

Joe Navarro

příručka
bývalého
agenta
FBI

Jak poznat, když vám někdo **lže**

Joe Navarro

**Jak
poznat,
když
vám
někdo
lže**

**příručka
bývalého
agenta
FBI**

Grada Publishing

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude trestně stíháno.

Joe Navarro

Jak poznat, když vám někdo lže

Průručka bývalého agenta FBI

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE

Přeloženo z anglického originálu knihy J. Navarra *Clues to Deceit, A Practical List*.

Copyright © 2013 Joe Navarro

All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 5369. publikaci

Překlad PhDr. Radek Blaheta

Odpovědná redaktorka Mgr. Marie Zelinová

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Počet stran 112

První české vydání, Praha 2013

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech Editon © Grada Publishing, a.s., 2013

Cover Photo © fotobanka allphoto

Cover Design © Eva Hradiláková

ISBN 978-80-247-5065-1

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE

ISBN 978-80-247-8877-7 (ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-8878-4 (ve formátu EPUB)

Obsah

O AUTOROVÍ	7
ÚVOD	9
HLAVA	19
ČELO	25
OČI	31
NOS	41
RTY A ÚSTA	45
TVÁŘE A SPODNÍ ČELIST	57
BRADA	63
KRK	67
RAMENA	73
HRUDNÍK A BŘICHO	75
RUCE	81
BOKY A TRUP	95
NOHY A CHODIDLA	99
ZÁVĚR	105
LITERATURA	106

O AUTOROVÍ

Joe Navarro působil 25 let u FBI jako zvláštní agent kontrarozvědky a poradce pro oblast lidského chování. Z jejích služeb odešel v roce 2003 a od té doby patří k předním světovým odborníkům na neverbální komunikaci. Na svých cestách předává své jedinečné znalosti lidského chování zájemcům z nejrůznějších oborů. Kromě přednáškové činnosti rovněž spolupracuje s významnými společnostmi a finančními institucemi.

Své poznatky týkající se metod dotazování, manažerské praxe a řeči těla prezentuje také prostřednictvím předních amerických a mezinárodních médií, například stanic CNN a CNN International, Fox News, CBS, NBC a NPR Radio či deníků The Times a The Guardian.

Specialisté na dané oblasti o něm hovoří jako o „*mimořádném pozorovateli*“ (Jack Canfield) či „*mistru interpretace neverbálního chování*“ (David Givens, Ph.D.). Jeho zatím poslední kniha, *Jak prokoupnout kolegy i obchodní partnery* (Grada, 2011), je určena všem, kdo se pohybují ve světě obchodu. Vznikla z přednášek na ekonomické fakultě Harvardovy univerzity a specializovaný web FINS deníku The Wall Street Journal jí udělil ocenění „Jedna ze šesti nejlepších byznysových knih pro rozvoj kariéry v roce 2010“.

Joe Navarro je dále autorem celosvětového bestselleru o řeči těla *Jak prokoupnout druhé lidi* (Grada, 2010).

Na svých webových stránkách www.jnforensics.com rovněž nabízí speciální kurz pro pokročilé – „Jak rychle prokouknout druhého“.

ÚVOD

Když jsem v roce 1973 začal pracovat jako „muž zákona“, napadlo mě, že by se mi hodila praktická příručka, která by mě formou přehledu seznámila s tím, jak se lidé chovají, když lžou – po něčem takovém jsem ovšem tehdy pátral marně. V průběhu let, kdy jsem působil jako zvláštní agent FBI, jsem si vedl „deník“, do nějž jsem si zaznamenával formy chování, které mě u výsledků zaujaly. Některých jsem si například všiml při vyšetřování vražd a znásilnění v indiánské rezervaci na řece Colorado, jiné jsem objevil, když jsem vyslýchal špiony ve Spojených státech nebo v jiných zemích. Svůj deník jsem neustále doplňoval, takže se z něj vlastně stala moje osobní příručka, s jejíž pomocí jsem si ověřoval a potvrzoval praktické poznatky. V podstatě tak vznikla knížka, po níž jsem pátral na počátku kariéry.

Zjistil jsem ale také, že nejenže si nebylo možné opatřit podrobnou příručku, ale že většina dostupných knih o lhaní i většina mých učitelů zkrátka jen dokola opakovala nesmysly. Navíc nebezpečné nesmysly. V posledních deseti letech jsme díky případům propuštění nevinných na základě analýzy DNA (nikoli slin, krve či spermatu) například zjistili, že vyšetřovatelé chápali příznaky stresu jako známky toho, že obviněný lže, což vedlo k tomu, že se do vězení dostali lidé, kteří ve skutečnosti nic nespáchali (v době psaní této knihy jich bylo 261). Nyní již ale víme, že mnohé formy chování, kterých si můžeme všimnout, když nám někdo lže, když nás

klame nebo když se snaží něco skrýt, se projevují u nevinných osob i u skutečných pachatelů, podle toho, jakému jsou vystaveni stresu, kolik jim je let, jak probíhá samotný výslech (jak je intenzivní, kolik je v místnosti vyšetřovatelů atd.) či jaké další faktory na ně působí.

Také jsem zjistil, že literatura o neverbální komunikaci stále klade přílišný důraz na výrazy tváře. Podle mého názoru za tím stojí rozpor mezi tím, co sledují vědci v umělém prostředí laboratoře, a tím, s čím se vyšetřovatelé v praxi opravdu setkávají – právě skutečnou realitu ovšem žádná laboratoř napodobit nedokáže. Pochopil jsem, že v reálném světě nestačí věnovat pozornost jen obličeji, ale je třeba sledovat celé tělo, protože každý jeho centimetr vypovídá o tom, co se děje v mozku. Kůže, svaly, ruce, chodidla, krk, oči, trup, palce na rukou, ramena, to vše nám říká, co právě zpracovává mozek druhého, co druhý cítí, po čem touží, čeho se bojí či co chce udělat. To si ostatně uvědomovali i naši dávní předkové. Biblická kniha *Příslaví* hovoří o tom, že ničemný člověk „*mrká očima, nohama cosi naznačuje, svými prsty ukazuje*“. A jinak tomu není ani dnes.

V 8. kapitole knihy *Jak prokouknout druhé lidi* (Grada, 2010) hovořím o tom, jak rozpoznat, když nám někdo lže, když nás klame nebo když se snaží něco skrýt. Mou snahou ovšem tehdy bylo spíše nabídnout populární příručku, jak interpretovat řeč těla, nikoli praktický návod k práci s podezřelými při vyšetřování trestných činů. Po zveřejnění knihy tak řada vyšetřovatelů i odborníků z jiných oblastí (například právníků, personalistů či likvidátorů pojistných událostí) žádala podrobnou příručku shrnující různé formy chování či signály, které naznačují, že nám druhý lže nebo

něco tají – nic podobného totiž stále neexistovalo. To však už neplatí.

Předkládaná knížka představuje výsledek mého dlouholetého zájmu i široké poptávky. Jde o praktický přehled 216 nejčastějších signálů a forem chování, které napovídají, že nám druzí lžou nebo něco tají. Nemá být ovšem manuálem pro vyšetřovatele, nýbrž spíše praktickou příručkou shrnující formy chování související se lhaním, podváděním, zatajováním informací či nečistým svědomím, která má sloužit každému, kdo vede rozhovory nebo kdo může z uvedených poznatků jinak těžit. Ocení ji tak každý, kdo chce zjistit, „jak se věci doopravdy mají“. Na základě praktických zkušeností doporučuji, abyste si vše několikrát přečetli a měli knížku v případě potřeby neustále po ruce. Brožované vydání malých rozměrů je k tomuto účelu ideální. I ti, kdo se řečí těla zabývají každodenně, někdy zapomenou, co vlastně vědí. Tato příručka jim tak díky praktickému řazení od oblasti hlavy po oblast nohou pomůže rychle přejít k požadované části těla a najít, co je potřeba.

ČTYŘI MOŽNOSTI, JAK ODHALIT, ŽE NÁM DRUHÝ LŽE

Uvedený přehled forem chování či signálů vypovídajících o tom, že nám druhý lže, by nám příliš nepomohl, pokud bych v úvodu neuvedl pár stručných poznámek o tom, jak jej v praxi využívat. A to je také cílem této kapitoly. Při jakémkoli rozhovoru nejprve musíme odhalit, jak se u druhého projevuje *uvolnění a napětí*. Naše tělo našťestí odhaluje