

Cách tốt để phát hiện người nói dối

David Robson - 23.9.2015



Hãy bỏ qua ngôn ngữ cơ thể và những cử động của mắt. Có nhiều cách tốt hơn để phát hiện người nói dối.

Nhóm sỹ quan an ninh của Thomas Ormerod phải đối mặt với nhiệm vụ tưởng chừng không làm nổi. Ở các sân bay khắp Châu Âu, họ phải phỏng vấn hành khách về quá khứ và kế hoạch đi của họ.

Ormerod đã cài một số người phải qua bộ phận an ninh xuất nhập cảnh với quá khứ và kế hoạch dự kiến bịa đặt và đội ngũ của ông phải tìm ra được họ. Thực tế chỉ 1/1000 người được phỏng vấn có thể trót lọt được. Phát hiện một người dối trá đáng lẽ ra phải khó như mò kim đáy bể.

Vậy họ đã làm gì? Một cách làm là dựa vào vào ngôn ngữ cơ thể hoặc cử động của mắt, đúng vậy không? Làm như thế là không đúng.

Nhiều nghiên cứu cho thấy rằng những cố gắng (thậm chí của cảnh sát được đào tạo) phát hiện ra sự dối trá qua biểu hiện ở cử chỉ thân thể thì chỉ hơn sự may rủi một chút.

Theo một nghiên cứu thì chỉ vèn vèn 50 trong số 20.000 người là nhận định đúng với độ chính xác 80%. Phần lớn những người khác phát hiện được là do may.

Đội ngũ của Ormerod đã dùng cách khác và đã phát hiện được những hành khách giả mạo trong phần lớn trường hợp.

Bí quyết là gì? Họ bỏ nhiều kỹ thuật phát hiện dối trá đã từng được dùng và áp dụng mới một kỹ thuật đơn giản không ngờ.



Khi xác định xem người bị hỏi có nói dối không, ánh mắt không cho nhiều kết quả tin cậy (Ảnh: Thinkstock)

Trong vài năm qua, nghiên cứu về dối trá đã có những kết quả đáng thất vọng. Phần lớn những nghiên cứu trước đó đã đi sâu vào việc đọc biểu hiện dối trá qua các cử động của cơ thể hoặc trên mặt, như đỏ mặt, cười gằn, đảo mắt.

Thí dụ nổi tiếng nhất là động tác sờ mũi của Bill Clinton khi ông chối từ quan hệ của ông với Monica Lewinsky, nó được coi là dấu hiệu chắc chắn là ông nói dối.

Timothy Levine ở trường đại học Alabama tại Birmingham nói là việc nói dối gây ra một số xúc cảm mạnh, khó kiềm chế như bồn chồn, cảm thấy tội lỗi, thậm chí cười thách thức. Thậm chí ngay cả khi ta nghĩ rằng ta mặt lạnh như tiền nhưng ta có thể vẫn có những rung động nhỏ trong cử chỉ được gọi là những “biểu lộ cực nhỏ” mà chúng làm lộ tẩy.

Tuy nhiên, càng đi sâu thì các nhà tâm lý càng thấy các biểu lộ tưởng rằng đáng tin cậy lại không hẳn thế.

Vấn đề là ở tính đa dạng muôn vẻ của ứng xử của con người. Đối với người quen, ta có thể phát hiện khi nào họ nói thật, nhưng với những người khác thì không như vậy vì họ có biểu hiện khác thể; không có sự thống nhất trong ngôn ngữ cơ thể.

“Không có những dấu hiệu nhất quán luôn đi kèm sự nói dối,” Ormerod từ Trường Đại Học Sussex nói. “Tôi thì bồn chồn cười khẽ, người khác thì ra vẻ nghiêm trọng, một số thì nhìn thẳng vào mắt, một số lại lẩn tránh.”

Người nói dối dễ phát hiện người khác nói dối?

Mĩa mai thay là kẻ nói dối lại là kẻ phát hiện dối trá giỏi nhất. Geoffrey Bird ở University College London và các đồng nghiệp mới đây có làm một trò chơi trong đó từng cá nhân phải cho biết những ý kiến nói về mình là đúng hay sai.

Họ cũng phải đánh giá mức tin cậy đối với người khác. Kết quả cho thấy những người bịa đặt giỏi cũng là người biết ai là khoác lác, có thể vì họ phát hiện mảnh lời của nhau.

Levine đồng ý. “Bằng chứng rõ ràng là không hề có những biểu lộ đáng tin cậy để phân biệt giữa nói thật với nói dối,” ông nói. Và mặc dù bạn nghe nói tiềm thức của ta có thể phát hiện những dấu hiệu này ngay cả khi ta không nhận thấy chúng, điều này cũng đã bị bác bỏ.

Cho dù những kết quả tệ hại này song sự an toàn của chúng ta vẫn thường dựa vào sự tồn tại của những biểu lộ hoang đường đó.

Xem xét việc sàng lọc một số hành khách trước một chuyến bay đường dài, đây là cách thức mà Ormerod được yêu cầu điều tra trước thềm Olympics 2012.

Ông nói các nhân viên chủ yếu chỉ dùng những câu hỏi phải trả lời “có/không” về mục đích của người sẽ bay và họ được đào tạo để quan sát những dấu hiệu khả nghi (như lo lắng trong ngôn ngữ cơ thể) là nói dối.

“Không còn kịp để nghe họ nói gì và có đáng tin không, mà chỉ quan sát sự thay đổi thái độ, nó là yếu tố quan trọng để phát hiện nói dối,” ông nói. Những thủ tục hiện tại cũng có thiên vị, ông nói, thí dụ nhân viên dễ tìm ra những biểu hiện khả nghi ở một số chủng tộc nhất định. “Phương pháp hiện thời thực tế ngăn cản việc phát hiện nói dối,” ông nói.

Rõ ràng là cần một phương pháp mới. Nhưng với những kết quả thí nghiệm đáng buồn thì ta phải làm gì đây? Câu trả lời của Ormerod là đơn giản một

cách thuyết phục: Không tập trung vào thái độ kiểu cách nữa mà vào lời lẽ thực tế người ta nói, nhẹ nhàng dò tìm đúng điểm nhấn để làm trơ mặt kẻ nói dối.



Cử chỉ của cơ thể cũng không được cho là hữu ích khi phát hiện người nói dối (Ảnh: Getty Images)

Ormerod và đồng nghiệp Coral Dando ở Đại Học Wolverhampton đã xác định một tập hợp các nguyên tắc đàm thoại giúp làm tăng khả năng phát hiện nói dối.

Dùng các câu hỏi mở. Việc này buộc kẻ nói dối phải mở rộng lời khai cho đến khi họ bị vướng bẫy trong chính mớ dối trá của mình.

Dùng yếu tố bất ngờ. Những người điều tra nên gia tăng “khối lượng cần biết” cho kẻ nói dối, thí dụ hỏi những câu hỏi không lường trước gây bối rối, hoặc bảo họ thuật lại một sự kiện ngược dòng thời gian, là kỹ thuật làm kẻ dối trá khó giữ được bộ mặt thật thà.

Đi sâu vào chi tiết nhỏ và kiểm chứng được. Nếu một hành khách nói họ làm ở Đại Học Oxford, hãy hỏi họ nói lộ trình đến nơi làm việc. Nếu bạn phát hiện mâu thuẫn thì đừng cho họ biết ngay, tốt hơn là để họ an tâm và nói huyền thuyên thêm nhiều điều sai nữa.

Quan sát những thay đổi về sự tự tin. Hãy quan sát kỹ để thấy kiểu cách của kẻ dối trá thay đổi thế nào khi bị tấn công: Kẻ dối trá có thể nhiều lời khi

thấy mình kiểm soát được cuộc trò chuyện, nhưng sự an tâm là có giới hạn và họ sẽ cảm như hèn khi mất tự chủ.

Mục tiêu là nói chuyện bình thường, không vặn hỏi căng thẳng. Tuy nhiên dưới áp lực nhẹ nhàng đó, người dối trá sẽ đuối dần vì mâu thuẫn trong câu chuyện của chính họ, hoặc vì trả lời mang tính tránh né hoặc vu vơ.

“Điều quan trọng là sẽ không có được một biện pháp cụ thể mẫu nhiệm nào; Chúng tôi đang tập hợp những điều tốt nhất để có được một giải pháp về nhận thức,” Ormerod nói.



Kỹ thuật phát hiện nói dối được áp dụng trong thử nghiệm tại bộ phận xuất nhập cảnh cho kết quả mới. (Ảnh: Thinkstock)

Ormerod công khai thừa nhận là chiến lược của ông có vẻ như việc dễ hình dung. “Một người bạn tôi nói rằng anh đang cố lấy bằng sáng chế nghệ thuật đàm thoại,” ông nói. Nhưng kết quả tự nó chứng minh.

Nhóm này đã tạo ra một vài hành khách giả với vé máy bay và hồ sơ di đi lại hợp lý. Họ được một tuần chuẩn bị và rồi xếp hàng lẫn cùng những hành khách thật khác tại các sân bay khắp Châu Âu. Những nhân viên được đào tạo kỹ thuật phỏng vấn của Ormerod và Dando đã dễ dàng phát hiện ra những hành khách giả này hơn 20 lần so với hơn những người sử dụng dấu hiệu khả nghi, họ đã tìm ra 70% số lượt hành khách giả.

“Thực sự là ấn tượng,” Levine, cũng tham gia vào nghiên cứu này, nói. Ông nghĩ rằng điều đặc biệt quan trọng là họ đã tiến hành thử nghiệm ở sân bay thật. “Đây là nghiên cứu thực tế nhất đã làm.”

Nghệ thuật thuyết phục

Những thử nghiệm của chính Levine cũng chứng minh mạnh mẽ tương tự.

Cũng như Ormerod ông tin rằng phỏng vấn thông minh để phát hiện lỗi hổng trong câu chuyện kẻ nói dối là tốt hơn rất nhiều so với phương pháp cũ.

Mới đây ông có làm một trò chơi, học sinh chơi theo cặp hai người, nếu trả lời đúng thì được thưởng 5 đô la. Ông bố trí cài một số học sinh giả vào cặp đôi, người này xúi học sinh thật nhìn trộm đáp án khi thầy ra ngoài. Một số làm theo.



Cảnh sát có phải là lực lượng hiệu quả nhất khi phát hiện nghi phạm nói dối? (Ảnh: Thinkstock)

Sau đó các học sinh được mật vụ liên bang xét hỏi xem họ có gian lận không, căn cứ vào lời khai mà không vào bộc lộ trên vẻ mặt. Họ đã đoán đúng 90%, có một người đoán đúng 100%. Quan trọng hơn là ở một nghiên cứu tiếp theo, những người mới được đào tạo cũng đạt độ chính xác tới 80%, với câu hỏi mở thí dụ như “bạn đời của anh/chị sẽ nói thế nào về việc này”.

Thực vậy, thường thì những điều tra viên thuyết phục những người làm sai công khai thú nhận. “

Về việc này họ giỏi vô cùng,” Levine nói. Thoạt đầu họ hỏi học sinh thật thà ở mức nào, để chúng trả lời là có và sau buộc phải thật thà. “Ngay cả những người trước đó không thật thà sẽ cảm thấy khó khăn khi tỏ ra thật thà, do vậy trong phần lớn trường hợp bạn thấy ngay ai đang giả vờ.”

Rõ ràng là những thủ thuật như vậy đã được các thám tử sử dụng, nhưng cũng cần nhấn mạnh rằng sự thuyết phục là rất mạnh mẽ so với ngôn ngữ cơ thể không mấy tin cậy.

Cho dù thành công, cả Ormerod lẫn Levine đều mong muốn những người khác thực hiện lại và mở rộng kết quả nghiên cứu, làm sao để có kết quả đúng trong các tình huống khác nhau. “Chúng tôi mong đợi một sự tuyên bố xác nhận rộng rãi nhất” Levine nói.

Mặc dù kỹ thuật này chủ yếu dùng cho việc thực thi pháp luật, nhưng những nguyên tắc như vậy có thể giúp ta phát hiện người nói dối trong cuộc sống.

“Tôi vẫn luôn áp dụng với trẻ em,” Ormerod nói. Điều chủ yếu là có suy nghĩ mở và không vội kết luận: nếu ai đó bối rối hoặc tỏ ra khó khăn để nhớ được chi tiết quan trọng thì không có nghĩa là người đó có lỗi. Ta nên nhìn vào sự không nhất quán tổng thể.

Sẽ không có một cách phát hiện nói dối mà bất kể ai cũng làm được, nhưng nếu sử dụng một ít mảnh lời, sự khôn khéo và thuyết phục thì ta có thể hy vọng rất cùng ta sẽ tìm ra sự thật.

Sr:BBC