

CLAUDINE BILAND

# A HAZUGSÁG PSZICHOLÓGIÁJA

MÁSODIK KIADÁS



HÁTTER KIADÓ  
BUDAPEST  
ALAPÍTVÁ 1987-BEN

A mű eredeti címe:  
Claudine Biland: *Psychologie du menteur*  
© Édition Odile Jacob, 2004  
All Rights Reserved

Fordította:  
JAKABFFY IMRE és JAKABFFY ÉVA  
Hungarian translation © Jakabffy Imre és Jakabffy Éva, 2009

Szerkesztette:  
DIAN VIKTÓRIA

Szakmailag ellenőrizte:  
DR. BUDA BÉLA

A borítót és a kötetet tervezte:  
KOVÁCS GYÖRGY

© Háttér Kiadó, 2013  
[www.hatterkiado.hu](http://www.hatterkiado.hu)

ISSN 1217-0364  
ISBN 978 963 9365 95 7



# TARTALOM

BEVEZETÉS .....	11
ELSŐ FEJEZET: A HAZUGSÁG ÁLTALÁNOS GYAKORLATA .....	13
Ki hazudik? .....	13
Ki tud hazudni? .....	23
A jó hazugság feltételei .....	30
A hazugság beteges fajtái .....	33
MÁSODIK FEJEZET: A HAZUGSÁG JELLEMZŐI .....	39
A játékból kizártak .....	40
A játékszabályok .....	42
A hazugság társa: az emóció .....	47
A másik társ: a hazugság tétje .....	51
A hazugság paradoxonai .....	55
HARMADIK FEJEZET: KI HAZUDIK KINEK? ÉS HOGYAN? .....	57
A manipuláció elsajátítása .....	58
A felismerés begyakorlása .....	74
NEGYEDIK FEJEZET: A SIKERES MANIPULÁLÁS TITKAI .....	85
Engedelmesség, behódolás .....	86
Manipulálásunk eszközei .....	88
Hazugságok, amelyeket nem szeretünk .....	99

A védekezés eszközei .....	106
A látszat megmenekült! .....	107
<b>ÖTÖDIK FEJEZET: AZ IGAZSÁG SZOLGÁLATÁBAN .....</b>	<b>109</b>
A szemtanú .....	110
A beszélgetés mint a megbízható tanúvallomás fontos eszköze .....	111
Az erős emóció és az emlékezet nincsenek egymással jó viszonyban .....	113
A civilek nem rosszabb tanúk, mint a rendőrök .....	114
A bizonyosság hangoztatása még nem jelent pontosságot .....	114
Óvakodjunk az első benyomástól! .....	115
A világ igazsága és rám hasonlít .....	116
Kit büntettek elsősorban? .....	116
Megbízható tanúk-e a gyermekek? .....	117
A tanúvallomás verbális és nem verbális elemzése .....	121
Távlatok .....	123
<b>HATODIK FEJEZET: NEHÉZ LESZÁMOLNI A SZTEREOTÍPIÁKKAL .....</b>	<b>125</b>
A hazug portréja .....	127
Vélemények, téveszmék .....	129
Minden kommunikációs helyzet olyan, mint egy balett .....	132
A családdal általában összefüggésbe hozott megnyilvánulások .....	141
A ténylegesen észlelhető megnyilvánulások .....	151
A hazugsággal kapcsolatos hiedelmek és az észlelt megnyilvánulások összehasonlítása .....	154
A hazugsággal kapcsolatos objektív és szubjektív megnyilvánulások (hiedelmek) összehasonlítása .....	156
Nehézségek a hazugság hatásainak megkülönböztetése terén .....	159
<b>HETEDIK FEJEZET: HOGYAN ISMERHETŐ FEL A HAZUG? .....</b>	<b>161</b>
Nem könnyű a felderítés .....	162
Ki az esélyesebb: a hazug vagy a címzett? .....	163

Hogyan képezzük ki magunkat a felderítésre?.....	177
Rövid használati utasítás a hazug zavarba ejtésére.....	180
Schopenhauernek igaza volt!.....	186
HIVATKOZÁSOK.....	189

*Hazugságaim nem mondanak-e többet rólam, mint igazságaim?*

NÉVTELEN SZERZŐ

# BEVEZETÉS

Ha folyton csak igazat mondanánk, pontosabban mindig kimondanánk azt, amit gondolunk, tudunk, érzünk, az élet borzalmas lenne! A hazugság tehát nélkülözhetetlen és mindennapos emberi tevékenység.

Ugyanakkor valamennyi kultúrában negatív megítélés alá esik. Gyermeknevelésnek azt tanítjuk, hogy „hazudni csúnya dolog”, és nem szabad csalni, nehogy „szüleink belénk vetett bizalmát eljátsszuk” – amint ezt egy kislány igen bájosan megfogalmazza egy francia reklámban. A hazug embert azért ítéljük el, mert visszaél beszélgetőtársa bizalmával, vagy olykor a naivitásával.

Persze nem minden kultúrában ítélik meg olyan szigorúan azt, aki az igazmondás helyett inkább a hazugságot választja. E téren az angolszászok kevésbé megalkuvók, mint a latin népek. Az Egyesült Államokban minden iskolás gyermek azt tanulja, hogy a példaképnek tartott George Washington, a nemzet alapító atyja soha életében nem hazudott.<sup>1</sup> Azonban a hazugság nemegyszer szinte kötelesség, sőt menedék is lehet. Előfordul, hogy az igazmondás súlyosabb következményekkel jár, mint a hazugság.

Ennek a könyvnek nem célja, hogy általánosságban a hazugság mellett érveljen – bár elismeri, hogy szükség van rá –, csupán azokat az ismereteket szeretné összefoglalni, amelyeket a kísérleti társadalompszichológia gyűjtött össze azzal kapcsolatban, miként viselkedik, aki hazudik, és hogyan lehet leleplezni a hazugságot. Mert igaz, hogy naponta találkozunk olyanokkal, akik valamilyen okból hazudnak, ám viselkedésükről téves elképzeléseink vannak. A hazugság igen összetett és kifinomult művészet, és az ember nem verbális viselke-

dése rendkívül nehezen megragadható. Amikor beszélgetőtársunk mondataira, szavaira, érvelésére figyelünk, korlátozott befogadóképességű emlékezetünkben kevés szabad hely marad másra. Hogyan tudnánk az összes nem verbális és paraverbális\* megnyilvánulásra is figyelni?! Márpedig – bármit is gondolunk erről – agyunknak van ilyen képessége, csupán helyesen kellene alkalmaznunk. Születésüinktől kezdve szinte fürdünk a nem verbális viselkedésekben – már néhány napos korunkban felismerjük, ha valaki vidám, szomorú vagy haragos. Tehát tudásunk e téren nem elhanyagolható. Elérhetetlen célt tűztünk ki magunk elé akkor, ha beszélgetőtársunk beszédéből és viselkedéséből mindent meg akarunk figyelni. Tökéletesen elég, ha felismerjük azt, aminek jelentősége van, és meg tudjuk állapítani, minek nincs. Erről szól ez a mű.

Ha az olvasó némi gyakorlatra tesz szert, és feladja a hazug emberekről alkotott sztereotípiáit, minden bizonnyal sokkal eredményesebb lesz a hazugságok leleplezésében, mint gondolná.

---

\* paraverbális (jellemzők) – a beszéd nem nyelvi jellegű sajátosságai, például hangmagasság, hangerő, nyelés, krákogás



## KI TUD HAZUDNI?

Láttuk: mindenki hazudik, nemtől és életkortól függetlenül. Az is nyilvánvaló, hogy a napi átlagos két hazugság többnyire jelentéktelen, apró önvédő fölmentés. Ezért könnyen elkövetjük őket, és gyakran leleplezetlenek maradnak. Léteznek azonban másfajta, súlyosabb következményekkel járó hazugságok is, ezeknél a kérdés nem ilyen egyszerű. A tét nagysága miatt komolyabban kell velük foglalkoznunk.

Az emberek jelentős többsége azt gondolja magáról, hogy nem nagyon tud hazudni. Ugyanakkor elhiszi, hogy a tények meghamisítóját sikerrel le tudja leplezni. Főleg ha egy hozzá közel álló személy akarja megtéveszteni őt. Mivel tudja, milyen berögzült szokásai vannak az illetőnek, amikor hazudik, úgy gondolja, a másik nem tudná őt átverni...

A valóság éppen ennek ellenkezője: sokkal jobban hazudunk, mint ahogy gondoljuk, ám a véltnél gyengébbek vagyunk a hazugságok leleplezésében. Először is tegyünk egy gyors próbát. Emlékezzünk vissza, hogy az elmúlt héten hányszor hazudtunk minden különösebb akadály nélkül. Nos? Láthatjuk: jóval eredményesebb hazugok vagyunk, mint gondolnánk.

Egy másik fontos adalék ahhoz, hogy miért ilyen alacsony a hazugságok napvilágra kerülésének száma: fel tudjuk mérni, milyen következménnyel járhat egy-egy komolyabb hazugság lelepleződése. Ezért inkább hallgatunk, ahelyett hogy rajtakapnánk, és beismerésre kényszerítenénk a hazug embert. Ahogy a híres rendőrfelügyelő mondta: „A becsületes emberek szívesen veszik, ha hazudnak nekik... a bűnözők pedig egyenesen gyűlölik az igazságot.”<sup>13</sup> Ennél a pontnál számot vehetünk azzal, hány esetben fogadtuk el, hogy a hazugság címzettjeként viselkedünk. Vagyis az emberek inkább a tudatlanságot választják, nehogy olyan nehezen elsimítható helyzetbe kerüljenek, amelyből csak a szakítás vagy a nyílt összetűzés a kivezető út. Így tartjuk meg barátainkat, házas társunkat, fontosabb munkahelyi kapcsolatainkat. Az igazság kimondása, szen-

vedélyes kutatása kockázatokkal jár, amelyeket a legtöbb ember a tét nagysága szerint mér fel.

A hazugságok viszonylag könnyű sikerének harmadik magyarázata abban a tényben rejlik, hogy a legtöbb emberből hiányzik a bizalmatlanság. Annyira kevésbé vagyunk gyanakvók, hogy túlnyomó többségünk el sem hinné: naponta akár többször is hazudnak nekünk. Csak amikor egy adott helyzetben állandósul a kételkedésünk, akkor kezdünk gyanakodni. Rendes körülmények között azonban nem úgy vizsgáljuk az emberek kijelentéseit, szándékait és emócióit, hogy vajon tényleg igazat közöl-e az illető. Jobb is így, különben az élet elviselhetetlen volna.

Tehát sokkal többen vannak azok, akik jól hazudnak, mint gondolnánk, hiszen minden hazugság jó, amely sikeres.

Ezzel együtt akadnak olyanok, akik másoknál ügyesebben hazudnak.

## A TEHETSÉGTLEN HAZUDÓK

Viselkedéstudományi nézőpontunk szerint azért nehéz hazudni, mert a hazudónak egy súlyos kognitív és emocionális terhet kell úgy kezelnie, hogy a valóságból semmi ne „szivárogon át” se a beszédébe, se a viselkedésébe.

Ennek megfelelően vannak eleve reménytelen hazudók, akik emócióikat túl erősen élik át, és igen sebezhetővé válnak, amikor hazudnak. Ugyanez igaz azokra is, akik nem bíznak saját hazudási képességükben. Előfordul, hogy e két jellemző együttesen hat. Ha valakiben a hazugság pusztán ténye egy nagyon nehezen ellenőrizhető érzéshullámot indít el, nyilvánvaló, hogy ez az állapot hatással van a magabiztosságára, amely a sikeres hazugsághoz szükséges. Ugyanakkor egyesekből a magabiztosság indokolatlanul hiányzik. Ők annak a bizonyos sztereotípiának az áldozatai, amely szerint általában nem tudunk jól hazudni.

## A JÓL HAZUDÓK

A jól hazudók mindazok a kísérleti alanyok, akik kutatásainkban oly készséggel állnak rendelkezésünkre (s akiket ezért köszönet illet). A kutatók egybehangzó véleménye szerint igen keveset lepleznek le közülük, legalábbis az olyan laikus megfigyelők, mint amilyen az utca embere. Saját vizsgálódásaink is ezt a szabályt erősítik: a hazugokat csak ritkán érik tetten.<sup>15</sup> Aki jól hazudik, sikeresen meg tud téveszteni bárkit, tehát hazugsága sikeres. A jól hazudó mégsem tökéletes, mert másként viselkedik akkor, amikor igazat mond, és megint másként, amikor hazudik. Ezek a viselkedési eltérések kellően rövidek, diszkréttek és ritkák ahhoz, hogy elkerüljék a laikusok figyelmét, mondjuk egy körülbelül egyperces, csak egyszer lejátszott felvételen, amelyet laboratóriumunkban használunk. Tehát nincs feltűnő viselkedésbeli eltérés a hazudó és az igazmondó ember megkülönböztetésekor. Ám ha a kísérletben az eltérések aprólékos vizsgálatára kerül sor – amikor képről képre haladunk –, akkor belátható, mégiscsak vannak különbségek: a hazugság objektív megnyilvánulásai, amelyekre a 6. fejezetben térünk vissza.

### Léteznek eleve sikertelen hazugságok

*Ezeket nevezzük „átlátszó” hazugságoknak.<sup>14</sup> Azért átlátszók, mert olyan dolgokra vonatkoznak, amelyek vagy ellenőrizhetők, vagy eleve hibetetlenek, vagy éppen tökéletesen valószínűtlenek. 1986-ban a csernobili katasztrófát követően egész Európa a környezeti hatásoktól rettegett. A francia államnak és a katasztrófavédelmi szervezeteknek az emberek jogos kérdéseire kellett válaszolniuk, és szükség esetén intézkedéseket hozniuk a biztonságunk érdekében. Franciaországban az ionizáló sugárzásokkal szembeni védelmi központ tájékoztatta a sajtót a történekről, és ismertette az emberekkel, hogy mi a követendő magatartás. E központ igazgatójára hárult az a nehéz feladat, hogy*

*meggyőzőn bennünket arról: a hatalmas radioaktív felhő megkímélte országunkat, mert a német határon mintegy „szertefoszlott”. Ezt a televízióban és az írott sajtóban közölt valótlan állítást azonban nemigen fogadta el a közvélemény. Először is egy olyan toxikus felhő, amely megkíméli Franciaországot, túl szép és túl – naiv. Másrészt az országban végzett radioaktivitás-mérések bemutatása zavaros és homályos volt, senki nem értette, főleg nem a nagy nyilvánosság. A közvélemény, amelyet elárasztott a felhő mágikus szétoszlására vonatkozó érthetetlen és hihetetlen információk hangzavara – egyetlen szavát sem hitte el ennek az átlátszó hazugságnak.*

## A TÖKÉLETESEN HAZUDÓK

A tökéletesen hazudók a hazugság során csak minimális viselkedésbeli eltéréseket mutatnak ahhoz képest, amikor igazat mondanak. Képről képre, többszöri ismétlésekkel kell vizsgálni az ilyen esetet, hogy egy-két hazugságra utaló jellel találkozzunk. Tökéletesen uralják verbális viselkedésüket. E tehetség – mint sejtethetjük – nem túl gyakori: becslések szerint az emberek 15%-a rendelkezik vele.<sup>16</sup>

Az ilyen emberek hibátlanul tudnak uralkodni emócióik felett, ezért vannak kiváltságos helyzetben, amikor hazudni akarnak. Ráadásul igazán „hamiskás” arckifejezésekre is képesek. Annyira jól uralják emócióikat, hogy tetszésük szerint hívják elő az érzelmeiket, és semmi nem mutat arra, hogy ne volnának őszinték. A hindu filozófia követői és a Sztanyiszlavszkij-módszer szerint képzett színészek rendelkeznek olyan felkészültséggel, hogy ezt a gyakorlatot tökéletesen megvalósítsák.<sup>17</sup> Mindkét módszer megköveteli az emóciók feletti uralmat és a jó emocionális memóriát.

A Sztanyiszlavszkij-módszerrel képzett színészek tanulmányaik során igen sok olyan feladatot kapnak, amelyben meghatározott emóciókat kell átélniük. A szerepeket majd úgy kell eljátszaniuk, hogy a nézők a színészt teljesen azo-

nosíthassák az általa megformált alakkal. A szereplő emócióinak hiteles bemutatása náluk előírt minimum.

A hindu filozófia hívei uralkodnak emócióikon, nem engedik, hogy bármi is árulkodjék lelkiállapotukról. A Sztanyiszlavszkij-módszerrel képzett színészek olyan hősöket alakítanak a színpadon, akik igazat beszélnek. És mégis két olyan modelltől van szó, amelynek alapján valakiből kiváló hazudozó válhat!

### A színészek a hazugok segítői?

*A színésztanulónak először is meg kell figyelnie társait, ahogyan banális hétköznapi vagy éppen kivételes, emóciókkal teli helyzetekben viselkednek. Majd ugyanezeket a viselkedésmintákat kell előhívnia, amikor egy rábízott szerepet megformál. E második fázisban ahhoz az emocionális memóriához folyamodik, amelyet megfigyelései vagy saját élményei során hozott működésbe. A memória alkalmazása lehetővé teszi, hogy felidézze korábbi lelkiállapotát, szavait, taglejtését vagy ugyanezeket annál a megfigyelt személynél, aki a szerepéhez hasonló helyzetben volt.*

*Egyfelől az ellenállás bármilyen emóció elhatalmasodásával szemben, másfelől az emóciók hiteles előállításával: ezek a tökéletesen hazudók titkai.*

*Tegyük hozzá, hogy a gyakorláson és a tanuláson kívül további körülmények, illetve bizonyos személyiségjegyek is kedveznek a tökéletes hazugságnak. A gyenge erkölcsi érzékkel rendelkező emberek nem haboznak hazugsághoz folyamodni, hogy céljaikat elérjék. Számukra a hazugság – amennyiben segíti őket a vágyott dolog megszerzésében – az élet nélkülözhetetlen része, hiszen a cél szentesíti az eszközt. A legtöbb esetben náluk semmilyen emóció nem lép fel (vagy csak elenyészően kevés), s éppen ezért tudnak erősen uralkodni a viselkedésükön.*

*Amúgy sem esik nehezükre, hiszen valószínűtlen, hogy bármi akaratlanul elárulja őket. A hazugság számukra ugyanolyan viselkedés, mint bármely másik.*

### A hazudók különböző kategóriái

A TEHETSÉGTELEN HAZUDÓK	Akik meg vannak róla győződve, hogy tehetségtelen hazudók Akiknek (túl) erős morális érzékük van
A JÓL HAZUDÓK	A túlnyomó többség
A TÖKÉLETESEN HAZUDÓK	A népesség 15%-a

### A MAJDNEM TÖKÉLETESEN HAZUDÓK

Michel Déon *Mentir est tout un art*<sup>18</sup> (A hazugság külön művészet) című munkájában fölhívja a figyelmet egy indokra, amely akár teljesen lehetetlenné teheti, hogy szoros kapcsolatban levő emberek hazudjanak egymásnak. Elmesél egy történetet, melynek főhőse egy hölgy, aki hazugság esetén könnyen lepleződik, mert ilyenkor egy kicsiny rózsaszín folt tűnik fel a nyakán, s párja ezt mindig felfedezi. Az ilyen „védjegy” minden füllentést jelez.

Ám a kutatók szerencséjére akadnak olyanok, akik félelmetesen jól hazudnak, tökéletesen – de csak egy bizonyos pontig.

A hétköznapi életben kibúvókat alkalmaznak, ám ezek felismerhetők. Kiváló példa erre az a kellemetlen eset, amely egy gyógyszeripari laboratóriummal történt, melynek egyszer munkatársa voltam. A szóban forgó hazudozót leplezték. Ezzel együtt érdemes kitérni arra, milyen eszközöket alkalmazott.

Ami ebben a példában érdekes, az a majdnem tökéletesen hazudók gyakran használt trükkjeinek bemutatása. Mindenféle rendkívüli (de nem teljesen valószínűtlen) történettel halmoznak el bennünket, amelyek állítólag velük estek meg. „A hazug száz igaz dolgot mond, hogy egyetlen hazugságot elhitessen.” Gyakori, hogy ezek a kitalációk a valóságban megtörténtek, de nem a hazuggal, hanem valakivel a környezetéből. Ettől a hazugság még hihetőbb, és a hazudozó feladata pusztá testre szabott szerepjátékká egyszerűsödik. A valóság kiszínezése segít abban, hogy elterelje a figyelmet a konkrétumokról, mondjuk az alantas anyagiokról. Hát nem költői: vaníliaültetvény Polinéziában? Kellően távoli is, nehogy bárki ellenőrizhesse. S milyen ötletes a dupla paplan! Másnak miért is nem jutott eszébe? A majdnem tökéletesen hazudók tehát a diplomáciában használt elv szerint cselekszenek: látványos hadonászás a jobb kézzel, miközben a bal diszkréten valami egészen mással van elfoglalva. A majdnem tökéletesen hazudók elbűvölnek minket fantáziadús történeteikkel és egy olyan viselkedési stílussal, amely nem hagyja, hogy a hallgató utánagondoljon a dolgoknak: túl sokat és túl sok mindenről beszélnek egyszerre. „Ha a hazugság virtuózai akarunk lenni, el kell altatni a hallgató figyelmét, egy csábító valóságot kell a szemé elé tárni, illuzionistává, művésszé kell válnunk.”<sup>19</sup> Az ilyen tehetségek mellett színházban vagy moziban érezzük magunkat, esetleg egy regény kellős közepén!

Az efféle talmi csillogásnak azonban van egy hátulütője: a hazugot gyakran éppen a szavak, az információk, a gesztusok túlzott bősége árulja el. Túlzásaik miatt gyakran hibáznak. Magam is jártam Polinéziában, és tudtam, hogy a vanília termesztése nem kimondottan az ottaniak specialitása. Mikor rákérdeztem, hol található a vaníliaültetvény, az illető gyorsan témát váltott. A sikeres hazugság egyik szükséges feltétele, hogy tisztában legyünk azzal, mit tud a beszélgetőtárs, és hogy ne merészkedjünk olyan terepre, ahol hiányosságaink könnyen kiderülhetnek.

### A hazugság a mesterkéltég művészete

*A laboratórium vezetői posztját meghírdették. Számos jelölt meghallgatása után a választás az egyik hölgyre esett. Én is találkozni akartam vele, mert korábban néhányszor már dolgoztam ennek az intézetnek, és szerettem volna, ha az együttműködésünk folytatódik. Miután bemutatkoztam az új igazgatónőnek, megtudtam tőle, hogy képzettségét tekintve mérnök, de pályát váltott, és most tanácsadó toborzásával foglalkozik, miután ő maga is tanácsadó volt különböző vállalatoknál. Elmondta, hogy feltalálta a férfi-nő paplant, amely mindkét nem számára lehetővé teszi, hogy különböző vágyaikat kielégítsék a melegben. Polinéziában van egy vaníliaültetvénye. Gyermekei kiskoriak, és a férje jóval fiatalabb. Fényképük tüntetően ott virított az irodában. Egyébként félbe kellett szakítania pár pillanatra a beszélgetésünket, hogy a „junior”, azaz idősebb fiát visszahívja és így tovább.*

*És a valóság: banki tiltólistán van, több végrehajtott és hitelező üldözi!*

## A JÓ HAZUGSÁG FELTÉTELEI

Noha könyvünknek nem célja, hogy az olvasót megtanítsa a többé-kevésbé ügyes hazugságra, ám egyesek bizonyára változtatni fognak stratégiájukon, ha elolvasták. Igaz ugyan, hogy elsajátíthatják belőle a hazudás fortélyait, ám mindeközben a hazugság lehetséges célpontjai is megtanulhatják leleplezni azokat, akik nem mondanak igazat.<sup>20</sup>

Az első szempont, amelyet a hazugnak figyelembe kell vennie, ha nem akar lebukni, a hazugság előkészítése. A jól előkészített hazugság lehetővé te-



szi, hogy az elkövető beszélgetőtársa elvárásainak egy részébe – de csak egy részébe – előre belelásson. Tehát előre ki tudja számítani azt a néhány kérdést, amelyre majd felelnie kell. Másfelől a hazugságnak hihetőnek kell lennie, ezt is biztosíthatja az előkészület. Egy barátom mesélte, hogy amikor hazafelé tart és késésben van, kihasználja azt a félórásckát, amelyet az autóban tölt, és előre átgondolja mondandóját. Soha nem hazudik úgy, hogy a hazugságát ne készítené elő. Amikor nincs ideje arra, hogy előre végiggondolja a magyarázatát, akkor az otthoni számonkéréskor nem vállalja a lebukás kockázatát. Mindig ki kell találnia valamit, ami meg sem történt, és ennek részletes körülményeit... Mint egy rövidfilm. Ösztönösen tudja, hogy a siker záloga a jó előkészítés.

A jól hazudó másik tulajdonsága a kezdeményezőkézség. Még ha gondosan előkészítjük is a hazugságot, miként a barátom teszi, nehéz minden körülményt figyelembe venni; főleg a másik lelkiállapotát. Olyan ez, mint a fociban vagy a rögbiben: mindig meg kell tartani az előnyt. Úgy is mondhatjuk, hogy ha meg akarjuk hamisítani a tényeket, a beszélgetőpartner gondolatai előtt kell járnunk. Tehát rendkívül empatikusan kell kiderítenünk, milyen lelkiállapotban van a beszélgetőpartnerünk. Ha bizalmatlan, megértőnek kell mutatkoznunk, hogy szavaink eloszlassák gyanúját. Ha bízik bennünk, legyünk egyre visszafogottabbak: az erősködés olyan gyanút kelthet, amely a beszélgetés kezdetén fel sem merült.

Fontos, hogy vágjon az eszünk. Hiába építjük fel hazugságunkat és annak részleteit, mindent nem láthatunk előre – például hogy a beszélgetőtárs közben elolvasta ezt a könyvet. Ha ugyanis ez a helyzet, akkor gondjaink lesznek! Rendkívüli gyorsaság szükséges – nem a válaszadáshoz, mert az igazság nem vág rögtön vissza, hanem az érveléshez, amelyet rögtönözve kell kitalálnunk, felépítenünk és előadnunk.

A terjengős beszéd is előnyt jelent. No nem az, hogy szóáradatba fojtsuk a másikat, hanem hogy képesek legyünk egyszerre két dologra. Ami kognitív síkon nem egyszerű. Miközben kitérő választ adunk, időt nyerünk, hogy kigondoljuk a visszavágás módját – ez a leghatékonyabb módszer. Megoldása szintén gyakoroltságot igényel.

Jó memóriára is szükség van. A hazugság gyakran egy hosszú távú folyamatot indít el, hiszen egy tényről hazudunk, vagy véleményünkkel/emócióinkkal kapcsolatban állítunk hamis dolgot. Elképzelhető, hogy a hazugság címzettje emlékezni fog arra, mit állítottunk, milyen érzésünket fejeztük ki vagy erősítettük meg akkor, amikor a hazugságot elkövettük. Tehát féltő, hogy a címzett merő illúzióra alapozza rólunk alkotott véleményét vagy velünk kapcsolatos terveit. Az ártalmatlan hazugság gyakori esete nem veszélyes ránk nézve. Ha azonban komoly következményekkel járó ügyben vállaljuk a hazugságot, akkor sokat kockáztatunk. Ha pedig a hazugság közepes erősségű, nem jár komoly következményekkel, de nem is ártalmatlan, akkor is állandóan borotvaélen kell táncolnunk, és egy pillanatra sem felejthetjük el, amit mondtunk, különben az egész építmény összeomlik.

A jó hazudó további jellemzője, hogy nem engedi át magát az érzelmeinek. A túlságosan érzékeny, befolyásolható emberek – akik amúgy nem sokáig állnak ellen a hazugságnak – többnyire nem is mernek hazudni, meg vannak ugyanis győződve arról, hogy azonnal lelepleződnének. Azok a tökéletes hazudók, akik megtanulták jelentős mértékben, esetleg teljesen ellenőrizni emócióikat – legyenek azok bármilyen erősek –, és soha nem engedik, hogy elhatalmasodjanak rajtuk.

És végül: aki jól hazudik, kiváló színész is. A módszer, amelyet a művészek arra használnak, hogy az általuk megformált szereplő emócióit hatásosan közvetítsék, lehetővé teszi, hogy a tökéletesen hazudó szavai hitelt érdemeljenek. Emócióinak látszólagos hitelessége az állandóan működő memóriáján alapul.

Az eredményes hazudónak van még egy jellemzője: az elhallgatás és a meghamisítás közti helyes választás. A jól hazudók nem merészkednek a vékony jégre, inkább ilyesmiket mondanak: „nem tudom”, „nem emlékszem” és így tovább. Amikor lehetséges, általában az elhallgatást választják, mivel ez a hazugság legpraktikusabb formája.