

NASLOV ORIGINALA:

David J. Lieberman, Ph.D.

You Can Read Anyone: *Never Be Fooled, Lied To, or Taken Advantage of Again*

Copyright © 2007 DAVID JAY LIEBERMAN. All rights reserved. Originally published by VITER PRESS.

Za izdanje na srpskom jeziku © Publik praktikum 2022

ZA IZDAVAČA:

Marko Sabovljević

UREDNIK:

Marina Sabovljević

PREVOD:

Jovana Živanović

LEKTURA I KOREKTURA:

Lidija Cenić

DIZAJN KORICE:

Tatjana Jović

ŠTAMPA:

Alpha print, Zemun

TIRAŽ:

1.000

IZDAVAČ:

Publik praktikum, imprint Harmonija

Dobrovoljačka 10/I, Zemun

office@publikpraktikum.rs

011/4202 544; 011/4202 545

GODINA IZDANJA:

2022

Sva prava su zadržana. Nijedan deo ove knjige ne sme se kopirati ni prenositi u bilo kom obliku ili bilo kojim sredstvima, elektronskim ili mehaničkim, uključujući foto-kopiranje, snimanje ili bilo koji sistem za skladištenje i pretraživanje informacija, bez pismenog odobrenja izdavača.

DEJVID DŽ. LIBERMAN

**SVAKOGA
MOŽETE
PROČITATI**

HARMON**IA**

Sadržaj

Kako da koristite ovu knjigu	9
Uvod	11

Prvi deo

Sedam osnovnih pitanja

Naučite kako da brzo i lako otkrijete šta neko misli
i oseća u svakoj situaciji i svim okolnostima.

1. Krije li ova osoba nešto?	15
Ne budite slepi pored očiju! Sledeći put kada posumnjate da neko nešto krije, upotrebite ove tehnike da diskretno otkrijete da li neko – vaša deca, kolege, zaposleni ili prijatelji – nešto od vas krije.	
2. Sviđa mu se ili ne?	25
Kad ne možete da procenite da li neko ima pozitivan ili negativan utisak o nečemu, primenite ove strategije kako biste ustanovili šta zaista misli o onome što govori.	
3. Da li je stvarno samouverena ili samo glumi ležernost?	35
Želite da znate da li osoba koja sedi naspram vas stvarno ima „ful haus”? Da li je vaš izvršni direktor ozbiljan kada kaže da će dati otkaz ako ne dobije povišicu? Sledeći put kad se nađete u razgovoru, pregovorima ili u partiji pokera, upotrebite ove tehnike da otkrijete ima li vaš protivnik zaista „dobre karte” ili samo blefira.	
4. Kako zaista stoje stvari?	47
Kako je protekao sastanak s kolegom? Da li je nova devojka vašeg komšije neko vredan njegove pažnje ili se sprema da ga ostavi? Da li je vaš zaposleni zaista zadovoljan zadatkom koji mu je dodeljen? Ove taktike će vam otkriti šta neko zaista oseća, koliko god se trudio da to prikrije.	

5. Merenje nivoa interesovanja: Da li je zaista zainteresovan ili samo gubite vreme? 57

Dopadate li se osobi s kojom ste izašli? Želi li vaš kolega zaista da vam pomogne u poslu? Da li je potencijalni klijent stvarno zainteresovan za vaš proizvod? Iskoristite ove tehnike da to lako ustanovite.

6. Saveznik ili saboter: Na čijoj je ona, zapravo, strani? 67

Da li joj je stalo do vas ili vas samo iskorišćava? Ako mislite da neko ko naizgled sarađuje s vama zapravo sabotira sve vaše napore, pratite ovu strategiju da otkrijete na čijoj je ta osoba stvarno strani.

7. Emocionalni profil: Utvrdite da li je i koliko osoba opasna, stabilna i psihički zdrava 77

Letimičnim posmatranjem u razgovoru ne dužem od dva minuta možete registrovati upozoravajuće znakove emocionalne nestabilnosti i potencijalne nasilnosti. Budite u prednosti tako što ćete znati šta da tražite kod nekoga i koja pitanja da postavite kako biste zaštitili sebe i sebi drage osobe.

Drugi deo

Plan uma: Razumevanje procesa donošenja odluka
Naučite da razumete psihološki proces donošenja odluka.

Rastumačite osnovne misli i osećanja.

Naučite kako ljudi razmišljaju da biste mogli da ih profilirate, predvidite njihovo ponašanje i razumete ih bolje nego što oni vas razumeju.

8. S.N.A.P. se ne zasniva samo na tipu ličnosti 91

Otkrijte zašto ljudska priroda uvek daje konzistentne i pouzdane indikacije misli, stavova i ponašanja.

9. Primarne boje misli 95

Naučite kako i zašto su naše misli i procesi donošenja odluka unapred programirani i kako se mogu predvideti sa gotovo nepogrešivom preciznošću.

10. Kako i zašto mislimo ono što mislimo?	101
Iscrpno psihološko istraživanje procesa mišljenja i uloge ega.	
11. Uticaj samopoštovanja: Velika šestorka	107
Razumevanje moćne uloge samopoštovanja u donošenju odluka i kako samopoštovanje oblikuje našu stvarnost	
12. Da li poseduje visok nivo samopoštovanja ili se samo pretvara? Pet zamki	117
Nemojte upasti u zamku neke od pet najčešćih grešaka u procenjivanju nivoa samopoštovanja druge osobe! Naučite razlike između osobe koja stvarno ceni sebe (samopoštovanje) i koja je samo puna sebe (naduvan ego).	
13. Detektor samopoštovanja: Određivanje nivoa samopoštovanja druge osobe	123
Saznajte proverene metode brzog i lakog procenjivanja nivoa nečijeg samopoštovanja	
14. Tri glavna tipa ličnosti	125
Otkrijte kako da utvrdite opšti odnos neke osobe prema sebi i svom životu na osnovu tri glavna tipa ličnosti.	
15. Umetnost i nauka profilisanja: Primeri iz stvarnog života	131
Usavršite svoje veštine i saznajte kako da primenite svoje novostečeno razumevanje ljudske prirode primerima iz stvarnog života	
Zaključak	149
Bibliografija	151
O autoru	153

Kako da koristite ovu knjigu

Prvi deo ove knjige pokazuje kako da brzo pročitate druge ljude i lako saznate njihove osnovne misli i osećanja. Ovaj sistem je primenljiv za svaku osobu, mesto, ideju ili situaciju. Na primer, za svega nekoliko minuta možete odrediti da li je neko zainteresovan ili ne, samouveren ili uplašen, iskren ili nešto krije.

U ovom delu se usredsređujemo na sedam osnovnih pitanja koje možete imati u vezi s nečijim mislima ili namerama tako što koristimo niz primera iz svakodnevnog života kako bismo ilustrovali koliko su ove tehnike lako primenljive. Svako poglavlje u knjizi sadrži razne posmatračke i konverzacione tehnike.

U nekim slučajevima nećete moći direktno da uvučete u razgovor osobu od koje vam je potrebna informacija. U takvim situacijama ćete koristiti strategiju koja obuhvata više znakova i signala. U nekim drugim situacijama moći ćete da ostvarite interakcije sa subjektom, pa ćete upotrebiti sofisticiranije strategije.

Drugi deo stupa na scenu kada vam je potreban dublji i detaljniji uvid. U ovom delu ćete naučiti kako da izgradite gotovo savršen profil, kako da odredite šta neko misli ili oseća i kako da predvidite sledeći korak te osobe.

Na primer, primenom tehnika iz prvog dela knjige moći ćete da zaključite da li je osoba s kojom ste izašli zainteresovana za vas. Kasnije možete kompletirati njen profil ako želite da znate kako on ili ona reaguje na nešto što govorite ili radite. Kad pregovarate s nekim, lako možete proceniti nivo iskrenosti i poverljivosti druge strane.

Ali ako želite da znate kako će se ta osoba dalje ponašati, ako želite da izmerite nivo njene fleksibilnosti ili da utvrdite njene slabe tačke, možete primeniti ovu psihološku strategiju da brzo i diskretno izgradite kompletan profil.

Zahvaljujući specifičnim primerima iz stvarnog života naučićete kako da odredite da li je porotnika teško ili lako

navesti, hoće li osumnjičeni priznati ili se držati svoje priče i da li će osoba biti sklonija pomirljivosti ili eksplozivnoj reakciji kad joj saopštite neugodne vesti.

Ova knjiga će vas naučiti kako da dođete do suštine bilo koje situacije, izbegnete da budete iskorišćeni i preuzmete kontrolu nad situacijom ili odnosom bilo kad i bilo gde, a često za samo pet minuta ili manje.

Uvod

Jeste li nekad poželili da možete da zavirite u nečiji um i otkrijete šta on zaista misli? Uz pomoć naprednog sistema zasnovanog na psihologiji, sada možete. Kako je jedini ove vrste, ovaj program nudi kompletan, praktičan i lako primenljiv sistem koji možete koristiti da vrlo brzo i u svakom trenutku odredite nečije misli i osećanja.

Da razjasnimo, *Svakoga možete pročitati* nije zbirka recikliranih ideja o govoru tela. Mi vam nećemo reći da na osnovu ženine frizure možete imati neograničen pristup njenoj duši ili da se oslonite na svoju intuiciju i instinkte kako biste izvukli neki od kliširanih i opšteprihvaćenih generalizovanih zaključaka. Ova knjiga vam neće objasniti kako da donesete zaključke na osnovu toga kako neko skršta ruke ili vezuje pertle.

Principi ovde izneti nisu ideje, teorije ili trikovi primenljivi samo na nekim ljudima. Knjiga sadrži konkretne, oprobane psihološke tehnike koje se u svakom trenutku mogu primeniti na bilo koga, u gotovo svakoj situaciji.

Znači li to da ćete uvek uspevati svakoga da pročitate savršeno precizno? Ne. Ovaj sistem nije 100 odsto pouzdan. Ipak, imaćete sigurnu statističku prednost u svakoj interakciji. Bićete sposobni da koristite najvažnija psihološka oruđa koja vladaju ljudskim ponašanjem kako biste ne samo ravnopravno učestvovali u igri već i stekli prednost.

Treba da budete svesni da ova knjiga ne govori o razvoju takozvane telepatije, te da ćete naučiti kako da pogodite koji je broj neko zamislio i jede li se nekome sendvič s tunjevinom za ručak.

Svakoga možete pročitati postupno, korak po korak, pokazuje kako da odredite šta neko misli i oseća u svakodnevnim situacijama. Na primer, videćete kako da predvidite hoće li drugi igrač pokera odustati ili pratiti, zaslužuje li prodavac vaše poverenje i gde vodi vaš prvi sastanak s nekim.

Kada su ulozi visoki nije dovoljno da vam kvote idu u prilog. Morate isključiti svaku mogućnost gubitka.

PRVI DEO

SEDAM OSNOVNIH PITANJA

Naučite kako da brzo i lako saznate šta neko misli i oseća u bilo kojoj situaciji ili okolnostima.

- Krije li osoba nešto?
- Sviđa mu se ili ne?
- Da li je stvarno samouverena ili samo glumi ležernost?
- Kako zaista stoje stvari?
- Da li je zainteresovan ili samo gubite vreme?
- Na čijoj je ona zapravo strani?
- Koliko je osoba opasna, stabilna i psihički zdrava?

1.

POGLAVLJE

Krije li ova osoba nešto?

Iskrenost jeste najbolja, ali važno je upamtiti da, kada eliminišemo sve ostale pristupe, neiskrenost zauzima drugo mesto.

Džordž Karlin

Kada posumnjate da druga osoba nešto krije, ostaju vam tri slabša opcije: suočavanje s tom osobom, ignorisanje čitave situacije ili pokušaj prikupljanja više informacija.

Ako se suočite sa subjektom ne samo što će on ili ona automatski zauzeti odbrambeni stav već, ako se ispostavi da ste pogrešili, veliki su izgledi da ćete biti proglašeni parano-idnim ili ljubomornim i to će ostaviti posledice na vaš odnos.

Ignorisanje situacije može biti teško i potencijalno vam škoditi.

I na kraju, pokušaj prikupljanja više informacija zahteva vreme, a može biti i loše po vas ako vas uhvate kako njuškate unaokolo.

Kad god imate osećaj da je neko neiskren ili nešto krije – vaše dete-tinejdžer se drogira, radnik vas potkrada, prijatelj vam nije odan – upotrebite jednu od sledećih tehnika kako biste otkrili šta ta osoba smera ili radi.

Tehnika 1: Čitač misli

Ova tehnika, koju sam prvi put predstavio u knjizi *Neka vas više nikad niko ne slaže* praktično garantuje da za svega nekoliko minuta možete otkriti krije li neko nešto. Funkcioniše kao Roršahov test,¹ koji se često naziva i „testom mrlja mastila”. Teorija iza ovog testa počiva na tome da će nečija interpretacija oblika otkriti njegove ili njene nesvesne stavove i misli.

Sa ovom tehnikom koristimo istu teoriju, ali je primenjujemo na potpuno drugačiji način – *verbalno*. Postavljate

¹ Roršahov test ličnosti jedan je od najpoznatijih testova za dijagnostiku dubinskih slojeva ličnosti. Konstruisao ga je švajcarski psihijatar Herman Roršah (1884-1922) i zasniva se na pristupu različitim nesvesnim delovima ličnosti putem asocijacija koje kod osobe aktiviraju mrlje mastila određenih oblika. (Prim. prev.)

pitanje koje drugu osobu ne optužuje ni za šta, ali aludira na situaciju. Zatim procenjujete odgovor i možete otkriti krije li osoba nešto.

Na ovaj način možete izneti osetljivu temu i videti izaziva li ona kod te osobe nelagodu, a da pritom nijednom rečju ne iznesete optužbu.

PRIMER: Menadžer prodaje misli da neko od prodavaca krade kancelarijski materijal. Ako direktno pita: „Potkradaš li ti firmu?“, zaposleni će momentalno zauzeti odbrambeni stav i biće nemoguće izvući istinu iz njega. Ako nije kriv, naravno, reći će da ne krade. Ako je kriv, verovatno će slagati i reći da ne krade.

Ali menadžer može jednostavno reći nešto sasvim bezazleno, poput: „Džime, pitam se možeš li mi pomoći oko nečega. Primetio sam da neko iz sektora prodaje nosi kući kancelarijski materijal. Imaš li ideju kako to da zaustavimo?“ A onda samo posmatra reakciju.

Ako Džim postavlja pitanja i deluje zainteresovano za temu i taj razgovor, možemo biti prilično sigurni da on nije lopov, ali ako pokaže nervozu i pokuša da promeni temu, onda je verovatno kriv.

Menadžer će primetiti promenu raspoloženja i stava (za detaljne znake anksioznosti i nesigurnosti pogledajte poglavlje 3). Ako je nevin, rado će ponuditi svoje mišljenje i savet. Ako je kriv, pokazaće vidljivu nelagodu i verovatno će ga uveravati kako on nikada ne bi učinio tako nešto. Ne postoji nijedan razlog da sebe spominje u tom kontekstu osim ako se oseća krivim.

Još jedan način da primenite ovu tehniku jeste da se naglas zapitate kako neko može da učini tako nešto (ono na šta sumnjate) i onda posmatrate reakciju. Da vidimo kako to izgleda u praksi:

PRIMER: Žena misli da se muškarac s kojim je izašla ponaša pomalo čudno i pita se uzima li ne-kakve supstance.

Kako bi to otkrila, ona se naglas pita: „Zar nije zanimljivo kako se ljudi drogiraju i misle da to njihova okolina ne primećuje?” Mogla bi i reći: „Baš sam pročitala članak u kojem piše da je 33 odsto odraslih u nekom trenutku svog života probalo rekreativne droge.” Ona indirektno uvodi temu i posmatra hoće li njegova reakcija ukazati da on krije upotrebu droga.

Neko ko nema nikakve veze s tim o čemu ona priča rado će se uključiti u razgovor, dok će neko ko to radi dati sve od sebe da promeni temu.

Ova tehnika može se primeniti i traženjem saveta od osobe.

PRIMER: Direktorka bolnice sumnja da lekar pije na dužnosti. Mogla bi mu reći: „Doktore Smit, potreban mi je vaš savet. Moja koleginica u drugoj bolnici ima problem s jednim od lekara. Misli da on pije na poslu. Šta mislite, na koji način da mu se obrati po tom pitanju?”

Ponovo, ako je kriv za navedeno ponašanje, alkoholi-sanje na radnom mestu, postaće mu neugodno. Ako ne pije, rado će ponuditi svoj savet.

Tehnika 2: Pozovite se na dr Bombeja²

Ako smatrate da neko poznaje nekoga ili zna nešto konkretno, tehnika „pozivanja na dr Bombeja” može pomoći da saznate istinu. Ova tehnika počiva na psihološkom principu: ljudi isto reaguju na sve što im nije poznato. Jednostavno rečeno, ako neko nikad nije čuo za Freda, Pitera ili Marvina, on će potpuno isto reagovati na spominjanje bilo koga od

² Lik ekscentričnog lekara iz istoimene humorističke serije. (Prim. prev.)

njih – biće podjednako zainteresovan ili nezainteresovan. I obrnuto – njegova će pažnja prirodno biti privučena onim sa čime je upoznat. Ako poznaje Marvinu, ali ne i ostalu dvojicu, on će obratiti više pažnje kad se spomene Marvinovo ime nego kad se spominju ostala dva imena.

Ako njegovo interesovanje nejednako pretegne u određenom smeru, onda je verovatno da poseduje neku informaciju koju nije podelio s vama. Evo kako to funkcioniše:

PRIMER: Menadžer sumnja da Džimi planira da napusti firmu i sa sobom ponese listu klijenata. Sumnja da se Džim već video sa „gospodinom Blekom”, vlasnikom konkurentske firme.

Stoga menadžer poziva Džima u svoju kancelariju i ležerno spušta tri fascikle na sto, a na fasciklama se nalaze imena „Gospodin Blek”, „Gospodin Blu” i „Gospodin Grin”.³ Ako je Džim već u kontaktu sa gospodinom Blekom ili planira da bude, njegov pogled će se duže zadržati na fascikli s njegovim imenom nego na drugim fasciklama. Koliko god se trudio da sakrije svoju reakciju, njegova mehanička i nejednaka pažnja će ga odati.

Još jedan način primene ove tehnike jeste razgovor o situaciji i slušanje sagovornika. Prvo iznesite sve činjenice koje su vam obojici poznate. Zatim *zamenite jednu od njih*. Ako se njegova pažnja preusmeri prema zamenjenoj činjenici, onda ćete zasigurno znati da li je i on svestan situacije.

PRIMER: Recimo da detektiv ispituje osumnjičenog za pljačku. Čita izveštaj i govori osumnjičenom šta se desilo, ali menja ključni deo. Ako je osumnjičeni kriv, njegova pažnja će instinktivno biti privučena baš tom ključnom delu. Ono što čuje iznenađuje ga jer on zna šta se zaista desilo i da to nije tačno. Želi da bude siguran da je dobro čuo, te

³ Ovde je prisutna i igra reči jer su ova prezimena takođe i nazivi boja: green-zeleno, black-crno, blue-plavo. (Prim. prev.)

će verovatno tu „nedoslednost” iskoristiti kao dokaz da nije on počinio zločin. Jedino ako jeste kriv on će reagovati na tu informaciju. Ako je nevin, nepoznati su mu svi detalji zločina, tako da ne može da zna šta je od iznetih informacija tačno, a šta ne. Da vidimo kako bi ovaj razgovor izgledao:

Detektiv čita „činjenice” osumnjičenom: „Osumnjičeni je pucao u kasira i otišao u zelenom sedanu s kalifornijskim tablicama (zatim ubacuje netačne informacije), sudario se sa drugim automobilom, iskočio iz svog, preskočio ogradu i pobegao.”

Ako je osumnjičeni kriv, usredsrediće se na netačan detalj: „Sudario se sa drugim automobilom? Moj auto nije ni ogreban. Vidite da to nije mogao biti moj auto!” Njegov „dokaz” nevinosti koristi ovu pogrešnu informaciju i tako otkriva da zna celu priču.

Tehnika 3: Šta vi mislite?

Ključ ove tehnike nije optuživanje nego informisanje. Odgovor vašeg subjekta reći će vam krije li nešto. Na taj način do izražaja dolazi psihološki sklop osobe kad joj se prezentuje nova informacija.

PRIMER: Polin dolazi kod lekara radi redovne kontrole. Kada lekar dobije njene rezultate, zove je da joj kaže da ima herpes. Ona razmišlja o svojim skorašnjim seksualnim partnerima i ubeđena je da ju je zarazio ili Majk ili Haui. Teško da bi direktno pitanje donelo rezultate jer će obojica „osumnjičenih” verovatno negirati. Evo šta ona čini.

Polin poziva obojicu i ležerno spomene da je otkrila da ima herpes. Njihove reakcije će je odvesti pravo do krivca. Pošto čuju novosti, oni će odgovoriti na sledeći način:

Majk: „Pa ne optužuj mene! Nisam ti ga ja preneo! Ja sam čist.”

Hai: „Imaš šta? Koliko dugo ga imaš? Možda si mi ga prenela! Ne mogu da verujem. Jesi li sigurna?”

Ko je verovatniji krivac? Ako ste posumnjali na Majka, u pravu ste. Kada je čuo da Polin ima neizlečivu bolest koja se lako prenosi, on zauzima odbrambeni stav, uz pretpostavku da ga ona optužuje da ju je zarazio. Njegovo zdravlje ga ne zanima jer već zna da je zaražen. Sad samo želi da ubedi Polin da nije kriv. Hai, za razliku od njega, pretpostavlja da ga je pozvala da bi ga obavestila da ga je možda zarazila. Ljut je jer je zabrinut za svoje zdravlje.

Jednostavno je – nevino optuženi će preći u napad, dok će se krivac braniti.

PRIMER: Recimo da radite u sektoru za reklamacije u prodavnici kompjuterske opreme. Mušterija donosi neispravan štampač, tvrdi da ga je kupio pre nekoliko dana i traži novac nazad. Ima račun i garanciju, a štampač je uredno upakovan u originalnu kutiju. Pošto ste istražili sadržaj paketa otkrivате da nedostaje neophodan, skup i lako odvojiv deo – bez njega mašina ne može da radi. Evo dva moguća odgovora koja možete dobiti, pošto ste kupcu izneli svoje otkriće.

Odgovor 1: „Nisam ga ja izvadio. Takvog ste mi ga prodali.”

Odgovor 2: „Molim? Prodali ste mi štampač kojem nedostaje deo. Protraćio sam dva sata pokušavajući da ga pokrenem!”

Vidite kako je ovo efikasno? Osoba koja daje odgovor broj dva ima svako pravo da bude uzrujana i napada vas. Njoj ne pada na pamet da je optužena za nešto.

Osoba koja daje odgovor broj jedan zna da nije ni pokušala da aktivira štampač jer mu je ona izvadila deo. Ne pada joj na pamet da se ljuti. Automatski pretpostavlja da je optužena za uklanjanje dela i zauzima odbrambeni stav kad čuje da nedostaje važan deo.

Tehnika 4: Izvrđavanje ili priznanje

Kad koristite ovu tehniku cilj je da svoju sumnju povežete s nečim za šta znate da je istina o dotičnoj osobi, a što nije direktno povezano sa onim u šta sumnjate. Ako pokuša da sakrije ili porekne istinu o onome što znate, dobili ste odgovor na svoju sumnju.

Međutim, ako otvoreno priznaje da je to istina, ali negira povezanost te činjenice s konkretnim problemom, onda verovatno niste u pravu što sumnjate u njega.

PRIMER: Henri se pita da li je njegova nova devojka alkoholičarka. Već je primetio da Ilejn uvek žvaće žvaku posle jela, benigna navika koja nema nikakve veze s temom njegovih sumnji. Tako će nehaljno pomenuti nešto poput: „Pročitao sam studiju o tome da mnogi alkoholičari žvaću žvaku posle jela.” Ako je Ilejn alkoholičarka on će primetiti da joj je neugodno zbog te njegove opaske, a ona će verovatno izjaviti kako ne žvaće žvaku posle jela. Ona nema razloga da negira tu svoju naviku osim ako je prikazuje u nezavidnom svetlu. Štaviše, nema razloga da uopšte preispituje iznesenu činjenicu. Verovatno će pomisliti: „Fuj, pa ja to radim.” Međutim, ako nije alkoholičar ona će reći da ona uvek žvaće žvaku posle jela, te da ta studija nije nimalo pouzdana. Naravno, može se desiti da više neće pred njim žvakati žvaku kako bi ga u potpunosti razuverila. Ali najverovatnije se neće odreći prijatne joj navike kako bi dokazala da je njegova studija nepouzdana ili da bi ga uverila da nije alkoholičar.

Tehnika 5: Strah lažnjaka

Kada su ulozi visoki, izazivanje „straha kod lažnjaka” sjajna je tehnika za određivanje šta neko krije, bez obzira na to

koliko je dobar „glumac”. Psihologiju ove tehnike primenjujete tako što obavestavate subjekta i još jednu osobu – saradnika – da su oboje „osumnjičeni” i da ćete otkriti i javno označiti krivca. Potom posmatrate subjektovo ponašanje. Ako mu je neprijatno zbog prisustva te druge osobe, verovatno je nevin.

PRIMER: Policijski detektiv smešta osumnjičenog u ćeliju i govori mu: „Dobro, znamo da je jedan od vas krivac, a krv pronađena na mestu zločina pokazuje da krivac ima hepatitis C.” Potom vaš saučesnik prilazi osumnjičenom s ranom na ruci koja krvari. Ako nije kriv, osumnjičeni će se trgnuti i uzbuditi jer zna da je on nevin, te da je drugi tip krivac. Međutim, ako je kriv nema razloga da se brine zbog toga što druga osoba ima hepatitis. Pretpostavlja da on ima hepatitis jer zna da je kriv, a možda zna i da je bolestan.

Ovu tehniku možete koristiti i u grupama tako što ćete akcenat staviti na sumnju, a ne na osumnjičenog. A krivac će se sam odati.

PRIMER: Menadžer želi da sazna ko je preturao po njegovom stolu. „Onaj ko mi je ulazio u kancelariju dobiće otkaz. Svi koji pomognu da se nađe krivac biće unapređeni.” Potom samo posmatra ponašanje osumnjičenog. Ako je uzbuđen i raspituje se o plati i prednostima novog posla, onda je verovatno nevin. Sa druge strane, ako sedi i čuti to ukazuje da je kriv za „provalu”.

Tehnika 6: Kako biste vi to uradili?

Ova tehnika funkcioniše pod pretpostavkom da će krivac sve učiniti da ostavi utisak da je nevin. Ako se na samom

početku zapitate kako bi vaš osumnjičeni učinio ono za šta ga optužujete, dobićete uvid u njegov način razmišljanja. Psihološka pretpostavka je sledeća: kada vam situacija pruža samo jedan način na koji je nešto moglo da se učini, a osoba nudi neprimerene odgovore, imate razloga za dalje istraživanje.

PRIMER: Helen misli da njen knjigovođa Mič krađe iz kase za nepredviđene troškove. Ovde ima mnogo prostora za manipulaciju jer ne postoje računi, finansijske provere i knjigovodstvo. On negira da je ukrao novac, ona ipak sumnja u njega. Stoga u neobaveznom razgovoru ona kaže: „Kad bi odlučio da nešto ukradeš, kako bi to učinio?” Ako odgovori nešto poput: „Prvo što mi pada na pamet jeste da odvojim knjige i upotrebim nevidljivo mastilo...”, očigledno je da nešto krije. Zašto? Ispravan odgovor bio bi: „Ukrao bih novac iz kasice za hitne slučajeve jer nju niko ne proverava.” Međutim, pošto on ne želi da skreće pažnju na kasicu, smišlja izokolne i gotovo fantastične sisteme krađe.

METAFORA: Putnik dolazi do raskrsnice koja vodi do dva sela. U jednom selu ljudi stalno lažu, a u drugom uvek govore istinu. Putnik želi da otpočne posao u selu u kojem su svi uvek iskreni. Čovek iz jednog od sela stoji nasred raskrsnice, ali nemoguće je reći iz kog je sela. Putnik mu prilazi i postavlja mu jedno pitanje: Iz čovekovog odgovora on će zaključiti kojim putem treba da pođe.⁴

⁴„Koji put vodi do sela u kojem živi pošten svet?”, pitanje je koje mu postavlja. Setite se, on želi da ode među poštene ljude. Ako čovek govori istinu, uputiće ga u pravom smeru. Ako laže, takođe će ga uputiti u pravom smeru. U svakom slučaju, putnik će tako znati koji put da izabere. Alternativno rešenje bilo bi: „Šta bi mi druga osoba rekla da radim?” A onda da pođe drugim putem.