TREI

Cartea gesturilor

CUM PUTEM CITI GÂNDURILE OAMENILOR DIN ACȚIUNILE LOR

DE PSIHOLOGUL EMISIUNII **BIG BROTHER**

PETER COLLETT

Traducere din engleză de
ALEXANDRA BORȘ

Pentru Jill, Katie şi
Clementine

CUPRINS

	MULȚUMIRI	9
1.	GESTURILE CARE NE TRĂDEAZĂ	11
2.	INDICATORI AI DOMINANȚEI	31
3.	INDICATORI AI SUPUNERII	58
4.	INDICATORI CARE APAR ÎN CONVERSAȚII	84
5.	ÎN ARENA POLITICĂ	104
6.	SALUTUL	133
7.	GESTURI REGALE	159
8.	INDICATORI AI ANXIETĂȚII	178
9.	GESTURI CU TENTĂ SEXUALĂ	198
10.	INDICATORI AI MINCIUNII	230
11.	GESTURI ÎMPRUMUTATE DE LA STRĂINI	249
12.	GESTURI ALE FUMĂTORILOR	266
13.	CUM NE DĂM DE GOL	282
	NOTE	291

Mulțumiri

Aş dori să le mulțumesc soției mele, Jill, şi fiicelor mele, Katie şi Clementine, pentru răbdarea lor şi pentru sprijinul afectuos fără care această carte nu ar fi fost posibilă. Îi datorez mulțumiri şi agentului meu literar, Caradoc King, pentru sfaturile şi încurajările sale, Marthei Lishawa şi Lindei Shaughnessy de la A.P. Watt, Brendei Kimber, Mariannei Velmans şi Sheilei Lee de la Doubleday, cât şi lui Beth Humphries, pentru tot ajutorul şi sprijinul oferit. În plus, aş dori să îmi exprim gratitudinea față de fratele meu, Tony, şi soția sa, Julia, pentru încurajarea lor de-a lungul timpului, ca şi următorilor prieteni şi colegi pentru ajutorul şi sugestiile lor valoroase: Suzie Addinell, Max Atkinson, Rad Babic, Geoffrey Beattie, Steven Beebe, Giovanni Carnibella, Alberta Contarello, Tina Cook, Paul Ekman, Norma Feshbach, Seymour Feshbach, Mark Frank, Adrian Furnham, Tim Gardam, Doris Ginsburg, Gerry Ginsburg, Fergus Gleeson, Peter Henderson, Tim Horner, Brett Kahr, Christine Kuehn, Mansur Lalljee, Roger Lamb, Peter Marsh, Marie O'Shaughnessy, Sophie Ratcliffe, Monica Rector, Rachel Reeves, Bryan Richards, Dunja Sagov, Sandra Scott, Barry Shrier, Caroline Simmonds, Frank Simmonds, Mary Sissons Joshi, Charles Smith, Michael John Spencer, Oliver Spiecker, Marline Stewart, Michael Stewart, Paddy Summerfield, Gaby Twivy, Paul Twivy şi Peter van Breda. În final aş dori să le adresez mulțumiri speciale lui Peter du Preez, Michael Argyle şi Desmond Morris de la care am învățat atât de multe din lucrurile pe care le ştiu azi şi care m-au încurajat şi mi-au stârnit interesul pentru studierea comportamentului uman.

Capitolul 1
Gesturile care ne trădează

Imaginați-vă că stați de vorbă cu un vechi coleg de școală despre zilele de școală petrecute împreună. Îl întrebați dacă nu îi e dor de vremurile acelea. „Ah, nu", răspunde el. „Nu am niciun fel de regrete. Mă bucur că s-a terminat." În timp ce vorbește, își trece ușor degetul arătător pe sub ochiul drept. Nu există niciun motiv ca acest gest minuscul să vă atragă atenția și, dacă totuși îl observați probabil vă imaginați că îndepărta un fir de praf de pe față. Dar nu era așa. Gestul era de fapt un *indicator comportamental* și aruncă o lumină cu totul diferită asupra adevăratelor sentimente ale prietenului dumneavoastră. Deși acesta afirmă că nu regretă zilele de școală, o parte a creierului său este de altă părere și comandă degetului să șteargă de pe obraz o lacrimă imaginară. Astfel, în timp ce partea conștientă a creierului său spune: „Nu regret nimic", o altă parte creează un indicator comportamental care spune: „De fapt, am regrete!" Momentan este posibil ca prietenul dumneavoastră să realizeze care sunt sentimentele sale adevărate, dar este foarte puțin probabil ca el să observe și ce face degetul său rebel sau ce spune acest gest despre sentimentele sale.

Prietenul care șterge o lacrimă imaginară creează un *indicator comportamental autonom* — un gest care nu are alt scop decât să indice adevăratele sale sentimente. Deoarece acești *indicatori comportamentali autonomi* nu sunt intenționați, sunt rareori

observați de persoanele care îi produc sau de cele care îi văd. Lucrurile nu stau neapărat la fel și cu *indicatorii comportamentali conecși* care sunt legați de o anumită activitate. De exemplu, când două persoane sunt prezentate, faptul că dau mâna nu spune la fel de mult ca *felul* în care o fac. Cât de strâns apucă mâna celuilalt, cum își orientează palma, cât entuziasm arată, cât de mult încearcă să domine, cuvintele pe care le folosesc pentru a se saluta — toate acestea sunt indicatori comportamentali conecși. În cadrul ritualului de salut, ei arată cum este fiecare persoană și ce încearcă să obțină de la celălalt.

Dacă un indicator comportamental este o acțiune sau modul în care este realizată aceasta depinde în general de frecvența acțiunii în societate. Să luăm ca exemplu două societăți, una în care bărbații se salută de obicei printr-un sărut pe obraz și alta în care acest gest este foarte rar. Când doi bărbați se sărută pe obraz în prima societate, fac pur și simplu ce face toată lumea. De aceea, gestul în sine nu aduce prea multe informații — nu spune nimic despre relația lor. Totuși *felul* în care se sărută ne poate spune foarte multe despre relația lor. În a doua societate situația tinde să fie inversată. Aici, când doi bărbați se salută printr-un sărut pe obraz fac un lucru ieșit din comun. Aici gestul în sine și mai puțin felul în care este făcut transmite informații despre relația lor.

INDICATORII COMPORTAMENTALI ÎN JOCUL DE POKER

Cuvântul *tell* („indicator comportamental") vine de la jocul de poker, unde este folosit referitor la semnalele pe care jucătorii le transmit în mod neintenționat atunci când încearcă să ascundă ce cărți au în mână sau strategia folosită în joc. La poker există două aptitudini esențiale — una este capacitatea de a-ți ascunde sentimentele, astfel încât ceilalți jucători să nu știe dacă partenerul are o mână proastă sau o chintă royală. Aceasta se numește aptitudinea de a păstra o figură implacabilă — capacitatea de a nu fi citit de ceilalți. Cealaltă aptitudine esențială este aceea de a descifra

comportamentul altor persoane — de a deduce ce fel de cărți au prin simpla observare a acțiunilor lor și ascultare a mesajelor verbale transmise. În timp ce dumneavoastră ca jucător de poker căutați în comportamentul partenerilor indicii care să vă arate ce se întâmplă, ei fac tot posibilul ca să vă inducă în eroare. Și situația inversă este valabilă — în timp ce partenerii dumneavoastră de joc încearcă să descopere ce puneți la cale, dumneavoastră faceți tot ce puteți pentru a vă asigura că nu furnizați niciun indiciu sau că îi puneți pe o pistă greșită.

Una dintre modalitățile prin care un jucător de poker își poate ameliora jocul este învățând să recunoască legăturile dintre acțiunile adversarilor, cărțile pe care le au în mână și mișcările pe care le fac. Poate începe să fie mai atent la detalii, de exemplu, la modul în care adversarul își ține cărțile, la felul în care îl privește, în care îi cere cărți, la mișcările mâinilor lui, la modul în care se joacă cu ochelarii — lista de gesturi potențial revelatoare este nesfârșită. Mike Caro a studiat o viață întreagă indicatorii comportamentali din jocul de poker și felul în care se dau de gol jucătorii, oftând, fredonând o melodie, bătând cu degetele în masă, trăgând de timp, verificându-și cărțile și încercând să construiască piste false.[1*] Mai multe filme, ca: *House of Games* (*Casa jocurilor*) și *Rounders* (*Așii*), au avut scene în care intriga începea cu un personaj care descoperea un indiciu la jocul de poker. De exemplu, în *Rounders* este o partidă demonstrativă de poker între Mike, eroul principal (interpretat de Matt Damon), și Teddy KGB, un gangster rus (interpretat de John Malkovich) care adoră să desfacă și să mănânce prăjituri chinezești în timpul partidelor. Mike câștigă în final partida descoperind că rusul desfăcea prăjitura lângă ureche, atunci când avea o mână bună și în fața ochilor săi, atunci când încerca o cacialma!

Jucătorii de poker trebuie să se gândească la multe lucruri în același timp. Pe lângă faptul că trebuie să decidă cum procedează în continuare, aceștia încearcă constant să submineze tentativele adversarului de a le înțelege strategia, făcând în același timp tot ce pot pentru a vedea dincolo de mijloacele de apărare ale celorlalți

* A se vedea la „Note“, începând cu pagina 291. (*N. ed.*)

jucători. Totul pare foarte complicat, dar în realitate nu este mai complicat decât majoritatea lucrurilor pe care le facem de fiecare dată când intrăm în relație cu o altă persoană. În contactele noastre zilnice, încercăm constant să proiectăm o anumită imagine despre noi, și partenerii noștri procedează la fel. În timp ce aceștia încearcă să descopere ce gândim noi cu adevărat, noi facem același lucru. Șansele noastre de succes ca și cele ale jucătorului de poker vor depinde întotdeauna de cât de atenți suntem la reacțiile celuilalt și de capacitatea noastră de a recunoaște și înțelege indicatorii din comportamentul lor.

DEFINIREA INDICATORILOR COMPORTAMENTALI

Indicatorii comportamentali din viața de zi cu zi au un conținut ridicat de informație. Felul în care stați când vorbiți cu cineva, felul în care vă mișcați picioarele, mâinile, ochii și sprâncenele — spun multe despre gradul de implicare în conversație și despre atitudinea fundamentală față de celălalt. Toate acestea afectează și modul în care vorbiți cu partenerul și frecvența cu care sunteți întrerupt. Felul în care vă aranjați brațele și picioarele când vă așezați oferă și el o multitudine de informații despre dispoziția și intențiile dumneavoastră, arătând dacă vă simțiți dominant sau supus, preocupat sau plictisit, implicat sau detașat. Modul în care zâmbiți — mușchii faciali pe care îi folosiți și viteza cu care îi solicitați — arată dacă sunteți într-adevăr fericit, dacă vă prefaceți, dacă mințiți sau spuneți adevărul, dacă sunteți anxios, nefericit, sigur sau nesigur pe capacitățile dumneavoastră. Și întreruperile discursului conțin foarte multe informații. Felul în care ezitați în timp ce vorbiți, felul în care spuneți „hm“ și „mda“ oferă indicații importante despre starea dumneavoastră sufletească. În timp ce felul în care vă alegeți cuvintele, expresiile pe care le folosiți și modul în care vă construiți frazele pot transmite un „mesaj oficial“ celorlalți, opțiunile lingvistice pot conține și „mesaje deghizate“ care relevă intențiile dumneavoastră adevărate.

Un indicator comportamental trebuie să satisfacă patru condiții:

- Trebuie să fie un tip de activitate — o trăsătură din aspectul fizic al unei persoane, o mişcare a corpului sau un lucru pe care l-a spus. În general, indicatorii sunt de două feluri — „atribute", ca înălțimea sau greutatea, şi „acțiuni", ca încrucişarea brațelor, un zâmbet sau folosirea unor cuvinte ori expresii care ne trădează.
- Acțiunea trebuie să transmită un lucru care să nu fie direct observabil — trebuie să ne comunice mediul de provenienţă sau educația, gândurile, dispoziția sufletească sau intențiile. Deci nu orice acțiune este un indicator — numai acțiunile care transmit informații despre o persoană. Desigur, există acțiuni pe care nu le recunoaştem ca indicatori comportamentali pentru că nu am descoperit încă ce spun ele despre persoană. Acestea sunt *indicatori comportamentali nedescifrați*. Când ajungem să înțelegem care este legătura lor cu stările lăuntrice ale altor persoane, se vor adăuga şi ei la lista de indicatori comportamentali.
- Acțiunea trebuie să fie observată. Un factor care decide dacă acțiunea va fi observată sau nu este dimensiunea ei. Mişcările largi, expansive ale corpului, de exemplu, au o probabilitate mai mare de a atrage atenția. Mai ales atunci când sunt vizibile mai mult timp. Mişcările mici, pasagere, pe de altă parte, sunt deseori ignorate fie pentru că nu sunt mult timp observabile, fie pentru că sunt eclipsate de alte acțiuni. Deşi acțiunile largi sunt mai vizibile, nu este obligatoriu să fie şi observate sau înțelese în mod automat. Cum îi spunea şi Sherlock Holmes doctorului Watson — putem să vedem, dar nu întotdeauna şi observăm.
- Semnificația acțiunii trebuie să fie recunoscută. Nu este suficient să observăm că cineva a adoptat o anumită postură sau a folosit o expresie facială neobişnuită. Trebuie să şi recunoaştem ce ne comunică postura sau expresia respectivă despre persoana din fața noastră.

Dacă studiem evoluția indicatorilor comportamentali vom descoperi că unii au tendința de a se amplifica, iar alții de a se estompa. În domenii ca dominanța şi curtarea, unde între indivizi

există un nivel înalt de concurență, trăsăturile care semnifică puterea și forța reproductivă au o tendință naturală de a se accentua, manifestările lor vizibile devenind mai pronunțate și mai pregnante. Acest lucru poate ajunge uneori la extrem. În lumea animală, de exemplu, există *macroindicatori* ca enormii cleşti roşii ai crabului mascul din specia *Uca* ce depăşesc chiar dimensiunea corpului şi pe care acesta îi mişcă ameninţător în jurul său ori de câte ori vrea să intimideze alți masculi sau să impresioneze o femelă. În societatea noastră există bărbați care ridică greutăți şi consumă substanțe care măresc diametrul muscular pentru a arăta mai puternici şi femei care se urcă pe masa de operație pentru a avea un fund mai mare sau sâni mai voluminoşi. Cleştii supradimensionați, bicepşii uriaşi şi sânii masivi sunt toate nişte arme în războiul din ce în ce mai acerb al dominanței şi atracției — sunt creați pentru a atrage atenția, pentru a transmite mesajul, pentru a surclasa adversarii şi în final pentru a permite individului accesul la resurse limitate ca hrana, adăpostul sau partenerii sexuali.

MICROINDICATORII

Există două situații în care indicatorii comportamentali devin mai puțin observabili. Atunci când persoana face o încercare deliberată de a păstra secretul şi atunci când autorul dezvăluie fără voia sa adevăratele sale intenții. Prin însăşi natura lor, semnalele secrete sunt adresate numai anumitor indivizi — pentru a rămâne secret este esențial ca numai anumite persoane să înțeleagă mesajul, iar pentru restul lumii acesta să rămână ascuns. De multe ori se ajunge la acest lucru cu ajutorul unui semnal miniatural care este ataşat unei acțiuni obişnuite ce nu atrage atenția. Când se află în prezența altor persoane, îndrăgostiții comunică uneori printr-un cod propriu, folosind cuvinte speciale sau semnale miniaturale — în acest fel pot schimba mesaje de iubire fără ca ceilalți să îşi dea seama. În mod similar, membrii societăților secrete se recunosc de multe ori între ei prin felul în care dau mâna — de exemplu,

zgâriind palma partenerului sau poziționând degetele astfel încât celălalt să primească mesajul fără ca altcineva să vadă ce se petrece. Detectarea este evitată prin reducerea deliberată a semnalului la minimum. Şi ca o măsură de protecție suplimentară, acesta este ascuns într-o activitate foarte puțin susceptibilă să trezească bănuieli.

Semnalele miniaturale sunt des întâlnite şi în situațiile în care autorul încearcă să ascundă ceea ce gândeşte. De exemplu, când oamenii mint sau sunt anxioşi, semnalele care îi trădează şi le arată adevăratele sentimente sunt deseori extrem de mici şi au o durată foarte scurtă. Spre deosebire de semnalele pe care le schimbă între ei îndrăgostiții sau membrii societăților secrete, aceste *microsemnale* sunt produse complet neintenționat. Psihologii au identificat un grup special de microsemnale numit „expresii micromomentane" care implică numai zona feței.[2] Acestea sunt foarte scurte şi apar de obicei doar pentru o optime de secundă. Când oamenii descriu o experiență dureroasă afişând o atitudine curajoasă, nu de puține ori îşi trădează disconfortul schimbându-şi puțin expresia facială. O dată zâmbesc dând impresia că experiența nu i-a afectat deloc; în momentul următor, fața lor se transformă în cea mai scurtă grimasă. Apoi, înainte ca cineva să observe ceva, zâmbetul revine pe chip şi orice semn de disconfort s-a şters.

Caracteristica distinctivă a microsemnalelor faciale este viteza desfăşurării lor — este ca şi cum cineva ar trage perdelele deoparte permițând trecătorilor să arunce o privire în interiorul casei pentru a le trage imediat la loc. Acțiunea se derulează atât de rapid, încât oamenii nu observă nici măcar când se dau perdelele la o parte şi cu atât mai puțin ce se află în casă. Exact aşa stau lucrurile cu microsemnalele. Când ne ascundem gândurile sau când în mintea noastră apare o imagine foarte puternică, uneori aceasta se vede pe fața sau în mişcările noastre. Dar imediat ce gândul rebel a reuşit să se strecoare pe fața noastră, procesele care ne controlează comportamentul intră în acțiune, îl înlătură şi restabilesc expresia dorită. Între timp totuşi, dovada este în văzul tuturor — trebuie numai să observăm microsemnalul şi să fim capabili să îl interpretăm corect.

În principiu, microsemnalele pot apărea în orice zonă din corp, dar datorită naturii delicate a mușchilor faciali, acestea au cea mai mare probabilitate de apariție pe față. Când apare un microsemnal pe față, indică existența unei stări conflictuale — de obicei între o stare emoțională pozitivă pe care vrem să o vadă ceilalți și o stare emoțională negativă pe care încercăm să o ascundem. Când starea emoțională negativă câștigă momentan bătălia, pierdem controlul asupra mușchilor faciali și apare microsemnalul. În cea mai mare parte a timpului ignorăm complet existența acestui conflict în noi și faptul că ne arătăm gândurile intime lumii exterioare. Dar chiar și atunci când suntem conștienți de emoțiile noastre contrarii, tot nu realizăm că microsemnalele faciale ne dau de gol.

De obicei, microsemnalele indică emoțiile pe care am dori să le ascundem — ca de exemplu frica, surpriza, tristețea și dezgustul. Există și momente când oamenii încearcă să mențină o expresie serioasă și se strecoară un microsemnal sub forma unui zâmbet. Uneori, microsemnalele apar numai pe jumătate de față, alteori sunt vizibile pe toată fața. Pentru că apar și dispar atât de rapid, majoritatea microsemnalelor trec neobservate. Când oamenii sunt avertizați să caute microsemnale, probabilitatea recunoașterii lor crește, deși unele persoane au performanțe mult mai bune decât altele. Cei care se pricep să detecteze microsemnalele sunt de obicei mai interesați de semenii lor și se pricep mai bine să identifice minciuna. Totuși, oricine se poate antrena să fie mai sensibil la microsemnale.

INDICATORI MASCAȚI

Unele dintre semnalele care ne dau de gol sunt făcute timid, lăsând parcă impresia că nu vor să fie observate — ele funcționează tainic, pretinzând a fi altceva decât sunt în realitate. De exemplu, *gestul* involuntar *de a-și șterge ochii* încearcă să ni se prezinte ca o tentativă inocentă de a îndepărta o impuritate sau un fir de praf de sub ochi, dar în realitate este un semn nerecunoscut că persoana este tristă.

Există multe *semnale mascate*. De exemplu, când cineva minte, de multe ori simte nevoia inconştientă de a nu spune ceva care ar putea să îl trădeze şi reacţionează la acest impuls atingându-şi buzele sau aşezând un deget în aşa fel încât să păzească gura. Acestea sunt gesturi inconştiente de autocenzurare, ele ar fi foarte uşor de remarcat dacă nu s-ar putea deghiza luând forma altor acţiuni. Prin urmare, când vedem că oamenii îşi ating buzele, ne gândim automat că le curăţă de ceva, iar când vedem că pun un deget în faţa lor, presupunem pur şi simplu că meditează sau sunt atenţi. Nu recunoaştem aceste acţiuni ca indicatori comportamentali pentru că ele au reuşit să treacă drept altceva.

Acelaşi lucru se întâmplă şi când oamenii se bat unii pe alţii pe spate. Dacă urmăriţi două persoane care se îmbrăţişează, veţi vedea că se bat pe spate. Pentru cei care observă scena, pentru cel care este bătut pe spate şi chiar şi pentru autorul gestului, acesta pare un semn de afecţiune. Dar nu este — de fapt este un semnal care indică dorinţa de a ieşi din îmbrăţişare! Deşi nu realizează, întotdeauna în momentul când sunt bătuţi pe spate, oamenii reacţionează punând capăt îmbrăţişării. Deşi persoana care este bătută pe spate a primit tainic semnalul de a pune capăt îmbrăţişării, nu există niciun sentiment de respingere. Tocmai pentru că semnalul de încheiere operează pe ascuns trecând drept un gest de afecţiune când, de fapt, este o comandă.

INDICATORI AUTENTICI

Indicatorii autentici arată ce se întâmplă în realitate în mintea oamenilor. Ei revelează deseori lucruri pe care autorul nu ar dori să le ştie ceilalţi despre el şi pe care în unele cazuri încearcă deliberat să le ascundă de alţii. Totuşi există acţiuni care vor să treacă drept indicatori comportamentali fără să fie, acţiuni care pretind că trădează adevăratele intenţii ale persoanei, fără să fie de fapt aşa. Acestea nu sunt „semnale“ reale — sunt *semnale false*. Există o serie de diferenţe între indicatorii comportamentali autentici

şi cei falşi. În primul rând, indicatorii care apar fără intenţie tind să fie autentici. Înroşirea feţei, transpiraţia, dilatarea pupilei, de exemplu, se află în afara controlului conştient. Astfel persoana nu poate juca teatru — nu putem determina obrajii să se înroşească, aşa cum nu ne putem comanda să transpirăm şi nu ne putem face pupilele să se dilate la ordin. Prin urmare, când faţa cuiva se înroşeşte putem fi siguri că are un sentiment de jenă, iar când vedem pe cineva transpirând putem fi siguri că îi este cald sau este tulburat de ceva, sau şi una şi alta. La fel, când vedem pupilele cuiva dilatându-se, putem presupune că a scăzut intensitatea luminii din jur sau că persoana trăieşte o emoţie puternică.

Deşi înroşirea, transpiraţia şi dilatarea pupilei se află toate în afara controlului conştient, există totuşi diferenţe între ele. De exemplu, când roşim suntem perfect conştienţi că şi ceilalţi ne pot vedea jena şi că nu putem face nimic pentru a schimba acest lucru. De asemenea, şi oamenii care văd că suntem jenaţi sunt perfect conştienţi că trag această concluzie din cauză că ne-am înroşit la faţă. Totuşi, lucrurile stau cu totul altfel cu dilatarea pupilei. Când pupilele noastre se dilată, nu sesizăm câtuşi de puţin informaţiile pe care le oferim celor din jur despre starea noastră emoţională. La fel de interesant este că persoanele care ne văd şi recunosc trăirea noastră emoţională intensă nu ştiu cum au ajuns la această concluzie — ştiu că faţa noastră are ceva atrăgător, dar nu pot identifica lucrul respectiv.[3] Cu alte cuvinte, când pupilele noastre se dilată creăm un indicator comportamental autentic, fără să ştim. În acelaşi timp, ceilalţi reacţionează la acest semnal fără să ştie de ce.

Indicatorii autentici apar de multe ori în situaţiile în care oamenii vor să inducă în eroare — când încearcă să pară mai dominanţi sau mai curajoşi, mai siguri pe ei decât sunt în realitate, când mint, când încearcă să-şi ascundă anxietatea sau adevăratele intenţii. Impostorii, escrocii profesionişti, mincinoşii experţi sau psihopaţii reuşesc de multe ori să joace un rol convingător, cu un minim de semne trădătoare involuntare. Totuşi cei mai mulţi oameni sunt puţin încurcaţi când trebuie să inducă pe cineva în eroare şi acesta este momentul când sunt trădaţi de semnalele emise de corpul lor. Presiunea încercării de a menţine un comportament convingător este prea mare pentru ei — în jocul lor

apar fisuri şi semnalele trădătoare involuntare ies foarte repede la iveală. Paul Ekman şi colegii săi de la Universitatea California din San Francisco au arătat că oamenii sunt foarte diferiţi din punctul de vedere al capacităţii lor de a minţi convingător, iar cei cărora le vine mai uşor să mintă produc mai puţine semne sau „scăpări" involuntare.[4] Unii experţi cred chiar că nu există un mincinos perfect şi că, indiferent de capacitatea lor de a minţi, oamenii lasă întotdeauna urme care indică inducerea în eroare. De exemplu, Freud credea că oamenii nu pot să-şi ascundă prea mult timp stările interioare de alte persoane — în final apare întotdeauna un semn exterior care arată ce gândesc cu adevărat. El spunea: „Oricine are ochi să vadă şi urechi să audă se poate convinge singur că niciun muritor nu poate păstra un secret. Dacă buzele lui tac, vorbeşte cu degetele; mesajele trădătoare ies prin toţi porii lui."[5]

INDICATORI COMPORTAMENTALI FALŞI

Un *indicator comportamental fals* pare să indice despre o persoană un anumit lucru, dar nu o face. Aceasta se poate întâmpla din două motive — în primul rând, pentru că un indicator comportamental nu este o certitudine şi, în al doilea rând, pentru că persoana se preface, emiţând un indicator comportamental fals; cu alte cuvinte, încearcă deliberat să îi facă pe alţii să tragă concluzii greşite despre gândurile sau sentimentele ei. Aceştia sunt *indicatori comportamentali contrafăcuţi*. Indicatorii comportamentali sunt incerţi atunci când nu ne pot da informaţii exacte despre starea interioară a unei persoane. De exemplu, transpiraţia palmelor este un bun indicator pentru anxietate. Dar nu este o certitudine deoarece 5% din populaţie suferă de hiperhidroză, o maladie genetică ce produce o transpiraţie cronică fără nicio legătură cu anxietatea.[6]

Indicatorii comportamentali contrafăcuţi pot fi întâlniţi peste tot. De câte ori un bărbat îşi pune o haină cu umerii ridicaţi de bureţi sau o femeie o pereche de pantofi cu toc înalt, transmit deliberat informaţii false despre lăţimea umerilor sau înălţimea lor şi fac acest lucru perfect conştienţi că încearcă să lase