

# I samarbejde med Danske Advokater udbyder jeg den 24. maj 2022 kursus i afkodning af folk, interviewteknikker og afsløring af løgne

24. maj 2022  
[Kursusinfo og tilmelding](#)

DANSKE ADVOKATER

SØG VÆRKTØJ ELLER EMNE

For medlemmer | Navigator | **Kurser & uddannelser** | Lej lokaler | Advokaten og samfundet

Find kurser og uddannelse · Nyheder og tilbud · Min kursushistorik · Uddannelser · Praktisk info


## Kursusbeskrivelse

« Tilbage til min oversigt


### Executive coach og mind control ekspert

Som advokat er du trænet i, hvem du må afhøre og procesretlige regler, du skal følge. Men er du egentligt trænet i, hvordan du opnår ærlig information fra vidner og parter og spotter tilbageholdt og vildledende information? Hvordan kan du bedst interviewe folk, så du får den sande information? Og hvordan vil en sådan viden også kunne hjælpe dig, når vi taler proces, forhandling og forlig?

**Udbytte:** En højnet forståelse for de personlige kompetencer og karakteristika der kendetegner emotional intelligence. Gør dig



**Mikkel Severin**



Kursus  
33 43 70 00  
kursus@danskeadvokater.dk

# Emotionel Intelligens Træning ved Mikkel Severin

## Firma

Mikkel Severin, CEO Mind Control

- Rådgiver topledere og virksomheder om afkodning af folk og emotional intelligens indenfor ledelse og forhandling med udgangspunkt i sine Mind Control teknikker.

## Services

Strategisk træning af EQ kompetencer indenfor ledelse og forhandling:

- Foredrag
- 360° EQ evaluering og ledelsesprogram i samarbejde med Korn Ferry/Hay Group
- Workshops
- 1:1 coaching
- Rådgivning

## Sprog

Dansk og engelsk



**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence

## **Minkkommissionen – B.T.**

*Ministeren husker ikke hverken cover eller det konkrete bilag, der forelægges, og minder om, at han som resortminister fik masser af materiale oversendt fra fire forskellige resortområder.*

*I bilaget fremgår det, at et af scenarierne til at håndtere covid-smitten i mink, er, at slå alle mink ned.*

”Jeg kan ikke huske, jeg har fået det her papir. Når det er materiale, der i første omgang sendes til departementschefer, så ville jeg typisk orientere mig i det, men ikke gå ned og nærlæse materialet.”



**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence



Indikation på løgn?

Q: "Havde du en sav ombord på ubåden den nat?"

A: "Nogle gange har jeg haft en fukssvans ombord."

Q: "Var den ombord, da du sejlede med Kim Wall?"

A: "Nej. Den hænger på sin plads i værkstedet."

**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence



### **Hypotetisk**

A: "Vi har også skrevet lidt sammen på signal."

Q: "Ud over signal, hvilke andre medier, har du også brugt til at kommunikere?"

## Tidligere MVP i baseball Alex Rodriguez



Copyright © 2016 Mikkel Severin

**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence

# Ansigter vi møder



Contempt



Duping delight

Copyright © 2016 Mikkel Severin

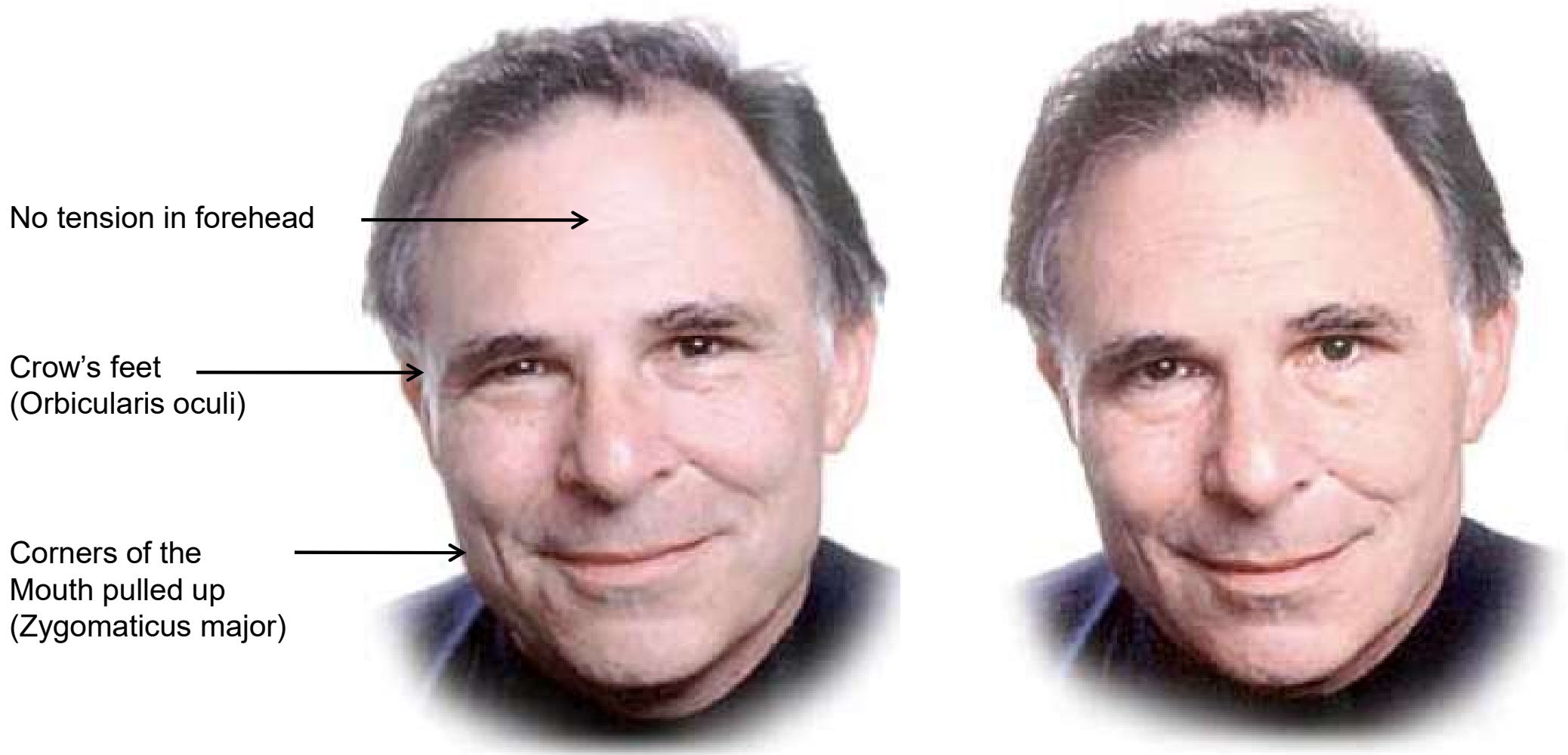


Copyright © 2016 Mikkel Severin

**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence

## Kan du kende forskel?



Copyright © 2016 Mikkel Severin

**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence



**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence



**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence



**Væmmelse/vrede**



**Frygt smil**



Copyright © 2016 Mikkel Severin

**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence

# Agenda

Del 1: Løgn, interviewstrategi og adfærd

Del 2: Verbale indikatorer på løgn – Statement Analysis

## Hvad er en løgn?

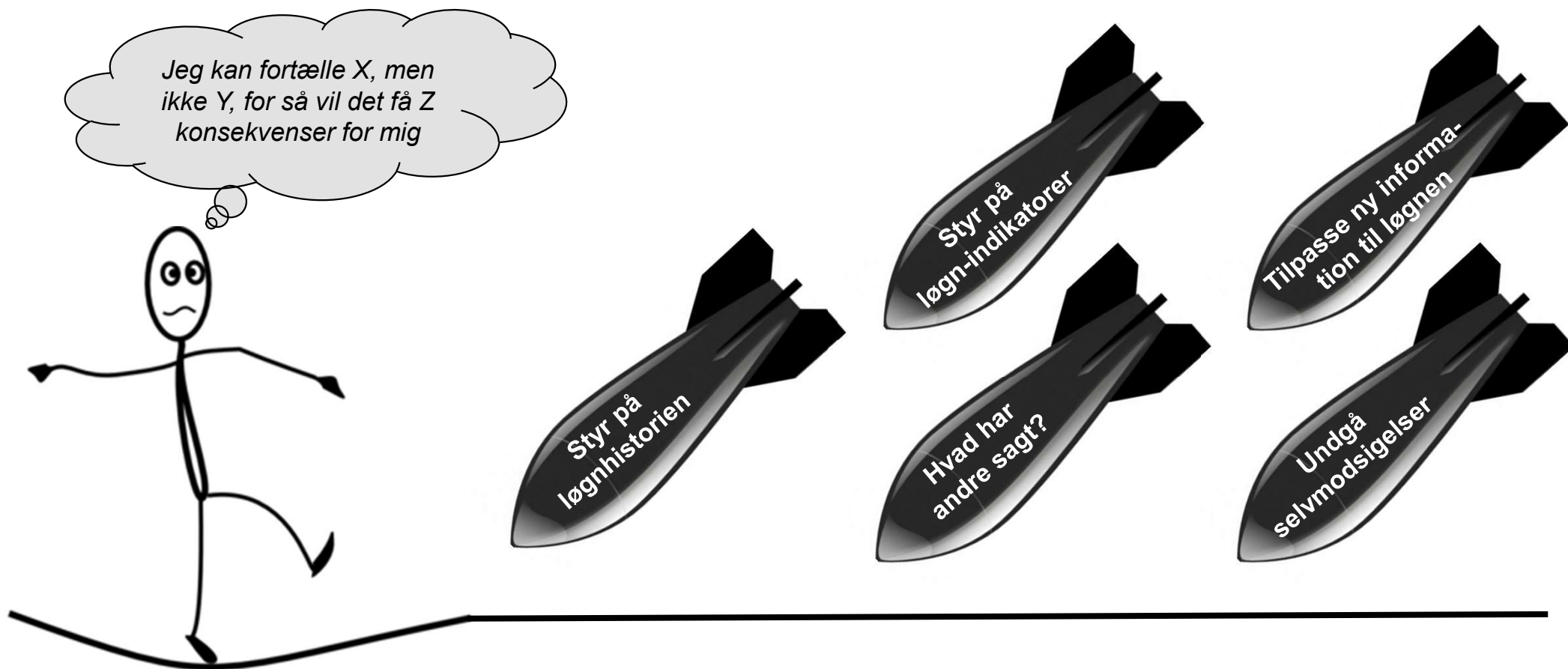
”

A **deliberate choice** to **mislead** a **target** without giving **prior notification** of the intent to do so.

”

Paul Ekman, Telling Lies (2010)

# Løgn forårsager stress og en svær balancegang for løgneren



Hvert spørgsmål, der får løgneren længere væk fra sandheden, eller får løgneren til at uddybe løgneren, vil typisk øge stressen hos løgneren, hvilket gør det mere sandsynligt, at der vil slippe løgn-indikatorer igennem.

## Peter Madsens skift af forklaring

Da sagen mod Peter Madsen torsdag blev indledt ved Københavns Byret, måtte han svare på anklagerens spørgsmål om, hvorfor han havde skiftet forklaring.

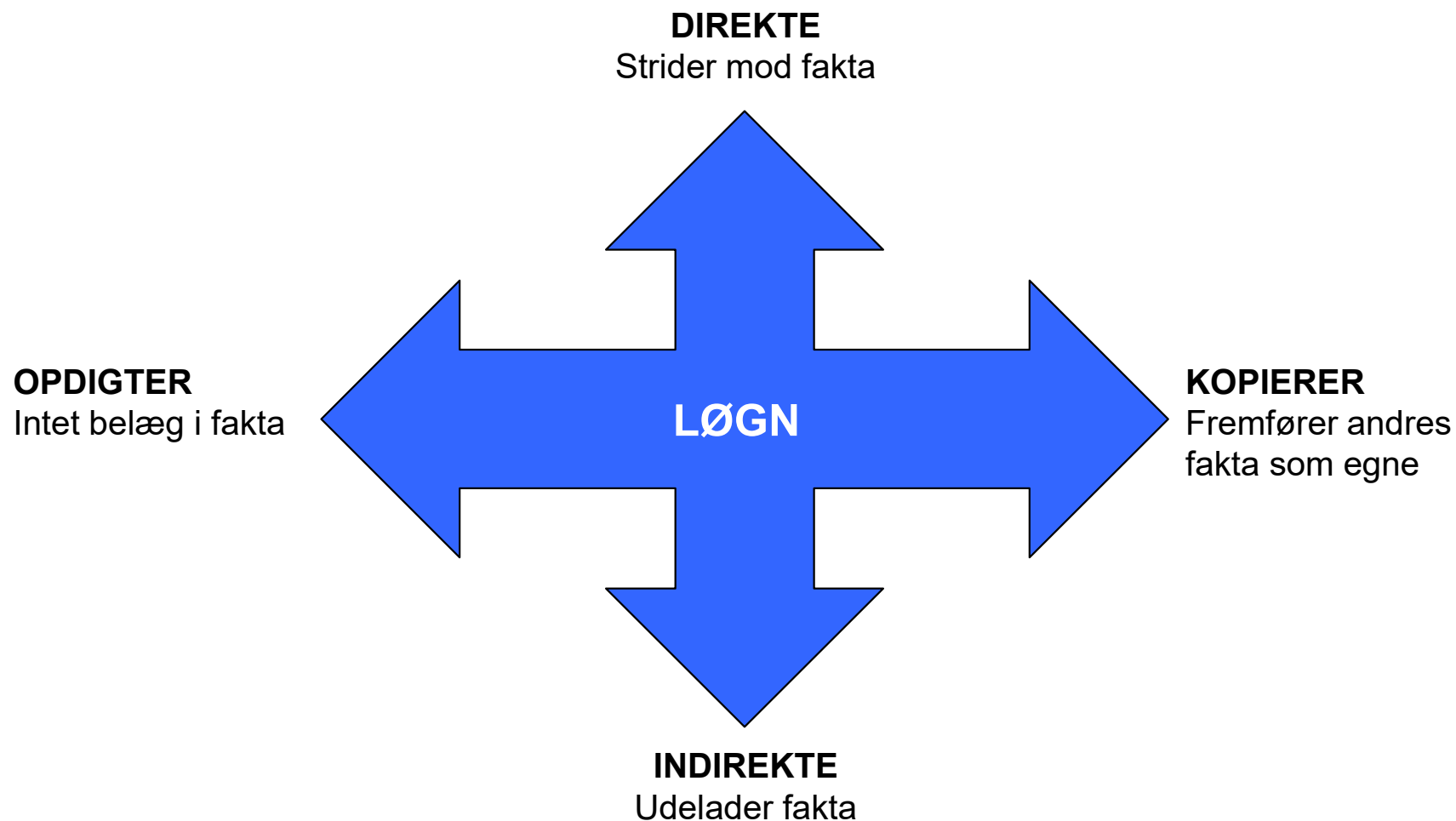
»Det har jeg gjort, fordi jeg ikke ønskede at dele med verden, hvad der var sket med Kim Wall. Særligt ikke med Kim Walls pårørende. Hvis man har mistet en, man holder af, er det bedre at tro, de døde med det samme,« sagde ubådsbyggeren.

»Siger du dermed, at du tilpasser din forklaring til forholdene?,« ville anklageren vide.

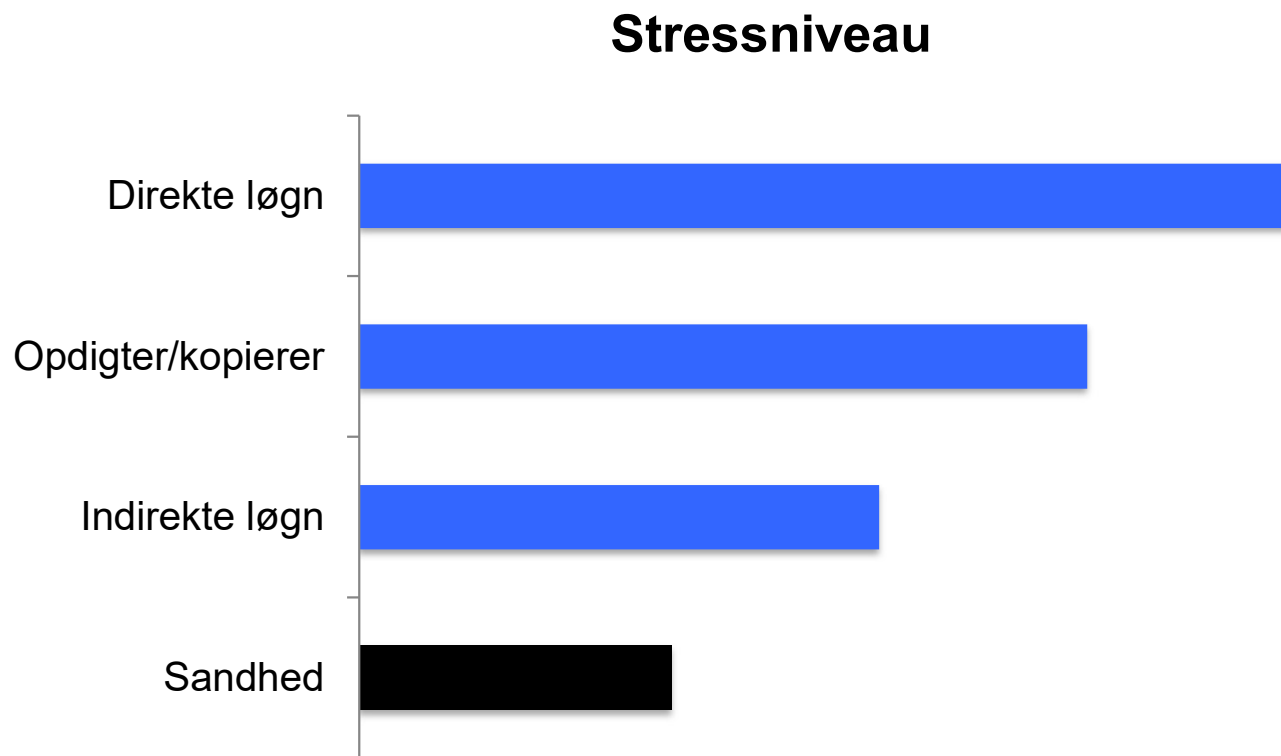
»Det er ikke det, jeg siger. Det er jeres efterforskning og fund som gør, at jeg ikke kan holde sandheden skjult,« svarede Peter Madsen

# Der findes 4 forskellige typer af løgn

*"The truth, the whole truth and nothing but the truth..."*



# Den direkte løgn er associeret med det højeste stressniveau



# Når følgende kriterier for dig og løgneren er opfyldt, bliver det lettere at opdage løgne

## Kriterier for dig

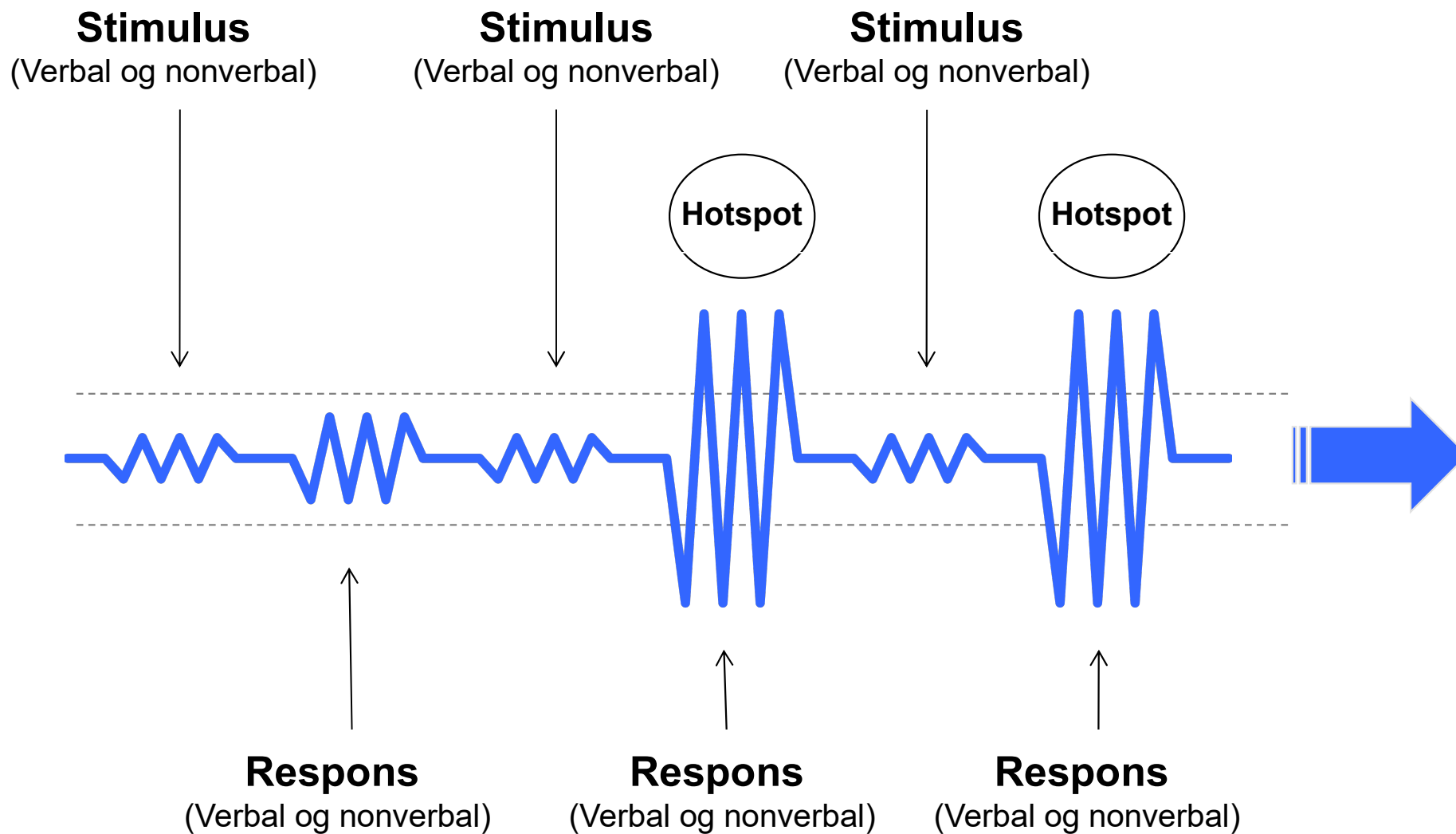
- ✓ vil finde **sandheden**
- ✓ stiller **præcise spørgsmål**
- ✓ deler **samme grundværdier** som personen
- ✓ ”**minimerer**” konsekvenserne af handlingen
- ✓ kan **tale alene** og **uforstyrret** med personen

## Kriterier for løgneren

- ✓ har **stærke følelser** (ked af det, vred, deception guilt, detection apprehension, duping delight etc.)
- ✓ har **meget at tabe**
- ✓ har **ikke indøvet historien**

# Stimulus/Respons-metoden til at afsløre løgne

Afslør løgn ved at observere flere indikatorer på løgn ("Hotspot"), som viser sig konsistente



## 3 spørgsmålstyper at undgå

Spørgsmålstype	Eksempel	Hvorfor undgå?	Hvad er løsningen?
1 <b>Sammensatte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>"Krævede eller forventede du, at dine folk tog doping?"</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Det er ikke klart hvilket af de to spørgsmål, personen svarer på.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opdel spørgsmålet: <i>"Krævede du, at dine folk tog doping?"</i>. <i>"Forventede du, at dine folk tog doping?"</i></li> </ul>
2 <b>Negerende</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>"Du har ikke stjålet pengene, har du?"</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Du "forærer" svaret. Kommunikerer forventning om/villighed til at acceptere et "nej".</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Stil spørgsmålet direkte: <i>"Har du stjålet pengene?"</i></li> </ul>
3 <b>"Hvorfor"</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>"Hvorfor gjorde du det?"</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Folk kan føle, at de skal retfærdiggøre "hvorfor" og, at de er udsat for et angreb ("psykolog-spørgsmål"). Stimulus/Respons-metoden bliver mindre pålidelig.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Benyt "hvad" i stedet: <i>"Hvad fik dig til at gøre det?"</i></li> </ul>

# Michael Rasmussen og doping, et studie i at omgå spørgsmål



## Hotspots:

- Manglende svar på spørgsmål (taler i 1 minut og 21 sek.)
- Manglende benægtelse
- Interviewteknik? (spørgsmålet udnyttes)

## Sammensatte spørgsmål er no-go



# Undgå klassiske fejl for interaktion under interview

Når responsen ikke længere er "ren" (falsk respons)

## 1 Afbryderen



- Afbryder verbal og nonverbal respons.
- Risiko for at sætte den interviewede i en forsvarsposition.

## 2 Maskingeværsspørgeren



- Virker aggressivt og gør det nemt kun at svare på selektive spørgsmål.
- Risiko for at sætte den interviewede i en forsvarsposition.

## 3 Neutralitetsfortaberen



- Intervieweren bliver aggressiv/ dominerende, fordømmer den interviewedes handlinger, skaber en stress-atmosfære.
- Sætter den interviewede i en forsvarsposition.

**Stilhed er interviewets guld**

# Det gode spørgsmål er kort, simpelt og entydigt

*"Knowing the question is the first step towards knowing the answer" - zen wisdom*

## Spørgsmålstype

## Eksempler på gode spørgsmål

1

**Præsumptivt  
(ikke ledende)**

- *"Fortæl mig alt, hvad der skete i går ml. kl. 10 og 12"*
- *"Hvad skete der så?"*
- *"Hvad ellers?"*

2

**Hypotetisk  
("mind virus")**

- *"Er der nogen grund til, at dine kollegaer vil sige, at de så dig udenfor i går?"*
- *"Er der nogen grund til, at dine naboer vil fortælle os, at de så dig køre derfra?"*
- *"Hvis vi spurgte dine holdkammerater, er der nogen grund til, at de vil sige, at du tog doping?"*

3

**Catch-all  
(fanger udeladelser)**

- *"Tag dig god tid; hvad har jeg ikke spurgt dig om, som jeg bør kende til?"*
- *"Inden vi går videre, vil jeg høre, om der er noget væsentligt, som du ikke har fortalt mig?"*

4

**Evaluerende  
(validerer  
informationer)**

- *"På hvad baserer du den information?"*
- *"Hvordan ved du, at det er sandt?"*

**Enhver svaghed i dine spørgsmål vil blive udnyttet**

# Udnyt opfølgende spørgsmål til håndtering af: (1) indrømmelser, (2) undvigende svar, (3) kvalificerende svar

## 1 Når du hører en indrømmelse, så følg op med: *"ud over X, på hvilke andre tidspunkter har du ellers gjort det?"*

Q1: *"Hvornår har du sidst affyret et håndvåben?"*

A1: *"For nogle år siden var jeg på en skydebane med en ven, og jeg brugte hans pistol - det var en .22 eller noget, men det er lang tid siden".*

Q2: *"Udover, at du var på en skydebane med en ven, hvor du brugte den 0.22'er, hvornår har du ellers affyret et håndvåben i de sidste par år?"*

A2: *"Faktisk, så tager jeg det tilbage. Der var en anden gang, hvor jeg affyrede en 0.38 revolver sammen med en ven i en gyde, hvor vi bare fjollede rundt. Det må have været sidste år. Det var sommer – jeg ved ikke – juli eller noget".*

Q3: *"Ud over de to håndvåben, hvilke andre håndvåben har du affyret for nyligt?"*

A3: *"Jeg affyrede den faktisk ikke, men tilbage i november, havde en ven en 9mm, som jeg nærmest tørskød. Det var ingenting".*

## 2 Når du hører et undvigende svar, så anerkend personen/svaret og stil spørgsmålet igen.

Q1: *"Vi har brug for at være sikre på, at du ikke var involveret i den hændelse med de børn. Hvornår var du sidst alene med de børn?"*

A1: *"Unge mand, jeg ville aldrig gøre hvad du antyder. Det ville være perverst, og jeg er ikke pervers".*

Q2: *"Prøv at høre, jeg har to små drenge selv. For at være helt ærlig, hvis jeg troede, at du var pervers, så tror jeg ikke, at jeg ville kunne være i samme rum som dig. Derfor, hvornår var du sidst alene med de børn?"*

## 3 Når du hører et kvalificerende svar, så følg op med et hypotetisk spørgsmål, der åbner muligheden for, at det kan være sket

Q1: *"Har du på noget tidspunkt modtaget adgangskoden til selskabets it-system?"*

A1: *"Så vidt jeg ved, har jeg aldrig haft den adgangskode".*

Q2: *"Er der nogen grund til, at der er en eller anden, som vil fortælle os, at du kendte til adgangskoden?"*

A2: *"Faktisk, nu når du nævner det, så var der engang, hvor min kollega ringede ind og meldte sig syg, og jeg talte med ham på telefonen, fordi jeg skulle åbne den morgen. Jeg tror, at han gav mig adgangskoden, da jeg talte med ham".*

# Agenda

Del 1: Løgn, interviewstrategi og adfærd

Del 2: Verbale indikatorer på løgn – Statement Analysis

# Statement Analysis

Hvad personen siger, afslører hvad personen tænker

*”Statement Analysis anticipates and presupposes truth and innocency. Therefore, when not found, we are ”surprised” by its absence. This is a critical tool in detecting deception”. (Marc McClish, founder of Statement Analysis)*

De fleste har svært ved at lyve. En person vil forsøge at fortælle sandheden i videst muligt omfang. En løgners udsagn vil derfor være ”så sandt som muligt”.

**MEN**, vi kan ikke tro på noget en person **ikke** har sagt, og vi skal ikke begynde at fortolke på udsagn for at forstå, hvad personen måtte mene. Derimod skal vi tro på **præcist det**, personen fortæller.

## Et eksempel på, hvordan ord ofte misforstås

**Eksempel:** *”Jeg ville aldrig gøre...”* bliver ofte anset for at være en benægtelse af tidligere aktivitet, selvom det er et statement om fremtidige intentioner, som fortæller os, hvad personen hypotetisk ikke ville gøre. Det er ikke det samme som *”Jeg har ikke gjort...”* eller *”Jeg gjorde ikke...”*.

**Konklusion:** *”Jeg ville aldrig gøre...”* benægter ikke en tidligere aktivitet (estimationsbenægtelse). *”Jeg ville aldrig gøre...”* bliver forvekslet af mange som refererende til en benægtelse af tidligere aktiviteter.

# Det gode spørgsmål er kort, simpelt og entydigt

*"Knowing the question is the first step towards knowing the answer" - zen wisdom*

## Spørgsmålstype

## Eksempler på gode spørgsmål

1

**Præsumptivt  
(ikke ledende)**

- *"Fortæl mig alt, hvad der skete i går ml. kl. 10 og 12"*
- *"Hvad skete der så?"*
- *"Hvad ellers?"*

2

**Hypotetisk  
("mind virus")**

- *"Er der nogen grund til, at dine kollegaer vil sige, at de så dig udenfor i går?"*
- *"Er der nogen grund til, at dine naboer vil fortælle os, at de så dig køre derfra?"*
- *"Hvis vi spurgte dine holdkammerater, er der nogen grund til, at de vil sige, at du tog doping?"*

3

**Catch-all  
(fanger udeladelser)**

- *"Tag dig god tid; hvad har jeg ikke spurgt dig om, som jeg bør kende til?"*
- *"Inden vi går videre, vil jeg høre, om der er noget væsentligt, som du ikke har fortalt mig?"*

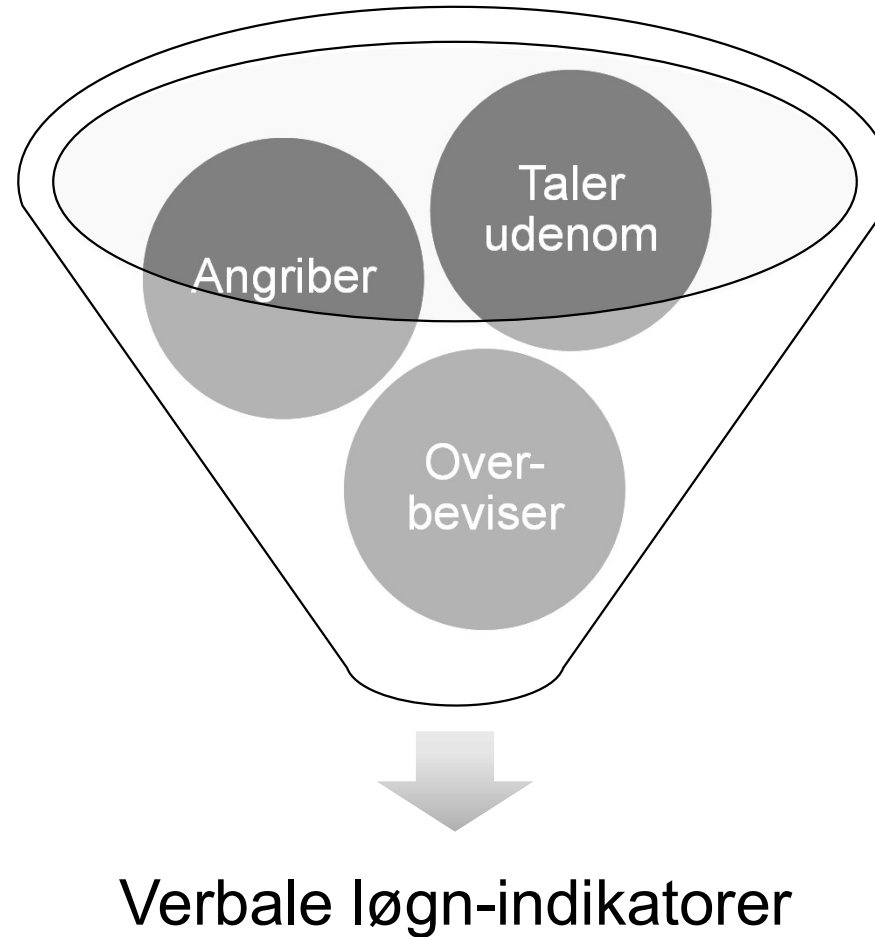
4

**Evaluerende  
(validerer  
informationer)**

- *"På hvad baserer du den information?"*
- *"Hvordan ved du, at det er sandt?"*

**Enhver svaghed i dine spørgsmål vil blive udnyttet**

# Løgneren har typisk 3 strategier til at besvare spørgsmål



# De 3 strategier består af 18 verbale indikatorer på løgn

1. Manglende svar på spørgsmålet
2. Overbeviser vs. formidler
3. Manglende/svag benægtelse
4. Sammenblanding af tider
5. Angrebsadfærd
6. Gentagelse af hele spørgsmålet
7. Svarer med spørgsmål
8. Refererer til tidligere udtalelser
9. Påkaldelse af religion
10. Udeladende sætninger
11. Uafsluttet fortælling
12. "du ved"-sætninger
13. Kvalificerer
14. Passivt sprogbrug
15. Selektiv hukommelse
16. Tænker-mens-du-taler
17. Talefejl
18. Start/stop-sætninger

# Eksempler på verbale indikatorer på løgn nr. 1-6

1. **Manglende svar på spørgsmål** (hvis personen ikke svarer på spørgsmålet, tilbageholder personen information)  
 Q: *"Har du lavet dine lektier?"*  
 A: *"Vi havde en vikar i dag".*
  
2. **Overbeviser vs. formidler** (løgneren refererer til personkarakteristika, der er sande eller på tidspunktet uafviselige)  
 Q: *"Dræbte du dine børn?"*  
 A: *"Jeg elsker mine børn. Hvorfor skulle jeg skade mine børn? Jeg ville aldrig skade mine børn".*
  
3. **Manglende/svag benægtelse** (stærk benægtelse = (1) singular, (2) specifik, (3) datid: "jeg gjorde ikke" / "jeg har ikke")  
 Q: *"Har du nogensinde været med til at bygge en bombe?"*  
 A: *"Jeg har aldrig haft mine hænder på en. Jeg plejede at se andre bygge dem. Det vil jeg ikke tale om".*
  
4. **Sammenblanding af tider** (svaret skal i grammatisk tid svare til spørgsmålet)  
 Q: *"Har du taget ulovlige stoffer?"*  
 A: *"Jeg tager ikke ulovlige stoffer".*
  
5. **Angrebsadfærd** (løgneren kan også true med at skade sig selv, interviewerens eller andre)  
 Q: *"Stemte du imod lovgivningen om ægteskaber mellem personer af samme køn?"*  
 A: *"Anklager du mig? Du er noget uforskammet! Får alle andre også samme behandling af dig?"*
  
6. **Gentagelse af hele spørgsmålet** (stalling mekanisme, der giver løgneren tid til at overveje sit svar)  
 Q: *"Var du ansvarlig for de lækkede informationer om kendtes CPR-numre?"*  
 A: *"Var jeg ansvarlig for de lækkede informationer om kendtes CPR-numre?"*



**Pressemøde 3. november 2021:**  
"Jeg står på mål for det hele, og jeg ved, hvad jeg vidste. Jeg vidste ikke, at der manglede lovhjemmel for beslutningen".



**Pressemøde 3. november 2021:**  
"Jeg er landets statsminister, og jeg har ikke brug for at dække over noget. Stol på mig".

# Hvad ser I?



Copyright © 2016 Mikkel Severin

**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence

## Eksempler på verbale indikatorer på løgn nr. 7-12

7. **Svarer med spørgsmål** (der ikke er opklarende)  
 Q: *"Har du sørget for, at alle får deres ønsker opfyldt i vagtplanen?"*  
 A: *"Hvorfor vil du stille et spørgsmål som det? Hvornår har jeg sidst ikke haft styr på mine ting?"*
8. **Refererer til tidligere udtalelser** (løgneren undgår at lyve på ny: *"som jeg sagde tidligere"* / *"som jeg har forklaret før"*)  
 Q: *"If Monica Lewinsky said that you had phone sex with her, would she be lying?"*  
 A: *"Well, that is th th at least in general terms I think is covered by my statement". (Bill Clinton)*
9. **Påkaldelse af religion** (en ærlig person har ikke behov for at overbevise interviewer om sin troværdighed: *"tro mig"*)  
 Q: *"Ved du, hvem der videregav de falske oplysninger til markedet?"*  
 A: *"Med gud som mit vidne sværger jeg, at jeg ikke ved det".*
10. **Udeladende sætninger** (skipper væsentlig information: *"det næste jeg ved"* / *"senere"* / *"kort tid efter"*)  
 Q: *"Havde I sex ombord på flyet?"*  
 A: *"Han lagde an på mig på toilettet. Kort tid efter overbeviste jeg ham om at gå. Jeg forlod toilettet lidt senere".*
11. **Uafsluttet fortælling** (skipper væsentlig information: *"i det store hele"* / *"det er ca. det"* / *"omtrent hvad der skete"*)  
 Q: *"Har du ændret i kontrakten uden at informere vores samhandels partnere?"*  
 A: *"I det store hele nej".*
12. **"Du ved"-sætninger** (vi ved ikke noget, som vi ikke bliver fortalt)  
 Q: *"Gik du sammen med dine kammerater hen til biografen?"*  
 A: *"Du ved, jeg gik, du ved, hen til biografen og mødtes med mine kammerater".*

## Eksempler på verbale indikatorer på løgn nr. 13-18

13. **Kvalificerer** (løgneren giver et "sandfærdigt" svar ved at give sit svar betinget på en særlig information)  
 Q: *"Talte du med direktøren om vores fremtidige strategi?"*  
 A: *"Jeg talte ikke i telefon med direktøren om vores strategi".*
14. **Passivt sprogbrug** (udelader information om, hvem der foretog handlingen, fordi det er inkriminerende)  
 Q: *"Hvad skete der?"*  
 A: *"Han sagde, at han ikke kunne stole på mig igen, så løftede han pistolen, og den gik af med det samme".*
15. **Selektiv hukommelse** (usandsynligt, at en meget speciel begivenhed glemmes)  
 Q: *"Hvor mange var I om at planlægge røveriet?"*  
 A: *"Det kan jeg ikke huske".*
16. **Start/Stop-sætninger** (løgneren korrigerer sin sætning, fordi den ellers vil indeholde inkriminerende information)  
 Q: *"Hvor befandt du dig kl. 18 i går aftes?"*  
 A: *"Vi gik hen... Jeg gik på vejen og var på vej over til min kammerat".*
17. **Tænker-mens-du-taler** (stalling-mekanisme såsom "tja", "hmm", "mmm", der giver løgneren tid til at overveje sit svar)  
 Q: *"Overholder du deadlines, når du skal levere vigtige opgaver?"*  
 A: *"Det er et godt spørgsmål. Hmm, jeg tror..., at, hmm, det vil jeg sige".*
18. **Talefejl** (manglende ord, brug af forkerte ord eller forkert rækkefølge af ord i sætningen samt forkert udtalelse af ord)  
 Q: *"Hvad andet bør du fortælle mig om?"*  
 A: *"Bare at jeg gør alt, hvad jeg kan for at vise, at jeg er skyldig" (i stedet for "uskyldig")*

## Har Lars Løkke deltaget i møder om Helle T.'s skatteforhold?



### Hotspots:

- Markant benægtelse efterfulgt af, at han ikke svarer på spørgsmålet
- Herefter kvalificerende benægtelse: *"Jeg har ikke deltaget i sagsbehandlingsmøder"*
- Ændring i svartid
- Herefter svarer han ikke på spørgsmålet
- Interviewteknik? (spørgsmålet fastholdes)

# Er Kong Gustaf stadig ven med personen, som lækkede oplysninger om ham til pressen?



## Hotspots:

- Sammensat spørgsmål (*"hvordan ser du på ham nu? Betragter du ham som din ven?"* Spørgsmålet udnyttedes)
- Svarer ikke på spørgsmålene
- Manglende benægtelse
- Nedsat blinkrate
- Nej-nik, som korrigeres (23 sek.)

# Gør det nemt for folk at være ærlige overfor dig

Du opfordrer folk til at lyve, hvis du gør det svært for folk at være ærlige overfor dig, fx hvis du:

- X ikke lytter til andre
- X ikke kan forstå andre personers bevæggrunde, behov og følelser
- X let bliver aggressiv, hvis alt ikke går efter bogen
- X bliver frygtet af dine medarbejdere
- X straffer dine børn, hvis de indrømmer, de har gjort noget forkert
- X bliver arrig og hævnfuld eller voldeligt udtrykker sårede følelser

## **Minkkommissionen – B.T.**

*Ministeren husker ikke hverken cover eller det konkrete bilag, der forelægges, og minder om, at han som resortminister fik masser af materiale oversendt fra fire forskellige resortområder.*

*I bilaget fremgår det, at et af scenarierne til at håndtere covid-smitten i mink, er, at slå alle mink ned.*

”Jeg kan ikke huske, jeg har fået det her papir. Når det er materiale, der i første omgang sendes til departementschefer, så ville jeg typisk orientere mig i det, men ikke gå ned og nærlæse materialet.”



**MIKKEL SEVERIN**

Mind Control | Emotional Intelligence