în vileag de propriul lor comportament. Ca să aflu când o minciună are spor sau nu, cum să depistez indicii de înșelătorie și când nu merită încercat, trebuia mai întâi să înțeleg câte feluri de minciuni există, câte tipuri de mincinoși, dar și câte feluri de vânători de minciuni.

Minciuna pe care Hitler i-a servit-o lui Chamberlain și cea spusă de Mary doctorului ei presupuneau înșelătorii mortale grave, în care miza era viața însăși. Ambii își ascundeau planurile de viitor și ambii și-au pus emo-

țiile pe care nu le simțeau ca parte centrală a minciunii lor. Dar diferențele dintre minciunile lor sunt enorme. Hitler este un exemplu de ceea ce mai târziu am să descriu drept un actor care joacă natural. Pe lângă talentul său înnăscut, Hitler era mult mai versat, mai antrenat în practica înșelătoriei decât Mary.

Hitler mai avea și avantajul că înșela pe cineva care voia să fie înșelat. Chamberlain era o victimă dispusă să creadă minciuna lui Hitler că acesta nu voia război dacă granițele Cehoslovaciei erau retrasate conform dorințelor lui. Altfel, Chamberlain ar fi fost obligat să recunoască faptul că politica lui de împăciuire dăduse greș și, de fapt, slăbise țara. Într-o problemă asemănătoare, Roberta Wohlstetter, specialistă în științe politice, a subliniat acest lucru în analiza pe care a făcut-o despre înșelătorie în cursa înarmării. În legătură cu încălcarea de către Germania a Înțelegerii navale anglo-germane din 1936, ea a spus: „... cel care înșală și cel înșelat... au o miză în a permite unei erori să persiste. Ambii trebuie să își păstreze iluzia că înțelegerea nu a fost încălcată. Teama englezilor de o cursă a înarmării, manipulați cu atâta pricepere de către Hitler, a dus la o Înțelegere navală în care englezii (fără să se consulte cu francezii sau cu italienii) au revizuit tacit Tratatul de la Versailles; și teama Londrei de o cursă a înarmării a împiedicat-o să recunoască sau să confirme încălcarea noii înțelegeri”. (5)

În multe cazuri de înșelăciune, victima trece cu vederea greșelile minciunosului, apreciind ca foarte firesc un comportament ambiguu, ajutând în mod tacit întreținerea minciunii, pentru a evita cumplitele urmări pe care le-ar avea descoperirea acesteia. Făcându-se că nu vede semnele infidelității soției, soțul poate măcar să amâne