

# چگونه دیگران را روانکاوی کنیم

با یادگیری زبان بدن، افکار دیگران را مانند روانکاوی حرفه‌ای بخوانید

How to analyze people: read people like a pro

.....

نویسندگان: جاشوا مور و بازیل فاستر

ترجمه: فاطمه اشرف آبادی



# چگونه دیگران را روانکاوی کنیم

با یادگیری زبان بدن، افکار دیگران را مانند روانکاوی حرفه ای بخوانید

نویسندگان: جاشوا مور و بازیل فاستر

ترجمه ی فاطمه اشرف آبادی



شمعدونی

سرشناسه:

مور، جاشوا

Moore, Joshua (writer on self  
actualization)

عنوان و نام پدیدار آور:

چگونه دیگران را روانکاوی کنیم: با  
یادگیری زبان بدن، افکار دیگران را مانند  
روانکاوی حرفه ای بخوانید / نویسنده  
جاشوا مور، بازیل فاستر؛ مترجم فاطمه  
اشرف آبادی.

مشخصات نشر:

تهران: شمعدونی، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری:

۹۳ص.: جدول؛ ۲۱×۵/۱۴ س.م.

شابک:

۹۷۸-۶۲۲-۹۵۵۴۳-۰-۲

وضعیت فهرست نویسی:

فیپا

یادداشت:

عنوان اصلی: How to analyze people:  
read people like a pro, [2018]

عنوان دیگر:

با یادگیری زبان بدن، افکار دیگران را  
مانند روانکاوی حرفه ای بخوانید

۱۳۹۸ ۸چ۸/م BF۱۹۹

رده بندی کنگره:

۱۵۰/۱۹۴۳

رده بندی دیویی:

۵۶۲۳۶۰۹

شماره کتابشناسی ملی:



## یادداشت ناشر

هنگامی که دو یا چند نفر مشغول صحبت با یکدیگرند؛ هر کدام از طرفین در گرماگرم گفت وگو به این می‌اندیشند که در سر دیگران چه فکری هست. آنها به گفته‌های او چگونه می‌نگرند؟ این صحبت‌ها چه قدر برایشان جذاب است؟ اگر هر کدام از آنها با سر به تایید گفته‌های دیگران می‌پردازند، در دل هم با آن همراه هستند یا تکان دادن سر فقط یک نشانه ظاهری و مصنوعی است؟ کسانی که گوش به حرف‌ها سپرده‌اند در خیال خویش به این نکته می‌اندیشند که آنها تا چه اندازه درست هستند؟

آیا این گفته‌ها صادقانه بیان شده‌اند یا راست و دروغ به هم آمیخته است؟ ما در طول تاریخ با تلاش بی‌شائبه بشر برای کشف حقیقت رو به رو بوده‌ایم. به همین دلیل در دادگاه‌ها، شاهدین قسم می‌خورند که جز حقیقت چیزی نگویند تا بلکه حق به حق دار برسد. دستگاه‌های دروغ‌سنجی با هدف تمیز دادن راست و دروغ از یکدیگر اختراع شدند و امروزه یکی از مهمترین ابزارها در حوزه‌های پلیسی و امنیتی است. بازجوها، کارآگاه‌ها، مفتش‌ها و بازپرس‌ها نیز همواره سعی داشته‌اند با تکنیک‌های مختلف از افراد متهم یا شاهد، اطلاعات درست را در یابند.

هرچه قدر امروز دستگاه‌های دروغ‌سنجی پیشرفت کرده‌اند، به همان اندازه بشر در پنهان کردن حقیقت و دروغ‌گویی ماهرتر شده است. دیگر دروغگوها هنگام بیان جملات غیرصادقانه دست و دلشان نمی‌لرزد، آنها در چشمانت مستقیم نگاه می‌کنند و بی‌ترس و وا همه دروغ می‌گویند. روابط انسانی پیچیده‌تر از قبل شده و دروغ بدون عذاب وجدان و یا ترس از پروردگار گفته می‌شود. در چنین زمانه‌ای تشخیص سره از ناسره در گفتار بسیار سخت‌تر از گذشته شده است.



علم روانشناسی طی دهه های اخیر با این رویکرد که اساسا چرا انسان دروغ می گوید و دلایل دروغگویی او چیست به طرح ریشه های این موضوع در لایه های پنهان روح و روان و ناخودآگاه انسان پرداخته است. این رویکردها به طرح مباحثی چون تاثیر عدم امنیت روانی، اضطراب، دودلی و کمبود اعتماد به نفس بر روان انسان منجر شده و این موضوعات و موضوعاتی از این دست به عنوان دلایل دروغگویی معرفی شده اند. بنابراین هرچه فرد در شرایط اجتماعی امن تر و سالم تری زندگی کند، احتمال دروغگویی نیز در او کاهش پیدا می کند.

رویکرد دیگری که در حوزه روانشناسی نسبت به دروغگویی پدید آمد، رویکرد تحلیل رفتار متقابل بود. در این رویکرد ما می توانیم رفتارهای ناخودآگاه انسان را تحلیل کرده و به این نتیجه برسیم که او به ما دروغ می گوید یا خیر. این رویکرد تحت عنوان زبان بدن توسعه پیدا کرد و کارشناسانی به عنوان تحلیلگران زبان بدن معرفی شدند. هرچند این تکنیک ها در طول سالیان متمادی از سوی مفتش ها و کارآگاهان مورد استفاده قرار می گرفت اما همه این فنون امروزه زیر چتر حوزه ای به نام زبان بدن جمع شده است که آحاد افراد جامعه می توانند از مواهبش بهره مند شوند. در دنیای پیچیده امروز ما موقع خرید یک کالا با فروشنده ای رو به رو می شویم که برای اثبات راستگویی خویش قسم می خورد، در محل کار با همکارانی رو به رو می شویم که نمی دانیم تا چه اندازه با ما رو راست هستند. در روابط عاطفی و عاشقانه ای قرار می گیریم که نمی دانیم تا چه اندازه می توانیم به آنها اعتماد کنیم. در حقیقت ما در طول شبانه روز در تعاملات اجتماعی در حال ارزیابی افرادی هستیم که با آنها تعامل داریم، در حالی که ابزار مناسبی برای تحلیل در اختیار نداریم. گاهی بر حس ششم تکیه می کنیم و گاهی تجربه پیشینی را چاشنی تحلیل قرار می دهیم در صورتی که ممکن است با قضاوتی عجولانه و یا منفی به خطا رفته باشیم. تکنیک های زبان بدن به ما کمک می کنند، تا سلاحی



مجهز برای تحلیل و ارزیابی طرف مقابل را در اختیار داشته باشیم. در سالهای اخیر کتابهای بسیاری در حوزه روانشناسی با تاکید بر زبان بدن منتشر شده است. سرآمد این کتابها بدون شک «زبان بدن» آلن پیز است که بر روی واکنش های غیر ارادی بدن متمرکز شده است. اما واقعیت این است که دروغگویان نسبت به قبل ماهرتر شده اند. اگر ما کتاب آلن پیز را خوانده باشیم، حتما دروغگویی هم هستند که این کتاب را خوانده اند و تکنیک های ضد آن را تمرین کرده اند. بنابراین نیاز بود که کتاب تازه ای در این حوزه منتشر شود. از سوی دیگر تاکید صرف بر روی رفتارهای غیر ارادی ممکن است ما را دچار اشتباه محاسباتی کند. به طور مثال گفته می شود که موقع دروغ گفتن دریچه چشم تنگ می شود، اما ممکن است شخصی از روی عادت و یا با فرم چشم و صورت چنین کاری کند. یکی از مزایای خوب این کتاب این است که فقط بر روی رفتارهای غیر ارادی انسان متمرکز نشده و ابتدا به تحلیل تیپ های شخصیتی و شخصیت شناسی افراد می پردازد. هنگامی که شما شخصیت کسی را می شناسید بسیار بهتر و دقیق تر می توانید بفهمید که کدامیک از حرکاتش بر پایه حرکت های ارادی و کدامیک غیر ارادی است. بدین منظور شما ابتدا «خط پایه» رفتار یک فرد را تشخیص می دهید و سپس به تحلیل او می پردازید. یکی دیگر از ویژگی های مثبت این کتاب در تمرین های آن است. تحلیل افکار کار راحتی نیست و طبعا با خواندن یک کتاب نیز میسر نمی شود. این مساله باید با تمرینات فراوان و دقت بر روی مباحث مطرح شده، آرام آرام فرا گرفته شود. طبعا این کتاب نیز همه جنبه ها و تکنیک های تحلیل افکار را در بر نمی گیرد. اما می تواند به صورت خلاصه، کتابی بسیار کاربردی برای عموم مردم باشد.

مصطفی قوانلوقاجار

مدیر مسئول انتشارات شمعدونی



## مقدمه

کار چندان ساده‌ای نیست که بتوانیم بفهمیم آیا کسی به ما دروغ می‌گوید یا می‌خواهد ما را بازیچه خود قرار دهد. ما نمی‌توانیم آن‌گونه که دلمان می‌خواهد با خیالی آسوده با دیگران در ارتباط باشیم و هرچه را می‌شنویم صرفاً از روی ظاهر افراد قبول کنیم. در این کتاب قصد داریم با رویکردی کنایه‌آمیز، معنایی کاملاً جدید به مفهوم «ظاهر» ببخشیم، زیرا اگر می‌خواهید مقاصد پنهان و در دسرساز دیگران را کشف کنید، پیش از هر چیز باید نگاهی دقیق به ظاهر افراد داشته باشید. بی‌شک حتی نامحسوس‌ترین واکنش‌ها نیز می‌تواند نیت افراد را کاملاً آشکار کند. آیا تابه‌حال به کسی که هنگام نگاه کردن به شما چشمانش را درهم کشیده و ریز کرده است، دقت کرده‌اید؟ اگر بعدها پی برده‌اید که او از شما خوشش نیامده است، پس این درهم کشیدن چشم‌ها نشانه‌ای بوده که از دید شما پنهان مانده است. اغلب افراد تمایل دارند با آوردن سدی جلوی چشمانشان به چیزهایی که خوشایندشان نیست نگاه نکنند. از دیگر شکل‌های رایج برای سد کردن نگاه می‌توان به استفاده از دست مانند سپر اشاره کرد؛ مثلاً مالیدن ابروها یا حتی بستن چشم‌ها. درک مفهوم این حرکات ساده است و می‌توانید آن‌ها را ابزارهایی برای تحقیق و تجسس در نظر بگیرید.

اگر می‌خواهید بدانید که آیا کسی به شما دروغ می‌گوید یا نه؛ کافی است که خیلی ساده موضوعی را که به راست یا دروغ بودن آن شک دارید، پیش بکشید. در واقع، باید مانند یک بازپرس بیندیشید و مسیرتان را به سمت آنچه می‌خواهید هموار کنید، با موضوعی کلی شروع کنید و به تدریج وارد جزئیات شوید. سؤال بپرسید و کنترل گفت‌وگو را در دست بگیرید. اگر شک شما باعث شود که طرف مقابل احساس راحتی نکند یا یکی از طرفندهای سد کردن نگاه را



به کار ببرد، احتمالاً از این‌که به او مظنونید حسی خوشایند نخواهد داشت. با وجود این، چنانچه می‌خواهید به مقاصد کسی پی ببرید، باید توجه داشته باشید که شرایط و فضای موجود بسیار مهم است. اگر با گستاخی سؤال کنید یا واکنش‌های طرف مقابل را بدون در نظر گرفتن شرایط موجود بررسی کنید، به احتمال زیاد در خواندن نیت او مرتکب خطا خواهید شد.

البته توجه داشته باشید که قرار نیست همیشه در نقش بازپرس باقی بمانید، کافی است یاد بگیرید چگونه افراد را با دقت ارزیابی کنید، آن وقت کم‌کم هنگام حرف‌زدن متوجه نشانه‌های افشاگرانه‌اش خواهید شد. مثلاً اگر استخوان ترقوه‌اش را بمالد یا با یقه لباسش بازی کند، شما می‌توانید متوجه نشانه‌ها شوید. حتی ممکن است متوجه ضربات تند و سبک دستش جلوی دهانش نیز بشوید که نشان می‌دهد فرد از حرف‌هایی که می‌زند معذب است. این نشانه‌ها درست به موقع پدیدار می‌شوند؛ توانایی خواندن نیت اشخاص مستلزم درک دقیق و هشیارانه است. راهنمایی‌های کاربردی کتاب حاضر می‌تواند این مهارت را در شما تقویت کند.

پیش از هر چیز باید با اصول اولیه شروع کنید. اگر تاکنون در مشاهده رفتار دیگران دقیق نبوده‌اید، اکنون زمانی مناسب برای شروع است. در فصل بعدی خواهیم دید که چگونه می‌توان افراد را چه آن‌هایی که با شما در ارتباط هستند، چه کسانی که هیچ تعاملی با شما ندارند، ارزیابی کرد. ارزیابی گروه اول راحت‌تر است، چرا که لازم نیست با نگاهی شک‌برانگیز به آن‌ها خیره شوید. از سوی دیگر، هرچه مشاهده و ارزیابی فردی که با او در تعامل نیستید برایتان راحت‌تر شود، فهم نیت او قبل از آن‌که حتی با او وارد گفت‌وگو شوید نیز آسان‌تر خواهد شد. در برخی شرایط این مهارت، حیاتی است. تصور کنید در کافه‌ای نشسته‌اید و فردی که حالت عادی و هشیار ندارد با چهره‌ای برافروخته به شما نزدیک می‌شود. درست حدس زدید، برای احتیاط باید آماده دعوا باشید. اگر چهره او برافروخته باشد، اما منظور نگاهش صد درصد شما



نباشید، احتمالاً شما را با یکی دیگر اشتباه گرفته است که می‌خواسته  
عصبانیتش را سر او خالی کند. در ادامه به تفصیل این موضوع را بررسی  
خواهیم کرد.

نشر کتاب (nbookcity.com)

## فصل اول: تجزیه و تحلیل دیگران چه سودی دارد؟

این روزها دیگر با تکیه بر سحر و جادو نمی‌توان ادعا کرد که فلان همکارتان سعی دارد حرکتی زیرکانه را به منظور ارتقای شغلی انجام دهد. امروز ما از دانش محض و روش‌های اثبات‌شده برای شناسایی مضمون‌های بالقوه و ارزیابی رقابت استفاده می‌کنیم. با تقویت شم ذاتی و غریزی، همچنین با بهره‌گیری از حقایق علمی و روش‌های روان‌شناسی معتبر و رسمی برای کشف دروغ و فریب، به‌سادگی می‌توانیم با اتکا به یک جلیقه ضدگلوله از خود در مقابل اطرافیانی که از دروغ‌هایشان مهمات جنگی ساخته‌اند، محافظت کنیم. هیچ دلیلی وجود ندارد که به این گلوله‌های «دروغ» اجازه دهیم تا قفسه سینه ما را سوراخ کنند و اعتمادمان را از بین ببرند. بیش از هر چیز باید بر دفاع تمرکز کنیم؛ نه این‌که یاد بگیریم پس از صدمه دیدن چگونه با آن کنار بیاییم. ما موجوداتی اجتماعی و بنابراین، وابسته تعامل با دیگران هستیم؛ زیرا این تعامل بخش جدانشدنی بقای ما محسوب می‌شود. ما با کارفرمایان خود با احترام و با فرزندانمان با اقتدار رفتار می‌کنیم و رفتار ما با دیگر افراد، شیوه‌ای بین این دو است. اما برخی افراد از این چارچوب وابستگی انسان‌ها به تعامل با یکدیگر، فراتر می‌روند و به‌گونه‌ای رفتار می‌کنند تا به آنچه از دیگران می‌خواهند و نیاز دارند، دست پیدا کنند. همه ما می‌توانیم به کمک دانش روان‌شناسی، اصول اولیه‌ای را فرا بگیریم که از ما و کسانی که دوستشان داریم محافظت کند.

فروشنده‌ها از علم روان‌شناسی برای فروش بهتر استفاده می‌کنند، بازاریاب‌ها برای جلب نظر مردم و بازپرس‌ها برای این‌که بفهمند فرد مضمون درباره چه چیزی دروغ می‌گوید یا به چه فکر می‌کند. مشاوران نیز از روان‌شناسی بهره می‌گیرند تا بفهمند چه چیزی بیمارشان را در زندگی آزار می‌دهد یا ناراحت



می‌کند. علم روان‌شناسی بارها و بارها برای درک رفتار انسان‌ها استفاده می‌شود.

با توجه به این‌که از مدت‌ها قبل نیز روش‌هایی برای سرک‌کشیدن به ذهن مردم وجود داشته است؛ حال تنها کاری که باید انجام دهیم این است که از این دریای اطلاعات بهره ببریم. وقتی کسی دروغ می‌گوید، حتماً «نشانه‌های افشاگرانه‌ای» هم وجود دارند؛ و این دقیقاً نامی مناسب برای این‌گونه نشانه‌ها است، چون نشانه‌های کوچکی مثل تکان دادن سر، تغییر جهت نگاه یا ژست راحت، همگی راه‌هایی هستند که به شما نشان می‌دهند در حال فریب خوردن هستید.

هر چند بسیاری روش‌های مطمئن وجود دارند که می‌توانند حقایق پنهان در اعمال انسان را آشکار کنند، اما ما قصد داریم بر مؤثرترین روش‌ها تمرکز کنیم تا هم کمترین زمان ممکن را از شما بگیرد و هم بتوانید این شیوه‌ها را یکپارچه در زندگی روزمره خود ادغام کنید. این شیوه‌ها بسیار متنوع هستند و ما از شناخت ویژگی‌های شخصیتی افراد تا تجزیه و تحلیل حرکات صورت، زبان بدن و شیوه بیان در این کتاب معرفی می‌کنیم. کتاب حاضر راهنمای کاربردی شماست تا یاد بگیرید چگونه دیگران را در کمترین زمان ممکن تحلیل کنید، آن‌هم به راحتی آب خوردن.

می‌دانیم خواندن کتابی که صرفاً یکی از روش‌های تشخیص دروغ را شرح دهد، عملاً کاری بیهوده است؛ درست مانند این‌که به شما یک چاقو و یک تکه پیتزا بدهند، پیتزا از قبل برش داده شده و داشتن چاقو هیچ امتیازی محسوب نمی‌شود. اما اگر چاقو را داشته باشید، یک پیتزای کامل می‌خواهید. به این ترتیب، اگر یاد بگیرید که از همه روش‌های موجود هم‌زمان استفاده کنید می‌توانید درکی کامل از تمامی حقایق و جزئیات مربوط به سوءاستفاده‌های دیگران داشته باشید. بنابراین، ما پیتزای کامل و چاقو را در اختیارتان قرار می‌دهیم و شما می‌توانید آن را به هر شکلی که مایلید برش دهید.

## از کجا شروع کنیم؟

توجه دهید پیش از هر چیز اصول عملی کار را مطرح کنیم. موضوع بعدی، بررسی تیپ‌های مختلف شخصیتی است. معمولاً نمی‌توانید چیز زیادی درباره شخصیت دیگران بفهمید؛ مگر آن‌که زمانی را با آن‌ها گذرانده باشید. ممکن است بگویید که مثلاً رفیق پنج ساله‌تان فردی زرنگ و فعال است و نمی‌تواند از کسی پاسخ منفی بشنود، زیادی صادق است اما انتقادپذیر نیست؛ اما آیا می‌توانید درباره کارمند جدیدی که سه روز پیش کارش را شروع کرده است نیز چیزی بگویید؟ احتمالاً نه. برای شناخت افراد به زمانی نسبتاً طولانی نیاز داریم که ارتباط محدود، این امکان را فراهم نمی‌کند. بی‌شک، صرفاً می‌توانید بگویید که کارمند جدید، آدم خوبی به نظر می‌رسد، اما آیا می‌توانید بگویید که او واقعاً چه شخصیتی دارد؟ هر چند قضاوت افراد منحصرأ از روی ظاهر، چندان هم نامعمول نیست، اما داستان به همین جا ختم نخواهد شد. روزهای بدون بازرسی و تفحص دیگر سرآمده است، از حالا به بعد به افشاگری‌های دیگران هنگام حرف‌زدن، باید دقت کنیم. بنابراین، کلاه مخصوص کارآگاهی را بر سر بگذارید، زیرا از حالا همه چیز یک پرونده باز محسوب می‌شود.



## مشاهده دقیق کلید اصلی است

اگر می‌خواهید توانایی خواندن نیت افراد را در خود پرورش دهید باید از مشاهده دقیق اطرافیان شروع کنید. با وجود این، نمی‌توانید کلمات یک صفحه را بخوانید بدون آن‌که حروف آن کلمات را از هم تشخیص دهید. بنابراین، راهنمایی‌های کوچک را گردآوری کرده‌ایم تا یاد بگیرید چگونه دیگران را دقیق‌تر مشاهده کنید. به این ترتیب، می‌توانید حروف الفبای دروغ و فریب را کمی بهتر تشخیص دهید.

شاید در ابتدا برایتان کمی سخت باشد، پس بهتر است وقت خود را در طول روز روی فاصله‌های زمانی معینی تنظیم کنید و دیگران را تماشا کنید. کافی‌شاپ‌ها، پارک‌ها یا رستوران‌ها مکان‌هایی هستند که معمولاً افراد دور هم جمع می‌شوند. حتی اگر در محل کارتان نیز فقط سی دقیقه برای نهار وقت دارید، با دقت به تعامل افراد با یکدیگر نگاه کنید، لازم نیست که تمام تمرکزتان منحصراً روی آن‌ها باشد، بلکه می‌توانید در حین نگاه کردن به آن‌ها ساندویچتان را هم بخورید.

ابتدا با نگاه کردن به واکنش‌های افراد نسبت به رفتار یکدیگر شروع کنید، بدون آن‌که خودتان دخالتی داشته باشید. چند نمونه از اصول اولیه‌ای که باید به آن‌ها دقت کنید عبارتند از: فضا و روند گفت‌وگو و نیز آنچه از زبان بدن آن‌ها ممکن است دستگیرتان شود. لازم نیست معنای همه حرکاتشان را بدانید، اما باید از قبل دانشی کلی از نشانه‌های رایج داشته باشید. اگر فردی با چهره‌ای برافروخته و با حالتی تهاجمی، انگشتش را به سمت کسی نشانه گرفته باشد، می‌توانید نتیجه بگیرید که به دلیل کاری که انجام داده از دستش عصبانی است. اگر جهت انگشتش به سمتی دیگر بود، می‌توانیم بگوییم از دست چیزی یا کسی دیگر عصبانی است.

سعی کنید زمانی بیشتر را برای مشاهده مردم اختصاص دهید، حال می‌خواهید از وقت نهارتان استفاده کنید یا ساعت گوشی خود را روی زمان‌بندی‌های تصادفی در طول روز تنظیم کنید. این مهارت ضروری است که پیش‌نیاز فصل‌های بعدی کتاب نیز محسوب می‌شود. هرچه بیشتر به مشاهده مردم و تجزیه و تحلیل آنچه انجام می‌دهند عادت کنید، به همان نسبت هم راحت‌تر می‌توانید نسبت به نشانه‌های افشاگرانه‌ای که یاد می‌گیرید هشیار باشید.

شهر کتاب (nbookcity.com)



## مکالمه هدفمند

پس از آن که چند روز را صرف مشاهده دیگران و چگونگی تعامل آن‌ها با یکدیگر کردید، برای مکالمه‌ای هدفمند برنامه‌ریزی کنید. برای این که بتوانید نیت اشخاص را هنگام حرف‌زدن با آن‌ها بخوانید باید بتوانید بدون آن که رشته کلام از کنترل شما خارج شود یا مشکوک و عجیب و غریب به نظر برسید، دیگران را مشتاقانه و با جدیت ارزیابی کنید. برای شروع بهتر است با یکی از دوستانتان امتحان کنید و درباره موضوعی حرف بزنید که به آن مسلط هستید. توجه داشته باشید که موضوع مکالمه چندان اهمیتی ندارد و می‌توانید درباره هر چیزی صحبت کنید. اما هنگام گفت‌وگو سعی کنید به کنش‌ها و واکنش‌های طرف مقابل دقت کنید. آیا حرکت سرش صرفاً یک نمود فیزیکی برای نشان‌دادن جهتی بود که به آن اشاره می‌کرد؟ یا مثلاً بالا انداختن شانه‌هایش صرفاً به این دلیل بود که از آن موضوع چیزی نمی‌دانسته است؟ این نشانه‌های به ظاهر کم‌اهمیت می‌توانند یگانه راهی باشد که بتوانید دروغ‌گویی دیگران را تشخیص دهید. اگر پی بردید که طرف مقابل معمولاً سرش را به سمتی برمی‌گرداند که درباره‌اش صحبت می‌کند و ناگهان بگوید که به سمت چپ می‌رود در حالی که سرش را به سمت راست برگردانده است، آن وقت باید بگوییم که بی‌شک در موقعیتی سخت قرار گرفته‌اید. هیچ نشانه‌ای را دست‌کم نگیرید.

در طول انجام این تمرین می‌توانید گفت‌وگوهایی هدفمند را با موضوع‌های مختلف و دلخواه ترتیب دهید. مجبور نیستید که تمرکز خود را منحصرأ روی شناخت یک نفر بگذارید.

سعی کنید ارتباط میان حرکات شخص و کلمات و جمله‌هایش را بفهمید. اشکالی ندارد اگر از معنای همه آن‌ها مطمئن نیستید، اما هرچه این نشانه‌ها را



بیشتر دنبال کنید در کشف مفهومی‌شان نیز توانمندتر خواهید شد. پس از آن‌که به اندازه کافی برای برقراری ارتباط میان حرکات افراد و حرف‌هایشان زمان گذاشتید، به حالت صورت آن‌ها هم توجه کنید.

هنگام گفت‌وگو به حالت چهره طرف مقابل دقت کنید. آیا موقع صحبت کردن درباره موضوعی که او را به وجد می‌آورد، چشمانش برق می‌زند و چروک‌های پنجه‌کلاغی اطراف چشمش نمایان می‌شود؟ وقتی از موضوعی ناراحت‌کننده حرف می‌زند آیا لبش می‌لرزد؟ هر عمل و عکس‌العملی معنایی دارد؛ برخی از آن‌ها ممکن است بی‌ربط و برخی دیگر مستقیم به موضوع گفت‌وگو مربوط باشد. مهم است که بتوانید آن‌ها را از یکدیگر تفکیک کنید. در ادامه با این مهارت بیشتر آشنا خواهید شد.

به یاد داشته باشید که صرفاً آنچه از قبل می‌دانستید و برایتان واضح بود را مشاهده کنید. لازم نیست عجولانه پیش بروید و معنای نشانه‌های خاص را کشف کنید. همه حال اگر به خوبی از عهده تمرین‌های بالا برآمده‌اید، می‌توانید با آمادگی کامل فصل بعد را بخوانید.

## فصل دوم: تیپ‌های شخصیتی

اگر از نزدیکانتان دروغ می‌شنوید، شناخت شخصیت آنها را باید مانند وسیله‌ای مهم همیشه همراه داشته باشید، اما با کسی که به‌تازگی با او آشنا شده‌اید چگونه باید رفتار کنید؟ آیا تا زمانی که تیپ شخصیتی او را تشخیص نداده‌اید، اجازه می‌دهید به شما دروغ بگوید و از شما سوءاستفاده کند؟ پاسخ شما باید منفی باشد. اما باید بدانید آیا طرف مقابل ذاتاً دمدمی مزاج است یا این تغییر ناگهانی رفتار او ناشی از اختلال شناختی (۱) است که هنگام دروغ‌گفتن به آن دچار می‌شود؟ بنابراین، توانایی تشخیص سریع تیپ شخصیتی افراد بسیار مهم است.

شاید همه ما درباره تئوری‌های شناخت شخصیت شنیده باشیم، خصوصاً اگر آزمون‌های اینترنتی مربوط به آن را انجام داده باشیم یا در مدرسه چیزهایی به گوشمان خورده باشد. در هر صورت اینها مفاهیمی بسیار رایج است.



## تیپ‌های شخصیتی:

شناخت شخصیت افراد می‌تواند انگیزه درونی رفتارهایی از آنان را برایمان آشکار کند که در شرایط عادی شاید متوجه آنها نشویم. مثلاً اگر بدانید که دوست شما شخصیتی برون‌گرا دارد و درعین‌حال هم احساساتی است، می‌توانید حدس بزنید که سه‌شنبه گذشته به این دلیل دروغ گفته بود که برای حلقه روابط اجتماعی‌اش اهمیت زیادی قائل است و از طرفی هم تمایلی نداشته که دوستانش را از خود ناامید کند. در تحقیقات پلیسی و همچنین در بررسی‌های شما انگیزه حرف اول را می‌زند. به این ترتیب که اگر یکی از قطعات پازل را نداشته باشید، امکان ندارد بتوانید آن را کامل کنید. شناخت شخصیت افراد هم قطعه‌ای از پازل است.

در ابتدا به ام. بی. تی. آی (۲) یا شاخص شخصیت مایرز-بریگز اشاره‌ای می‌کنیم:

ام. بی. تی. آی که به آزمون شخصیت هم معروف است، شخصیت افراد را از چهار جنبه مختلف بررسی می‌کند که در هر یک از آنها دو احتمال وجود دارد. اگر تصور کنید که هر یک از جنبه‌های شخصیت دارای طیفی است، درک آن برایتان راحت‌تر خواهد بود. شخصیت یک فرد ممکن است در هر کجای این طیف قرار بگیرد. در این صورت، شانزده احتمال مختلف پیش روی ماست که البته نیازی نیست برای یادگیری تمام آنها خود را به زحمت بیندازیم، زیرا برای رسیدن به هدف ما چندان اهمیتی ندارند. در ادامه به انواع مختلف شخصیت و طیف‌های آن اشاره می‌کنیم و چگونگی تشخیص رده‌بندی شخصیتی هر فرد را می‌آموزیم. این مسئله در تعیین شخصیت کسی که می‌خواهید او را ارزیابی کنید، بسیار مهم است.

## برون‌گرا- درون‌گرا:

بدیهی است کسانی که از اجتماعی‌بودن لذت می‌برند و معاشرت با دیگران به آنها انرژی می‌دهد، برون‌گرا هستند. در مقابل کسانی که انرژی خود را از تنهایی می‌گیرند و محتاط‌تر از دیگران هستند جزء دسته درون‌گراها محسوب می‌شوند.

مغز کتاب (nbookcity.com)



## منطقی - احساسی:

انسان‌های منطقی برای تعیین مسیر زندگی خود بر عقل و منطق تکیه می‌کنند و بیشتر اوقات، مزایا و معایب موقعیت‌های مختلف را می‌سنجند. این افراد اغلب بر این اساس پیشنهاد می‌دهند که کدام گزینه از نظرشان منطقی‌تر است؛ نه این‌که چه تأثیری بر احساسات خود آن‌ها و دیگران دارد. در مقابل، شخصیت‌های احساسی با موقعیت‌ها نیز احساسی برخورد می‌کنند. آن‌ها ترجیح می‌دهند آنچه را احساسشان می‌گوید انتخاب کنند و اغلب، تأثیر تصمیمات خود را نیز روی احساسات دیگران در نظر می‌گیرند.

## حسی - شهودی:

شخصیت‌های حسی با استفاده از آمار و ارقام یا با تکیه بر تجربه‌های گذشته خود تصمیم می‌گیرند. آنها برای حل مسائل، راه‌حل‌های کاربردی را ترجیح می‌دهند که ناشی از درکی است که از دنیای اطرافشان دارند. شخصیت‌های شهودی اغلب نگاهی کلی‌تر به مسائل دارند. آنان احتمالات یا الگوها را می‌سنجند یا به جای آن که در جست‌وجوی راه‌هایی باشند که ممکن است از نظر دیگران منطقی و کاربردی است، راه‌حل‌هایی خلاقانه را می‌جویند.



## قضاوتی - ادراکی:

شخصیت‌های قضاوتی ترجیح می‌دهند بر اساس اصول و قواعد زندگی کنند و از پیش، آمادگی روبه‌رو شدن با موقعیت‌ها را داشته باشند. آنها به فعالیت‌های روزانه، اطلاعات و برنامه‌ریزی علاقه دارند و معمولاً بسیار به قوانین پایبند هستند.

شخصیت‌های ادراکی تمایل دارند همه چیز را بی‌پرده مشاهده کنند. آنها معمولاً هنگام مشاهداتشان ساکت هستند و مانند جاسوس‌ها با دقت بسیار اطلاعات را جمع‌آوری می‌کنند.

شاید متوجه شده باشید که به آسانی می‌توانید این دسته‌بندی‌ها را در هم ادغام کنید و تیپ‌های شخصیتی قالب‌بندی‌شده‌ای بسازید. کاملاً درست است. یک شخصیت درون‌گرا احتمال دارد ادراکی هم باشد. از طرفی دیگر، شخصیت‌های ادراکی که تصویری کلی‌تر را ترجیح می‌دهند به احتمال زیاد شهودی هم هستند و در نهایت می‌توانید به راحتی ببینید که آیا فرد بر اساس احساساتش تصمیم می‌گیرد یا هنگام تصمیم‌گیری مزایا و معایب موقعیت‌ها را می‌سنجد.

اگر فرصتی برایتان پیش آمد از مشاهده کردن رفتار افراد نترسید. نیازی نیست که برای شناخت بهتر آنان نقشی پررنگ در گفت‌وگو داشته باشید. از این پس دیگر می‌توانید این دسته‌بندی‌ها و نام هر یک از آنها را به یاد داشته باشید، اما در ادامه باز هم به نکاتی اشاره خواهیم کرد که به شما کمک می‌کند تا ویژگی‌های متمایز هر یک از آنها را بهتر به یاد بسپارید:

- به شخصیت‌های قضاوتی به چشم قاضی نگاه کنید. آنها به روند سازمان‌یافته و برنامه‌ریزی‌شده امور دادگاهی علاقه‌مندند و برای

- تصمیم‌گیری به جمع‌آوری اطلاعات از متهمان و دادستان تکیه می‌کنند. قضاات همواره تمایل به اعمال قوانین دارند.
- شخصیت‌های ادراکی مسائل را از دیدگاهی متفاوت مشاهده یا درک می‌کنند و از طریق این مشاهدات اطلاعات لازم را کنار هم قرار می‌دهند.
- شخصیت‌های حسی درست مانند حس‌گرها عمل می‌کنند. حس‌گرهای خودرو آمار و داده‌ها را جمع‌آوری می‌کند. این اطلاعات به آنها این را امکان می‌دهد تا بتوانند بفهمند که آیا خودرویی در کنار آنها قرار دارد (حسگر حساس به وسایل نقلیه) یا آیا چیزی در اطراف خودرو حرکت می‌کند (گیرنده‌های حرکتی). یک حس‌گر هرگز نمی‌تواند اطلاعات مربوط به خارج از حوزه خود را جست‌وجو کند. برای مثال، گیرنده‌های حرکتی صرفاً متوجه حرکت‌ها می‌شوند و نمی‌توانند تشخیص دهند که هم‌زمان با حرکت چیزی در اطراف ماشین در خودرو باز یا بسته است.
- شخصیت‌های شهودی، حس ششم بسیار قدرتمندی دارند. شهود به معنای قابلیت پی‌بردن به مسائل، بدون تکیه بر استدلال است. اگر حس ششمی قوی داشته باشید، هنگامی که کسی به شما دروغ می‌گوید حتماً متوجه خواهید شد، هر چند نمی‌توانید جزئیاتی مانند دلیل دروغ‌گفتن او را حدس بزنید. بنابراین، شما تصویری کلی‌تر را می‌بینید (دروغ‌گویی)، نه جزئیات کوچک‌تر (رفتارهایی که دلیل دروغ‌گویی او را نشان می‌دهد). شخصیت‌های شهودی اغلب، احتمالات را از روی الگوها ارزیابی می‌کنند (شما حس ششم خود را از الگوی رفتاری آنها گرفته‌اید).
- خصوصیت مهم شخصیت‌های منطقی (متفکر) اندیشیدن بر پایه منطق و استدلال است. افکار آنها اغلب منطقی است و این مستلزم ارزیابی خوب و بد یا ممکن و ناممکن است. منطق به معنای رسیدن از نقطه «الف» به نقطه «ب» است که دلیل آن نقطه «دال» است.
- شخصیت‌های احساسی بر احساسات خود تکیه می‌کنند و برایشان مهم



- است که خود و اطرافیان چه احساسی دارند و همچنین عواقب احتمالی تصمیماتشان چه حسی در آنها یا دیگران ایجاد می‌کند.
- برون‌گراها بسیار پرانرژی و اهل گشت‌وگذار هستند، آنها تمایل دارند با دیگران معاشرت کنند و در میان جمع باشند و فقط خود را مطرح کنند.
- درون‌گراها به مسائل درونی توجه می‌کنند، خواه عواطف و احساسات درونی باشد و خواه تنهایی و محافظه‌کاریشان و همه این‌ها ریشه در انزوا و تنهایی دارد.
- حال که آموختیم چگونه تیپ‌های شخصیتی را تفکیک کنیم، به مطالبی اشاره خواهیم کرد که انگیزه دروغ‌گویی افراد را در تیپ‌های مختلف توضیح می‌دهد و در برخی موارد نیز دلیل دروغ آنها را بررسی می‌کند.

## انواع دروغ‌گویی

پیش از هر چیز شخصیت‌های برون‌گرا را بررسی می‌کنیم.

### افراد برون‌گرا در مقایسه با درون‌گراها

- شخصیت‌های برون‌گرا که برای وجهه اجتماعی خود میان مردم ارزش زیادی قائلند، ممکن است به توهم خودبزرگ‌بینی دچار شوند. این توهم آن‌ها را برای اغراق‌کردن و آب‌وتاب‌دادن به دستاوردها و چیزهایی که خوانده‌اند، شنیده‌اند یا دیده‌اند مستعد می‌کند؛ حتی ممکن است میل آن‌ها را به دروغ‌گفتن نیز برانگیزد. اگر چیزی وجهه آن‌ها را به خطر بیندازد امکان دارد برای حفظ چهره خود دست به هر کاری بزنند.
- در برون‌گراها همیشه پای خودبزرگ‌بینی در میان است. اگر این افراد با یک دروغ موفقیت‌آمیز بتوانند برتری خود را ثابت کنند و در میان اطرافیان مقبول واقع شوند، دیگر معلوم نیست برای اثبات قدرت خود تا کجا پیش بروند.
- برخی برون‌گراها وقتی با موفقیت دروغ می‌گویند، به هیجان درونی دچار می‌شوند. مثلاً به باشگاهی می‌روند و به چیزی که نیستند تظاهر می‌کنند؛ شاید وانمود کنند فردی ثروتمند و فرهیخته‌اند یا شرور و حيله‌گر و این‌گونه توجه همه را به خود جلب کنند. آن‌ها مشتاقند دیگران را بازیچه خود قرار دهند تا نیازشان که ناشی از احساس کمبود توجه است، برطرف شود.
- دروغ‌گفتن در افراد درون‌گرا ممکن است برای محافظت از روابط نزدیک یا تنهایی‌شان باشد. اگر با تمارض یا گوشه‌گیری از اطرافیان بتوانند فرصتی برای تنها بودن با خود پیدا کنند بی‌شک این کار را خواهند کرد.



- این افراد عموماً برای تنها بودن با خود بهانه‌تراشی می‌کنند تا به دوره‌های شلوغ نروند.
- فرد درون‌گرایی که احساس تنهایی می‌کند ممکن است برای حفظ رابطه‌ای که از نظر او در خطر است، دروغ بگوید یا دیگران را بازیچه خود قرار دهد.

شهر کتاب (nbookcity.com)

## شخصیت‌های احساسی در مقایسه با شخصیت‌های منطقی

- افراد احساسی از این‌که دیگران را ناراحت یا ناامید کنند، می‌ترسند. این ترس موجب می‌شود تا دروغ‌های زیادی به هم ببافند تا همچنان از نظر دیگران تحسین‌برانگیز باشند.
- آن‌ها به احساسات دیگران اهمیت می‌دهند. اگر به‌دلیلی حس کنند که فرد مقابل توانایی مدیریت اطلاعات را ندارد یا مسئله‌ای خاص او را ناراحت می‌کند، ممکن است دست به هر کاری بزنند تا دروغی سرهم کنند که طرف مقابل ناراحت نشود. دلسوزی این افراد گاهی به قیمت صداقتشان تمام می‌شود.
- برخی افراد احساسی بر این باورند که به‌دلیل حس همدلی‌شان با دیگران همیشه مجبورند کاری انجام دهند که به صلاح همه باشد و گاهی دروغ مصلحتی را گناهی واجب می‌دانند.
- برخی از آن‌ها نیز ممکن است تابع احساسات فریب‌کارانه‌شان شوند حتی اگر آن‌ها را به قعر چاه دروغ و نیرنگ بیندازد. جالب است بدانیم که این کار را صرفاً به‌سبب هیجانی که دارد، انجام می‌دهند.
- افراد منطقی امکان دارد موقعیت‌ها را بر اساس منفعت خود از دروغ‌گفتن یا نگفتن بسنجند. به این ترتیب، اگر به این باور برسند که از دروغ‌گویی چیزی بیشتر عایدشان می‌شود پس حتماً دروغ خواهند گفت.
- افراد منطقی درگیر منطق خود هستند. در موقعیت‌هایی که دروغ‌گفتن از نظر آن‌ها منطقی‌تر از گفتن حقیقت باشد دیگر وقتشان را با بیان حقیقت هدر نمی‌دهند. اگر از راه منطق به این نتیجه برسند که باید دروغ بگویند بی‌شک این کار را انجام خواهند داد.



## شخصیت‌های قضاوتی در مقایسه با شخصیت‌های ادراکی

- قضاوتی‌ها ممکن است تصور کنند که به تمام عواقب یک دروغ آگاهند، زیرا کاملاً حساب‌شده عمل می‌کنند تا مطمئن شوند که همه جزئیات و احتمالات را به‌درستی بررسی کرده‌اند.
- شخصیت‌های قضاوتی معمولاً شیوه‌ای مبتکرانه برای دروغ‌گفتن به کار می‌گیرند. از آن‌جا که این افراد کاملاً حساب‌شده و برنامه‌ریزی‌شده دروغ می‌گویند، بیش از دیگران مستعدند تا به دروغ‌گوهای کهنه‌کار تبدیل شوند. اگر تصور کنند آن‌قدر باهوشند که می‌توانند پیروزمندانه دروغ‌هایشان را پیش ببرند احتمالاً به این شیوه رفتار ادامه خواهند داد.
- برخی شخصیت‌های قضاوتی سوءاستفاده‌کردن و دروغ‌گفتن را روشی برای حفظ قوانین و مقررات می‌دانند. قوانینی که از نظر آن‌ها مانند خطوط سیاه و سفید باید بر دنیا حاکم باشد.
- شخصیت‌های ادراکی - که اغلب خونسردند - ممکن است در زمان احساس خطر دروغ بگویند تا از ماهیت ادراکی و مشاهده‌گر خود حمایت کنند و دروغ، بهایی است که مایلند برای آن بپردازند.
- با توجه به این‌که این افراد بیشتر وقتشان را به مشاهده می‌گذرانند، ممکن است در دام احساس امنیتی کاذب بیفتند. اگر زمانی احساس کنند که امنیتشان در خطر است امکان دارد برای به‌دست‌آوردن دوباره آن دروغ بگویند.
- شخصیت‌های ادراکی که بیشتر وقتشان را به یادگیری و کسب اطلاعات از جامعه صرف کرده‌اند، ممکن است به خود اجازه دهند تا برای حفظ هنجارهای اجتماعی دروغ بگویند و هنجارشکن‌ها را ماهرانه کنترل کنند.

## شخصیت‌های حسی در مقایسه با شخصیت‌های شهودی

- این دسته از شخصیت‌های حسی که در گذشته با موفقیت توانسته‌اند درباره موضوعاتی دروغ بگویند در آینده احتمال دروغ گفتنشان درباره همان موضوع‌ها بیشتر خواهد شد. اگر مجبور شوند درباره چیزی که تا به حال امتحان نکرده‌اند دروغ بگویند، با این احتمال که دیگران دروغشان را باور می‌کنند خود را توجیه می‌کنند.
- اگر این افراد با توجه به رفتارهایی که آموخته‌اند جهان را وابسته به دروغ و فریب بدانند، شاید نتیجه بگیرند که زندگی بی‌دروغ و نیرنگ، معنا و مفهومی ندارد.
- شخصیت‌های شهودی با این تفکر که برای هر مشکلی راه‌حلی خلاقانه وجود دارد، ممکن است دروغ را راهی برای گسترش افق دید و خلاقیتشان بدانند و از آن استفاده کنند. آن‌ها استادانه تارهای دروغ را به هم می‌بافند و احتمالاً در دروغ‌گفتن بیش از حد به جزئیات می‌پردازند.
- از آن‌جاکه در نظر این افراد ممکن است صداقت، راه‌حلی پیش‌پاافتاده و عملی برای مشکلات به نظر برسد، آن‌ها فریب و سودجویی را به‌عنوان راهی جذاب برای رسیدن به نتیجه انتخاب می‌کنند.



## متهم ردیف اول- تعیین تیپ شخصیتی فرد سودجو

همان طور که در ادامه اشاره خواهیم کرد، یادگیری زبان بدن روشی مؤثر است برای این که بتوانیم پی ببریم آیا طرف مقابل از حرف‌هایی که می‌زند یا از افکارش معذب است یا خیر. البته خوب است به این نکته دقت کنیم که برخی رفتارها نیز غریزی‌اند. برای مثال بیماران مبتلا به سندرم اسپرگر (۳) یا انواع دیگر اوتیسم بیشتر رفتارهای آرامش‌بخش از خود نشان می‌دهند که با توجه به وضعیتشان این رفتار کاملاً طبیعی محسوب می‌شود؛ یعنی آن‌ها قصد فریب دیگران را ندارند. اما در این میان کسانی هم وجود دارند که هدفشان صرفاً دسیسه‌چینی و سوءاستفاده از اطرافیان است و دست به هر کاری می‌زنند تا دیگران دروغ‌هایشان را باور کنند.

هر چند امکان دارد که افراد سودجو در هر یک از تیپ‌های شخصیتی دیده شوند همچنین به دلایل بی‌شمار ممکن است همه به دسیسه‌چینی و دروغ‌گویی روی بیاورند، اما ویژگی‌هایی مشترک میان همه آن‌ها وجود دارد که باید به آن‌ها توجه کنیم. خوشبختانه سازمان مشاوره روان‌شناسی سلامت این خصوصیات را برای ما مشخص کرده است. ما می‌توانیم این ویژگی‌ها را زنگ خطری بدانیم که باید به ذهن خود بسپاریم و آن‌ها را به دانسته‌هایمان بیفزاییم. برخی از کسانی که به ما دروغ می‌گویند صرفاً افرادی عادی هستند که احتمالاً از این که از ما برای رسیدن به اهدافشان سوءاستفاده می‌کنند حس خیلی خوبی نخواهند داشت، اما افرادی نیز وجود دارند که تنها هدفشان سوءاستفاده از دیگران است. بنابراین، باید بتوانید این گروه را از دسته اول متمایز کنید، یعنی کسانی که صرفاً می‌خواهند دروغی کوچک بگویند و شما هم به روی خودتان نمی‌آورید و دروغشان را نادیده می‌گیرید. برخی از ویژگی‌های مشترک افراد سودجو بر اساس سازمان مشاوره



روان‌شناسی سلامت، عبارت است از: فریب‌کاری، تحمیل‌گری، کنترل‌کننده بودن، خودآگاهی، و بدگمانی. این‌ها ویژگی‌های مهم افرادی است که باید از آن‌ها دوری کنید و خوشبختانه با مطالعه کامل کتاب حاضر قادر خواهید بود که فریب‌کاری افراد را به راحتی تشخیص دهید. شناسایی افرادی که می‌خواهند کنترل‌کننده یا تحمیل‌گر باشند هم به واسطه شخصیت مداخله‌گیشان راحت است. البته رفتارهای کنترل‌کننده را می‌توان برای مدتی طولانی پنهان کرد. افراد خودآگاه و خجالتی را هم به دلیل فاصله گرفتن از دیگران می‌توان به راحتی شناسایی کرد و همچنین بدگمان‌ها نیز به آسانی قابل شناسایی‌اند چرا که بسیار مضطرب هستند. در فصل‌های آتی نشانه‌های افشاگرانه زیادی درباره اضطراب افراد به شما می‌آموزیم.

از آن‌جا که این افراد شخصیتی پیچیده دارند و در عین حال به سوءاستفاده کردن از دیگران مشتاقند، به دنبال طعمه‌هایی خاص هستند که شکار آن‌ها راحت باشد. برای سوءاستفاده‌گرها زیر پا گذاشتن قوانین اجتماعی یا جریحه دار کردن احساسات دیگران اهمیتی ندارد. آن‌ها از هر روشی برای پاسخ‌گویی به امیالشان استفاده می‌کنند. افراد سودجو را به سختی می‌توان شناسایی کرد، زیرا مانند پازلی متحرک، ویژگی‌هایشان مدام در حال تغییر است و سعی در پنهان کردن آن‌ها دارند. عموماً کسانی که برای شناسایی افراد فرصت طلب تلاش می‌کنند، شکی مزمن به آن‌ها دارند که معمولاً آن شک و تردید را نادیده می‌گیرند، گاه به دلیل نبود مدارک کافی یا به این دلیل که افراد سودجو ترفندهایی را به کار می‌بندند تا حس همدردی قربانیانشان را بیدار کنند. اما دیگر نباید اجازه دهید حتی این احتمال پیش بیاید که فردی سوءاستفاده‌گر بخواهد از شما سوءاستفاده کند یا به کاری وادارتان کند. بعد از این، با اطلاعات کافی که در اختیارتان قرار می‌دهیم، می‌توانید افراد فرصت طلب را به راحتی شناسایی کنید.



## جامعه‌ستیزها

سوءاستفاده‌گرها را می‌توانیم در زمره جامعه‌ستیزها نیز قرار دهیم. جامعه‌ستیزها به واسطه توانایی و استعداد خارق‌العاده‌شان همیشه انسان‌هایی هراس‌انگیز بوده‌اند. بی‌رحمی آشکار و جذابیت بی‌اندازه‌شان آن‌ها را به دشمنانی درخور برای روانکاوان تبدیل کرده است. علاوه بر این، می‌توانیم آن‌ها را با ویژگی‌هایی چون نداشتن خلوص نیت، معتمد نبودن، یا عدم توانایی در داشتن زندگی شخصی یا جنسی شناسایی کنیم. از آنجایی که این دسته سودجوها در برقراری روابط عاشقانه ناتوانند، اغلب افرادی سطحی‌نگر و تنها هستند، اما درعین حال نیز ممکن است به خودشیفتگی دچار باشند. جامعه‌ستیزها همان‌هایی هستند که صرفاً به دلیل حس برتری که نسبت به دیگران دارند از آن‌ها سوءاستفاده می‌کنند و به راحتی دروغ می‌گویند، به این ترتیب دچار هیجانی می‌شوند که در موقعیت‌های دیگر به ندرت می‌توانند آن را حس کنند. می‌توان گفت که جامعه‌ستیزها صرفاً شبیه شخصیت‌های شرور در برنامه‌های تلویزیونی هستند و نه چیز دیگر، اما موجوداتی افسانه‌ای هم نیستند که مردم را بترسانند. آن‌ها در میان مردم زندگی می‌کنند و اگر بتوانید شناسایی‌شان کنید به آسانی خود را از صدمه‌های زیادی نجات داده‌اید.

این دسته از افراد سودجو به دنبال قربانی‌هایی خاص هستند، کسانی که سوءاستفاده از آنها برایشان راحت باشد و در نتیجه میل به شکار را در آنها تحریک کند. اگر در مقابل آنها مقاومتی زیاد از خود نشان دهید از حيله و دسیسه‌های خود در برابر شما دست می‌کشند، خصوصاً اگر تصور کنند که ممکن است شکست بخورند. با وجود این، افراد سرسخت - که سوءاستفاده از آنها مشکل‌تر است - برای این افراد نوعی چالش محسوب می‌شوند، به‌ویژه اگر بخواهند مهارت‌هایشان را تقویت کنند.



## پس سوء استفاده گرها بیشتر در پی چه کسانی هستند؟

پاسخ به این سؤال ساده است: آنها به دنبال افرادی مطیع و بی‌دست‌وپا می‌گردند که همیشه به دنبال جلب رضایت دیگرانند و به اطرافیان محبت می‌کنند تا از نظر آنها پسندیده باشند. به‌طورکلی کسانی که قدرت «نه گفتن» را ندارند (که عموماً در گروه مهرطلب‌ها قرار می‌گیرند) و آن دسته از افرادی که اعتماد به نفسی پایین دارند طعمه‌هایی مناسب برای این سودجوها هستند. افراد زودباور که آمادگی پذیرش و باور حرف‌های دیگران حتی انسان‌های سودجو را دارند نیز طعمه‌هایی بی‌دردسر به شمار می‌آیند.

بدیهی است که سودجوها بیشتر در پی افرادی هستند که سوءاستفاده از آنها راحت به نظر می‌رسد. متقاعدکردن این افراد با کمی تعریف و تمجید کاری سخت نیست. همچنین تظاهر به خیرخواهی یا رفتاری که نشانه تأیید آنها باشد به آسانی می‌تواند مجابشان کند. اگر شخصی به دنبال تأیید دیگران باشد، نمی‌خواهد واکنش منفی یا نارضایتی آنها را دریافت کند. بنابراین، برای جلب نظر دیگران دست به هر کاری می‌زند. این همان چیزی است که فرد سودجو یا جامعه‌ستیز از آن سوءاستفاده می‌کند.

برای آن دسته از افرادی که نگرانند جزء قربانیان بی‌دردسر باشند: اگر نمی‌خواهید طعمه‌ای راحت به نظر برسید روی ظاهر خود کار کنید. شانه‌ها را پایین نیندازید و قوز نکنید (در این حالت درست مانند لاک‌پستی می‌شوید که می‌خواهد در لاک خود فرورود تا دیگران متوجه او نشوند و این نشانه ضعف شماست). هنگام گفت‌وگو مستقیم در چشم طرف مقابل نگاه کنید (البته نه برای مدت طولانی) و از نه گفتن و اهمه‌ای نداشته باشید. گفتن «نه» را تمرین کنید. سعی کنید با اعتماد به نفس به نظر برسید. حتی اگر از آنچه هستید ثابت‌قدم‌تر و با اعتماد به نفس‌تر به نظر برسید، دست‌کم از جانب سودجویانی

که در شناخت شما زیاد کنجکاوی نمی‌کنند، در امان می‌مانید. با وجود این، اگر فرد سودجو به شما نزدیک باشد، می‌تواند از ظاهرتان به ضعف شما پی ببرد. بنابراین، اگر در ابتدا بتوانید شخصیت آن‌ها را شناسایی کنید، می‌دانید که در مقابل چه کسی نباید کوتاه بیایید. اما اگر این نقش را خوب تمرین نکرده باشید، قطعاً هیچ تضمینی وجود ندارد که بتوانید مانع سوءاستفاده او شوید. ممکن است در این دام بیفتید و با خود بگویید: «می‌دانم او فردی فرصت طلب است اما شاید هم...» و این به شدت باعث دلسردی شما خواهد شد.

تنها راهی که بتوانید افراد سودجو را از خود دور نگه دارید این است که جنبه‌های رفتاری طعمه‌ها را با تمرین کردن در خود کم‌رنگ کنید. باید نه گفتن را در همه زمینه‌ها بیازمایید تا اعتماد به نفستان بالاتر رود و بی‌آن‌که نیازمند تأیید دیگران باشید، خود را آن‌طور که هستید بپذیرید. شما باید یاد بگیرید که همه افراد همیشه قابل اعتماد نیستند. اگر به سودجوها آزادی عمل بدهید درست مثل این است که در مقابل آن‌ها یک قدم عقب‌نشینی کنید و انتظار داشته باشید که آن‌ها پیشروی نکنند، ولی باید بدانید که بدون شک این کار را خواهند کرد.



## فصل سوم: خواندن زبان بدن

زبان بدن زبانی بین‌المللی است و با وجود تفاوت‌هایی کوچک که ناگزیر در مناطق مختلف دنیا وجود دارد، اغلب اوقات می‌توانید صرفاً با توجه به حرکات بدن، طرف مقابل را ارزیابی کنید و به افکارش پی ببرید. از آن‌جا که تمرین‌های مربوط به مشاهده دقیق افراد را از فصل اول آغاز کردیم، انتظار داریم در ارزیابی افراد هنگام گفت‌وگو یا خارج از آن مشکلی نداشته باشید. در این فصل قصد داریم نکات کاربردی و رایج زبان بدن را به‌طور خلاصه بررسی کنیم تا درگیر انبوهی از اطلاعات بیهوده نشوید. شرایط و فضای موجود اهمیت بسیار دارد. یک فرد ممکن است به محرک‌های بی‌شماری در اطراف خود واکنش نشان دهد. شما باید نسبت به وضعیت محیط و تغییرات آن هشیار باشید تا بدانید که آیا طرف مقابل نسبت به شما واکنش نشان داده یا برای مثال، به دمای اتاق که افزایش پیدا کرده است. پس مانند کارآگاه باید نسبت به تمام تغییرات محیطی هشیار باشید. مثلاً باید دقت کنید که چراغ در حال سوسوزدن است چون عاملی است که به حواس‌پرتی منجر می‌شود یا به هوایی که داخل می‌آید و اتاق را رفته‌رفته سرد می‌کند، توجه کنید. آیا صداهایی مزاحم به گوشتان می‌خورد؟ یا اثر هنری ناخوشایندی جلوی چشمتان است؟ هر چیزی در محیط اطرافتان اهمیت دارد.

## اهمیت محیط اطراف

اولین و مهم‌ترین تمرین برای یادگیری زبان بدن توجه به اتفاقاتی است که در اطراف رخ می‌دهد. با فردی که قصد ارزیابی او را دارید گفت‌وگویی را آغاز کنید و بی‌آن‌که بخش‌هایی از گفت‌وگو را از دست بدهید محیط اطراف را زیر نظر بگیرید. اگر چیزی در اطرافتان تغییر کرد آن را به خاطر داشته باشید تا بتوانید خط پایه جدید فرد را ارزیابی کنید. برای مثال، اگر در حین گفت‌وگو کولر روشن شود به زمان خاموش‌شدن آن دقت کنید. چند لحظه صبر کنید تا خط پایه رفتار فرد را از نو تعیین کنید، سپس قسمت‌های قبلی صحبت را که به آن‌ها واکنش نشان داده بود، دوباره پیش بکشید. اگر فرد دفعه پیش بازوانش را هنگام گفت‌وگو لمس کرده بود، می‌توانیم احتمال دهیم که سردش شده باشد، اما اگر با گرم‌شدن هوا بازهم این کار را تکرار کند ممکن است نشانه معذب‌بودن او باشد.



## تعیین خط پایه رفتار

هر بازپرس موفق می‌داند پیش از بررسی موضوعاتی ناخوشایند که فرد مظنون را معذب می‌کند، باید ابتدا خط پایه رفتار او را مشخص کند. زمانی که این خط پایه مشخص شد تمام حالات و حرکات بعدی او را می‌توان با رفتار اول و حقیقی او مقایسه کرد.

پیش از این آموختیم که چگونه تیپ‌های شخصیتی را تعیین کنیم و این کار را به سرعت انجام دهیم. در این بخش آنچه مهم است، تشخیص تیپ شخصیتی فرد و تعیین خط پایه رفتار اوست. خط پایه رفتار و شخصیت یک فرد ارتباطی بسیار تنگاتنگ با یکدیگر دارند.

ممکن است حتی خط پایه رفتار نزدیک‌ترین اطرافیان خود را به طور کامل نشناسید. بنابراین، برای گفت‌وگو با آنها کمی وقت بگذارید تا بتوانید آن را شناسایی کنید. موضوعات مختلف را مطرح کنید. ابتدا با مسائل روزمره شروع کنید و رفته‌رفته به سمت موضوع‌های هیجان‌انگیزتر و سپس شادتر بروید و صحبت را با همان موضوع‌های روزمره و خنثی تمام کنید. توجه داشته باشید که هنگامی می‌توانید یادگیری مفاهیم حرکات بدن را آغاز کنید که برای آشنایی با تغییرات محیطی و تعیین خط پایه رفتار افراد و تسلط بر این موارد، وقت گذاشته باشید.

## حرکات اولیه

زبان بدن انواع مختلف دارد. بیشتر حرکات بدن خودآگاه است یعنی ممکن است ساختگی باشد یا عمداً حذف شود. دروغ‌گویان واقعی که ترفندهای حقه و فریب را خوب می‌شناسند این را خوب می‌دانند و از آن به سود خود استفاده می‌کنند. البته افراد معمولی که در طول روز ممکن است صرفاً در شرایطی خاص و برای حفظ ظاهر دروغ بگویند، مانند آنها خبره نیستند و این همان موقعیتی است که ما می‌توانیم از آن بهره‌مند شویم. برای مثال، می‌توانیم از ابراز اشتیاق ناگهانی همکار همیشه مهربانمان نسبت به پروژه‌مان، به نیت او پی ببریم. خوشبختانه همیشه واکنش‌های نخستینی وجود دارد که ناخودآگاه اتفاق می‌افتد و بسیار قابل‌اعتمادتر از حرکاتی است که امکان دارد ساختگی باشد. به دلیل تنوع این حرکات در ادامه هر دو مورد را بررسی خواهیم کرد.



## بی‌حرکت ماندن، جنگیدن یا فرارکردن؟

اغلب اوقات زمانی که افراد نمی‌دانند با توجه به شرایط، میان جنگیدن یا فرارکردن کدام واکنش را باید نشان دهند، چند لحظه می‌خکوب می‌شوند. این بی‌حرکت ماندن ممکن است صرفاً چند ثانیه طول بکشد که همین چند ثانیه کافی است تا فرد خاطی با ارسال پیامی به مغزش از آن وضعیت دربیاید. این حرکت را در افراد جست‌وجو کنید.

آیا تابه‌حال کودکی را در حال سرک‌کشیدن در ظرف شیرینی غافل‌گیر کرده‌اید؟ اگر کودک حتی صدای قدم‌هایتان را بشنود ممکن است پیش از هر واکنشی برای چند لحظه بی‌حرکت بماند. اگر مچ او را گرفته‌اید و برای اعلام حضور شروع به حرف‌زدن می‌کنید، مطمئناً ابتدا مکثی می‌کند و احتمالاً سرش را آرام برمی‌گرداند تا از حضور شما مطمئن شود.

فرد دروغ‌گو نیز درست مانند کودکی که غافل‌گیر شده است چند لحظه سرجایش بی‌حرکت می‌ماند. زمانی که دروغ‌گویی بی‌تجربه به این حالت دچار می‌شود خیلی به آن توجهی نمی‌کند، اما دروغ‌گوی تمام عیار اجازه نمی‌دهد این حالت در او بیش از چند ثانیه طول بکشد. حتی ممکن است آن را به شکلی دیگر بروز دهد یا طوری رفتار کند که تصور کنید این حالت اصلاً در او رخ نداده است.

افراد فقط هنگامی که از طرف عامل بیرونی احساس خطر می‌کنند می‌خکوب نمی‌شوند، بلکه وقتی حس می‌کنند مقاصدشان برملا شده است نیز به این حالت دچار می‌شوند. آیا تابه‌حال برایتان پیش آمده است که در حین انجام کاری چیزی به ذهنتان رسیده باشد و ناخودآگاه مکث کرده‌اید؟ اگر فرد دروغ‌گو احساس کند که دستش رو شده است یا امکان دارد نیتش فاش شود همین حالت را به خود می‌گیرد.

## شکلی از فرار

بیشتر اوقات، افراد هنگام مواجهه با خطر راه‌هایی پیدا می‌کنند تا از محرک‌های منفی فاصله بگیرند یا مانعی میان خود و آن‌ها ایجاد می‌کنند. ممکن است این فاصله با قدم گذاشتن به عقب، خم شدن به عقب یا ترک کردن کامل موقعیت ایجاد شود. اگر در حالت ایستاده متوجه شدید که طرف مقابل کمی به عقب خم می‌شود احتمالاً از جانب شما احساس خطر کرده است. بحث را با همان مثال کودک ادامه می‌دهیم. آیا تاکنون به کودکی که قائم‌باشک بازی می‌کند و می‌کوشد خود را پنهان کند، دقت کرده‌اید؟ او دقیقاً چه می‌کند؟ او هم مانند شما چشمانش را می‌بندد، چون تصور می‌کند اگر خودش نتواند شما را ببیند شما هم نمی‌توانید او را ببینید. گاهی هم ممکن است سعی کند جثه خود را کوچک‌تر کند. او خیال می‌کند که اگر خم شود، بدنش را جمع کند و از کنار شما رد شود دیگر استتار شده است و شما نمی‌توانید او را ببینید. ممکن است کودک را پس از ارتکاب جرم در حالی ببینید که قوز کرده است و تلاش می‌کند از اتاق خارج شود. همین حالت برای فرد بالغی که می‌خواهد از دروغش قسر دربرود نیز پیش می‌آید. با وجود این، هم‌زمان با رشد فرد تمایل او به شیوه جمع‌کردن بدنش هم تغییر می‌کند. هنگامی که فردی بزرگسال دچار دردسر می‌شود، سعی می‌کند به حالت لاک‌پشت درآید (شانه‌هایش را به بالا و جلو بکشد و سرش را طوری خم کند که نگاهش به پایین باشد)، اما روش‌هایی دیگر نیز برای استتارکردن وجود دارد.



## موانع

گاهی موانع ساده نیز کفایت می‌کند. آیا تاکنون به کسی که قوزک پایش را روی زانو قرار داده و میزی مثلثی شکل روی پایش ایجاد کرده است، دقت کرده‌اید؟ در حقیقت، ساق پای فرد که رو به بیرون است، همچون مانع قلمداد می‌شود. این رفتار نوعی دورکردن تهدید از خود است. بنابراین، اگر در حالت نشسته با کسی در حال گفت‌وگو هستید و متوجه شدید که طرف مقابل به صندلی تکیه داده است از طرفی هم پایش را به حالت قائم قرار داده و به این ترتیب سدی میان خود و شما ایجاد کرده است، باید موضوع گفت‌وگوی آن لحظه را به یاد بسپارید. البته ممکن است فرد به دلیل موافق نبودن با دیدگاه شما این حرکت را انجام داده باشد، اما بهتر است که دوباره به آن موضوع برگردید، خصوصاً اگر از قبل حس کنید که مشکلی در این میان وجود دارد.

برخی به جای آن که وضعیت بدن خود را تغییر دهند از اشیاء برای ایجاد موانع استفاده می‌کنند. همان گونه که همه کودکان پتو یا عروسک نرمشان را محکم بغل می‌کنند، افراد دروغ‌گو نیز به شیء مشابهی نیاز دارند تا به آنها احساس امنیت بدهد. آنها معمولاً کوسن‌های روی مبل را بغل می‌کنند. اگر هم چیزی در اطرافشان پیدا نشود بازوانشان را روی سینه قرار می‌دهند.

## به پاهای افراد دقت کنید

همان طور که نگاه کردن به کف پاها به ما می گوید که فرد کجا بوده است، با نگاه کردن به جهت پاها نیز می توانیم حدس بزنیم که قرار است کجا برود. گرچه این بسیار بدیهی به نظر می رسد، اما جهتی که پاها به آن اشاره می کند به ما می گوید که در آن لحظه شخص می خواهد کجا باشد. اگر فرد روی مبل نشسته باشد، اما پاهایش را رو به سمت در قرار داده باشد به احتمال زیاد آماده رفتن از آن جاست. این احتمال زمانی جدی تر می شود که وضعیت بدن فرد هم آماده ایستادن شود؛ فرد به جلو و به سمت لبه های کوسن خم می شود و آماده است تا وزنش را روی پاها بیندازد.

اگر فرد معذب باشد و بخواهد موقعیت کنونی را هرچه سریع تر ترک کند پاهایش را در جهتی که می خواهد برود قرار می دهد، درست مانند ترک کردن صحنه جرم قبل از رسیدن پلیس. البته همیشه فرار کردن اشخاص از گفت و گو، به دلیل مطرح شدن دوباره موضوع دروغشان نیست، اما برخی افراد دقیقاً به همین دلیل این کار را انجام می دهند، به خصوص اگر بتوانند با این کار بهانه ای برای صحبت نکردن درباره دروغشان بیاورند. ترک کردن مکان به آن ها فرصتی بیشتر می دهد تا بتوانند فکر کنند که چه بگویند، چطور حرفشان را بزنند، چگونه خود را راست گو جلوه دهند یا فرد مقابل را متقاعد کنند که صرفاً دچار سوء تفاهم شده است.



## قفل کردن

حرکت قفل کردن پاها یا قوزک پاها در هم، در زنان بیشتر دیده می‌شود، زیرا آنها یاد گرفته‌اند که باید به این شکل بنشینند، به خصوص اگر دامن پوشیده باشند. با این حال، اگر مردی مچ پاهایش را در هم قفل کند نشان‌دهنده استرس بالای اوست و زنگ خطر محسوب می‌شود. برای هر دو جنسیت، قفل کردن ناگهانی پاها نشانه این است که یک جای کار ایراد دارد.

درست مانند میل درونی به بی‌حرکت ماندن، افراد تمایل دارند موقع دروغ گفتن حرکاتشان را متوقف کنند. اگر کسی هنگام حرف زدن از حرکات دست و چهره زیاد استفاده کند و ناگهان بی‌حرکت بماند، می‌توانیم بگوییم که دروغ گفتن را شروع کرده است. اگر هنگام گفت‌وگو، به خصوص در حالت نشسته، پاهای طرف مقابل مرتب تکان بخورد و ناگهان از حرکت بایستد به‌سادگی از آن رد نشوید.

## حرکات تکمیلی

جو ناوارو، یکی از مأموران پلیس اف. بی. ای، که در بخش بازجویی آموزش دیده است، این طور بیان می‌کند که پس از هر واکنش ابتدایی، رفتاری تسکین‌دهنده وجود دارد. این رفتارها که به وضوح نشان‌دهنده معذب‌بودن فرد است، ساختارهایی برای کاهش اضطراب یا ترس تلقی می‌شود.



## به گردن افراد دقت کنید

گردن بارزترین عضو تسکین‌دهنده بدن است. همان طور که مردها تمایل دارند به گردن خود دست بکشند، یقه‌شان را لمس کنند یا با کراواتشان بازی کنند، زنان هم با گردن‌بند خود بازی می‌کنند یا به استخوان ترقوه و وسط گردنشان دست می‌کشند.

گاهی اوقات، زمانی که زنی می‌خواهد بازوانش را روی سینه‌اش قرار دهد، آرنج راستش را روی دست چپش می‌گذارد و با انجام این کار مانعی میان خود و شخص مقابل ایجاد می‌کند. اگر خیلی معذب شود، دست راستش را به سمت گردنش می‌برد. او ممکن است با بازی با گردن‌بند یا لمس گردنش معذب‌بودن خود را بروز دهد.

## تمیزکننده

تمیزکننده‌ها یکی از نشانه‌های معروف ناراحتی یا استرس است. آیا تابه‌حال به کسی که دستانش را به هم می‌مالد یا کف دستانش را روی ران‌ها می‌کشد، دقت کرده‌اید؟ ممکن است این حرکت با توجه به دلیل انجام آن یک بار یا بیشتر تکرار شود. معمولاً افراد به دو دلیل حرکت تمیزکننده را انجام می‌دهند: شخص (به دلیل اضطراب) شروع به عرق کردن می‌کند یا با این حرکت آرامش می‌گیرد. دلیل آن هرچه باشد، نباید به سادگی از آن رد شوید. اگر فرد حس کند میزی که جلویش قرار گرفته است مانع دیده شدن دست‌ها و ران‌هایش می‌شود، احتمال انجام این حرکت در او افزایش می‌یابد. در چنین مواقعی روشی آسان برای تشخیص آن وجود دارد. اگر نمی‌توانیم دست‌های طرف مقابل را ببینیم به آرنج، بازوها و شانه‌هایش دقت کنیم که در این حالت کمی به جلو و عقب حرکت می‌کند.

همه رفتارهای ابتدایی یا تسکین‌دهنده ممکن است نمایانگر این باشد که همه چیز آن گونه که به نظر می‌رسد، نیست. معمولاً با دیدن چنین واکنش‌هایی، حس ششم ما می‌گوید که چیزی مشکوک رخ می‌دهد. بنابراین، زمانی که با دقت کردن به صحبت‌هایی که طرف مقابل را مضطرب می‌کند نشانه‌های لازم را به دست آوردید، دیگر می‌دانید باید کدام موضوع را در صحبت‌هایتان پی بگیرید. اگر در حال گفت‌وگو درباره موضوعی هستید که به دروغ بودنش شک دارید و طرف مقابل علائم معذب‌بودن را از خود بروز می‌دهد، می‌توانید درباره آن سؤال بپرسید. پرسش‌های صریح و بی‌پرده راهی بسیار خوب برای وادار کردن آنان به صحبت کردن است، سپس واکنش آن‌ها را به آنچه می‌گویند تجزیه و تحلیل کنید. اگر هر یک از رفتارهایی را که در فصل بعد توضیح می‌دهیم از خود نشان دهند، باید احتمال بدهید که به شما دروغ گفته‌اند یا



می‌خواهند از شما سوءاستفاده کنند.

با وجود این، معنای دقیق این رفتارها را به خاطر بسپارید، زیرا این‌ها صرفاً مختص افراد دروغ‌گو نیست، بلکه افرادی که به دلایلی دیگر معذب یا مضطرب می‌شوند نیز ممکن است این رفتارها را از خود نشان دهند. امکان دارد آن‌ها به دلایلی بسیار، به جز دروغ‌گفتن، مضطرب شوند. بنابراین، تا قبل از آن‌که مانند جاسوس مخفی همه اطلاعات لازم را برای پرونده‌سازی جمع‌آوری نکرده‌اید، درباره افراد عجولانه قضاوت نکنید.

## تمرین عملی

حال که درباره نشانه‌های معذب‌بودن صحبت کردیم، زمان آن رسیده است تا در عمل نیز از این داده‌ها استفاده کنیم. به‌کارگرفتن دانشی که آموخته‌اید به شما در فرایند به‌خاطر سپردن آن کمک می‌کند. در گفت‌وگوهای روزمره، با همان روش‌های گفته‌شده برای تشخیص آنچه افراد به آن واکنش نشان می‌دهند، وقت بگذارید. اگر می‌خواهید بدون جلب توجه، ضدونقیض‌های حرف‌های طرف مقابل را تشخیص دهید، باید درباره چیزهایی که به نظرتان مشکوک است، سؤال کنید و سپس در واکنش‌های او دقیق شوید. آیا او از پرسش‌های شما صرفاً سردرگم یا مضطرب شده است، یا این‌که تلاش می‌کند شما را فریب دهد؟ ممکن است هنوز نتوانید به این پرسش‌ها پاسخ بدهید، اما سعی کنید واکنش «بی‌حرکت ماندن برای تصمیم به فرار یا مبارزه» را در فرد تشخیص دهید.

موضوع مد نظر خود را بلافاصله پیش نکشید، زیرا احتمال دارد بدون استفاده از نشانه‌های دیگر قضاوتی درست درباره او نداشته باشید. همان‌طور که صرفاً از روی ظاهر یک میوه‌ای نمی‌توانیم به نوع میوه در آن پی ببریم، بدون به‌دست آوردن اطلاعات بیشتر هم نمی‌توانیم مطمئن باشیم که آن شخص به ما دروغ می‌گوید. این تمرین‌ها صرفاً برای این است که در صورت تمایل به تشخیص این نشانه‌ها در افراد عادت کنید یعنی همان ظاهر کیک. جاسوس‌ها هیچ‌گاه بدون داشتن مدارک معتبر با فرد مظنون برخورد نمی‌کنند؛ شما هم نباید این کار را انجام دهید. اگر بازپرسی وارد اتاقی شود و منحصرأ از روی ضدونقیضی کوچک در حرف‌های مظنون بخواهد با او برخورد کند، باید منتظر واکنشی شدید از جانب آن فرد باشد، حتی ممکن است نتیجه دلخواه هم نصیبش نشود، پس صبور باشید و اطلاعات لازم را جمع‌آوری کنید.



اکنون به مثالی عملی توجه کنید:

تصور کنید گفت‌وگویی را با دوستان آغاز کرده‌اید. آن هم درباره میهمانی هفته گذشته که هر دو در آن شرکت کرده بودید. شما می‌گویید آن شب از این ناراحت شده‌اید که او مجبور شد قبل از دورهمی خودمانی آخر شب به خانه برگردد. او که در حال گذاشتن نوشیدنی‌اش روی میز است با شنیدن این حرف ناگهان خشکش می‌زند. این حالت او صرفاً یک لحظه طول می‌کشد و همراه با بازدمی کوتاه می‌خندد و می‌گوید: «آره»، و بلافاصله از شما می‌پرسد که آیا فردای آن روز توانستید مسابقه را ببینید یا نه.

زمانی که از او می‌پرسید که آن شب پس از میهمانی چه اتفاقی افتاد، او دستش را روی رانش می‌کشد و به صندلی تکیه می‌دهد. پس از مکثی کوتاه دوباره به جلو می‌آید و می‌گوید: «خب، راستش من با خانمی در میهمانی آشنا شدم و آن شب پس از میهمانی به باری رفتیم.» از روی مکث او می‌توانید بفهمید که اتفاقی دیگر نیز در راه برگشت به خانه افتاده است. او عوض کردن بحث را راه فرار می‌داند تا از ادامه گفت‌وگو درباره موضوعی که او را معذب می‌کند، طفره برود.

در چنین شرایطی چند احتمال وجود دارد:

۱. دورهمی بعد از میهمانی را به دلیل کاری دیگر رها کرده است.
۲. در حال رفتن به خانه چیزی سر راهش قرار گرفته و او را از رفتن به خانه منصرف کرده است.

۳. پس از ترک میهمانی اتفاقی افتاده است که نمی‌خواهد شما درباره‌اش چیزی بدانید یا صحبت کردن درباره آن او را ناراحت می‌کند.

قسمت دوم آخرین احتمال بسیار مهم است، چون امکان دارد به این معنا باشد که آن مسئله یادآور اتفاقی ناخوشایند از روز میهمانی برای دوست شما است. برای مثال زمانی که از میهمانی به خانه برگشته متوجه شده است که تصادفاً کیف یکی از میهمانان را برداشته است یا این‌که در زمان خروج از

میهمانی یکی از دوستان نزدیکش با حالی بد جلوی در منتظر او بوده است. او حتی ممکن است به خاطر بیاورد که رفتنش چقدر موجب ناراحتی دوستش شده و فراموش کرده است که از او عذرخواهی کند.

با زبان بدن هرگز نمی‌توانید کلید اسراری بیابید تا به آنچه در ذهن دیگران می‌گذرد، راه پیدا کنید. شما صرفاً قادرید برداشتی کلی از ذهن فرد داشته باشید که به شما کمک می‌کند تا او و شرایط موجود را تجزیه و تحلیل کنید. باید نسبت به احتمال‌های موجود آگاه باشید و به جای آن‌که به دلخواه نتیجه بگیرید، باید بدانید که چگونه به نتیجه‌ای ممکن و منطقی دست یابید. به یاد داشته باشید که اگر بخواهید به هر ترتیبی شده، ثابت کنید که کسی به شما دروغ می‌گوید؛ ذهن شما با تحریف هر یک از اطلاعات به دست آمده، آن‌ها را به مجموعه‌ای از جزئیات هدفمند و مغرضانه تبدیل خواهد کرد. به این عمل حتی اعمال فشار هم می‌گویند. اگر آنقدر عصبی باشید که تهاجمی برخورد کنید، می‌توانید کاری کنید که طرف مقابل به دروغ نگفته هم اعتراف کند. بنابراین، با ذهنی عاری از پیش‌داوری افراد را روان‌کاوی کنید.

برای اثبات این‌که کسی به شما دروغ می‌گوید، در ابتدا بکوشید ثابت کنید که او به شما دروغ نمی‌گوید. با مدارک حقیقی و موثق این کار را انجام دهید. بعدها زمانی که یاد گرفتید باید به دنبال چه لحن صدایی در فرد باشید و چه حرف‌هایی ممکن است مغرضانه باشد، این کار برایتان کمی راحت‌تر خواهد شد و از آنچه اتفاق افتاده است، تصویری کامل‌تر خواهید داشت.



## حرکات کلیدی

- در ادامه مطالب این فصل را مرور خواهیم کرد. جزئیات مهم‌تر را خلاصه کرده‌ایم تا مجبور نباشید برای مرور مطالب مورد نیاز کل فصل را مطالعه کنید.
- بی‌حرکت ماندن: این حالت ممکن است در هر نقطه از بدن یا در کل بدن اتفاق بیفتد. بی‌حرکت ماندن به شخص فرصت می‌دهد تا شرایط موجود را درک و آن را تجزیه و تحلیل کند. به پاهایی که در حال تکان خوردن هستند و ناگهان از حرکت می‌ایستند یا به حرکاتی که ناگهان متوقف می‌شود یا به دفعات کمتر تکرار می‌شوند، دقت کنید. معمولاً در شرایط پراسترس پس از برطرف شدن عامل تهدید حرکات از سر گرفته می‌شود.
  - فرار: جهتی که پای فرد به آن اشاره می‌کند نشان‌دهنده مکان دلخواه اوست. افراد اغلب می‌خواهند از شرایط پراسترس فرار کنند یا اگر امکان داشته باشد زمانی بیشتر برای فکر کردن به دست آورند.
  - خم شدن به عقب: خم شدن به عقب، به نوعی همان شکل بی‌حرکت از فرار کردن است. این کار فاصله‌ای میان شخص و منشأ ناراحتی ایجاد می‌کند.
  - موانع: ایجاد مانع راهی است برای دور نگه داشتن چیزهایی که نمی‌خواهیم به ما نزدیک شود. موانع طبیعی شامل پاهای به حالت قائم یا بازوان ضربداری و درهم‌قفل شده است. می‌توان از اشیاء برای ایجاد مانع میان شخص و منشأ ناراحتی استفاده کرد. بچه‌ها از پتوی خود مانع می‌سازند و بزرگسالان ممکن است کوسنی را بغل کنند و روی سینه فشار دهند یا پشت کیف خود پنهان شوند.
  - مالیدن گوش: خواندیم که چگونه شخص با لمس کردن گوش خود سدی می‌سازد تا چیزهایی را که دوست ندارد، نشنود یا با انجام این کار خود را

- آرام کند. از دیگر شکل‌های مالیدن، تمیزکننده است. کف دست‌ها را روی ران‌ها می‌کشیم تا خود را آرام کنیم.
- قفل کردن: قفل کردن پاها یا قوزک پاها درهم، خصوصاً در مردان و برای مدت طولانی، نشان‌دهنده این است که فرد احساس خطر می‌کند.
- لمس کردن گردن: هم مردان و هم زنان هنگامی که معذب یا مضطرب هستند، تمایل دارند به شکلی گردن خود را بپوشانند. زنان وسط گردن یا اطراف استخوان ترقوه‌شان را لمس می‌کنند. مردان مایلند با یقه خود بازی کنند یا پشت و اطراف گردنشان را بمالند.



## فصل چهارم: دروغ‌های کاملاً ساختگی

هنگامی که یاد می‌گیریم دیگران را فریب دهیم شبکه‌ای از تارهای درهم‌تنیده را به هم می‌بافیم. البته ممکن است این عبارت عین حقیقت نباشد. زمانی که کسی سعی می‌کند شما را فریب دهد، در حقیقت در حال بافتن تارهای پیچیده و درهمی است که صرفاً با کشیدن یکی از این تارها سرنخ ماجرا را کشف خواهید کرد.

در زمان گفت‌وگو زنگ خطر به صدا درمی‌آید و چیزی نامعمول درباره فرد مقابل حس می‌کنید. احتمالاً ناخودآگاه به برخی از نشانه‌های دروغ پی برده‌اید. مشاهده‌گر باشید، دقت کنید که چه چیزی در طرف مقابل واکنش ایجاد می‌کند سپس همان تار را بکشید و ببینید چه چیزهایی از هم شکافته می‌شود.

ترس باعث می‌شود که دروغ شکست بخورد. از کودکی یاد گرفتیم که تنبیه ترسناک است، ما نمی‌خواهیم کتک بخوریم، تنبیه شویم یا عروسک‌های عزیزمان را از ما بگیرند. در بزرگسالی هم ممکن است وجهه اجتماعی یا اعتماد دوستانمان را از دست بدهیم یا اخراج شویم. این عواقب، انگیزه ما را برای رفتار صادقانه با دیگران تشدید و انگیزه فرد دروغ‌گو را برای افشانش دروغش تقویت می‌کند. زمانی که این جنبه‌های مهم از زندگی ما به خطر می‌افتد، ترس به درون ما نفوذ پیدا می‌کند و موجب بروز رفتارها و حرکاتی پرتنش یا تدافعی در ما می‌شود که همین، دروغ‌هایمان را افشا می‌کند. وقتی که دروغ‌گویی تازه‌کار متوجه می‌شود که لو می‌رود، ممکن است چاهی را که در آن افتاده عمیق‌تر کند. اگر فرصت کافی برای فکرکردن به چاهی عمیق‌تر نداشته باشد به راحتی می‌توانید او را در آن بیندازید. هنگامی که فرد دروغ‌گو بدون آمادگی قبلی در موقعیتی پراسترس قرار بگیرد، ناخودآگاه به

لکنت دچار می‌شود. پی‌بردن به دروغ‌های کاملاً ساختگی کاری راحت نیست. زمانی که تمام صحبت‌های فرد ساختگی باشد، شانسی بزرگ نصیبتان شده است اگر برخی جنبه‌های دروغش را فراموش کند. یک راه ساده برای حل این مسئله این است که دوباره از او درباره دروغش بپرسید. تظاهر کنید که حواستان به موضوع نبوده است و درباره‌اش توضیح بخواهید. می‌توانید وانمود کنید که حرفش را به وضوح نشنیده‌اید و بخواهید که آن را دوباره تکرار کند.

- ترفند: به یاد آوردن تجربیاتی که فرد درباره آن‌ها صحبت کرده باشد راحت‌تر است. تقریباً هیچ مشکلی در به‌خاطر آوردن آنچه قبلاً اتفاق افتاده یا توضیح داده شده است، وجود ندارد.
- دام: این جمله را بارها شنیده‌ایم که بهتر است دروغ بر اساس حقیقت باشد. تشخیص حقیقتی تحریف‌شده مشکل‌تر از دروغی کاملاً جعلی است. احتمال دارد واقعیت‌های تحریف‌شده آن‌قدر به حقیقت نزدیک باشد که به‌خاطر سپردن آن‌ها را راحت‌تر کند. از آنجاکه در این حالت تمام جزئیات ماجرا ساختگی نیست، تارهای کمتری برای کشیدن وجود دارد تا بتوانید کلاف درهم‌تنیده دروغ را از هم باز کنید.

دروغ‌گوهای حرفه‌ای از این روش استفاده می‌کنند تا اگر زمانی با شکست مواجه شدند، وانمود کنند که صرفاً سوء تفاهم بوده است.



## وقتی کسی دروغ می‌گوید درحقیقت چه اتفاقی می‌افتد؟

دروغگویی اغلب به نوعی اختلال شناختی در خود فرد منجر میشود، البته اگر به دروغ گفتن معتاد نباشد. اختلال شناختی به معنای کشمکش میان احساسات یا باورها و عملکرد فرد است. این اختلال عصب سمپاتیک را فعال می‌کند و علائم فیزیولوژیکی را بروز می‌دهد، به خصوص زمانی که با ترس یا اضطراب فاش شدن دروغ همراه باشد. تشخیص برخی از این علائم فیزیولوژیکی چندان راحت نیست، مگر آن‌که با آن فرد رابطه‌ای صمیمانه داشته باشید، چراکه علائم دیگر کمی واضح‌ترند.

شاید محسوس نباشد، اما افراد اغلب موقع دروغ گفتن عرق می‌کنند، چون عصب سمپاتیک در آن‌ها فعال می‌شود و ممکن است فرد ناگهان به کمبود اکسیژن دچار شود. هرچه به فرد نزدیک‌تر باشید تشخیص این نشانه‌ها راحت‌تر خواهد بود. اگر فضای کافی میان شما و فرد مقابل وجود داشته باشد، امکان دارد اصلاً متوجه این تغییرات کوچک نشوید.

علائمی دیگر که ممکن است تشخیص آن‌ها چندان آسان نباشد عبارتند از:

- افزایش تپش قلب و فشار خون: وقتی با فردی که به او نزدیک هستید، صحبت می‌کنید، اگر مچ دست یا جاهای دیگر را که نبض قوی‌تر می‌زند لمس کنید یا از قبل سرتان را روی سینه‌اش بگذارید، راحت‌تر می‌توانید بالارفتن تپش قلب را در او تشخیص دهید. حتی می‌توانید از رطوبت پوست او متوجه عرق‌کردنش شوید. اما درباره کسانی که با آن‌ها صمیمی نیستید نیز جای نگرانی نیست. این علائم صرفاً ابزار کمکی است، نه نشانه‌های ضروری برای برداشتن نقاب فریب.

درباره افراد دیگر که نزدیک شدن به آن‌ها مشکل است، نشانه‌هایی وجود دارد که اکنون به آن‌ها اشاره می‌کنیم.

چشم‌ها: موقع دروغ‌گفتن مردمک چشم‌ها تنگ می‌شوند یا ناخودآگاه به اطراف تکان می‌خورند. برخی از روان‌شناسان بر این باورند که افراد هنگام دروغ‌گفتن بالا و سمت چپ، و موقع گفتن حقیقت بالا و سمت راست را نگاه می‌کنند، اما این بسیار نسبی است و در افراد مختلف متفاوت است. برای امتحان این روش از فرد سؤالاتی بکنید که نیازمند حافظه اوست و ببینید در این حالت چشمان او به کدام سمت حرکت می‌کند؛ به این ترتیب می‌توانید خط پایه رفتارش را تعیین کنید. اگر شخص تصادفاً به جهتی خاص نگاه کند، در این صورت باید به دیگر نشانه‌ها برای کمک به حس ششم خود اعتماد کنید. راهنمایی جالب: هرچه فرد عصبی‌تر شود، ممکن است بیش از حد معمول پلک بزند. افرادی که عادت ندارند جلوی دوربین بروند هنگامی که در چنین موقعیتی قرار می‌گیرند، سرعت پلک‌زدنشان بیشتر می‌شود. این مسئله درباره افرادی صادق است که می‌ترسند طرف مقابل به نیت و دروغ‌هایشان پی ببرد.

- دهان/ گلو: افراد دروغ‌گو گاهی سعی می‌کنند هنگام دروغ‌گفتن لبخند بزنند، با این تصور که لبخند طعمه‌شان را خلع سلاح می‌کند. اگر مطمئن نیستید که لبخند طرف مقابل واقعی است یا نه، به چشمانش نگاه کنید. معمولاً در لبخند ساختگی چشم‌ها مانند همیشه در حال استراحت نیستند. گونه‌ها ماهیچه‌های اطراف چشم را بالا می‌کشند و خطوط پنجه‌کلاغی نمایان می‌شود. سعی کنید برای مشاهده لبخند واقعی افراد وقت بگذارید، مثلاً هنگامی که خبری خوشحال‌کننده شنیده‌اند یا به هر دلیلی دیگر لبخند می‌زنند. در آن لحظه تغییر حالت صورتشان را به ذهن خود بسپارید. اگر همیشه به لبخند نزدیکانتان دقت کنید زمانی که لبخندشان ساختگی باشد، متوجه خواهید شد. اگر به تعداد کافی افراد مختلف را ارزیابی کنید، می‌توانید از فاصله دور هم لبخند ساختگی را تشخیص دهید.

- کسانی که مدت‌هاست دروغ نگفته‌اند، هنگام دروغ‌گفتن یا شروع آن



- به سختی آب دهانشان را می‌بلعند. از دیگر نشانه‌های آن، زبان‌زدن مداوم به لب‌ها است.

- بی‌قراری: هنگام دروغ‌گفتن، انرژی ناشی از بی‌قراری در فرد افزایش می‌یابد. زمانی که افراد به شدت عصبی هستند ناخودآگاه بی‌قرار می‌شوند. بی‌قراری نسبت به هدف، اثری دو جانبه دارد: هم راهی برای تخلیه انرژی و فشار خشم است و هم امکان دارد نوعی حواس‌پرتی تعبیر شود که بهانه‌ای مناسب برای فرد دروغ‌گو است. اگر حواس فرد ظاهراً جایی دیگر باشد، خواندن حرکاتش سخت‌تر خواهد بود و همین حواس‌پرتی، حرکات افشاکننده‌اش را نیز می‌پوشاند. برای مثال، اگر تصمیم بگیرد بند کفشش را ببندد دیگر تمایلی ندارد که به یقه یا گردنش دست بکشد.

زمانی که فرد در حین گفت‌وگو عاملی برای حواس‌پرتی پیدا می‌کند، در حقیقت ممکن است برای پنهان‌کردن حرکاتی بکوشد که نیت او را افشا می‌کند. در آن شرایط به خاطر سپردن موضوع صحبت به نفع شماست زیرا می‌توانید بعدها باز هم به آن برگردید.

مراقب باشید که انرژی ناشی از خشم را درست تفسیر کنید. دلایلی بسیار زیادی برای عصبی‌شدن یک فرد وجود دارد. برخی افراد در حالت طبیعی عصبی‌تر از دیگرانند یا به‌طور کلی میزان اضطرابشان بالا است. این‌ها مواردی مهم است که باید آن‌ها را بررسی کنیم، قبل از آن‌که عصبانی‌شدن ناگهانی فرد را نشانه دروغ‌گویی او بدانیم.

درنهایت، حرکات تدافعی از جمله ایجاد موانع یا بروز استرس در فرد نشانه‌هایی رایج‌تر برای تشخیص دروغ‌گویی است.

## حرکات بدن هنگام دروغ گفتن

- پنهان کردن دهان: این حالت نوعی سد کردن نیز محسوب می‌شود. بارزترین حرکت دروغ‌گویی ناشی، پنهان کردن دهانش است. اگر فرد از گفته‌های خود معذب باشد یا آن‌ها را باور نداشته باشد، ممکن است در حین صحبت کردن جلوی دهانش را بگیرد. در این حالت، فرد کل دهان یا قسمتی از آن را می‌پوشاند یا حتی یک انگشت را جلوی دهانش می‌گذارد. هنگامی که فرد دستش را روی دهان یا نزدیک آن قرار دهد یا حتی کمی آن را لمس کند، ممکن است ترفندی ناخودآگاه برای سد کردن دروغش‌هایش باشد. شکل زیرکانه این حرکت، لمس کردن انتهای بینی است. گاهی هم فرد دستش را به سمت دهانش می‌آورد، اما بلافاصله جهت آن را تغییر می‌دهد. در این حالت، دستش را بالا می‌آورد، مکث می‌کند و به سمتی دیگر می‌برد.

با وجود این، دقت کنید که ممکن است فرد صرفاً بخواهد بینی‌اش را بخاراند و این به معنی دروغ گفتن او نیست، اما در این حالت شخص با شدت بیشتر و طولانی‌تر این کار را انجام می‌دهد تا خارش آن برطرف شود. احتمال دارد لمس کردن کوتاه و لحظه‌ای بینی، در واقع تغییر مسیر دست برای سد کردن دهان باشد.

- کشیدن یقه: برخلاف لمس کردن یقه، کشیدن آن نشانه‌ای دیگر شمرده می‌شود که معمولاً مختص دروغ‌گوهاست. کشیدن یقه نشان‌دهنده اضطراب زیاد است که امکان دارد در نتیجه دروغ گفتن یا فاش شدن آن انجام شود. از آن‌جا که فعال شدن عصب سمپاتیک عموماً منجر به عرق کردن می‌شود، کشیدن یقه راهی است برای ورود هوا به محلی که گرم شده است. این حرکت در مردان رایج‌تر است. مردان عموماً



- پیراهن‌های یقه‌دار و دکمه‌دار می‌پوشند و گاهی کراوات می‌زنند که باعث محدود شدن فضای اطراف گردن و ورود جریان هوا به داخل می‌شود. زنان در این شرایط موهایشان را کنار می‌زنند تا پشت گردنشان هوا بخورد یا لباس خود را باد می‌دهند.

شهر کتاب (nbookcity.com)

## راست‌گوهاها - دروغ‌گوهای ماهر

فرد دروغ‌گو اغلب می‌خواهد صادق و بی‌ریا به نظر برسد. به همین دلیل، حالات و حرکاتی را از خود نشان می‌دهد که بیانگر صداقت او باشد. بدیهی است که در این حالت زبان بدن، به خودی خود دروغ است. اما خوشبختانه از آنجا که تظاهر با حرکات دروغین، پیچیدگی‌هایی بسیار دارد همیشه برخی چیزها از قلم می‌افتد.

به دنبال شناسایی راست‌گوهاها باشید، به خصوص زمانی که در حال گفت‌وگو با افراد زنگ خطر به صدا درمی‌آید و به صداقتشان شک می‌کنید. حال به برخی از خصوصیات این افراد اشاره می‌کنیم که باید به آن‌ها توجه کنید:

- رک و راست بودن دروغین: درست مانند لاکپشت‌ها که می‌کوشند در لاکشان پنهان شوند، ما نیز هنگام احساس خطر، به ویژه هنگام افشاشدن مقاصدمان، در لاک نامرئی خود پنهان می‌شویم. به این دلیل افراد موقع دروغ‌گفتن تمایل دارند دست‌هایشان را پنهان کنند. این افراد برای این که شما را متقاعد کنند که حقیقت را می‌گویند، دستان خود را از هم باز می‌کنند و کف آن‌ها را در معرض دید می‌گذارند. این حرکت در حقیقت تقلیدی از ژست رک و راست بودن است. همان طور که قبلاً اشاره کردیم کسانی که خود را به نوعی پنهان می‌کنند تا دیده نشوند - درست مانند کودکی خاطی که خم شده و بدنش را جمع کرده است - در حال پنهان‌کاری هستند. دروغ‌گوهای حرفه‌ای این را خوب می‌دانند. بنابراین، کف دستانشان را باز می‌کنند حتی ممکن است با توجه به موضوع دروغشان، لبخند هم بزنند و این‌گونه شما را خلع سلاح کنند.
- وقتی کسی به راست‌گویی تظاهر می‌کند، به دنبال دیگر نشانه‌ها در او باشید. به حرکات چشم‌ها و دهان او دقت کنید و ببینید پاهایش در چه وضعیتی قرار



دارند. همان طور که در ادامه اشاره می‌کنیم، به کلماتی که موقع حرف زدن به کار می‌برد و تن صدایش نیز توجه کنید. در قسمت‌های بعد تمام اطلاعات لازم را برای کشف صداقت ساختگی افراد، از جمله طرز بیان و تن صدا، ارائه.

- تماس چشمی اجباری: افراد دروغ‌گو و سودجو از اهمیت تماس چشمی به خوبی آگاهند. عموماً افراد هنگام دروغ‌گفتن از تماس چشمی اجتناب می‌کنند، زیرا می‌ترسند چشمانشان آن‌ها را لو دهد. اما دروغ‌گوهای ماهر به چشمان شما خیره می‌شوند و مستقیم به شما دروغ می‌گویند. یک روش برای پی‌بردن به این‌که آیا طرف مقابل سعی می‌کند تا با خیره‌شدن به شما رفتار خود را طبیعی جلوه دهد، این است که به میزان تماس‌های چشمی‌اش با خود دقت کنید.

برای فهم این مسئله دو راه وجود دارد: به تماشا کردن چشم‌ها عادت کنید و ببینید تماس چشمی طبیعی چگونه است، همچنین مدت زمان نگاه افراد را به خود بررسی کنید تا بدانید چقدر طول می‌کشد. یکی از وب‌سایت‌های معتبر روان‌شناسی، به کمک برخی از تکنولوژی‌های ثبت حرکات چشمی، بیان می‌کند که افراد به‌طور معمول بین ۳۰ تا ۶۰ درصد از زمان گفت‌وگو و هر بار برای ۷ تا ۱۰ ثانیه تماس چشمی برقرار می‌کنند. گوینده‌ها کمتر از شنونده‌ها به طرف مقابل نگاه می‌کنند، اما فرد دروغ‌گو ممکن است هنگام حرف زدن، بیش از حد معمول به شما خیره شود، زیرا می‌کوشد واکنش شما را به دروغش ارزیابی کند.

- خوشحالی ناگهانی: فرد دروغ‌گویی که تصور می‌کند قسر در رفته و

دروغش موفقیت‌آمیز بوده است، امکان دارد شور و شغفی ناگهانی یا رفتاری حاکی از اعتماد به نفس از خود نشان دهد، درست مانند کودکی که موفق می‌شود یک شیرینی از ظرف بردارد. اگر گفت‌وگو رو به پایان است و شما مداخله‌ای نکرده‌اید، طرف مقابل متوجه می‌شود که به دروغش پی نبرده‌اید، به‌خصوص زمانی که پس از گفت‌وگو مسئله کاملاً حل شده و توانسته است قسر در برود. دوم، زمانی است که فرد دروغی می‌گوید و در

- نهایت شما او را تأیید می‌کنید، در این حالت از این که توانسته است با موفقیت از پس آن بر بیاید احساس اعتماد به نفس می‌کند. شما می‌توانید از این وضعیت به نفع خود استفاده کنید، به ویژه وقتی که از پیش تشخیص داده‌اید که مشکلی در کار است.
- بالاگرفتن انگشتان پا: هنگامی که فرد با مخاطبش یا در شرایطی که در آن قرار دارد احساس راحتی کند، پاهایش را نزدیک به هم قرار می‌دهد. این شیوه قرارگیری پاها ثابت است و وضعیت فرار یا مبارزه را تداعی نمی‌کند. اگر فرد وزنش را روی یک پا انداخته باشد یا پاهایش در کنار هم یا به حالت ضربدری روی هم قرار گرفته باشند، به این معناست که احساس راحتی می‌کند. امکان دارد تغییر ناگهانی وضعیت بدن نشان‌دهنده پیدایش موضوع یا به وجود آمدن شرایطی باشد که فرد را معذب می‌کند. دروغ‌گوهای حرفه‌ای از اهمیت پاها و زبان بدن آن به خوبی آگاهند. اگر فرد در حالت نشسته پاشنه‌اش را روی زمین بگذارد و انگشتانش را رو به بالا بگیرد، یعنی بسیار خوشحال یا سرشار از اعتماد به نفس است. این حالت ممکن است زمانی اتفاق بیفتد که موضوع ناخوشایند گفت‌وگو سرانجام پایان یابد و فرد مطمئن شود که توانسته است شما را به خوبی فریب دهد.
- لبخند حقیقی: اگر زبان بدن شما گویای این باشد که دروغ طرف مقابل را باور کرده‌اید، لبخندی حقیقی بر لبانش می‌نشیند. به یاد داشته باشید که به خطوط پنجه‌کلاغی اطراف چشم‌ها دقت کنید.



## کتاب‌هایی که به ما می‌آموزد چگونه دروغ بگوییم

اگر تا به حال به کتاب‌هایی با مضمون چگونه به زبان بدن خود مسلط شویم یا چگونه با زبان بدن دیگران را فریب دهیم نگاهی انداخته باشید، احتمالاً متوجه شده‌اید که مضمون آن‌ها این بوده که به زبان بدندان شکلی دیگر بدهیم، نه این که آن را کاملاً سرکوب کنیم، زیرا زبان بدن واکنشی طبیعی است و متوقف کردن کامل آن مشکل‌تر از آن است که بخواهیم به گونه‌ای دیگر آن را بروز دهیم. در هر صورت، مسئله ما خواندن یا نخواندن این کتاب‌ها نیست؛ بلکه باید بتوانیم افرادی را که سعی می‌کنند به ما دروغ بگویند و احتمالاً این کتاب‌ها را خوانده‌اند، بشناسیم و بدانیم که چگونه زبان حقیقی بدنشان را از ما مخفی می‌کنند. درست مانند مادری که رفتار فرزند دروغ‌گویش را می‌شناسد، شما هم رفتار نزدیکان یا دوستان دروغ‌گویتان را خواهید شناخت. این کتاب‌ها بر مخفی کردن بارزترین نشانه‌های فریب تمرکز دارند و به افراد دروغ‌گو یاد می‌دهند که دست‌ها و پاهایشان مهم‌ترین اعضای هستند که باید حرکات آن‌ها را مخفی کنند.

همان طور که قبلاً اشاره کردیم حرکات پاها نشانه‌هایی مهم برای پی‌بردن به مقاصد دیگران است. اگر شخصی معذب باشد و جهت پاهایش را به سمت در تغییر دهد در حقیقت می‌خواهد طبق گزینه فرارش عمل کند.

## به حجم جزئیات دقت کنید

حجم جزئیاتی که فرد بیان می‌کند عاملی مهم برای فهم حقیقت ماجراست. دروغ‌گوی ناشی ممکن است با اضافه کردن جزئیات غیرضروری به حرکات خود ثابت کند که دروغ نمی‌گوید. برخی از آن‌ها تصور می‌کنند که هرچه جزئیات بیشتری در رفتارشان باشد شما راحت‌تر باور می‌کنید که حرف‌هایشان صرفاً یادآوری صحبت‌های قبلی بوده است نه دروغ. در این حالت، فرد انبوهی از حقایق یا یادآوری‌های غیرضروری را بیان می‌کند یا با افراط شروع به حرف زدن می‌کند.

با وجود این، کتاب‌هایی که درباره دروغ نوشته شده است، به فرد دروغ‌گو یاد می‌دهد تا جزئیات را به حداقل برساند. هرچه دروغ کوتاه‌تر باشد نشانه‌های افشاکننده هم کمتر وجود دارد. همچنین جزئیاتی که درباره‌اش دروغ می‌گویند نیز باید یادآور حقیقت باشد. به این ترتیب، فرد راحت‌تر دروغ می‌گوید، زیرا نیازی نیست برای به یاد آوردن آن فشار زیادی به ذهن خود بیاورد، همچنین مواردی اندک نیز برای به خاطر آوردن و تپق زدن پیش می‌آید.

اگر دروغ‌گو در گفتن جزئیات اضافی افراط کند، فضایی ایجاد می‌شود تا تصادفاً بخش‌هایی از داستانش تغییر کند. برای مثال، ممکن است در داستان اول ماشینی که به آن اشاره کرده است قرمز رنگ باشد، اما در بازگویی ماجرا رنگ آن آبی باشد. بعضی دروغ‌گوها نمی‌توانند داستان‌هایشان را دقیق به خاطر بسپارند. اگر افراد مختلف، شکل‌هایی متفاوت از داستانی مشابه را بشنوند به احتمال خیلی زیاد به آن‌ها دروغ گفته شده است.

دروغ‌گوها حتی در بازگویی ماجرا برای فرد مشابه هم ممکن است نکات را هر بار تغییر دهند، چون نمی‌توانند تمام جزئیات بار اول را به خاطر بیاورند. این نشانه‌ای کاملاً واضح است. بنابراین، اگر موردی در نظرتان چشمگیر بود



حتماً آن را به یاد بسپارید و به حرکات طرف مقابل دقت کنید. چیزی پرسید و ببینید چگونه به آن پاسخ می‌دهد. اگر نمی‌تواند جزئیات را دقیق بیان کند چطور ممکن است که حقیقت را بگوید؟

- تمرین بازگویی: از سوی دیگر، برخی دروغ‌گوهای ناشی داستان‌شان را چندین بار با خود تکرار می‌کنند به طوری که آن را کاملاً حفظ و مانند صدایی ضبط شده بیان می‌کنند. کسانی که با همدستی یکدیگر دروغ می‌گویند و داستانی مشابه را تمرین می‌کنند، حتی اگر شکل حرف‌زدنشان متفاوت باشد باز هم ممکن است از کلماتی مشابه برای توصیف وقایع استفاده کنند. برای مثال، اگر به دو نفر مظنونید که با همدستی یکدیگر چیزی را دزدیده‌اند و قبل از آن که از آن‌ها سؤالی کنید داستان‌شان را با هم هماهنگ کرده باشند، متوجه می‌شوید که به شکلی عجیب تمام جزئیات را یکسان بیان می‌کنند.

شخص اول داستان را این‌گونه به خاطر می‌آورد: «من و تد برای برداشتن دستگاہ چمن‌زن، شن‌کش، و چند کیسه به سمت انبار رفتیم، اما زمانی که به آن‌جا رسیدیم متوجه شدیم که قبلاً کسی وارد آنجا شده بود، پنجره شکسته و خرد شده، و مقداری از وسایل هم ناپدید شده بود.»

نفر دوم برخی از این جملات را در روایتی دیگر عیناً تکرار می‌کند؛ مثلاً ترتیب کلمات دستگاہ چمن‌زن، شن‌کش، و چند کیسه. دیگر نشانه‌ها عبارتند از: وارد آنجا شده، و شکسته و خرد شده.

اگر فرد دوم داستان را از بر نباشد یا دروغ‌گویی ماهرتر باشد احتمالاً قضیه را این‌گونه تعریف می‌کند: «من و جیک تجهیزات را از انبار برای کارمان نیاز داشتیم. پنجره شکسته بود و جیک زودتر از من متوجه آن شد. هنگامی که در انبار را باز کردیم دیدیم که چیزهایی ناپدید شده است.» ساختار جمله در اینجا متفاوت است، همان جزئیات با کلمات و جملات مختلف بیان شده است و ویژگی‌های کاملاً یکسان در دو داستان دیده نمی‌شود.

## چکیده

- مبارزه یا فرار: چنین واکنشی به دلیل فعال شدن عصب سمپاتیک رخ می‌دهد که به بروز نشانه‌های نامحسوس در فرد منجر می‌شود: عرق کردن، افزایش تپش قلب، و نفس‌نفس‌زدن. در برخی موارد فرد دروغ‌گو حتی نفس خود را نگه می‌دارد.
- زبان‌زدن به لب‌ها/ سخت قورت دادن: زبان‌زدن به لب‌ها روشی نامحسوس برای پنهان کردن دهان است. سخت قورت دادن نیز ممکن است از روی استرس یا اضطراب ناشی از دروغ باشد.
- بی‌قراری: فشار ناشی از عصبی‌بودن ممکن است به ناآرامی در فرد منجر شود. بی‌قراری، حواس فرد را از احساسات و افکار ناشی از عصبانیت به سمتی دیگر معطوف می‌کند. دروغ‌گوها از این حواس‌پرتی عموماً استقبال می‌کنند، زیرا به آن‌ها فرصت می‌دهد تا سرعت حرف‌زدنشان را تنظیم کنند و توجه دیگران را به سمتی دیگر جلب کنند. شما نمی‌توانید روی صورتشان متمرکز شوید چون آن‌ها مجله‌ای برداشته‌اند و به شما نگاه نمی‌کنند.
- کشیدن یقه: کشیدن یقه نشانه داشتن استرس و نیز معذب‌بودن است. دروغ‌گوها اغلب از این حرکت برای تسکین خود استفاده می‌کنند، به خصوص اگر در حال عرق کردن باشند و بخواهند هوایی خنک‌تر به گردنشان بخورد.
- پنهان کردن دهان: این ترفند برای سد کردن کلماتی که از دهان بیرون می‌آیند، به کار می‌رود و معمولاً زمانی فرد این حرکت را انجام می‌دهد که به آنچه می‌گوید باور نداشته باشد یا با آن موافق نباشد.
- صداقت نمایشی: نمایش ساختگی رک و راست‌بودن برای خلع سلاح شنونده



- و تظاهر به راست‌گویی است.
- تماس چشمی اجباری: دروغگوها می‌خواهند ببینند که آیا شنونده دروغشان را باور کرده است یا خیر.
- انگشتان رو به بالا: زمانی که فرد دروغ‌گو تصور می‌کند که دیگران حرف‌های او را باور کرده‌اند، ممکن است به اعتمادبه‌نفس ناگهانی دچار شود. در این حالت، پاها روی پاشنه قرار دارد و انگشتان به بالا اشاره می‌کنند. این حرکت نشانه اعتمادبه‌نفس است.
- لبخند حقیقی: هنگامی که فرد دروغ‌گو بعد از گفتن دروغ خیال می‌کند که حرف او را قبول کرده‌اید، لبخندی حقیقی بر صورتش نقش می‌بندد. در این وضعیت به چشمانش نگاه کنید تا ببینید که لبخندش ساختگی بوده است یا حقیقی. شخص در این حالت اغلب راحت است حتی خطوط پنجه‌کلاغی در اطراف چشمش ایجاد شده است.

## فصل پنجم: سرنخ‌های صورت

همان طور که پیش از این نیز اشاره کردیم، صورت اولین نقطه برای یافتن سرنخ است. فرد با حرکات صورت و لمس کردن آن سرنخ‌هایی به ما می‌دهد که به کمک آن‌ها ظاهر و صورت معنایی کاملاً جدید پیدا می‌کند. با نگاه کردن به چهره افراد می‌توانیم صحت و باورپذیری گفته‌های آن‌ها را ارزیابی کنیم. برای برداشتی کامل و صحیح از فرد مقابل باید به شرایط موجود و زبان بدن او نیز توجه کنید، اما بدون شک صورت یکی از مهم‌ترین قطعه‌های پازل است.



## سرنخ‌ها:

بی‌حرکت ماندن: جنگیدن یا فرار کردن

برخی از حالت‌هایی که پیش‌تر به آن‌ها اشاره کردیم، به صورت هم مربوط می‌شود: برای مثال، موانع. در حقیقت زمانی فرد میان خود و آنچه می‌بیند مانعی ایجاد می‌کند که نسبت به آن حس خوبی ندارد. این حرکت همچنین ممکن است به این معنا باشد که آنچه می‌شنود را دوست ندارد. اگر فرد دستانش را مستقیم روی گوشش قرار داده باشد، نمی‌توان آن را جزء زبان بدنش به حساب بیاوریم، زیرا شنوایی‌اش را کاملاً مسدود کرده است و ناراحتی‌اش را آشکارا نشان می‌دهد. بنابراین، می‌توانیم حرکاتی چون لمس کردن لاله گوش یا حتی ایجاد مانع جلوی چشم‌ها را نشانه‌های افشاکننده برای سد کردن شنوایی بدانیم.

در مقدمه بیان کردیم که ممکن است فردی زیرکانه سعی در پنهان کردن چشم‌هایش داشته باشد و مثلاً این کار را با دست‌زدن به ابروهایش انجام می‌دهد. اگر کسی چشم یا ابرویش را بمالد یا به نوعی جلوی چشمانشان مانعی ایجاد کند، احتمالاً احساس شرم می‌کند. معمولاً احساس شرم با حسی ناخوشایند همراه است و زمانی که فرد به دیدن و شنیدن چیزی که دوست ندارد مجبور می‌شود، ترفند سد کردن چشم‌ها را به کار می‌گیرد. دروغ‌گوهای تازه‌کار نیز هنگام دروغ‌گفتن ممکن است احساس شرم از خود نشان دهند.

## تسکین‌دهنده‌ها

- لمس کردن سر: امکان دارد شخص مضطرب برای آرام شدن به پیشانی‌اش دست بکشد. در یک کلاس درس که دانش‌آموزان مشغول پاسخ‌دادن به پرسش‌های امتحان هستند، دانش‌آموزان زیادی را می‌بینید که پیشانی خود را لمس می‌کنند. این همان استرسی است که هنگام کندوکاو ذهن برای یافتن پاسخ درست به آن دچار می‌شوند.
- کسی که دروغ می‌گوید نیز ممکن است به همین ترتیب، به دلیل فشار استرسی که برای پیدا کردن کلمات درست یا حرکات مناسب دارد، پیشانی‌اش را بمالد. این حالت به خصوص زمانی پیش می‌آید که فرد هنگام پاسخ‌دادن، درباره حرف‌هایی که می‌زند تردید داشته باشد یا حتی از او درباره چیزی بپرسند که او باید بتواند به راحتی به آن پاسخ دهد.

گاهی ممکن است این حرکت جایگزین دست‌کشیدن به پشت گردن هم باشد. هر دو حرکت، یک مفهوم را منتقل می‌کنند. گاهی دانش‌آموزان (زمانی که برای نوشتن پاسخ صحیح بر پایه دانش یا حدسیات خود مضطربند) ممکن است برای کاهش استرسی که بر آنها چیره شده است، پشت گردن خود را بمالند.

- لمس کردن گونه: شخص نگران، عصبی یا آزرده‌خاطر امکان دارد گونه یا دیگر قسمت‌های صورتش را لمس کند تا احساسات ناشی از اضطراب خود را آرام کند. افراد سودجو و دروغ‌گوهای کهنه‌کار به خود یادآوری می‌کنند که مدام صورت خود را لمس نکنند، چون این حرکت افشاکننده استرس یا عصبی بودن است. افراد صرفاً موقع آرام کردن خود دستشان را روی صورتشان نمی‌گذارند، آنها ممکن است هنگامی که از گفت‌وگو لذت



- می‌برند یا حتی وقتی که صحبت برایشان کسل‌کننده شده است نیز این حرکت را انجام دهند.

معمولاً زمانی که شخص به گفت‌وگو علاقه‌مند شود، انگشت شستش را زیر چانه و بقیه انگشتان را کنار صورتش قرار می‌دهد و در این حالت انگشت شست دیده نمی‌شود. در حالت دیگر، فرد دستش را باز می‌کند و روی گونه قرار می‌دهد که بیانگر علاقه‌مندی فرد است. البته احتمال دارد این وضعیت نشانه کسل‌بودن فرد هم باشد که به حالت چهره او بستگی دارد.

- انگشتان: اگر شخص مضطرب یا معذب باشد، می‌بینیم که انگشتش را داخل دهان می‌برد و حرکتی مشابه سد کردن انجام می‌دهد. این حرکت ممکن است یادآور جویدن ناخن‌ها هم باشد (عادت عصبی که به دلیل اضطراب زیاد رخ می‌دهد). بردن انگشتان در دهان همچنین زمانی رخ می‌دهد که فرد درباره چیزی تردید داشته باشد یا در کشمکش درونی با خود باشد. کسی که این حرکت را انجام می‌دهد مضطرب است و نمی‌داند چگونه باید حرفش را ادامه دهد.

اگر درباره گفته‌های فرد دروغ‌گو کنجکاوی کنید و او نگران آشکار شدن دروغ‌هایش باشد، ممکن است تعدادی از حرکات و حالات چهره را که در متن بالا به آن‌ها اشاره شد، از خود نشان دهد. اگر تصور کند که حواستان را از موضوع حساس منحرف کرده و موفق شده است شما را متقاعد کند که گناهکار نیست، امکان دارد حرکات تسکین‌دهنده‌ای را که در ادامه به آن‌ها اشاره می‌کنیم، از خود بروز دهد. اگر موضوعی که حس ششم شما را به شک انداخته است دوباره مطرح کرده‌اید، به دنبال نشانه‌های افشاکننده در فرد باشید.

- باد کردن لپ‌ها: اگر کسی حجمی از هوا را به داخل دهانش فرو برد و قبل از آن که با لب‌های فشرده آن را بیرون بدهد لپ‌هایش را باد کند، احتمالاً به گونه‌ای احساس راحتی می‌کند که گویی از شرایطی سخت

• رهایی پیدا کرده است. ممکن است هوا به مدت طولانی در دهانش باقی نماند و این حالت صرفاً به اندازه کشیدن یک نفس عمیق و سپس بیرون دادن آن با لب‌های فشرده طول بکشد. زمانی که فرد مدت طولانی مضطرب بوده است، امکان دارد این حرکت را با شدت بیشتری انجام دهد. این کار بازدمی همراه با تمرکز ایجاد می‌کند که باعث می‌شود فرد فرصتی برای فکرکردن به دست آورد.

این حالت احتمال دارد قبل از پاسخ‌دادن به پرسشی سخت یا پس از آن که فرد حس می‌کند از چیزی رهایی یافته است، رخ دهد. اگر این حرکت با لمس کردن جزئی ابروها همراه باشد دیگر با اطمینان می‌توانیم بگوییم که فرد تصور می‌کند از کنجاوی‌های شما رهایی پیدا کرده است.

• لمس سریع ابروها: اگر شخص به سرعت با یکی از انگشتان خود ابرویش را لمس کند، شکلی زیرکانه از حرکت معروف پاک‌کردن عرق پیشانی را انجام داده است. این حرکت رفتاری تسکین‌دهنده است، و همان طور که در بالا اشاره کردیم، زمانی که با حرکت تسکین‌دهنده دیگری نیز همراه باشد، با اطمینان می‌توانیم بگوییم که خیال فرد کاملاً آسوده شده است. اگر این حالت به تنهایی پیش آید، می‌توانیم بگوییم که فرد سعی می‌کند استرس خود را تسکین دهد.

به یاد داشته باشید که حرکات تسکین‌دهنده به دنبال موضوعی ناخوشایند می‌آید: برای مثال، سؤالی که از فرد می‌کنید یا چیزی که به او می‌گویید یا حتی حرف‌های خود فرد. تسکین‌دهنده‌ها پس از محرک‌های تنش‌زا، افکار، اختلالات شناختی یا چیزهایی که گفته یا شنیده می‌شود به کار می‌رود.

هنگامی که سوءاستفاده یا فریب‌کاری کسی را کشف کردیم، اشاره کردن به دروغ فرد یا موضوعی که درباره‌اش دروغ گفته است، باعث ایجاد اضطراب در او می‌شود؛ به خصوص اگر از عواقب فاش شدن دروغش بترسد.



## حرکات جزئی- نامحسوس

برای تکمیل دانسته‌های خود اکنون قصد داریم هر چند کوتاه به حالات و حرکات نامحسوس چهره و بدن اشاره کنیم. این حرکات به‌سادگی احساسات طرف مقابل را به ما نشان می‌دهد، بی‌آن‌که حتی خود فرد متوجه آن شود. دروغ‌گوهای ماهر یاد گرفته‌اند که چگونه بارزترین حرکات خود را مخفی کنند، اما از آن‌جا که حرکات ریز و نامحسوس بدن فراتر از انتخاب‌های آگاهانه است نمی‌توانند آن‌ها را کنترل کنند. با وجود این، برای تشخیص دروغ‌گویی افراد با استفاده از این حرکات ریز مانعی وجود دارد: یعنی سریع‌بودن این حرکات. همان‌گونه که حدس می‌زنید این حرکات بسیار جزئی هستند. منظور از جزئی بودن، ابعاد آن‌ها نیست، بلکه اشاره به عمر کوتاهشان است: این حرکات گاهی حتی کمتر از یک چهارم ثانیه طول میکشد. اگر بخواهیم تصویری از این زمان بسیار کوتاه پیدا کنیم باید مدت زمان متوسط یک چشم‌برهم‌زدن را در نظر بگیریم که از یک دهم تا دو پنجم ثانیه یا بهتر است بگوییم از ۲۵٪ ثانیه تا ۱۰٪-۴۰٪ ثانیه طول می‌کشد. بعضی از این حرکات کوچک حتی از یک چشم‌زدن هم کوتاه‌تر هستند.

با توجه به این‌که چنین حرکاتی بسیار سریع هستند، به‌راحتی از چشمان پنهان میمانند یا این‌که آن‌ها را با حرکاتی دیگر اشتباه می‌گیریم و از خود می‌پرسیم که آیا فلان حرکت، شانه بالا انداختن بود؟ خیر، به‌احتمال زیاد دستش را جابه‌جا کرده است تا احساس راحتی کند. چشمی که حرفه‌ای نباشد تقریباً تمام حرکات جزئی را از دست می‌دهد.

حرکاتی نامحسوس که عموماً در افراد می‌بینیم به کوتاهی تکان‌دادن سریع شانه، گونه، ابرو یا حتی برگرداندن لب پایین است. اشخاص نمی‌توانند از بروز احساسات عمیق خود در این حرکات جلوگیری کنند. بنابراین، پی‌بردن به آن‌ها

و مفهومان بسیار مهم است.

شهر کتاب (nbookcity.com)



## شناسایی حرکات جزئی - نامحسوس

این حرکات تمام صورت را درگیر می‌کنند و عموماً تجلی احساسات ما هستند. آنها در سطح ناخودآگاه رخ می‌دهند و از این رو در کشف احساسات واقعی افراد کاملاً مؤثر واقع هستند. اخمی شدید، لبخند یا بروز خشم نمونه‌ای از این حرکات محسوب می‌شوند، اما قبل از آن که بخواهد با حرکت خودآگاه دیگری جایگزین شود به سرعت محو می‌شود.

ممکن است فرد قبل از لبخند زدن، اخم کرده باشد، اما آنقدر سریع و کوتاه بوده که از چشم شما پنهان مانده است. شخصی که می‌کوشد عصبانیتش را پنهان کند، متوجه نیست که قبل از لبخند مؤدبانه‌اش با اخمی کوتاه خشمش را بروز داده است. رفتارهایی که فرد پس از حرکات جزئی و ناخودآگاه از خود نشان می‌دهد اهمیتی زیاد ندارند، اما معمولاً ساختگی‌اند و اگر بتوانید آن را تشخیص دهید بی‌آن که مجبور باشید از نزدیک ارزیابی‌اش کنید، می‌فهمید که این لبخند حقیقی نیست.

افراد عادی متوجه حرکات ریز صورت و بدن نمی‌شوند. برای فهم آن باید فیلم ضبط شده‌ای از این حرکات در اختیارشان باشد و چندین بار آن را به عقب برگردانند تا بتوانند آنها را تشخیص دهند. با وجود این، با تمرین کافی می‌توانید این حرکات را بشناسید، اما این تمرین مانند نوشتن الفبا نیست. این حرکات را باید با دقت مشاهده کنید و بکوشید تا آنها را در افراد بیابید تا زمانی که بتوانید به راحتی آنها را شناسایی کنید. با این حال، استثنائاً افرادی نیز وجود دارند که خیلی زود به این حرکات پی می‌برند.

اگر نمی‌خواهید مانند روان‌شناسی خبره، تمرین‌های مربوط به تشخیص این حرکات را یک‌به‌یک انجام دهید - خوشبختانه مجبور به این کار نیستید - می‌توانید حتی بدون شناسایی این حرکات هم ذهن افراد را کاملاً تجزیه و

تحلیل کنید. تشخیص این حرکات صرفاً ابزاری اضافی است که در شناخت افراد به شما کمک می‌کند.

اما اگر قصد دارید این حرکات را یاد بگیرید نگران نباشید، چون کاری نسبتاً راحت است. شما صرفاً باید تصویری از حالات مختلف مانند غم، خشم، تحقیر، خوشحالی، و دیگر حالت‌ها را در ذهن خود داشته باشید و قبل از آن که فرد پنهانشان کند آن‌ها را به سرعت تشخیص دهید. ممکن است دفعات اول نتوانید حالت فرد را به درستی شناسایی کنید حتی شاید ناممکن هم به نظر برسد، اما اگر مدتی به این تمرین ادامه دهید تشخیص آن‌ها به مرور برایتان آسان‌تر خواهد شد. ممکن است حتی تصور کنید روند پیشرفت شما کندتر شده است، اما شک نکنید که با سرعتی چشمگیر در حال پیشرفت هستید.



## تمرین

حال این موقعیت خیالی را تصور کنید.

تصور کنید در حال گفت‌وگو با همکار خود هستید. موضوع بحث درباره همکار دیگرتان، ژانت، است که روز قبل کاری احمقانه انجام داده است. ابتدا شما می‌گویید: «نمی‌توانم باور کنم که ژانت این کار را انجام داده است»، و مری پیش از آن که با حرکت سر شما را تأیید کند دستش را به سمت گونه‌اش می‌آورد، لبخند می‌زند و می‌گوید: «دقیقاً من هم نمی‌توانم بپذیرم که او واقعاً فکر می‌کند که دستگاه چاپگر صوتی است. چگونه تصور کرده است که ما در این جا چنین لوازم لوکسی داریم.» هر دو می‌خندید، اما شما متوجه می‌شوید که مری حواسش به خندیدن شماست، طوری که انگار می‌خواهد بداند چه زمانی باید خنده‌اش را تمام کند. این رفتار جرقه‌ای در ذهن شما ایجاد می‌کند. در این مرحله می‌دانیم که مری با موضوع گفت‌وگو کمی معذب شده است، اما هیچ راهی هم برای فهمیدن دلیل آن وجود ندارد. ممکن است او صرفاً خود را جای ژانت گذاشته باشد. این تصور شاید تنها دلیل برای لمس کردن گونه‌اش باشد. برای پردازش دقیق‌تر موضوع می‌توانید به رفتار ژانت اشاره کنید که با عصبانیت درباره شخصی صحبت کرده که روش استفاده از چاپگر صوتی را روی آن قرار داده است.

با پی‌بردن به نگاه خیره و عجیب او بیشتر وارد جزئیات می‌شوید و او می‌گوید که هر کس این کار را انجام داده باشد کاملاً اشتباه کرده است. او احساس همدردی‌اش را با ژانت بیان می‌کند و هم‌زمان دستش را به سمت صورت خود می‌آورد، لحظه‌ای آن را روی چانه‌اش می‌گذارد و به سمت گوشش می‌برد. به سرعت گوش خود را لمس می‌کند و سپس دستش را از پشت روی

پهلويش مي‌گذارد. او ادامه مي‌دهد كه چقدر بيزار است از اين كه اين اتفاق  
براي خودش هم پيش بيايد.

با توجه به اين حرڪات از او مي‌پرسيد كه به نظرش چه كسي دستورالعمل  
چاپگر صوتي را آنجا گذاشته است؟ او وسط گردن خود را لمس مي‌كند و از  
لب‌هاي بادكرده‌اش هوا را با لب‌هاي فشرده بيرون مي‌دهد. مري اعتراف  
مي‌كند كه نگران بوده است كه شما تصور كنيد روش استفاده از چاپگر صوتي  
را او در آنجا قرار داده است، اما اين را نيز اضافه مي‌كند كه جيمز را در حال  
انجام اين كار ديده است. شما سري تكان مي‌دهيد و مي‌پرسيد كه چرا تصور  
كرده است كه به او مظنون شده‌ايد. او پاسخ مي‌دهد كه شما بسيار به موضوع  
علاقه نشان داديد. در اين حالت دستانش را به گونه‌اي باز مي‌كند كه كف  
دستانش رويت شود. او مي‌گويد كه خيال كرده است شما مي‌خواهيد از زير  
زبانش حرف بکشيد.

از اين جا به بعد مي‌توانيد احتمال بدهيد كه مري حقيقت را بيان مي‌كند.  
حركت باز كردن كف دست‌ها حقيقي به نظر مي‌رسد و او در حين گفت‌وگو  
هيچ يك از علائم معذب بودن را از خود نشان نداده بود، جز زماني كه تصور  
مي‌كرد در حال بازجويي او هستيد. بقيه حرڪات حقيقي و صرفاً نشان‌دهنده  
نگراني‌اش بابت تصورات شما بوده است.



## چکیده

- مالیدن پیشانی: مالیدن پیشانی نشانه استرس است. این حرکت معمولاً در دانش‌آموزانی که در حال امتحان دادن هستند بسیار دیده می‌شود. همچنین زمانی که افراد حس می‌کنند که از آن‌ها بازجویی می‌شود یا برای گفتن پاسخ درست استرس دارند، این رفتار را از خود نشان می‌دهند.
- پادکردن لپ‌ها: معمولاً بعد از بادکردن لپ‌ها، هوا را با لب‌های به هم فشرده بیرون می‌دهیم. این کار معمولاً نمودی از تلاش درونی برای تسکین استرس موجود است. این حرکت صرفاً حین آرام‌شدن فرد انجام نمی‌شود، بلکه می‌توان از آن برای تسکین و آرامش هم استفاده کرد.
- لمس کردن گونه‌ها: زمانی که شخص گونه‌اش را لمس می‌کند، در حقیقت می‌خواهد استرس، ناراحتی، و بی‌قراری خود را تسکین دهد، همان‌طور که افراد معمولاً با لمس بدن خود آرام می‌شوند. با وجود این، وقتی که جایی از بدن فرد آسیب ببیند یا درد داشته باشد نیز ممکن است آن را لمس کند.
- گذاشتن انگشتان در دهان: این حرکت نشانه‌ای مشخص از احساس ناراحتی، استرس، عصبی‌بودن یا تردید است که امکان دارد ناشی از نیاز فرد برای اطمینان یافتن از چیزی یا نگرانی از افشای دروغش نیز باشد.

## فصل ششم: کلمات چگونه وقایع را شکل می دهد

برای روانکاوی کامل یک فرد باید جزئیات بیشتری در اختیار داشته باشید و صرفاً متکی به تشخیص دروغ‌گویی افراد نباشید. پی‌بردن به این‌که فرد چه موقع در حال دروغ گفتن است برای شناخت دنیای درونی او ضروری است، اما دانستن ترفندهایی که به کار می‌گیرد تا موقعیت را به نفع خود تمام کند نیز بسیار مهم است. امکان دارد افراد از جمله‌های ساده به شکل‌های مختلف تأثیر بگیرند. روش بیان درخواست می‌تواند نتیجه آن را تغییر دهد و اگر شما این تکنیک‌ها را بدانید، می‌توانید در مقابل آن‌ها از خود محافظت کنید. در برابر افراد سودجوی مهارنشدنی، باید با آمادگی و قدرت بیشتر بایستید.



## ساختار و نوع بیان جمله‌ها

پیش از هر چیز ساختار جمله و نوع بیان و اهمیت آن‌ها را بررسی می‌کنیم. دروغ‌گوهای ناشی هنگام دروغ‌گفتن به ریزه‌کاری‌ها توجهی نمی‌کنند و به شما فرصت می‌دهند تا بی‌هیچ تلاشی متوجه دروغ‌گفتنشان شوید، اما دروغ‌گوهای باتجربه از تأثیر کلمات خود در شکل‌گیری اتفاقات بعدی کاملاً آگاهند. آن‌ها چنان کلمات را با دقت و وسواس انتخاب می‌کنند و داستان دروغین خود را بی‌کم‌وکاست آماده می‌کنند که اگر از پیش ندانید چگونه تارهای حيله و فریب را به هم بافته‌اند، نمی‌توانید دروغ آن‌ها را تشخیص دهید.

## لغزش زبان

لغزش‌های زبانی گاهی تصادفی پیش می‌آید، اما گاهی هم نشانه هستند. افراد دروغ‌گو گاه قبل از صحبت کردن در ذهن خود برای تثبیت داستان ساختگی‌شان فرصت کافی ندارند و ممکن است برخی جزئیات را فی‌البداهه بیان کنند که این به لغزش زبانی در آن‌ها منجر می‌شود. هنگامی که فرد شروع به ساختن داستانی جعلی می‌کند کلمات، عبارات، و ضمیر ممکن است به راحتی در هم ادغام شود. احتمال رخ دادن این لغزش‌ها موقع گفتن حقیقت کمتر است.

تصور کنید شخصی داستانی را برایتان تعریف کرده است و شما برای شفاف‌سازی بخشی از ماجرا از او سؤالی می‌کنید. برای مثال از او می‌پرسید که او به کدام مسیر رفته بود. پاسخی که فرد می‌دهد با صحبت‌های قبلی‌اش در تناقض است، اما بلافاصله خود را اصلاح می‌کند. این جاست که می‌توانید احتمال دهید او به شما دروغ می‌گوید.

ممکن است لغزش‌های زبانی هنگام تحریف حقیقت نیز پیش آید. دروغ‌گوهای باتجربه می‌دانند که اطرافیان به ندرت متوجه دروغ‌هایی می‌شوند که بر اساس حقیقت باشد، اما این کار عواقبی نیز دارد، زیرا امکان لغزش‌های زبانی در این‌گونه مواقع بیشتر می‌شود.

تصور کنید مردی با زنی، غیر از همسرش، به میهمانی می‌رود و به همسرش می‌گوید که با یکی از دوستانش به میهمانی رفته است. او موقع تعریف ماجرا ممکن است تصادفاً از دوستش با پیشوند خانم یاد کند. درحالی‌که امکان دارد افراد به طور طبیعی دچار چنین اشتباهاتی شوند، اما این خطا بیشتر زمانی رخ می‌دهد که فرد بخواهد حقیقت را متناسب با دروغی که می‌گوید تحریف کند. اگر زبان بدن و حرکات چهره بیشتری از آن فرد ببینیم که نشان بدهد لغزش



زبان‌ش صرفاً تصادفی نبوده است - برای مثال استرس یا اضطراب را در او مشاهده کنیم - می‌توانیم نتیجه بگیریم که به احتمال زیاد با گفتن حقیقتی تحریف‌شده می‌کوشد ماجرا را پنهان کند.

شهر کتاب (nbookcity.com)

## مکث کردن هنگام صحبت

در حین گفت‌وگو، مکث کردن مسئله‌ای طبیعی است، به خصوص زمانی که فرد در حال به‌یادآوردن وقایع گذشته باشد. اما ممکن است مکث غیرمنتظره نشان‌دهنده دروغ باشد. کسی که هنگام صحبت کردن ناگهان مکث می‌کند شاید در آن لحظه به اطلاعاتی بیندیشد که می‌خواهد تغییر دهد یا حذف کند. تمام حرکات و صحبت‌هایی را که به دنبال مکثی غیرمنتظره و عجیب می‌آید، به یاد بسپارید، چون به نفع شماست که بعدها دوباره همین موضوع را مطرح کنید.

شاید هم مکث در هنگام صحبت نشانه این باشد که فرد در پی فرصتی برای انتخاب کلمات است. معمولاً افراد برای فکرکردن به کلماتی که نیاز دارند، لحظاتی مکث می‌کنند، به خصوص اگر بکوشند که طرف مقابل را با حرف‌هایشان آزرده خاطر نکنند. این وضعیت درباره افراد دروغ‌گو هم صدق می‌کند. آنها برای انتخاب کلماتی درنگ می‌کنند که موجب شود طعمه‌شان مقاومتی کمتر از خود نشان دهد. این حرکت یادآور همان رفتار بی‌حرکت ماندن است. می‌توانیم بگوییم که این دو حرکت لازم و ملزوم یکدیگرند، زیرا به مغز اجازه می‌دهد تا فرصتی برای تجزیه و تحلیل قدم بعدی بیابد.



## سرعت و نحوه حرف زدن

این مسئله زمانی که سرعت و نحوه صحبت کردن فرد تغییر می‌کند نیز صادق است. هنگام صحبت کردن طرف مقابل به سرعت و نحوه حرف زدن و همچنین مکث‌های او دقت کنید. با تغییر هر یک از این‌ها، فردی که در حالت عادی آرام صحبت می‌کند ممکن است سرعت حرف زدنش افزایش پیدا کند و برعکس، فردی که صحبت کردنش به‌طور معمول سرعتی زیاد داشته است کلمات را شمرده‌تر بیان می‌کند. در این شرایط حتی کسی که معمولاً در حین صحبت مدام مکث می‌کند، امکان دارد بی‌وقفه به صحبتش ادامه دهد و برعکس. تغییر در گفتار معمولاً به دلیل فرصت‌یافتن مغز برای تطابق رخ می‌دهد. این تطابق ممکن است تشخیص جملات بعدی باشد یا تلاش فرد برای صحبت کردن قبل از آنکه رفتار او عجیب و غریب به نظر برسد، در هر صورت این دگرگونی نشانه محسوب می‌شود.

همیشه به کسی که در حال صحبت است با دقت نگاه کنید. حال چه زبان بدن چه حرکات صورتش را ارزیابی می‌کنید. اگر هم‌زمان با تغییر سرعت و نحوه حرف زدن فرد، زبان بدنش هم دچار تغییر شود (از آرام به مضطرب)، این جاست که باید حرف‌های او را به یاد بسپارید و کمی بعد دوباره موضوع را مطرح کنید و به آن دقیق شوید.

## رفتارهای نامعمول

اگر فرد بی‌آن‌که احساساتی شود ناگهان صدایش بلرزد یا تن صدایش تغییر کند، می‌توانیم بگوییم مضطرب یا نگران است. هنگامی که افراد مضطرب هستند، بلندتر صحبت می‌کنند و زمانی که مردد یا عصبی‌اند ممکن است صدایشان بلرزد. البته باید این را هم در نظر بگیرید که شاید فرد متوجه کنجاوی شما شده باشد، گاهی دلیل اضطراب فرد خود شماست. همچنین هنگامی که فرد نگران این مسئله باشد که صداقتش را به گونه‌ای دیگر تعبیر می‌کنید، یا به نظرتان دروغ می‌گوید ممکن است مضطرب شود، به خصوص وقتی که با رفتاری نگران‌کننده از جانب شما مواجه شود.

فرقی نمی‌کند با چه کسی گفت‌وگو می‌کنید، اما اگر رفتار شما به وضوح نشان‌دهنده کنجاوی‌تان نسبت به پاسخ فرد یا پیدا کردن دروغی در صحبت‌هایش باشد، بی‌شک او را مضطرب خواهید کرد. در نتیجه مراقب رفتار و حرف‌های خود باشید.

توجه داشته باشید که وقتی کسی دروغ می‌گوید ممکن است لحن حرف‌زدنش ناگهان رسمی شود. افراد هنگامی که دچار استرس می‌شوند بدون لهجه و دقیق‌تر صحبت می‌کنند. بنابراین، دروغ‌گوها معمولاً کلمات را کامل و سلیس ادا می‌کنند.

بنابراین نشانه دیگر این است که به کلماتی که با تأکید بیشتر یا عجیب و غریب تلفظ می‌شود نیز دقت کنید. معمولاً افراد کلمه «نه» یا دیگر کلمات منفی را عجیب و خاص تلفظ می‌کنند تا نشان دهند کاری انجام نداده‌اند یا برعکس.

در این‌جا به چند نمونه از رفتارهایی اشاره می‌کنیم که هنگام پاسخ فرد باید به آن‌ها دقت کنید، به‌ویژه اگر پاسخ نه را عجیب و غریب تلفظ کنند.



- تصمیم‌گیری درباره دروغ‌گفتن یا نگفتن باشد. با این‌که این شانس وجود دارد که فرد گفتن حقیقت را انتخاب کند، اما باید موضوعی را که فرد موقع پاسخ‌دادن به آن مکث کرده است، به یاد بسپارید.
- نگاه کردن به سمت دیگر. در این حالت فردی که قبلاً با شما تماس چشمی داشته است موقع دادن پاسخ مثبت یا منفی نگاهش به سمتی دیگر می‌رود.
- بستن چشم‌ها برای مدت طولانی. اگر طرف مقابل چشمانش را ببندد درحقیقت می‌خواهد هنگام دروغ‌گفتن سدی در برابر خود و تصویر شما ایجاد کند.

## تمرین

تا این جا توانستیم در مشاهده و ارزیابی زبان بدن افراد مهارت لازم را کسب کنیم، اما دیگر وقت تمرین دادن گوش‌ها فرا رسیده است. اگر انجام هم‌زمان چندین کار برایتان مشکل است، سعی کنید به شنیدن موارد قبلی که به آن‌ها اشاره کردیم، عادت کنید: لغزش زبان، مکث هنگام صحبت کردن، و تغییر در سرعت و نحوه حرف زدن. از آنچه می‌شنوید در ذهن خود یادداشت برداری کنید تا در گوش دادن نیز به مهارت کافی برسید. به این تمرین ادامه دهید. ممکن است چند روزی طول بکشد تا به این کار عادت کنید، شاید به همان اندازه که برای مشاهده و ارزیابی افراد و جست‌وجوی نشانه‌های خاص در آن‌ها به زمان نیاز داشتید.

هنگامی که به گوش دادن عادت کردید باید دقت کنید که چه زمانی زبان بدن و نحوه صحبت کردن فرد در ترکیب با یکدیگر، استرس او را نشان می‌دهد. خوشبختانه این تمرین‌ها وقت زیادی از شما نمی‌گیرد، چون مطمئناً در طول روز گفت‌وگوهای زیادی خواهید داشت، مگر آن‌که شخصیتی کاملاً درون‌گرا باشید.



## دروغ‌گوها چگونه درخواست خود را مطرح می‌کنند

محققان پس از سال‌ها تحقیق و مطالعه به این نتیجه رسیدند که یک درخواست را می‌توان هم به شیوه‌ای درست و هم نادرست مطرح کرد. افراد فرصت طلب تفاوت میان این دو را خوب می‌دانند.

شهر کتاب (nbookcity.com)

## برداشتن قدم اول (گذاشتن پای لای در)

این شیوه به احتمال زیاد برایتان آشناست. تصور کنید مشتری‌ای بدون آن که خرید کند، در حال بیرون رفتن از مغازه است. معمولاً در این حالت فروشندگان به اصطلاح پای خود را لای در می‌گذارند و اطلاعات محصول مد نظر را به خریدار می‌دهند. تابه حال به این فکر کرده‌اید که چرا؟ وقتی مشتری دوباره در مغازه را باز می‌کند یعنی قدم اول برای متقاعد کردن او به خرید انجام شده است.

اگر قربانی به بازکردن در تمایل داشته باشد، دیگر چه چیزی می‌تواند مانع خرید کردن او شود؟ فروشنده می‌داند که اگر با درخواستی شروع کند و از طرف خریدار پذیرفته شود (گوش دادن به حرف‌های فروشنده به جای بستن کامل در) و جایی برای بیان درخواست دوم وجود داشته باشد (در نیمه‌باز مغازه)، در این صورت احتمال بیشتری وجود دارد که خریدار درخواست دوم و بزرگ‌تر (خرید محصول) را قبول کند، آن هم به دنبال درخواستی کوچک‌تر که پذیرفته شده است (اجازه خریدار به فروشنده برای برداشتن قدم اول). این عمل درست مانند این است که از دوستی بخواهیم بیست دلار به ما قرض بدهد، قبل از آن که از همان شخص درخواست کنیم تا برای خیریه در مسابقات ماراتن شرکت کند. بیش از نیمی از افراد پس از قبول کردن درخواستی کوچک، درخواست دوم و بزرگ‌تر را نیز می‌پذیرند. این در تأیید همان ضرب‌المثل قدیمی است که می‌گوید: «اگر رو بدی، سوارت می‌شوند.» گرچه ممکن است ندانیم ریشه این رفتار به کجا برمی‌گردد، اما می‌توانیم آن را به خوبی تحلیل کنیم (راهنمایی: یکی از دلایل آن ممکن است این باشد که پذیرفتن درخواست اول، فرد را برای از خود گذشتگی‌های بعدی نیز آماده می‌کند).



روش گذاشتن پا لای در، مؤثر واقع می‌شود چون زمانی که فرد اولین درخواست را می‌پذیرد احساس مشارکت بیشتری به او دست می‌دهد و در نتیجه تعهدی (هرچند ناچیز) در فرد ایجاد می‌شود. تعهد یکی از عوامل مهم دیگر در سودجویی افراد است. تا به حال چند بار یک محصول را از همان برند همیشگی خریداری کرده‌اید؟ آیا به این دلیل بوده است که به آن عادت داشتید یا آن برند از محصولی بهتر رونمایی کرده است؟ با وجود چنین تعهدی، فرد حس می‌کند به قبول درخواست بعدی نیز ملزم است. بی‌شک شما محصولات به‌روز همان شرکت همیشگی را جایگزین محصولات قبلی خواهید کرد، حتی اگر محصول جدید صرفاً یک مزیت نسبت به کالای قبلی داشته باشد (باز حتی اگر کالای قبلی کاملاً پاسخ‌گوی نیازهایتان باشد).

## «درِ باغ سبز نشان دادن»

این تکنیک عملاً در تضاد کامل با روش قبلی است. برای بررسی این دو شیوه در شرایط یکسان، همان ماجرای فروشنده را ادامه می‌دهیم، اما این بار داستان معروف دیگری را مطرح می‌کنیم، داستان فروشنده‌های ماشین (اصلاً جای تعجب نیست که رفتار آن‌ها را نوعی سوءاستفاده تلقی کنیم). اگر بخواهیم دقیق‌تر بگوییم، در حقیقت بازی این افراد با قیمت‌ها نوعی سودجویی است. در باغ سبز نشان دادن تکنیکی است که فروشنده ابتدا کالا را با قیمتی خاص ارائه می‌کند، سپس قیمت را بالا می‌برد. این شیوه درباره ماشین یا محصول یا حتی درخواست‌هایی دیگری هم کاربرد دارد. این همان فرایند تورم در اقتصاد، یا بالابردن سود با دیدن بالاترین نرخ است که خریدار حاضر است بابت محصول پرداخت کند. همچنین روش مورد علاقه شرکت‌ها برای سودجویی نیز محسوب می‌شود. اما صرفاً شرکت‌ها نیستند که از این روش استفاده می‌کنند. تصور کنید که فروشنده قیمت باورنکردنی یک ماشین آخرین مدل را ۲۲ هزار دلار به خریدار اعلام می‌کند. پس از آن که مشتری قیمت را می‌پذیرد، وانمود می‌کند که اشکالی در اوراق دفتری رخ داده است و با تأسف می‌گوید قیمت آن ماشین ۲۲ هزار دلار نیست، بلکه ۲۴ هزار دلار است، اما می‌توانید تعدادی لوازم جانبی از ما هدیه بگیرید. شاید هم می‌گوید مدلی که شما می‌خواهید تخفیف نخورده است پس ناچارند امتیازهایی به شما بدهد. او به شما تخفیف می‌دهد (البته تخفیفی که همچنان بالاتر از قیمت قبلی است) و می‌توانید در کنار آن لوازم جانبی هم هدیه بگیرید. از آن جاکه مشتری - یا بهتر است بگوییم طعمه - پیش‌تر درخواست اول را پذیرفته است، وادار کردن او به تسلیم شدن و پذیرفتن درخواست دوم حتی با قیمت بالاتر کار سختی نیست.

این داستان صرفاً مختص فروشندگان نیست. دوست، نامزد یا همکار شما هم



ممکن است کاری کوچک از شما بخواهند که حقیقتاً نمی‌خواهید آن را انجام دهید (به‌خصوص زمانی که می‌دانند نه گفتن برایتان مشکل است). این

درخواست ممکن است زحمت چندانی برایتان نداشته باشد، اما پذیرفتن آن نشان‌دهنده آمادگی شما برای قبول درخواستی بزرگ‌تر است. بنابراین، به محض آن‌که درخواست آن‌ها را بپذیرید ممکن است این را نیز اضافه کنند:

«حالا که داری این کار را انجام می‌دهی...» فراموش نکنید که این روش

بسیار رایج است و افراد زیادی از آن استفاده می‌کنند. درحالی‌که برخی افراد ناآگاهانه و غیرعمد از این تکنیک استفاده می‌کنند، (منحصرأً به این دلیل که این روش قبلاً جواب داده است)، اما برخی دیگر آگاهانه این روش را به کار می‌برند، زیرا روشی اثبات‌شده برای سودجویی است.

شناخت این گرایش‌های روان‌شناختی به شما کمک می‌کند تا از افتادن در دام افراد سودجو جلوگیری کنید. اگر از آن دسته افرادی هستید که «نه گفتن» برایتان سخت است و مشکلی با پذیرفتن درخواست اول ندارید، اما درخواست دوم را به هیچ عنوان نمی‌خواهید انجام دهید، باید مدام به خود یادآوری کنید که چرا درخواست دوم را راحت‌تر می‌پذیرید و این‌که مجبور نیستید این کار را انجام دهید. از این فرصت می‌توانید برای تمرین نه گفتن نیز استفاده کنید.

به این ترتیب، می‌توانید تمرین کنید تا در دام این شیوه نیفتید. بکوشید درخواست‌هایی که از شما می‌شود را به‌دقت بررسی کنید و ببینید که طرف مقابل تکنیک‌های گذاشتن پای در یا در باغ سبز نشان‌دادن را به کار برده است یا نه. اگر متوجه شدید که از یکی از این روش‌ها استفاده کرده است درخواست او را رد کنید. هر قدر که شناسایی چنین موقعیت‌هایی برایتان راحت‌تر شود، سریع‌تر تشخیص می‌دهید که طرف مقابل سودجویانه در حال استفاده از این تکنیک است

## فصل هفتم: روانکاوی نزدیکان و اعضای خانواده

پی بردن به نیت افرادی که دوستشان دارید مستلزم دقت بسیار است. حتی افرادی که به آنها علاقه‌مندیم نیز دلایلی برای پنهان‌کاری یا دروغ‌گویی دارند. تصور کنید اگر می‌دانستید فرد مهم زندگی‌تان هر لحظه چیزی را از شما پنهان می‌کند، غافلگیرکردن شما تا چه اندازه برایش مشکل بود.

در بحث درباره آشکارسازی نیت‌های پنهانی حتی اگر به سود اطرافیان هم باشد، مسئله نیاز افراد به حریم خصوصی مطرح می‌شود. داشتن حریم خصوصی به معنای پنهان‌کاری و دروغ نیست. بنابراین، قبل از این‌که به ارزیابی نزدیکانتان اقدام کنید، باید به یاد داشته باشید که اعتماد اصلی مهم و ضروری است پس راهکارهای این فصل را با احتیاط به کار ببندید.

اگر به‌تازگی وارد رابطه‌ای شده‌اید یا مدتی است که با فرد مورد علاقه‌تان هستید، احتمالاً خط پایه رفتار او را می‌شناسید. تمام تناقض‌های رفتاری او را باید با آن خط پایه مقایسه کنید. اگر قصد شما از خواندن این فصل این است که از علاقه کسی به خود با خبر شوید، به شما توصیه می‌کنیم که ابتدا تیپ شخصیتی او را بشناسید، سپس خط پایه رفتار او را تعیین کنید. البته این نکته را در نظر بگیرید که افراد عصبی که می‌کوشند بر کسی تأثیر بگذارند، ممکن است در چنین موقعیت‌هایی بیشتر رفتارهای عصبی از خود نشان دهند که در این صورت تعیین خط پایه رفتار آنها بسیار مشکل خواهد بود.



## فریب و دروغ‌گویی

حقیقتی غم‌انگیز است که گاهی افرادی که به آن‌ها علاقه‌مندیم نیز به ما دروغ می‌گویند. دروغ‌ها همیشه بیانگر اخبار وحشتناک نیست. در روابط میان افراد، امکان دارد ترس عاملی مهم در دروغ‌گویی باشد. برای مثال، فرد عزیزتان ممکن است از این موضوع که شما را ناامید کند، بترسد یا نگران تصورات شما راجع به خود باشد. او همچنین ممکن است نگران این مسئله باشد که تمام حقیقت را به شما نگفته است یا واکنشتان نسبت به خیلی چیزها مثبت نباشد یا این‌که درباره موضوعی شخصی با خودش کنار نیامده باشد.

صرف نظر از این دلایل و این‌که این دروغ‌ها امکان دارد نشان‌دهنده چه چیزی باشند، می‌خواهیم بدانیم که چرا فردی که به او علاقه‌مندیم دروغ‌گو شده است. طبیعتاً بیش از هر چیز ترس وجودمان را فراگرفته است.

ممکن است متوجه تغییری در رفتار نزدیکان و داستان‌های متناقضی که به هم می‌بافند، شده باشید. در این صورت، زمان آن فرارسیده است که حالات چهره، زبان بدن، و حرف‌های او را به دقت ارزیابی کنید. صمیمیت این افراد با شما دلیل بر این نیست که آن رفتارهای افشاکننده را که قبلاً مطالعه کردید، بروز ندهند. سعی کنید همه آن نشانه‌ها را به یاد داشته باشید، چون صرفاً یک رفتار یا نشانه نمی‌تواند دلیل کافی برای دروغ‌گویی فرد باشد.

## تناقض‌های رفتاری

ممکن است شما فرد مورد علاقه‌تان را خوب بشناسید، حتی امکان دارد آن‌قدر او را دقیق شناخته باشید که احساس کنید بخشی از وجود شماست. شناختی که از پیش درباره افراد دارید بسیار اهمیت دارد. تناقض‌هایی که در زندگی روزمره، احساسات، و رفتارشان وجود دارد همگی نشانه‌هایی است که به ما می‌گوید چیزهایی بیش از آنچه از خود بروز می‌دهند، وجود دارد. فاصله گرفتن علامتی افشاکننده است که می‌گوید فردی که به او علاقه‌مندید به احتمال زیاد در حال پنهان‌کاری است. اگر افرادی که معمولاً با شما بسیار صمیمی‌اند از شما فاصله بگیرند تا خود را چه به لحاظ فیزیکی، روحی، یا احساسی از شما جدا کنند، به این معناست که چیزهایی بی‌خبر از شما اتفاق می‌افتد. تصور کنید هنگامی که شریک زندگی‌تان به خانه برمی‌گردد - این بار برخلاف عادت همیشگی‌اش که نیاز دارد حدود بیست دقیقه با خودش تنها باشد - ساعت‌ها در لاک خود فرو می‌رود و نمی‌خواهد کسی به او نزدیک شود. این نشانه به شما می‌گوید همه چیز آن‌طور که فکر می‌کنید نیست. ممکن است علائم به این وضوح هم نباشند که در این صورت به آن‌ها بی‌اعتنا نباشید.

معذب بودن: هنگامی که که با فرد مورد علاقه‌تان هستید - صرف نظر از این‌که قراری عاشقانه باشد یا چیزی بیش از آن - و حس می‌کنید که او در کنار شما کمی معذب است یا با صحبت کردن درباره موضوعی خاص که تابو و ممنوعه هم نیست مضطرب می‌شود، در حقیقت می‌کوشد حقیقت یا دروغی را از شما مخفی کند. معمولاً افراد زمانی با یکدیگر وارد رابطه می‌شوند که در کنار یکدیگر احساس راحتی کنند. به این ترتیب، معذب شدن فرد مقابل



بی‌هیچ توجیهی نشان‌دهنده این است که چیزهایی دیگر در پس پرده وجود دارد. اگر به طرف مقابل دقت کنید که چه زمانی به این حالت دچار می‌شود می‌توانید حدس بزنید که ماجرا چیست.

زمانی که راجع به عشق یا وفاداری با طرف مقابل صحبت می‌کنید (البته نه برای بار اول) و او با این موضوع احساس راحتی نمی‌کند، احتمالاً خیانت در رابطه یا کم‌رنگ‌شدن احساسات طرف مقابل مطرح است. البته منظور ما این نیست که با دیدن اولین نشانه از رابطه دست بکشید، اما بدون شک باید محتاطانه رابطه‌تان را بررسی کنید. تلاش کنید با طرف مقابل درباره موضوعی که باعث ناراحتی اوست، صحبت کنید.

از آغاز گفت‌وگو به تمام حالات و حرکات نامعمول چهره یا بدن فرد که ممکن است نشانه‌های فریب‌کاری باشند، دقت کنید. درست به همان شیوه‌ای که در افراد عادی به دنبال این علائم هستید، در رفتار فردی که به او علاقه‌مندید نیز پاسخ خود را جست‌وجو کنید. ممکن است استخوان ترقوه یا صورتش را لمس کند یا با یقه‌اش بازی کند یا حرکات دیگری که در فصل‌های گذشته بررسی کردیم، انجام دهد.

حالات و حرکات عجیب و غریب: شما احتمالاً واکنش‌های فردی را که به او علاقه‌مندید در موقعیت‌های خاص می‌شناسید، برای مثال این که چه موقع می‌خندد و چگونه می‌خندد. اگر متوجه شدید که حرکاتش اجباری است یا عجیب و غریب به نظر می‌رسد ممکن است به این دلیل باشد که رفتارش مانند همیشه صادقانه نیست.

حالت تدافعی: یکی دیگر از نشانه‌های مشخص سودجویی و فریب‌کاری این است که طرف مقابل به شدت حالت تدافعی به خود می‌گیرد. اگر فردی که به او علاقه‌مندید احساس پشیمانی نداشته باشد، حالت تدافعی از خود نشان

نمی‌دهد به خصوص اگر او ذاتاً شخصیتی تدافعی نداشته نباشد.

پاسخ‌ندادن: برقراری ارتباط و تعامل همیشه کلید اصلی رابطه بوده است. اگر تغییری ناگهانی در شیوه پاسخ‌گویی فرد اتفاق بیفتد یا از پاسخ‌دادن به شما امتناع کند حتماً دلیل آن را بررسی کنید. امکان دارد عصبانیت فرد دلیل اصلی صحبت‌نکردن در رابطه باشد، اما اگر نیت طرف مقابل از پاسخ‌ندادن، پنهان کردن دروغ یا ناراضایتی‌اش باشد ممکن است نسبت به سؤالاتی که از او می‌کنید حالت تدافعی به خود بگیرد و به آن‌ها جوابی ندهد.



## اعضای خانواده و نزدیکان

زمانی که صحبت از اعضای خانواده و نزدیکان به میان می‌آید، ممکن است دیگر صرفاً شما و فرد مورد علاقه‌تان تنها اعضای آن نباشید. اگر هر دوی شما صاحب فرزند باشید یا افرادی دیگر که در کنارتان زندگی می‌کنند یا حتی هم‌اتاقی‌تان نیز ممکن است به نوعی سعی کنند شما را فریب دهند. امکان دارد هم‌اتاقی شما پول، لباس یا چیزهایی دیگر از شما قرض بگیرد و بکوشد آن‌ها را از دیدتان پنهان کند یا دیگر به شما برنگرداند. فرزندتان تلاش می‌کند تا از زیر بار تنبیه قانون‌شکنی‌هایی که انجام داده است، بگریزد و دیگر اعضای خانواده می‌کوشند از اختیارات خود سوءاستفاده کنند، و این قطعاً به ضرر شما خواهد بود اگر در چنین موقعیت‌هایی نتوانید رفتار سودجویانه و نشانه‌های دروغ را در آن‌ها تشخیص دهید.

## روبه‌رو شدن

روبه‌رو شدن با فرد خطاکار مستلزم دقتی بسیار است. همان طور که در فصل بعد می‌آموزیم، کسانی که دروغ می‌گویند، نمی‌خواهند اشتباهات خود را قبول کنند و ممکن است در پذیرفتن ضعف‌های خود دچار مشکل باشند. اگر شما درباره انگیزه و نیت آن‌ها سؤال کنید یا بخواهید مقاصدشان را افشا کنید، احساس ناامنی در آن‌ها موجب می‌شود تا شما را پس بزنند.

اگر شخصی را با شواهد بسیار یا در حین ارتکاب جرم دستگیر کنید طبیعی است که پاسخی تند از جانب او دریافت کنید. افرادی که نمی‌خواهند دستشان رو شود به هر کاری دست می‌زنند تا رازهایشان برملا نشود. در ادامه در این باره مفصل صحبت خواهیم کرد که این اساساً شیوه‌ای است که افراد با آن از همسرشان سوءاستفاده می‌کنند.

دروغ شنیدن برای همه آزاردهنده است، اما اجازه ندهید زمانی که می‌خواهید موضوع مد نظر را پیش بکشید این ناراحتی بر شما اثر بگذارد. شروع گفت‌وگو با عصبانیت صرفاً باعث ایجاد تنش می‌شود. بنابراین، هیچ‌گاه به همسر یا دیگر اعضای خانواده با شیوه‌ای احساسی، ذهنی، و کلامی هجوم نبرید. با صداقت و حسن‌نیت به آن‌ها نزدیک شوید. سعی کنید در تمام مدت گفت‌وگو از قضاوت آن‌ها بپرهیزید و دلیل انجام کارشان را درک کنید - به خصوص اگر طرف مقابل فردی است که به او علاقه دارید.

در روابط سالم و عاشقانه، طرف مقابل ممکن است صرفاً از ترس ناامید کردن شما دروغ بگوید. اگر در برخورد با دروغ‌گویی او رویکردی عاشقانه پیش بگیرید، متوجه می‌شوید که تا چه اندازه می‌توانید به او کمک کنید تا حسی بهتر نسبت به این مسائل پیدا کند، حتی از دروغ‌گویی‌های او در آینده نیز جلوگیری خواهید کرد.



البته دروغ‌گوهای کهنه‌کار هم وجود دارند که نمی‌توانید به‌سادگی آنها را ببخشایید و به رابطه خود با آنها ادامه دهید، زیرا اعتمادی که زیربنای رابطه‌تان بوده، تخریب شده است. دروغ‌گوی باسابقه همیشه در حال مقابله با میل درونی خود برای دروغ‌گفتن است و شما همیشه در برابر حرف‌های او جبهه می‌گیرید. اگر دروغ‌گویی ماهر در زندگی خود یافتید، حال چه همسرتان باشد چه فرزند یا دیگر اعضای خانواده، رفتارهای افشاکننده مختص به آنها را بشناسید، چون ممکن است چیزی جز از رفتارهایی باشد که در فصل‌های قبل مطالعه کردیم. همان‌طور که می‌دانید این افراد از پیش، تجربه دروغ داشته‌اند و در فرارکردن از زیر بار عواقب آن به مهارت کافی رسیده‌اند.

## چراغ گاز

اگر با این اصطلاح آشنا نیستید نگران نباشید. چراغ گاز در حقیقت فرایندی است که فرد سودجو طرف مقابل را متقاعد می‌کند که دیوانه است و دچار توهم شده است. در این فرایند از ترکیبی پیچیده از عوامل سودجویی برای خلق نتیجه دلخواه استفاده می‌شود. در این پدیده، فرد سودجوی (که این تکنیک را به کار می‌بندد) باید مدام قربانی را درباره خودش به شک بیندازد. به این ترتیب که ابتدا کاری می‌کند تا قربانی احساس کند این خود اوست که شخصیتی بی‌ثبات دارد. فرد سودجو باید مطمئن شود که قربانی او نمی‌تواند به کسی پناه ببرد و حتی اگر به اطرافیان بگوید که از او سوءاستفاده شده است باز هم کسی حرف او را باور نخواهد کرد.

این وضعیت در زنانی که از سر اجبار به شوهرانشان وابسته‌اند بارها دیده می‌شود. برخی از مردان به دلایل مختلف قصد دارند تا در سلامت روان همسرشان تردید شود و چه روشی بهتر از آن که کاری کنند تا فرد تصور کند دیوانه شده است. واقعیت تلخ و غم‌انگیز و حقیقت دردناک‌تر این است که هنوز این تکنیک همچنان کاربرد دارد.

آیا تابه‌حال کسی به شما گفته است که دیوانه شده‌اید؟ احتمالاً برایتان پیش آمده است. اما آیا تا کنون کسی تلاش کرده است تا شما را متقاعد کند که حقیقتاً دیوانه‌اید؟ تحقیقات نشان داد که این دسته افراد سودجو دیوانه‌وار به هر کاری دست می‌زنند تا قربانی خود را متقاعد کنند. در فیلم چراغ گاز که در سال ۱۹۴۴ ساخته شد، شوهر قربانی کارهای مختلفی انجام می‌دهد. از جمله این که چراغ‌های خانه را روشن می‌کند و به همسرش می‌گوید که او این کار را انجام داده است و چون زن چنین کاری نکرده بود، چیزی هم به یاد نمی‌آورد. همسر او همچنان اصرار دارد که او چراغ‌ها را روشن کرده است و زن باز به



یاد نمی‌آورد. این موضوع بسیار دردناک است که کسی که دوستش دارید از اعتماد شما سوءاستفاده کند و آنقدر شما را به دیوانه‌بودن متهم کند که باورتان شود. ممکن است شما این دسته از افراد را صرفاً جزء سودجوها یا جامعه‌ستیزها به حساب بیاورید، اما اگر تلاش می‌کنید تا در مقابل دروغ‌گوها بایستید باید نسبت به این افراد هشیارتر باشید.

این دسته افراد سودجو به طعمه‌شان می‌گویند که عقل خود را از دست داده است و به تدریج همین را به او می‌باورانند و به مرور اطرافیان را نیز در این باره متقاعد می‌کنند. به این ترتیب، شرایطی به وجود می‌آید که دیگر اعضای خانواده و دوستان نگران می‌شوند و می‌کوشند که قربانی را متقاعد کنند که عقلش را از دست داده است یا نیاز به کمک دارد. اما این اصلاً بد نیست، زیرا قصد آنها حمایت و کمک کردن است. اعضای خانواده و دوستان، رفتار ظاهری فرد سودجو را باور می‌کنند و حقیقتاً نگران می‌شوند. آنها هر کاری که از دستشان بربیاید انجام می‌دهند تا به قربانی بقبولانند که با حقیقت روبه‌رو شود. این داستان ادامه می‌یابد و همچنان وخامت اوضاع بیشتر می‌شود تا آنجا که طعمه رفته‌رفته قبول می‌کند که شاید واقعاً عقلش را از دست داده است و به همین دلیل هم چیزی به یاد نمی‌آورد و به دنبال آن، اتفاق‌هایی عجیب‌تر رخ می‌دهد. با وجود چنین لشکری که فرد در مقابل خود احساس می‌کند، دیگر راهی برای بازگشت به دنیای حقیقی وجود ندارد. هر قدر این وضعیت طولانی‌تر شود، فرد سودجو به پیروزی نزدیک‌تر و طعمه دچار دلهره و ناامیدی بیشتری می‌شود و درنهایت موضوع را می‌پذیرد.

بنابراین، به یاد داشته باشید که افرادی سودجو وجود دارند که هدفی جز سوءاستفاده از انسان‌های ضعیف و متقاعدکردن آنها به دیوانگی ندارند. با استفاده از نکات و روش‌های حاضر در این کتاب می‌توانید این افراد را شناسایی و فاصله خود را به‌طورکامل با آنها حفظ کنید و از دوستان و اطرافیان نیز در مقابل آنها محافظت کنید.

اگر به دلیل دروغ‌گویی کسی با او برخورد کنید و او از این موضوع علیه شما استفاده کند، احتمالاً تمایلات پدیده چراغ گاز در او وجود دارد. اگر تمام تلاش‌هایتان در این باره بی‌نتیجه بماند، پس به شما نصیحت می‌کنیم که از چنین فردی فاصله بگیرید.

شهر کتاب (nbookcity.com)



## فصل هشتم: روبه‌رو شدن با دروغ‌گوهای سرسخت

همیشه شرایط و عواملی که ممکن است موجب تغییر در رفتار طرف مقابل شود، در نظر بگیرید. هرگاه احساس کردید که کسی در حال دروغ‌گویی و فریب شماست، سعی کنید مدارک دیگر را نیز بیابید. چراکه در غیر این صورت، امکان دارد با رفتارتان خود را احمق جلوه دهید و فرد کاملاً صادقی را بی‌دلیل متهم کنید.

## حرفه‌ای‌ها چگونه عمل می‌کنند؟

حرفه‌ای‌ها قبل از استفاده از آموخته‌هایشان درباره زبان بدن در دنیای واقعی، سال‌ها درباره آن مطالعه می‌کنند. آن‌ها با به‌کارگیری استعداد و آموخته‌های خود، زیرکانه و با دقت بسیار دیگران را می‌سنجند و بلافاصله افراد دروغ‌گو را دستگیر و افراد بی‌گناه را آزاد می‌کنند. اما شما که فردی عادی هستید، چگونه می‌توانید دروغ‌گویی دیگران را به‌طور قطعی تشخیص دهید؟ شما باید همان تکنیک‌ها را به کار ببندید تا موفق شوید!

تصور کنید بازپرس هستید و می‌خواهید به خانه زنی بروید که گویا به پسر فراری‌اش در خانه پناه داده است. او شهروندی عادی است و شما نمی‌توانید نور چراغ قوه‌تان را در چشمانش بیندازید و درحالی‌که موقعیت خود را به رخ می‌کشید، محکم روی میز بکوبید و منتظر پاسخ زن باشید. با این کار به وجهه خود آسیب می‌زنید.

درعوض شما و همکارتان قبل از وارد شدن به خانه از او سؤالاتی می‌کنید. اگر او با ملاحظه و مهربان باشد از شما دعوت می‌کند به داخل بروید، اگر نه باید دم در بایستید. زمانی که بازجویی را آغاز می‌کنید به چشم‌ها، زبان و دستانش دقت کنید. او تقریباً آرام و خونسرد است، اما گاهی گردنش را می‌خاراند و نگاهی چندبار به این طرف و آن طرف می‌رود. او وزنش را روی صندلی جابه‌جا می‌کند. شما قبلاً از او پرسیده بودید که آیا پسرش در خانه است یا خیر، و او پاسخ منفی داده بود، و هنگام پاسخ‌دادن به شما هیچ یک از علائم استرس را از خود نشان نداده بود. همین که می‌خواهید پرونده را ببندید، پرسشی دیگر به ذهنتان می‌رسد: «ممکن است پسران بی‌اطلاع شما جایی در خانه مخفی شده باشد؟» او دستش را به سمت گردنش می‌آورد، البته این بار نه برای خاراندن گردن. این حرکت او صرفاً یک لحظه طول می‌کشد.



این رفتار، سرنخی به شما می‌دهد. ولی این نشانه برای گرفتن مجوز تحقیقات بیشتر، کافی نیست. درعوض بازرس، دیگر می‌داند که این احتمال وجود دارد که وقتی زن در خانه نبوده است، پسرش وارد خانه شده باشد. او ممکن است از حضور پسرش باخبر شده، اما به او پناه نداده است. با آگاهی از همه این‌ها شما می‌توانید به گونه‌ای رفتار کنید که گویی می‌خواهید خانه را ترک کنید، ولی پیش از آن که زن در را پشت سر شما ببندد به او می‌گویید که می‌خواهید یادداشت‌هایتان را بار دیگر مرور کنید. این بار، برخی از پرسش‌های قبلی را دوباره مطرح می‌کنید، البته نه منحصراً سوالاتی که مربوط به حضور پسرش در خانه باشد. این بار پرسش‌های شما به زبانی دیگر درباره اطلاع زن از وجود پسرش در آن حوالی یا در خانه است. اگر دوباره با شنیدن این پرسش‌ها، علائم معذب‌بودن را بروز داد، باید حتماً بیشتر کندوکاو کنید. پرسش خود را برای بار دوم به گونه‌ای بپرسید که پاسخ مثبت زن را دریافت کنید.

امکان دارد حتی یک حرکت یا رفتار نیز سرنخ محسوب شود. تکرار آن حرکت می‌تواند شما را در مسیر صحیح هدایت کند. البته توجه داشته باشید که این نشانه‌ها پاسخ مورد نظر شما نیست و نمی‌تواند هم باشد. شما باید مانند کارآگاهی که روی پرونده‌ای کار می‌کند، بازپرسی که در حال گرفتن اعتراف است، یا جاسوسی که در حال جمع‌آوری مدارک و شواهد است از آن علائم برای یافتن پاسخ مد نظرتان استفاده کنید.

## بیان معکوس

افسران پلیس معمولاً برای سنجش میزان هوشیاری از افراد می‌خواهند تا حروف الفبا را معکوس بیان کنند. اگر شما تا به حال این کار را انجام نداده‌اید احتمالاً برایتان بسیار مشکل خواهد بود. توانایی ذهن برای معکوس کردن حروف الفبا به میزان هوشیاری فرد بستگی دارد، زیرا باید قادر باشد منطق خود را به کار بیندازد. دانستن الفبا به شما امکان می‌دهد تا به سمت پاسخ درست پیش بروید.

اکنون می‌توانید از فرد بخواهید تا داستان را از آخر به اول بازگو کند تا اگر دروغی گفته باشد متوجه شوید. اگر شما داستانی تعریف کنید که آن را به خوبی به خاطر داشته باشید، احتمالاً می‌توانید با منطق خود آن را به شکل معکوس نیز بیان کنید. ممکن است به یاد آوردن برخی قسمت‌های داستان ذهنتان را درگیر کند، اما با صرف زمانی اندک از عهده آن برمی‌آیید. اما اگر بکشید معکوس داستانی را که بلد نیستید، تعریف کنید احتمالاً قادر نخواهید بود که جزئیات آن را به درستی در کنار هم قرار دهید. حال اگر بخواهید این ترفند را هوشمندانه درباره فردی که به او مشکوک شده‌اید، به کار ببرید از او سؤال کنید که چه اتفاقی قبل از نقطه‌ای مشخص در داستان افتاده است؟ گویی قسمتی از داستان را فراموش کرده‌اید یا تلاش می‌کنید که خودتان قسمت‌های مختلف ماجرا را کنار هم بگذارید. طوری رفتار کنید که انگار زمان‌بندی داستان را می‌دانید و در این صورت فردی که حقیقت را می‌گوید نباید در پرکردن جاهای خالی مشکلی داشته باشد.

مراقب باشید حواستان پرت نشود. دروغ‌گوها می‌دانند که اگر حواس طرف مقابل را به سمتی دیگر منحرف کنند، می‌توانند فرصتی برای فرار از شرایط سخت پیدا کنند. مثلاً زن‌ها امکان دارد چشمکی به طرف مقابل بزنند یا مردها



به تعریف و تمجید از طرف مقابلشان روی بیاورند. این طرفنها در حقیقت حرکاتی است که می‌تواند جهت نورافکن را از روی موضوع حساس گفت‌وگو تغییر دهد. بدون وجود نور، دروغها در تاریکی می‌ماند.

شهر کتاب (nbookcity.com)

## اگر هیچ یک از این راهکارها مؤثر نبود

برخی افراد ترجیح می‌دهند حتی تکه‌تکه شوند اما اشتباهشان را نپذیرند. حال اگر کسی با چنین شخصیتی به شما دروغ بگوید و شما هم مستقیم با او برخورد کنید، آیا او به راحتی قبول می‌کند که اشتباه کرده و برای پنهان کردن خودخواهی‌اش دروغ گفته است؟ احتمالاً خیر. افراد سودجو، جامعه‌ستیزها و کسانی که پدیده چراغ گاز را برای سوءاستفاده از دیگران به کار می‌برند، برای اثبات شرافت خود دست به هر کاری می‌زنند. صرفاً اشخاصی که حقیقتاً با خود احساس راحتی می‌کنند و توانسته‌اند با شکست کنار بیایند، به راحتی اشتباهات خود را می‌پذیرند.

افراد برای حفظ وجهه خود در میان دیگران، دروغ می‌گویند. با وجود این، لورفتن دروغشان تمام تلاش‌های آنها را برای داشتن وجهه اجتماعی خوب از بین خواهد برد. بنابراین، درحالی‌که برخی افراد حتی با وجود شواهد و مدارک کافی هم به دروغ‌ها و اشتباهاتشان اعتراف نمی‌کنند، کسانی هم وجود دارند که به آسانی می‌توانید حقیقت را از زیر زبان آنها بیرون بکشید. شما باید یاد بگیرید که چه زمانی بپذیرید فرد مقابل جزء آن دسته از افرادی است که به هیچ قیمتی به دروغشان اعتراف نمی‌کنند. البته به این معنا نیست که او دروغ نمی‌گوید، به خصوص اگر تمام شواهد و مدارک علیه او باشد، اما با ناراحت شدن و از کوره دررفتن هم کاری از پیش نمی‌برید.

برخی افراد با دروغشان چنان خود را متقاعد کرده‌اند که اگر با گفتن حقیقت با آنها برخورد کنید، حس می‌کنند شما شخصاً به آنها حمله کرده‌اید. هیچ کس دوست ندارد به او حمله شود و این کار معمولاً به واکنش شدید از جانب فرد دروغ‌گو منجر می‌شود. بنابراین، باید احتمال چنین برخوردی را بدهید. حرفه‌ای‌ها تمام مدت با چنین مواردی سروکار دارند. گاهی افسر پلیس ناچار



است فردی را که حتی مدرک دی. ان. ای (DNA) نیز علیه اوست، دستگیر کند. اما فرد با عصبانیت اظهار بی‌گناهی می‌کند. درحالی‌که روزانه افراد بی‌گناه زیادی زندانی می‌شوند، ولی مجرمان حقیقی بی‌گناهی خود را تا زمانی‌که دیگر توان حرف‌زدن نداشته باشند فریاد می‌زنند. اگر افراد خبره نتوانسته‌اند گناهکاران واقعی را به اعتراف کردن وادارند، شما هم نمی‌توانید فرد دروغ‌گو را وادار به پذیرش دروغش کنید.

بنابراین، همان‌طور که در فصل گذشته توضیح دادیم، همیشه در برخورد با افراد، مهربان و گشاده‌رو باشید. افراد تهاجمی‌تر از آن هستند که وقتی احساس کنند به چالش کشیده شده‌اند با بی‌تفاوتی از کنار آن رد شوند. خوشبختانه شخصیت برخی افراد به گونه‌ای است که وقتی دروغشان افشا می‌شود به راحتی آن را می‌پذیرند و مسئولیت آن را به عهده می‌گیرند، اما از سوی دیگر، افراد فرصت‌طلب نمی‌توانند قبول کنند که از ابتدا سودجو بوده‌اند، آن‌ها پس از آشکارشدن دروغشان صرفاً به آرامی پای خود را از زندگی‌تان بیرون می‌کشند.

## امتحان کنید

ضرب‌المثل‌ی آموزنده می‌گوید: «اگر نمی‌توانی به آن‌ها ضربه بزنی به آن‌ها بپیوند.» بنابراین، باید بدون تحریک کردن افراد سودجو به نیت آن‌ها پی ببری. با این همه، شناخت دشمن اولین قدم در مبارزه است.

سعی کنید مبانی و جزئیات دروغ‌گفتن را بشناسید. آیا می‌دانید هنگام دروغ‌گفتن چه نشانه‌هایی از خود بروز می‌دهید؟ چه اتفاقی می‌افتد وقتی به دروغ‌گفتن فکر می‌کنید، درباره‌اش حرف می‌زنید یا وقتی دروغ می‌گویید؟ هنگامی که برای فریب دیگران نقشه می‌کشید خود را در آینه تماشا کنید. دروغ‌گفتن را در آینه تمرین کنید. تصور کنید که چه پیش می‌آید اگر دروغ‌تان لو برود؟ به نشانه‌های خود توجه کنید. در این حالت چه حرکاتی از خود نشان می‌دهید؟ واکنشتان چگونه است؟ توجه داشته باشید که فقط شما نیستید که دروغ می‌گویید. احتمالاً چند مورد از علائمی را که قبلاً درباره‌شان صحبت کردیم، در خود پیدا خواهید کرد. این نشانه‌ها را با جزئیات بشناسید.

ما هرگز دروغ‌گفتن را به دیگران توصیه نمی‌کنیم، به همان دلیل که نمی‌خواهید کسی به شما دروغ بگوید. این صرفاً راهنمایی‌ای ساده است تا درکی بهتر از ذهن فرد دروغ‌گو داشته باشید.



## چند تمرین کاربردی

برای آن که مطمئن شوید می‌توانید مفهوم نشانه‌های مختلف زبان بدن، چهره و صدا را درک کنید، با داستان زیر خود را محک بزنید.

تصور کنید که احساس می‌کنید مدتی است از فردی که به او علاقه دارید، رفتارهایی عجیب سر می‌زند. او دیگر به تماس‌های شما بی‌معطلی جواب نمی‌دهد، با تأخیر به سؤالاتی که از او می‌کنید پاسخ می‌دهد، اغلب وانمود می‌کند که سرش شلوغ است، و داستان‌های متناقض به هم می‌بافد. در نهایت پس از آن که به شدت نگران می‌شوید درباره این موضوع از او می‌پرسید. او سؤال شما را نشنیده می‌گیرد و برای عوض کردن موضوع می‌کوشد، اما شما با جدیت بر روی سؤالتان پافشاری می‌کنید. نهایتاً او تسلیم می‌شود و شروع به حرف زدن می‌کند.

برای آغاز گفت‌وگو، به عجیب و غریب بودن رفتارهای اخیر او اشاره می‌کنید. او با لپ‌های بادکرده به شما می‌گوید که اخیراً برنامه کاری‌اش تغییر کرده و این باعث شده است تا کمی خسته و بی‌حوصله شود. او تماس چشمی معمولی با شما برقرار می‌کند و در حین گفت‌وگو دستانتان را می‌گیرد. شما آهی می‌کشید و می‌گویید که خیال کرده‌اید او دیگر شما را دوست ندارد. او هم درحالی که تن صدایش کمی بلندتر است، می‌گوید: «چی؟» در این حالت چشمانش لحظه‌ای بازتر می‌شود سپس به پشت گردنش دست می‌کشد و تماس چشمی‌اش را با شما قطع می‌کند. در ادامه از او می‌پرسید که آیا چیزی را از شما پنهان می‌کند؟ او کمی مکث می‌کند. قبل از این که دوباره به شما نگاه کند برای یک لحظه بی‌حرکت می‌ماند، سپس به سمت شما متمایل می‌شود و می‌گوید که دوستتان دارد.

شما تا به این‌جا گفت‌وگو چه نتیجه‌ای گرفته‌اید؟ آیا فردی که به او

علاقه‌مندید، صرفاً درگیر کار بوده و این بی‌تفاوتی عمدی نبوده است؟ آیا او در حال فریب‌دادن شماست؟ آیا دروغ می‌گوید، اگر این‌گونه است کدام یک از بخش‌های گفت‌وگو دروغ او را نشان می‌دهد؟ آیا احساس می‌کنید که چیزی را از شما مخفی می‌کند؟

او نمی‌تواند حواستان را از موضوع منحرف کند و شما باز می‌پرسید که آیا مسئله‌ای را پنهان می‌کند؟ او به شما نگاه می‌کند و دستی به پیشانی‌اش می‌کشد، اما پاسخی نمی‌دهد. در این‌جا می‌پرسید که آیا شما را فریب داده است؟ او به شما نگاه می‌کند و سریع می‌گوید: «نه، من دروغ نمی‌گویم.» و دست‌هایش را باز می‌کند و می‌گوید: «من هرگز به تو دروغ نمی‌گویم.» برای تجزیه و تحلیل داستان چند دقیقه وقت بگذارید. هر زمان که آماده شنیدن ادامه داستان بودید، پاراگراف بعدی را بخوانید.

در ابتدا فردی که به او علاقه‌مندید هوا را از لپ‌های بادکرده‌اش بیرون می‌دهد تا استرس ناشی از دروغ‌گفتن به شما را تسکین دهد. او به شما نزدیک می‌شود، زیرا احساس می‌کند دروغش موجه و حتی ضروری است، سپس با شما تماس چشمی برقرار می‌کند تا نشان دهد هنوز دلش با شماست. وقتی می‌گویید که احساس می‌کنید او دیگر عاشقتان نیست، شگفت‌زده می‌شود چون چنین موضوعی صحت ندارد. او نمی‌داند که باید چه کند، پس گردنش را می‌مالد تا استرس ناشی از گفتن دروغ اولی و نگران کردن شما را از بین ببرد، سپس نگاهش را از روی پشیمانی به سمتی دیگر می‌اندازد.

زمانی که می‌پرسید آیا چیزی را از شما مخفی کرده است، کمی مکث می‌کند که یعنی بله، دقیقاً در حال پنهان کردن چیزی از شماست، اما نه به آن دلیلی که فکر می‌کنید. او می‌کوشد تا شما را از عشق خود مطمئن کند و نشان بدهد که عشق شما در قلبش کم‌رنگ نشده است و جایی برای نگرانی نیست. وقتی می‌پرسید که آیا فریبتان می‌دهد، صادقانه به شما پاسخ می‌دهد، زیرا کف داستان باز نشانه صداقت است. اما شما ناگزیر از چیزهای بی‌خبرید: او در حال



برنامه‌ریزی برای یافتن راهی است که به شما پیشنهاد ازدواج بدهد. او مشغول انتخاب جواهرات و کمک‌گرفتن از دوستانش بوده است، و در تمام این مدت می‌کوشیده است تا راهی جذاب برای پیشنهاد ازدواج به شما پیدا کند. بنابراین، صحت دارد که او چیزی را از شما پنهان کرده است، اما آن‌طور که تصور می‌کردید اصلاً چیزی بد نبوده است.

این سناریو برای این بود تا به شما نشان دهد که اگر زمانی بخواهید فرد دروغ‌گو را شناسایی کنید حتماً به نتیجه می‌رسید، اما اگر نتوانید قطعات مختلف پازل را به‌درستی کنار هم قرار دهید، ممکن است خیلی راحت در دام نتیجه‌گیری غلط بیفتید، به‌خصوص اگر دانسته‌هایتان کافی نباشد. ممکن است نتیجه‌گیری بر اساس اطلاعات ناقص برای هر کسی پیش بیاید، مخصوصاً اگر نداند که اصلاً چنین اطلاعاتی وجود دارد. چطور می‌توانید راجع به چیزی که از وجود آن بی‌خبرید اطلاعی داشته باشید؟

زمانی که سعی می‌کنید ذهن افراد را بخوانید، بسیار مهم است که تا آنجا که می‌توانید اطلاعات را جمع‌آوری کنید تا بزرگ‌ترین تصویر ممکن را از ماجرا داشته باشید. همیشه باید با ذهنی باز به سراغ افراد بروید، زیرا اگر حتی تحقیقات و مشاهداتی کامل هم داشته باشید، باز هم همیشه ممکن است اطلاعاتی از چشم شما پنهان بماند. اگر احساس می‌کنید هنوز تصویری کامل از ماجرا ندارید، سعی کنید گفت‌وگوهای کوتاه با فرد مقابل آغاز کنید تا بتوانید اطلاعات لازم را به دست آورید یا از آن طریق به داده‌های صحیح راه یابید. برای مثال، اگر صحبت را با بیان شک و تردیدهای خود آغاز کرده بودید و از فرد مقابل می‌خواستید که با شما صادق باشد، ممکن بود بتوانید اطلاعات کافی مبنی بر پنهان‌کاری او به دست آورید، اما به این هم پی می‌بردید که او عاشق شماست و قطعاً کاری علیه شما انجام نخواهد داد. اگر هنوز هم حرف‌هایش را باور نمی‌کردید، دست‌کم می‌توانستید از آن اطلاعات برای درک بهتر موقعیت استفاده کنید. اما خوشبختانه در جایی از گفت‌وگو به این نتیجه

می‌رسیدید که خیلی به او اعتماد دارید و بالاخره به ماجرا پی می‌بردید. کاراگاهان، روانکاوها و ذهن‌خوان‌های بزرگ، بیشتر به جنبه‌های واقعی و عینی ماجرا توجه می‌کنند. آن‌ها دریافته‌اند که رفتار حاکی از اضطراب ممکن است به هر دلیلی رخ بدهد. بنابراین، اگر بخواهند این نشانه را مدرک بدانند و از آن‌ها استفاده کنند، خود را موظف می‌دانند که ابتدا با حذف گزینه‌ها پیش بروند.

حال با استفاده از ابزار، دانش، و بینش خود پیش بروید، درست مانند ذهن‌خوانی حرفه‌ای.



۱. اختلال شناختی: حالتی است که در آن ذهن فرد هم‌زمان به افکار، احساسات یا باورهای متضاد دچار می‌شود. - م.

۲. شاخص شخصیت مایرز-بریگز (MBTI)، (Myers-Briggs Type Indicator) یک پرسشنامه روان‌سنجی است که هدف از طراحی آن، اندازه‌گیری ترجیحات فرد در فهم دنیا و چگونگی تصمیم‌گیری است.

۳. سندرم اسپرگر، نوعی اختلال رشد عصبی است که با مشکلات عدیده‌ای در ارتباط بین فردی و ارتباط غیرکلامی، مشخص می‌شود که معمولاً همراه با علایق و رفتارهای وسواسی و تکراری است. سندرم اسپرگر شکل خفیف‌تری از طیف اوتیسم شمرده می‌شود.

# How to an-



**Joshua  
Moore**



**Basil  
Foster**

## How to analyze people: read people like a pro

.....  
در فروشگاه، در خیابان، در مدرسه و دانشگاه و یا حتی در زندگی خصوصی و خانواده هر روز با دروغ مواجه می‌شویم. از کجا بفهمیم شخصی که به‌تازگی با او آشنا شده‌ایم تا چه اندازه با ما صادق است؟ ما چگونه باید در موقعیت‌های مختلف و در مکان‌های گوناگون دروغ را از حقیقت تمیز دهیم؟

این کتاب به ما می‌آموزد با تحلیل رفتار دیگران از خود در برابر دروغ‌گویان و سودجویان محافظت کنیم. خواندن این کتاب سرنخ‌هایی از رفتار دیگران به ما می‌دهد که ما را به کشف حقیقت نائل می‌کند.

ما تبدیل به کارآگاهان جنایی و بازپرس‌های خبره‌ای می‌شویم که می‌توانیم صداقت دیگران را ارزیابی کنیم. ما از طریق شناسایی تیپ‌های شخصیتی، حرکات بدن، جهت نگاه‌ها، شیوه بیان، ساختار و جمله‌بندی واژگان، حرکات غیر ارادی و نامحسوس بدن و دقت در جزییاتی از این دست، به چنین موفقیتی نائل می‌شویم. هرچند نباید از یاد ببریم که فقط خواندن این کتاب کافی نیست و تسلط بر دانسته‌های کتاب با تمریناتی که در هر فصل گفته شده ممکن می‌شود.

# like a pro



[shamdonipub.com](http://shamdonipub.com)

@shamdonipub

@shamdonipub

