

Semiotyka logiczna (10)

Jerzy Pogonowski

Zakład Logiki Stosowanej UAM
www.logic.amu.edu.pl
pogon@amu.edu.pl

20 grudnia 2007

Plan na dziś

Plan na dziś:

- definicje pojęcia „kłamstwa”;
- wykrywanie kłamstwa w argumentacji i manipulacji;
- dygresja: komunikacja niewerbalna;
- inne, przykładowe rodzaje manipulacji: presja i szantaż;
- manipulacja w przykładach:
 - przesłuchanie podejrzanego,
 - negocjacje z terrorystką.

Wykorzystujemy materiał z rozdziałów: 9, 10, 12, 13 oraz 14 APM.

Definicje kłamstwa

Przy próbie definiowania pojęcia **kłamstwo** należy brać pod uwagę wiele czynników, np.:

- zgodność wypowiedzi ze stanem faktycznym; a więc **semantyczne** pojęcia **prawdy** i **fałszu**;
- zgodność wypowiedzi z przekonaniami nadawcy; a więc **pragmatyczne** pojęcie **szczerości**;
- intencje nadawcy (zamiar wprowadzenia odbiorcy w błąd).

Uwaga. Poza naszymi zainteresowaniami pozostają wszelkie **etyczne** aspekty kłamstwa.

Definicje kłamstwa

Kłamstwo nie polega po prostu na mówieniu fałszu.

Kłamstwo nie jest też po prostu nieszczerością — możemy mylić się w swoich przekonaniach.

Kłamstwo można uważać za pewną relację: między tym, co się mówi, a stanem rzeczy, który się fałszywie przedstawia.

Wprowadźmy następujące funktory zdaniowe:

- U — niech Up będzie interpretowane jako „nadawca wypowiedział p ”;
- B — niech Bp będzie interpretowane jako „nadawca wierzy, że p ”;
- \triangleright — niech $p \triangleright q$ będzie interpretowane jako „wypowiedzenie p wprowadza do systemu przekonań odbiorcy (sąd, że) q ”.

Definicje kłamstwa

Powiemy, że zdanie p jest kłamstwem w sprawie (wyrażonej zdaniem) q , jeśli:

- Up
- $B(p \triangleright q)$
- $B\neg q$.

Zdanie p jest kłamstwem, gdy jest kłamstwem w jakiejś sprawie.

Podana (za Markiem Tokarzem, APM) definicja uwzględnia semantyczne, pragmatyczne oraz intencjonalne wyznaczniki kłamstwa.

Wykrywanie kłamstwa — badania empiryczne

W detekcji kłamstwa wykorzystywane były różne techniki i urządzenia:

- wariograf,
- pletyzmograf,
- hydrosfygmograf,
- poligraf,
- testy skojarzeniowe,
- hipnoza,
- narkoanaliza.

Wykorzystywano przy tym zależności między (emocjami wywołanymi) kłamanem, a wskazówkami natury fizjologicznej (częstotliwość pulsu, ciśnienie krwi, przewodnictwo elektryczne skóry, itd.).

Wykrywanie kłamstwa — aspekty logiczne

Procedurą dualną do detekcji kłamstwa jest wykrywanie **prawdomówności**, stosowane w ekspertyzach sądowych.

Chodzi przy tym nie o wiarygodność **osoby**, lecz o wiarygodność jej **zeznań**. Uwzględnia się przy tym dwa podstawowe składniki tej wiarygodności:

- **zdolność** świadka do prawdziwego przedstawienia zdarzeń;
- **wolę**, aby zdarzenia prawdziwie przedstawiać.

Procedura składa się z dwóch faz:

- CBCA (*Criteria-based Content Analysis*);
- SVA (*Statement Validity Assessment*).

Wykrywanie kłamstwa — aspekty logiczne

Jest duża szansa, że wypowiedź jest **szczerą**, gdy spełnia następujące warunki (za APM):

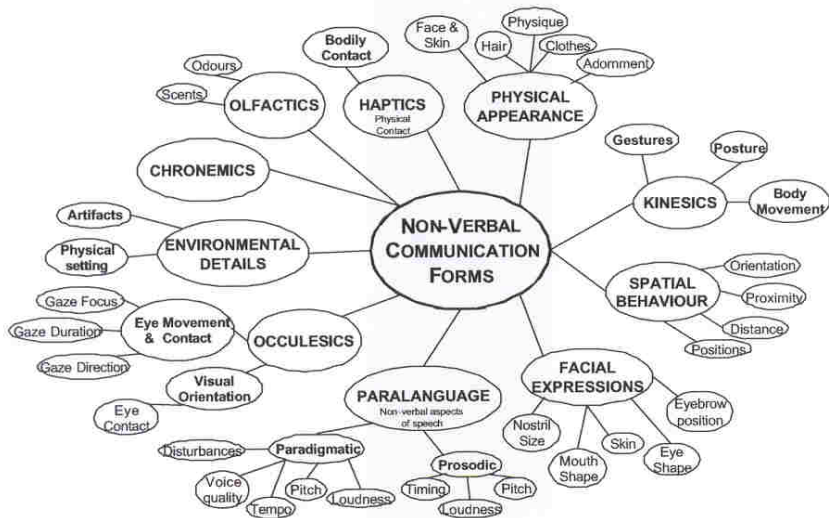
- jest spójna logicznie, tj. nie zawiera sprzeczności wewnętrznych ani elementów sprzecznych z prawami ogólnymi i wcześniejszymi wypowiedziami nadawcy;
- zawiera bogactwo konkretnych i nie związanych ze sprawą detali, szczególnie detali niezwykłych i nieoczekiwanych;
- zawiera opisy własnych stanów psychicznych nadawcy;
- zawiera spontaniczne autopoprawki i wątpliwości, a nadawca samorzutnie powołuje się na luki w swojej pamięci i wiedzy;
- wypowiedź koncentruje się na sprawach istotnych i zawiera stosunkowo mało dygresji i ozdobników.

Typy sygnałów niewerbalnych

Na komunikację niewerbalną składają się informacje przekazywane przez np.:

- gesty;
- mimikę;
- dotyk;
- prezencję;
- parajęzyk;
- sposób mówienia;
- sposób patrzenia;
- dystans;
- układ ciała;
- układ otoczenia.

Kanały komunikacji niewerbalnej



Rodzaje komunikatów niewerbalnych

Trydycyjnje wyróżnia się następujące rodzaje komunikatów niewerbalnych:

- **Emblematy**. Mają precyzyjnie zdefiniowane znaczenie, zastępują wypowiedzi (np. wzruszenie ramion, potakiwanie).
- **Ilustratory**. Uzupełniają treść wypowiedzi (np. sygnalizacja wielkości rękami).
- **Regulatory**. Organizują całość sytuacji komunikacyjnej (np. intonacja kończąca frazę, wzrokowy sygnał chęci przejęcia inicjatywy w dialogu).
- **Manipulatory**. Zapewniające większy komfort danej osobie (np. zmiana pozycji na krześle, przestawianie przedmiotów, drapanie, pocieranie).
- **Wskaźniki uczuć**. Ekspresje emocji wyrażane twarzą, parajęzykiem, pozycją ciała.

Interpretacja sygnałów niewerbalnych

Do ważnych zasad interpretacji sygnałów niewerbalnych należą, m.in.:

- **świadome** odbieranie tych komunikatów;
- istotne są jedynie **zmiany** zachowania, a nie poszczególne elementy zachowania;
- ważne są informacje docierające do nas kilkoma **różnymi** kanałami;
- zachowania nadawcy należy łączyć z **kontekstem**;
- wskazówki behawioralne sygnalizują jedynie **natężenie emocji**, a nie mówią o jej **przyczynie!**

Sygnaty agresji i dominacji:

- patrzenie rozmówcy w oczy;
- rozluźniona postawa, pozycja ciała otwarta;
- przyjmowanie innej pozycji niż pozostali;
- niedostosowywanie się do rozmówców sposobem mówienia;
- niestosowanie się do reguł towarzyskich;
- głośne mówienie, przerywanie rozmówcy;
- opuszczenie lub zmarszczenie brwi;
- wskazywanie palcem w stronę rozmówcy;
- dłonie skierowane grzbietami w górę (raczej rozkaz niż prośba);
- zbliżanie się do rozmówcy na bliżej niż metr;
- przyjmowanie pozycji z głową nad głową rozmówcy;
- ustawianie się na czele grupy.

Sygnaty podporządkowania się:

- nerwowe ruchy manipulacyjne;
- szybkie dostosowywanie własnego zachowania do zachowań innych;
- unikanie dłuższego kontaktu wzrokowego; kierowanie wzroku w dół;
- skupianie uwagi na osobie aktualnie mówiącej i nieingerowanie w tok jej wypowiedzi;
- brak gestykulacji;
- uśmiechanie się częstsze niż uzasadniałby to kontekst sytuacyjny;
- przyjmowanie pozycji z własną głową poniżej głowy mówiącego;
- skulona pozycja ciała;
- dłonie zwrócone wnętrzem w górę (prośba raczej niż rozkaz);
- odsuwanie się od rozmówcy na odległość większą niż 120cm.

Sygnaly akceptacji:

- potakujące ruchy głową;
- kierowanie twarzy w stronę rozmówcy, częste nawiązywanie kontaktu wzrokowego;
- rozszerzone źrenice;
- przyjmowanie podobnej pozycji ciała jak rozmówca;
- pochylanie się w kierunku rozmówcy;
- dotykanie rozmówcy;
- uśmiech, ożywiona mimika;
- rozluźniona postawa, otwarta pozycja ciała;
- umiarkowana lub ożywiona gestykulacja, liczne gesty ilustracyjne;
- zmniejszanie dystansu fizycznego;
- dłonie otwarte, ukazane ich wnętrza.

Sygnaty dezaprobaty:

- zaprzeczające ruchy głową;
- unikanie kontaktu wzrokowego;
- zwężenie źrenic;
- odchylanie się od rozmówcy;
- unikanie dotyku;
- ograniczona mimika i gestykulacja ilustrująca;
- liczne ruchy manipulacyjne;
- długie okresy milczenia;
- sztywność postawy, zamknięta pozycja ciała;
- zwiększanie dystansu fizycznego;
- dłonie zwinięte w pięść.

Presja i szantaż

Akt perswazyjny może mieć charakter:

- **jawny** — rzeczywisty cel perswazji jest otwarcie wskazywany odbiorcy przez nadawcę (cel perswazji należy do treści dosłownej komunikatu, bądź stanowi jedną z jego implikatur);
- **niejawny** — akt, który jawny nie jest.

Jawny akt perswazyjny może być:

- **pośredni** — taki, w którym pewne znaczenie jest przekazywane za pomocą wyrażenia mającego — dosłownie biorąc — inne znaczenie;
- **bezpośredni** — taki, który nie jest pośredni.

Presja

Z **presją** mamy do czynienia w sytuacjach komunikacyjnych o następującej strukturze:

prośba → *odmowa* → *powtórzenie tej samej prośby*

W większości sytuacji komunikacyjnych odbiorca ma prawo odmówić wykonania czynności, do której nakłania go nadawca.

Presja przyjmuje też postać eskalacji siły illokucyjnej:

sugestia → *odmowa* → *wyraźna prośba* → *odmowa* → *żądanie* → ...

Uwaga. Stosowanie presji nie wymaga od nadawcy żadnej wiedzy psychologicznej.

Spotykamy się także z presją ze strony odbiorcy.

Szantaż

Zwykle rozróżnia się dwa rodzaje **szantażu**:

- szantaż **pospolity** — nakłanianie odbiorcy do określonych działań poprzez zastraszanie groźbą ujawnienia jakichś kompromitujących go faktów; szantaż pospolity jest przestępstwem ściganym prawem;
- szantaż **komunikacyjny** — stosowanie groźby w celu nakłonienia odbiorcy do pewnych działań; szantaż komunikacyjny **nie jest** przestępstwem ściganym prawem.

W dalszym ciągu zajmować się będziemy jedynie szantażem komunikacyjnym. Szantaż komunikacyjny jest szczególnym rodzajem presji, o maksymalnym nasileniu.

Szantaż komunikacyjny ma prowadzić do podjęcia (zaniechania) przez odbiorcę pewnych działań, nie ma natomiast na celu **zmiany postawy** (przekonań) odbiorcy.

Szantaż

Istotę szantażu stanowi zagrożenie odbiorcy karą ze strony nadawcy. Struktura komunikacyjna szantażu to, w przybliżeniu, implikacja o postaci: jeśli odbiorca nie zastosuje się do żądań nadawcy, to odbiorcę spotka określona kara.

Szantaż jest skuteczny w zależności od tego, jak odbiorca ocenia następujące aspekty zapowiedzianej w nim sytuacji:

- stopień dolegliwości zapowiedzianej kary;
- prawdopodobieństwo jej faktycznej realizacji;
- odporność nadawcy na ewentualne przeciwdziałania dostępne odbiorcy.

Jeśli choćby jeden z powyższych aspektów ma niską ocenę u odbiorcy, to szantaż na ogół nie odnosi zamierzonego skutku.

Szantaż

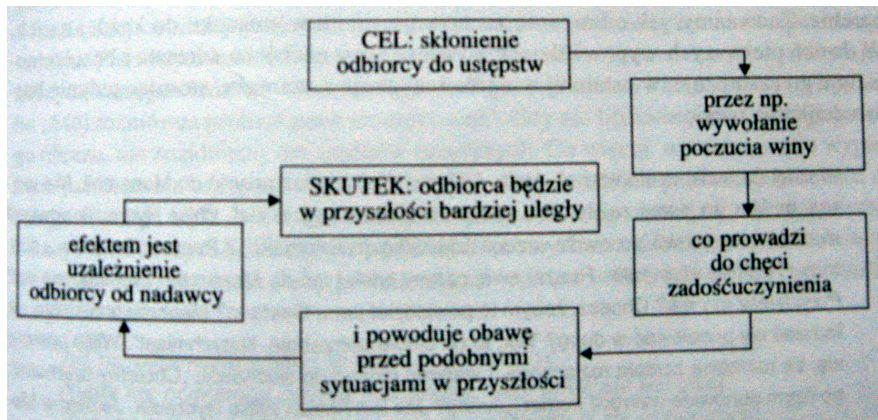
Dwa typowe motywy, mające skłonić odbiorcę, aby uległ szantażowi to:

- **strach przed karą** — niespełnienie żądań nadawcy skutkuje karą z jego strony;
- **poczucie winy** — odmowa spełnienia żądań nadawcy sprawi mu przykrość.

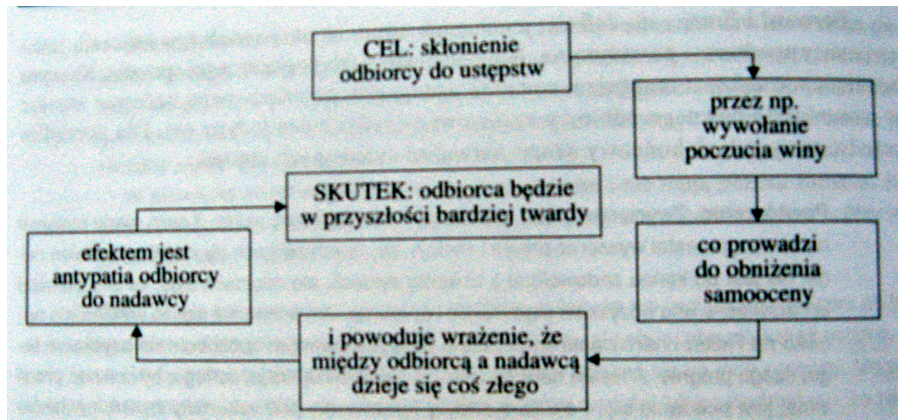
Strukturą sytuacji komunikacyjnej szantażu jest:

żądanie → *opór* → *presja* → *groźba* → *uległość*.

Spirala udanego szantażu



Spirala nieudanego szantażu



Obrona przed presją i szantażem

Szantaż uznawany jest za nieuczciwy chwyt w argumentacji.

Czy istnieją **uczciwe** metody obrony przed szantażem?

Oto kilka z nich:

- **zdarta płyta** — powtarzamy odmowę;
- **gra na zwłokę** — odwlekamy odpowiedź;
- **przedefiniowanie sytuacji** — ukazujemy żądania nadawcy jako np. wyraz **jego** egoizmu;
- **przyjęcie szantażu** — pokazujemy, że nie boimy się ani winy, ani kary.

Ważne jest pamiętanie, iż niektóre techniki obronne (np. przyjęcie szantażu) są z natury **agresywne**, a więc mogą wywołać z kolei także agresję ze strony nadawcy.

Przykład: przesłuchanie podejrzanego

Przesłuchanie podejrzanego jest specyficznym zdarzeniem komunikacyjnym, ze względu na grę, jaką prowadzą ze sobą jego uczestnicy.

Podejrzanym — domniemany przestępca — jest w sytuacji uprzywilejowanej:

- może kłamać;
- może odmówić zeznań;
- nie można wobec niego stosować środków przymusu;
- nie można go np. przez obietnice „czynnie wprowadzać w błąd”;
- o wszystkich swoich prawach podejrzanym jest szczegółowo pouczone.

Z komunikacyjnego punktu widzenia, przesłuchanie stawia przed przesłuchującym o wiele wyższe wymagania niż przed przesłuchiwanym.

Struktura przesłuchania

Strategie komunikacyjne w przesłuchaniu skierowane są na uzyskanie środka dowodowego, poprzez wydobyć od przesłuchiwanego zgodnych z prawdą odpowiedzi na „siedem złotych pytań”:

- Co się wydarzyło?
- Gdzie?
- Kiedy?
- W jaki sposób?
- Dlaczego doszło do zdarzenia?
- Jakimi środkami dokonano czynu?
- Kto był sprawcą, a kto ofiarą?

Taktyki werbalne w przesłuchaniu

Wyodrębniono wiele **metod** przesłuchania.

Tu interesujemy się przesłuchaniem wyłącznie jako zdarzeniem **komunikacyjnym**.

Podstawowym celem przesłuchania jest wydobycie od przesłuchiwanego **przyznania się do winy**.

Pytanie-przynęta jest tak zbudowane, aby zawierało sugestię (presupozycję) istnienia dowodu winy. Celem jest spowodowanie u podejrzanego — jeśli jest winny — wątpliwości w opłacalność kłamstwa.

Uwaga. Nie należy dopuszczać, aby przesłuchiwany miał możliwość zaprzeczania (ze względu na mechanizm konsekwencji)!

Taktyki werbalne w przesłuchaniu

„Dziewięć kroków”, zalecanych oficerom śledczym:

- Konfrontacja
- Zmiękczenie
- Presja
- Argumentacja
- Pobudzenie
- Odblokowanie
- Sugestia
- Przełamanie
- Uzyskanie pisemnego wyjaśnienia i przyznania się do winy.

Cztery techniki przesłuchiwania

- Oskarżenie (zanim zaczniesz się zadawać pytania).
- „Rozgrzeszenie” (zmniejszenie u podejrzanego poczucia winy i poprawienie jego samooceny).
- „Usprawiedliwienie” (wmówienie podejrzanemu, iż można z niego całkowicie lub częściowo zdjąć odpowiedzialność za popełniony czyn).
- Prowokacja (stosowana często, gdy podejrzany rezygnuje z prób zaprzeczania):
 - sugerująca alternatywa;
 - przesadzone oskarżenie;
 - dobry i zły policjant (huśtawka emocjonalna);
 - wywołanie konfliktu ze współnikiem lub świadkiem.

Pamiętajmy: chcemy uzyskać przyznanie się do winy!

Behawioralne symptomy kłamstwa

- Szybkie odpowiedzi charakteryzują ludzi prawdomównych; osoby świadomie składające fałszywe zeznania często symulują namysł, proszą o powtórzenie pytania, itp.
- W zeznaniu prawdziwym jest dużo drobnych i często dziwnych szczegółów; zeznanie fałszywe jest zazwyczaj ogólnikowe.
- W zeznaniu prawdziwym występują błędy chronologiczne; bezbłędna konstrukcja zeznania może świadczyć, że zostało ono wcześniej przygotowane.
- Niewinni nie unikają drastycznych określeń w odniesieniu do danego czynu.
- Osoby winne są nadmiernie uprzejme. Wspomagają się często przysięgami.
- Niewinni mówią i zachowują się serio; śmiech i żarty są sygnałem kłamstwa.
- Prawdomówni nie oponują, gdy proponuje się badania poligraficzne.
- Niewinni niechętnie wychodzą z przesłuchania.

Przykład: negocjacje z terrorystką

Negocjacje z terrorystką są szczególnym przypadkiem **negocjacji kryzysowych**.

W ogólności, do **negocjacji** może dojść tylko wtedy, gdy spełnione są co najmniej następujące warunki:

- Strony muszą mieć możliwość komunikowania się.
- Przynajmniej niektóre interesy stron muszą być ze sobą sprzeczne.
- Przynajmniej niektóre interesy stron muszą być ze sobą zgodne.
- Obie strony muszą mieć wolę negocjowania.

Negocjacje to „konflikt sterowany interesami”.

Strategie negocjacyjne

Dwie najbardziej charakterystyczne strategie spotykane w negocjacjach:

- **konfrontacyjna** — druga strona jest wrogiem, którego należy pokonać;
- **kooperacyjna** — druga strona jest partnerem, z którym — na drodze współpracy — należy znaleźć satysfakcjonujące wszystkich rozwiązanie problemu.

BATNA (*Best Alternative To the Negotiated Agreement*) — oznacza rozwiązanie, które ma do dyspozycji dana strona, gdyby do negocjacji w ogóle nie doszło, lub gdyby skończyły się fiaskiem.

BATNA danej strony decyduje o jej punkcie maksymalnego ustępstwa, czyli o **celu minimalnym** negocjatora.

Przełamywanie oporu w negocjacjach kryzysowych

System Ury'ego:

- **Nie reaguj.** Negocjator nie może przejawiać żadnych reakcji na nierzeczowe elementy zachowania porywacza (np. może zastosować **przejście na galerię**).
- **Nie spieraj się.** Negocjator nigdy nie mówi **NIE**.
- **Nie odrzucaj.** Negocjator nawet najbardziej nierealistyczne żądania powinien traktować jako podstawę do **dyskusji**.
- **Nie naciskaj.** Negocjator ma stwarzać wrażenie, że propozycja ugodowego rozwiązania pochodzi od porywacza. Negocjacji nie wolno przyspieszać.
- **Nie eskaluj.** Nie wolno grozić porywaczowi. Należy raczej skierować uwagę porywacza na ewentualne konsekwencje jego czynu.

Podobne reguły sformułował 300 lat temu **François de Callières**.

Porywacze i zakładnicy

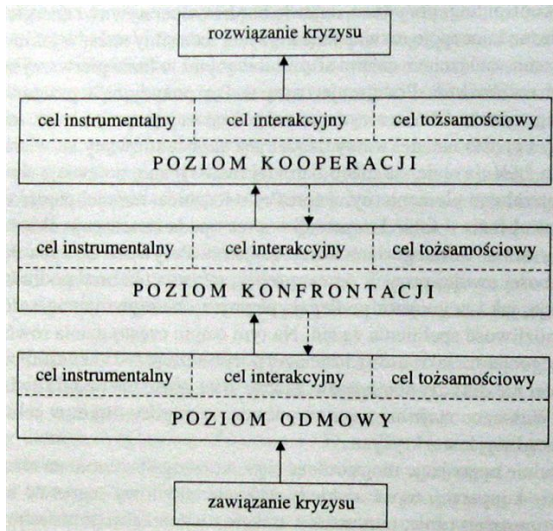
Jednym z podstawowych celów negocjacji z porywaczami jest uzyskanie **czasu**, potrzebnego policji na zgromadzenie danych wywiadowczych niezbędnych do przeprowadzenia skutecznej akcji zbrojnej. Oczywiście, skuteczne negocjacje są zawsze najbardziej opłacalne — ponoszone są wtedy najniższe koszty.

Cechy sytuacji nienegocjonowalnej (uzasadniająca atak jednostki AT):

- porywacz nie wysuwa żądań;
- żądania są absurdalne;
- brak możliwości kontaktu z porywaczem;
- brak czasu na negocjacje;
- porywacz nie ma woli przeżycia incydentu.

Negocjatorzy muszą być postrzegani jako bezinteresowni **pośrednicy**.

Fazy negocjacji kryzysowych



Zasady negocjowania z porywaczem

Postawę negocjatora można krótko określić jako: **empatia bez prawdziwej sympatii**.

Niektóre zalecenia taktyczne:

- **słuchanie aktywne:**
 - słyszenie,
 - rozumienie,
 - pamiętanie,
- **obiecywanie:**
 - nie obiecywać niczego za darmo,
 - nie obiecywać niczego z własnej inicjatywy,
 - nigdy nie dawać więcej, niż się obiecało,
- nie odrzucać wprost żadnego żądania.

Koniec

Na wykładach w styczniu 2008 roku powiemy o:

- logice epistemicznej
- uogólnionych kwantyfikatorach.