

LIE DETECTION



Autor

UnaVita, Center for Body Language

Language: Program in English language

LIE DETECTION

DISCOVER THE LIE AND THE TRUTH AND MAKE BETTER CONCLUSIONS

The four-day training will teach you how to evaluate other people's truthfulness based on their nonverbal and verbal communication.

During this program you will reach deep beyond just analysing the words themselves. You will learn to read and interpret the five elements that are an integral part of communication, and how to use them to detect lies in another person.

Five elements of communication:

- Facial expressions
- Body language
- Voice (pitch, volume and loudness)
- Speech style (the way a person speaks)
- Verbal content (words the person uses)

WHAT YOU WILL LEARN

In most interactions, people pay more attention to spoken words. This approach causes a significant loss of information and is very ineffective in evaluating the credibility of other people.

The '**Lie Detection**' training covers the psychological model of discovering what lies behind the lie and the truth, plus the skills needed to identify "red flags" (cases when the flow between what we think and what we show or talk creates a visible / audible "leak" information on the body).

The training is designed in such a way that it will help you to read and to evaluate the degree of truthfulness and credibility of what others communicate to you.

The goal of the training is:

- to improve the ability to analyse verbal and nonverbal behaviours of other people
- to develop questioning strategies to obtain valuable information from others

DURING TRAINING YOU WILL:

- to see the importance of basic behaviour and how to determine it
- use a structured approach to detecting "leaks"
- discover a way to spot and evaluate "red flags"
- you will conduct hypothesis testing
- recognize and evaluate signs of lying and telling the truth
- acquire the skills of active listening and observation
- use these skills to assess truthfulness and credibility

AFTER THE LECTURE YOU WILL BE ABLE TO:

- analyse the processes that occur when people lie
- develop the ability to assess the credibility of others through their verbal and non- verbal behaviour
- detect hidden displays of emotion through reading facial microexpressions
- use effective interviewing models that will enable you to gather valuable information from other people

CONTENT

The training is enriched with a theoretical part (short) and video materials. Participants in this training will also use live exercises to build knowledge, skills and application.

TRAINING DURATION: 4 days/ 32 hours

FOR SUCCESSFULLY COMPLETED TRAINING PROGRAM YOU WILL RECEIVE A CERTIFICATE IN: LIE DETECTION, IN

CONTENT OF THE TRAINING

DAY 1

1. Introduction to nonverbal communication
 - How we perceive people based on nonverbal communication
 - How it all started
 - Nonverbal communication innate or learned?
2. First impression
 - The power of first impressions
3. Trust indicators
 - How to gain another person's trust
4. Purposeful viewing
 - Which view we use depends on the situation in which we find ourselves
5. Power pose
 - As the mind shapes the body, so the body shapes the mind
 - What a modest security to show
6. Fronting
 - Indicators of involvement in communication
 - Triple head nod
 - How to non-verbally encourage the interlocutor to talk
7. Power of voice
 - How to use your voice so that other people listen to you
8. Negative non-verbal
 - Recognizing and sharpening sensory non-verbal gestures
9. Understanding space
 - How to use the space in connecting and interacting with the interlocutor
10. MirrorinG
 - Mirror neurons and body language

DAY 2

1. IntroductionN
 - The power of facial Microexpressions
 - Exercise - How well you read facial Microexpressions
2. What are Microexpressions
 - Why is it important to know how to read facial microexpressions
 - What scientific research confirms
3. Microexpression of happiness
 - Microexpression of happiness and a real 'Duchenne' smile
 - Exercise – Improving the recognition of the 'Duchenne' smile
4. Microexpression of contempt
 - How to recognize contempt
 - Exercise - Improving the recognition of the expression of contempt
5. Microexpression of disgust
 - Expression of disgust and nose gesture
 - Expression of disgust and lips gesture
 - Exercise - Improving the recognition of the expression of disgust
6. Microexpression of anger
 - Expressions of anger
 - Exercise- Improving the recognition of the expression of anger
7. Microexpression of sadness
 - Expressions of anger
 - Exercise- Improving the recognition of the expression of sadness
8. Microexpression of fear
 - Expressions of fear
 - Exercise- Improving the recognition of the expression of fear
9. Microexpression of surprise
 - Expressions of surprise
 - Exercise - Improving the recognition of the expression of fear

DAY 3 AND 4

1. Introduction
 - The truth about lying
 - What science says about lie detection and bodylanguage
 - Exercise: Improving the senses in recognizing Truth and Lies
2. Six steps in detecting lies
 - What is the truth and what is a lie
 - Six steps in detecting lies
 - The importance of establishing rapport
 - Exercise - Improving the skill of detecting lies
3. Face decoding
 - Why is it important to know how to read a face when detecting fraud
 - Lying and face
 - Lying and eyes
 - Exercise - Improving the skill of face dedoding
4. Detecting lies and body language
 - Fundamentals of lie detection and body language
 - How the brain reads the body when lying
 - Lying and feet (legs)
 - Lying and torso
 - Lying and hands
 - Exercise - Improving the senses of reading body language
5. How the voice reveals fraud
 - Voice changes in lies
 - How to use voice in rapport building
 - Exercise - Imnproving the senses in following voice changes
6. Red flags
 - The most common red flags
 - How to discover the truth
 - Exercise- Improving skill in reading red flags
7. Statement analysis
8. Conclusion and verification of acquired knowledge

For all applications and inquiries regarding the 'Lie Detection' program, send an email to: info@unavita.hr or call the contact number 00385 91 155 79 03.

Language: Program in Croatian language

OTKRIVANJE LAŽI

Otkrijte istinu i 'crvene zastavice', te donesite bolje zaključke

Četverodnevni trening naučit će vas kako procijeniti druge ljude na temelju njihove neverbalne i verbalne komunikacije te kako upotrijebiti stečene vještine u otkrivanju vjerodostojnosti ili laži.

Tijekom ovog programa posegnut ćete duboko iza pukog analiziranja samih riječi. Naučit ćete čitati i interpretirati pet elemenata koji su sastavni dio komunikacije, te naučiti kako ih upotrijebiti za otkrivanje laži kod druge osobe.

Pet elemenata komunikacije:

- Ekspresije lica
- Govor tijela
- Glas (visina, volumen i glasnoća)
- Stil govora (način na koji osoba govori)
- Verbalni sadržaj (riječi koje osoba upotrebljava)

ŠTO ĆETE NAUČITI

U većini interakcija ljudi više pažnje posvećuju izrečenim riječima. Ovakav pristup uzrokuje značajnom gubitku informacija i vrlo je neučinkovit u ocjenjivanju vjerodostojnosti drugih ljudi. Tijekom trening programa naučiti ćete:

- kako poboljšati sposobnost analize verbalnih i neverbalnih ponašanja
- kako razviti strategije propitivanja za dobivanje vrijednih informacija od drugih

Trening '**Otkrivanje laži**' pokriva psihološki model otkrivanja što leži iza laži i istine te koje vještine koje su potrebne za identificiranje „crvenih lampica“ (slučajevi kada tijekom izjave između onoga što mislimo i onoga što osjećamo stvara vidljivo / zvučno „curenje“ informacija na tijelu).

Trening je dizajniran na način da će vam pomoći pročitati i ocijeniti stupanj istinitosti i vjerodostojnosti prema onome što drugi komuniciraju prema vama.

Cilj treninga je:

- poboljšati sposobnost analize verbalnih i neverbalnih ponašanja
- razviti strategije propitivanja za dobivanje vrijednih informacija od drugih

TIJEKOM TRENINGA ĆETE:

- uočiti važnost osnovnog ponašanja i kako ga utvrditi
- koristiti strukturirani pristup otkrivanju „curenja“
- otkriti način za uočavanje i procjenjivanje „crvenih lampica“
- provodit ćete testiranje hipoteza
- prepoznati i procijeniti tragove laganja i govorenja istine
- usvojiti vještine aktivnog slušanja i promatranja
- koristiti ove vještine za procjenu istinitosti i vjerodostojnosti

NAKON PREDAVANJA ĆETE MOĆI:

- analizirati procese koji se događaju kada ljudi lažu
- razviti sposobnost procjene vjerodostojnosti drugih kroz njihovo verbalno i neverbalno ponašanje
- uočiti skrivene prikaze emocija kroz čitanje mikroekspresije lica
- upotrebljavati učinkovite modele intervjuiranja koji će vam omogućiti prikupljanje vrijednih informacija drugih ljudi

TRAJANJE TRENINGA: 4 dana/ 32 sati

**ZA USPJEŠNO ZAVRŠEN TRENING PROGRAM DOBIT ĆETE CERTIFIKAT:
LIE DETECTION, IN**

SADRŽAJ TRENING PROGRAMA

Trening je obogaćeni kratkim teorijskim dijelom i video materijalima. Polaznici ovog treninga također će koristiti vježbe uživo kako bi izgradili znanje, vještine i primjenu.

DAN 1

1. Uvod u neverbalnu komunikaciju
 - Kako doživljavamo ljude na temelju neverbalne komunikacije
 - Kako je sve počelo
 - Neverbalna komunikacija urođena ili naučena?
2. Prvi dojam
 - Moć prvog dojma
3. Pokazatelji povjerenja
 - Kako steći povjerenje druge osobe
4. Svrhovito gledanje
 - Koji pogled koristimo u ovisnosti o situaciji u kojoj se nalazimo
5. Snažno poziranje
 - Kako um oblikuje tijelo tako tijelo oblikuje um
 - Kakvo pokazati skromnu sigurnost
6. Frontiranje
 - Koji su to pokazatelji uključenosti u komunikaciji
 - Trostruko kimanje glavom
 - Kako neverbalno potaknuti sugovornika na pričanje
7. Snaga glasa
 - Kako koristiti glas kao moćan alat u komunikaciji
8. Negativno neverbalno
 - Prepoznavanje i izoštravanje čula neverbalnih gesti
9. Razumijevanje prostora
 - Kako iskoristi prostor u povezivanju i interakciji sa sugovornikom
10. Zrcaljenje
 - Zrcalni neuroni i govor tijela

DAN 2

1. Uvod
 - Moć mikroekspresija lica
 - Vježba - Koliko dobro čitate mikroekspresije lica
2. Što su Mikroekspresije lica
 - Zašto je važno znati čitati mikroekspresije lica
 - Što nam potvrđuju znanstvena istraživanja
3. Mikroekspresija sreće
 - Mikroekspresija sreće i pravi 'Duchenne' osmijeh
 - Vježba - Izoštavanje prepoznavanja 'Duchenne' osmijeha
4. Mikroekspresija prezira
 - Kako prepoznati prezir
 - Vježba - Izoštavanje prepoznavanja ekspresije prezira
5. Mikroekspresija gađenja
 - Ekspresija gađenja i gesta nosa
 - Ekspresija gađenje i gesta s usnama
 - Vježba - Izoštavanje prepoznavanja ekspresije gađenja
6. Mikroekspresija ljutnje
 - Ekspresija ljutnje
 - Vježba- Izoštavanje prepoznavanja ekspresije ljutnje
7. Mikroekspresija tuge
 - Ekspresija tuge
 - Vježba - Izoštavanje prepoznavanja ekspresije tuge
8. Mikroekspresija straha
 - Ekspresije straha
 - Vježba - Izoštavanje prepoznavanja ekspresije straha
9. Mikroekspresija iznenađenja
 - Ekspresije iznenađenja
 - Vježba - Izoštavanje prepoznavanja ekspresije iznenađenja

DAN 3 i 4

1. Uvod
 - Istina o laganju
 - Što kaže znanost o otkrivanju laži i govoru tijela
 - Vježba – Izoštavanje čula u prepoznavanju Istine vs Laži
2. Šest koraka u otkrivanju laži
 - Što je istina a što je laž
 - Šest koraka u otkrivanju laži
 - Važnost uspostavljanja rapporta
 - Vježba – Usavršavanje vještine u otkrivanju laži
3. Dekodiranje lica
 - Zašto je važno znati čitati lice prilikom otkrivanja prevare
 - Laganje i lice
 - Laganje i oči
 - Vježba - Usavršavanje vještine u dekodiranju lica
4. Otkrivanje laži i govor tijela
 - Temelji otkrivanja laži i govor tijela
 - Kako mozak čita tijelo prilikom laganja
 - Laganje i stopala (noge)
 - Laganje i torzo
 - Laganje i ruke
 - Vježba – Izoštavanje čula u čitanju govora tijela
5. Kako glas otkriva prijevaru
 - Glasovne promjene u laži
 - Kako koristiti glas u izgradnji rapporta
 - Vježba - Izoštavanje čula u praćenju glasovnih promjena
6. Crvene zastavice
 - Najčešće crvene zastavice
 - Kako otkriti istinu
 - Vježba – Unapređenje vještine u čitanju crvenih zastavica
7. Analiza izjava
8. Zaključak i provjera stečenog znanja

Za sve prijave i upite oko programa 'Otkrivanje Laži' pošaljite email na: info@unavita.hr ili nazovite navedene kontakt brojeve: 00 385 91 155 79 03.



KONTAKT PODACI

UnaVita, Centar za neverbalnu komunikaciju

Web: www.unavita.hr

e-mail: info@unavita.hr

Mob: 00385 91 495 04 51 or 00 385 91 155 79 03