

دروغ‌گوها همه جا هستند، ولی نمی‌توان آن‌ها را به سادگی تشخیص داد. در این رابطه بهتر است زبان بدن و جهت چشم‌ها را فراموش کنید، زیرا روش‌های بهتری برای شناسایی دروغ‌گوها وجود دارند. فراموش نکنید که هیچ دروغ‌سنج بدون ایرادی وجود ندارد، ولی شما می‌توانید با کمی بردباری، تدبیر و ذکاوت کاری کنید که خورشید از پشت ابر بیرون آید.

راه‌حل گروه توماس ارمرود

گروه ارمرود از شیوه‌ای متفاوت استفاده کردند که اتفاقا باعث شد اکثر موارد را شناسایی کنند. شاید بخواهید بدانید که راز موفقیت آن‌ها چه بود؟ آن‌ها از چه شیوه‌ای برای شناسایی افراد دروغ‌گو استفاده کردند؟ آن‌ها قبل از هر چیز، ذهن خود را از تمام علائم شناسایی قبلی پاک کردند و به سراغ تکنیک‌های جدید رفتند تا مستقیم به جواب برسند.

در سال&ZWNJ;های اخیر، نتایج پژوهش&ZWNJ;های مربوط به شناسایی دروغ&ZWNJ;گوها چندان رضایت&ZWNJ;بخش نبوده است. تقریباً تمامی پژوهش&ZWNJ;های پیشین به این موضوع پرداخته که چگونه یک دروغ&ZWNJ;گو را از روی تغییرات ظاهری و زبان بدن مانند سرخ شدن صورت، خنده&ZWNJ;های عصبی و جهت چشمان شناسایی کنیم. یک مثال معروف در این رابطه وجود دارد: زمانی که از بیل کلینتون در مورد رابطه&ZWNJ;اش با مونیکا لوینسکی سوال پرسیده شد، او بینی&ZWNJ;اش را لمس کرد.

در حقیقت نمی‌توان خیلی به زبان بدن اتکا کرد، زیرا ممکن است افراد تحت شرایطی خاص حرکتی را انجام دهند که اصلاً با برداشت ما از زبان بدن همخوانی نداشته باشد. مثلاً شخصی را فرض کنید که در فرودگاه است و اگر عجله نکند از پروازش عقب خواهد افتاد. در این بین ماموران امنیتی چند سوال از او می‌پرسند که آن فرد به طرف دیگر نگاه می‌کند و پاسخ کوتاه می‌دهد. ماموران فکر می‌کنند که او دروغ می‌گوید، در حالی که او کاملاً صادقانه پاسخ داده است.

فکر می‌کنید شما هم با من هم‌زن‌نظر باشید که به شیوه‌&[znw] حیدر نیاز است، اما با توجه به مواردی که گفتیم چه شیوه‌&[znw] کارایی دارد؟ پاسخ امروز

در این رابطه کاملا روشن و واضح است: باید تمرکزتان را از حالات افراد بردارید و بر روی واژگانی که استفاده می‌&ZWNJ; شود تمرکز کنید. سپس به تدریج بر روی نکاتی تمرکز کنید که پاشنه آشیل فرد دروغ&ZWNJ;گو است.

ارمرد و همکارش کورال داندو از دانشگاه ولورهمپتون چند اصل مبتنی بر گفتگو را ارائه کرده&ZWNJ;اند که شانس شناسایی دروغ&ZWNJ;گو را بالا می&ZWNJ;برد. این اصول اما چه هستند؟

از سوالات با پایان باز استفاده کنید

با این روش شخص دروغ&ZWNJ;گو را مجبور می&ZWNJ;کنید که به داستان بافی خود ادامه دهد. او آن&ZWNJ;قدر ادامه می&ZWNJ;دهد که سرانجام در شبکه سست دروغ&ZWNJ;های خود گیر می&ZWNJ;افتد.

او را سورپرایز کنید

بازجوها باید تلاش کنند تا «بار ادراکی» شخص دروغ&ZWNJ;گو را بالا ببرند. آن&ZWNJ;ها برای این کار سوالاتی را می&ZWNJ;پرسند که افراد اصلا انتظارش را ندارند. گاهی اوقات بازجوها از افراد می&ZWNJ;خواهند تا در مورد اتفاقی در گذشته حرف بزنند. در حقیقت، هدف اصلی بازجوها این است که کاری کنند که افراد دروغ&ZWNJ;گو به سختی بتوانند ظاهر خود را حفظ کنند.

حواستان به جزئیات ریز و قابل&ZWNJ;بازبینی&ZWNJ; باشد

اگر مسافری را دیدید که می&ZWNJ;گوید در دانشگاه آکسفورد درس می&ZWNJ;خواند، از او بپرسید که در مورد مسیر رفت و آمدش بپرسید. اگر جایی متوجه شدید که او تناقض می&ZWNJ;گوید، فوراً آن را لو ندهید. اجازه دهید که آن شخص راحت به داستان بافی خود ادامه دهد.

تغییرات اعتماد به نفس را در نظر داشته باشید

زمانی که افراد دروغ&ZWNJ;گو به چالش کشیده می&ZWNJ;شوند دیگر نمی&ZWNJ;توانند مانند حالت عادی باشند و حالت آن&ZWNJ;ها کمی تغییر می&ZWNJ;کند. وقتی که افراد دروغ&ZWNJ;گویی که به گفتگو پرداخته و زیاد صحبت می&ZWNJ;کنند، به چالش کشیده می&ZWNJ;شوند سعی می&ZWNJ;کنند که کمی صحبت&ZWNJ;های خود را کوتاه کنند، زیرا می&ZWNJ;دانند که نمی&ZWNJ;توانند مانند قبل مانور بدهند.

در چنین شرایطی بهتر است به جای گفتگوی جدی، با آن&ZWNJ;ها گفتگویی عادی داشته باشیم. در این حالت است که افراد دروغ&ZWNJ;گو با نقض داستان بافی خود به راحتی دست خودشان را رو می&ZWNJ;کنند. فراموش نکنید که شناسایی افراد دروغ&ZWNJ;گو مانند حل مسائل ریاضی نیست که پاسخی آشکار داشته باشد؛ این کار بیشتر نیازمند یک رویکرد ادراکی که در آن افراد باید از طریق کنار هم گذاشتن حقایق به پاسخی روشن برسند.

چگونه دروغ&ZWNJ;گوها را شناسایی کنیم؟ تیم ارمرد شیوه&ZWNJ;های جدیدی را ارائه داده است

ارمرد قبول دارد که استراتژی&ZWNJ;های پیشنهادی «ادراکی» است، یعنی افراد باید با عقل سلیم خود دروغ&ZWNJ;گو را شناسایی کنند. ارمرد می&ZWNJ;گوید: «یکی از دوستانم به من گفت که من [ارمرد] قصد دارم هنر بحث و گفتگو را به نام خودم ثبت کنم.» اما نتایج خودش گواه این قضیه است. ما مسافرانی را با بلیت و اسناد واقعی سفر به فرودگاه&ZWNJ;ها فرستادیم. سپس به آن مسافران گفتیم که یک هفته فرصت دارند که داستان خودشان را بسازند و سپس در فرودگاه&ZWNJ;های سراسر اروپا در کنار مسافران واقعی حاضر شوند. در نهایت مشخص شد که احتمال شناسایی مسافران جعلی با استفاده از تکنیک&ZWNJ;های مصاحبه&ZWNJ;ای ارمرد و داندو، 20 برابر بیشتر از تکنیک&ZWNJ;های دیگر (شناسایی موارد شکاک) است و تیم مصاحبه کننده در 70 درصد موارد موفق ظاهر شدند.

لواپن در این پژوهش شرکت نداشت، اما از اینکه این پژوهش در فرودگاه&ZWNJ;های واقعی انجام شده به وجد آمده و می&ZWNJ;گوید: «واقعا فوق&ZWNJ;العاده است. این پژوهش کاملا واقع&ZWNJ;بینانه انجام شده است.»

هنر متقاعد ساختن

نتایج پژوهش انجام شده توسط لواپن هم دست کمی از پژوهش ارمرد و داندو ندارد. لواپن نیز مانند ارمرد معتقد است که مصاحبه&ZWNJ;های هوشمندانه که می&ZWNJ;تواند حفره&ZWNJ;های داستان&ZWNJ;های جعلی را افشا کند، خیلی بهتر از شیوه&ZWNJ;ی سنتی «زبان بدن» است.

لواپن بازی&ZWNJ;ای را طراحی کرد که در آن دانشجویان مقطع کارشناسی با افرادی ناشناس وارد اتاق می&ZWNJ;شوند و به سوالات پاسخ می&ZWNJ;دهند و در ازای هر پاسخ درست پنج دلار دریافت می&ZWNJ;کنند. دانشجویان نمی&ZWNJ;دانند که هم تیمی&ZWNJ;شان با دست&ZWNJ;اندرکاران مسابقه از قبل هماهنگ شده&ZWNJ;اند. زمانی که پرسشگر اتاق را ترک می&ZWNJ;کند، هم&ZWNJ;تیمی آن&ZWNJ;ها از او می&ZWNJ;خواهند که به پاسخ&ZWNJ;ها نگاهی بیندازند و برخی قبول می&ZWNJ;کنند.

پس از پایان مسابقه، چند مامور واقعی FBI با دانشجویان مصاحبه می&ZWNJ;کند تا ببیند کدام یک تقلب کرده&ZWNJ;اند. آن&ZWNJ;ها از سوالات تاکتیکی (و نه زبان بدن و نشانه&ZWNJ;های دیگر) برای شناسایی متقلبان استفاده کردند و توانستند بیش از 90 درصد آن&ZWNJ;ها را پیدا کنند. یکی از ماموران متخصص 33 مصاحبه انجام داد و در تمام موارد 100 درصد موفق بود. در پژوهشی دیگر حتی مشخص شد که افراد ناوارد هم می&ZWNJ;توانند افراد دروغ&ZWNJ;گو را شناسایی کنند. آن&ZWNJ;ها به کمک سوالات با پایان باز به بیش از 80 درصد موفقیت رسیدند.

آیا فقط پلیس می&ZWNJ;تواند دروغ&ZWNJ;گوها را شناسایی کند؟

یکی از دلایل موفقیت آن ماموران این بود که آن&ZWNJ;ها در شروع مصاحبه از تکنیک «هنر متقاعد ساختن» استفاده کردند. مثلا اولین چیزی که ماموران مطرح می&ZWNJ;کردند این بود که «شما چقدر صادق هستید؟» به همین دلیل بود که برخی از شرکت&ZWNJ;کنندگان برای اینکه نشان دهند آدم راستگویی هستند، سعی می&ZWNJ;کردند راستش را بگویند. حتی کسانی که سعی می&ZWNJ;کردند حقیقت را پنهان کنند هم دستشان رو می&ZWNJ;شد، چرا که تلاش می&ZWNJ;کردند حقیقت را جعل کنند.

بسیاری از کارگاہان شاید با این تکنیک&ZWNJ;ها آشنایی کامل داشته باشند، اما بحث ما در ارتباط با افراد معمولی است. زمانش رسیده که آن تفکر قدیمی (زبان بدن) را کنار بگذاریم و با استفاده از شیوه&ZWNJ;های جدید، افراد دروغگوی اطرافمان را شناسایی کنیم. در جهت نگاه افراد و نحوه تکان دادن دست همیشه جای تردید وجود دارد. لواپن و

ارمرود اما دوست دارند که نتایج تحقیق آن‌ها در شرایط دیگر هم سنجیده شوند تا میزان صحت آن‌ها در شرایطی متفاوت آزموده شود.

درست است که نتایج چنین پژوهش‌های در درجه اول به درد مراجع قضایی و بازجوها می‌خورد، اما ما هم می‌توانیم از این تکنیک‌ها در راستای شناسایی دروغ‌گوهایی زندگی شخصی خودمان استفاده کنیم. ارمرود می‌گوید: «من این روش‌ها را همیشه بر روی کودکان تست می‌کنم.» نکته مهمی که در این رابطه وجود دارد و شما هرگز نباید آن را فراموش کنید، این است که از قضاوت زودهنگام بپرهیزید. اگر شخصی را دیدید که عصبی است یا تلاش دارد که جزئیات اتفاق خاصی را به یاد آورد، به این معنا نیست که آن‌ها گناهکار هستند. شما همیشه باید به دنبال تناقضات کلی‌تر باشید. فراموش نکنید که هیچ دروغ‌سنج بدون ایرادی وجود ندارد، ولی شما می‌توانید با کمی بردباری، تدبیر و ذکاوت کاری کنید که خورشید از پشت ابر بیرون آید.