

چگونه دروغ را تشخیص دهیم؟

«ما می‌دانیم که دروغ گوها بیشتر از راست گوها خودشان را آماده می‌کنند. آنها اغلب تلاش می‌کنند که شما را متقاعد کنند که با فقط راست گفتن متفاوت است.»



«ما می‌دانیم که دروغ گوها بیشتر از راست گوها خودشان را آماده می‌کنند. آنها اغلب تلاش می‌کنند که شما را متقاعد کنند که با فقط راست گفتن متفاوت است.»

به گزارش ایسنا، فرادید نوشت: صادقانه بگوییم، به نظر می‌رسد عصر کنونی، عصر دروغ‌ها، عدم صداقت‌ها و مچ‌گیری‌هاست. ما به طور مرتب با اخبار جعلی مواجهیم. هفته گذشته، روزنامه واشنگتن پست محاسبه کرد که دونالد ترامپ از زمان رسیدن به مقام ریاست جمهوری تاکنون ۱۰۰۰۰ بار دروغ گفته است. در انگلستان، ترزا می، اعتراضات وزیر دفاع سابق، گاوین ویلیامسون، را که گفت: در درز اطلاعات شورای امنیت ملی هیچ دخالتی نداشته است، باور نکرد. این در حالی بود که ویلیامسون به جان فرزندانش قسم خورد که بی‌گناه است و اطلاعات از دفتر او نفوذ نکرده است.

ما چطور؟ چه تعداد از پست‌های اینستاگرامی ما که زندگی شاد و پر از موفقیت مان را نشان می‌دهند، در جهت القای یک معنی خاص به مخاطب دستکاری نشده‌اند؟

دروغگو اما دوست داشتنی

می‌توان گفت: ما در عصری زندگی می‌کنیم که دروغ پذیرفته شده است؟ رابرت فلدمن، استاد گروه روان‌شناسی و علوم مغز در دانشگاه ماساچوست و نویسنده کتاب «دروغگوی زندگی شما» می‌گوید چنین است. «من باور دارم که دروغ گفتن بیش از پیش امری پذیرفتنی شده است. رؤسای جمهور - حتی آنهایی که شما دوستشان ندارید - الگو هستند و هنگامی که می‌بینید شخصی در این جایگاه اجتماعی به طور مرتب دروغ می‌گوید و هر بار هم تیرنه می‌شود - چیزی که به نظر می‌رسد کاملاً درست است - چنین چیزی به یک الگوی پذیرفته شده در جامعه تبدیل می‌شود. من همیشه مثال بیل کلینتون را زده‌ام که دروغ‌گویی را به پدیده‌ای پذیرفته شده در جامعه تبدیل کرد. هیچ اتفاقی برای او نیفتاد و از مهلکه جان سالم به در برد. اما فقط این نبود. با این که او هر نوع رابطه‌ای با مونیکا لوینسکی را رد کرد، همچنان احترام و محبت زیادی نسبت به وی در جامعه وجود دارد.

این اتفاق پیام قدرتمندی دارد: که شما می‌توانید دروغ بگویید و هنوز در جامعه مقبول باشید. اکنون، من فکر می‌کنم مثال بسیار بزرگ تری در کاخ سفید از یک رهبر دائماً در حال دروغ گفتن وجود دارد. ناراستی‌های زیادی وجود دارد، اما او همچنان در قدرت است. به نظر می‌رسد این رویه ایست که او در تمام طول مدت زندگی‌اش داشته است.

فکر می‌کنم چنین چیزی پیام وحشتناکی نسبت به کارآمد بودن دروغ‌گویی به کودکانی که در این دوره بزرگ می‌شوند و حتی به بزرگترهانشان می‌فرستد. فضایی خلق می‌شود که در آن دروغ‌گویی بیش از پیش مورد قبول واقع می‌شود.»

افسانه رفتارهای غیرکلامی

یک باور رایج می‌گوید تشخیص دروغگو آسان است. دروغگوها تمرکز، ثبات و آرام ندارند - (می‌توانید حرکت چشم‌هایشان را وقتی تلاش می‌کنند چیزی را از اعماق حافظه‌شان بیرون بکشند و داستان بسازند، ببینید) و ممکن است دائماً از عباراتی مثل «راستش را بگویم یا در حقیقت» استفاده کنند.

گوردون رایت، استاد دانشگاه لندن در بخش روان‌شناسی می‌گوید: «همه این‌ها مزخرف است. نتایج تحقیقات نشان می‌دهد که ما وقتی دیگران را زیر نظر می‌گیریم تا تشخیص دهیم دروغ می‌گوید یا نه، معمولاً بدترین تصمیم را اتخاذ می‌کنیم. در این حالت ما فقط ۵۴ درصد امکان درست تشخیص دهیم. در حالی که اگر یک سکه را بالا بیندازیم و شیر یا خط بیاوریم به ما می‌گوید که احتمال راست‌گویی در یک موقعیت ۵۰ درصد است.»

رایت می گوید، تست های پلی گراف یا دروغ سنج، بین ۶۵ تا ۷۹ درصد درست تشخیص می دهند. توجه به حرکات کل بدن قدری بهتر عمل می کند و می تواند تا ۸۵ درصد به ما بگوید که فردی در حال دروغ گفتن است یا خیر. اما هر دوی این موارد در شرایط خاص آزمایشگاهی قابل انجام است و در محیط های متفاوت مانند اتاق بازجویی پلیس نتایج متفاوتی ظاهر می شود.

او می گوید، از همه بدتر این است که دروغگوها هم می دانند که از آنها چه انتظاری می رود و تلاش می کنند که شرایط را به نفع خود تغییر دهند. «ما با دروغگوهای مواجهیم که مستقیم و محکم در چشم ما نگاه می کنند و دروغ می گویند. آنها از کلیشه ها به نفع خودشان بهره می گیرند.»

اما پلیس و نیروی انتظامی هنوز هم این سرخ ها را برای تشخیص دروغگوها استفاده می کنند. استاد روانشناسی دانشگاه گوتنبرگ، پر-آندرس گرانهاگ، در این زمینه به سازمان هایی مانند FBI و LAPD آموزش می دهد. «روانشناسی قانونی تلاش می کند افسانه رفتارهای غیر کلامی را کم ارزش جلوه دهد. آنها باور دارند که می توان با مشاهده رفتار بیرونی افراد، آن چه در درون آنها می گذرد را تشخیص داد.» در حالی که، هیچ سرخ جهانی ای در این زمینه وجود ندارد و حتی یک شخص واحد ممکن است در موقعیت های مختلف، رفتارهای مختلفی از خود بروز دهد.

سوال های غیر قابل پیش بینی

بنابراین، بسیاری از تحقیقاتی که به دنبال تشخیص فریبکاری هستند، بیشتر از آن که روی چگونگی گفتن تمرکز کنند، روی آن چه که افراد می گویند یا چستی حرف های آنها تمرکز می کنند. گرانهاگ می گوید، یک روش برای دست یافتن به نتیجه بهتر استفاده از تکنیک سوال های غیرقابل پیش بینی است - سوال هایی را بپرسید که دروغگوها از قبل برای پاسخ دادن به آنها آماده نشده اند.

دروغگوها بیشتر از راستگويان خود را آماده می کنند. اگر فقط سوال های قابل پیش بینی از آنها بپرسید، دقیقاً کاری را می کنید که آنها دوست دارند. راستگويان می توانند از عهده انواع سوالات بریبایند، چون به سادگی به حافظه شان رجوع می کنند. اما دروغگوها در مواجهه با سوالات غیر قابل پیش بینی شرایط سختی را می گذرانند، چون پاسخ های از قبل آماده برای سوالات قابل پیش بینی آماده کرده اند و برای سایر سوالات آماده نیستند.

گرانهاگ می گوید، به لحاظ شناختی دروغ گفتن بسیار پیچیده تر از راست گفتن است. «اگر شما موقعیت را برای فرد دروغگو پیچیده تر کنید، او شرایط سخت تری از یک راستگو را تجربه خواهد کرد. به طور مثال، می توانید از او بخواهید یک رویداد را از آخر به اول تعریف کند که برای فردی که می خواهد داستان سر هم کند، کار سختی است.»

غریزه پلیسی یا شواهد؟

مایکل فولر، رئیس پلیس سابق لندن و نویسنده کتاب «اول سیاه را بکش»، درباره تجربیاتش به عنوان یک پلیس سیاه پوست در اداره پلیس این شهر می گوید. طی دوران آموزشی به آنها گفته بودند نشانه های دروغگویی: تغییر در رفتار، خاراندن سر و اجتناب از برقراری تماس چشمی است. اما او می گوید، چیزی که نهایتاً می تواند فرد دروغگو را لو دهد، مدارک است.

«در کار پلیس شما فقط به داستان هایی که افراد می گویند توجه نمی کنید بلکه تحقیق می کنید. یک بازپرس حرفه ای به دنبال حقایق است. شما قبل از بازجویی از طریق دوربین های مدار بسته، مدارک و شاهد های عینی، اطلاعات کافی به دست می آورید؛ بنابراین فرد نمی تواند به شما دروغ بگوید، چون با اطلاعاتی که در اختیار دارید، در تناقض است.»

در سریال ها و رمان های پلیسی، شواهد کاراگاهی است که یک پرونده را حل می کند. «اگر بپرسند که یک پلیس تا چه حد به شم و غریزه اش متکی است باید بگویم، بسیار زیاد، زیرا این غریزه پلیسی است که سرآغاز یک تحقیق است.»

تلاش برای متقاعد سازی

پرسش اینجاست که بالاخره چطور می توان یک دروغگو را شناسایی کرد؟ آیا دروغگوها با هم اشتراکی دارند؟ گرانهاگ

می گوید: «ما می دانیم که دروغگوها بیشتر از راستگوها خودشان را آماده می کنند؛ آنها اغلب تلاش می کنند که شما را متقاعد کنند که با فقط راست گفتن متفاوت است.» «آنها می خواهند بدانند که آیا باورشان کرده اید یا نه و اگر شک کنند که باورشان کرده اید، تغییر می کنند و جزئیات بیشتری را می افزایند.»

رایت می گوید، برخی تحقیقات نشان می دهد که افراد در هنگام دروغ گفتن از ضمائر شخصی کمتری استفاده می کنند. او می گوید: «تفسیر غربی از این موضوع این است که آنها تلاش می کنند بین خود و دروغ فاصله ایجاد کنند. اما در فرهنگ های غیر غربی، درست عکس این قضیه صادق است. آنها دروغ را بیشتر به مالکیت خود در می آورند؛ بنابراین هیچ قانون مشخص و محکمی وجود ندارد.»

دوری از تعصب

آیا افراد در هنگام دروغ گفتن از عباراتی نظیر «بخوام صادق باشم»، بیشتر استفاده می کنند؟ گرانهاگ می گوید، واقعاً نمی توان حکم قطعی صادر کرد، زیرا افراد با هم متفاوتند. «گاهی اوقات این عبارات فقط تکه کلام افراد هستند و فرد در تلاش برای فریب دادن ما نیست.»

رایت می گوید، یک راه برای نیفتادن در دام دروغگو محتاطانه عمل کردن در قبال تعصبات خودمان است. تحقیقات نشان می دهد که احتمال این که افراد دروغی را که با باورهایشان همخوانی دارد، باور کنند، بیشتر است. به طور مثال اگر فردی در حال دروغ گفتن است و می گوید: «من واقعاً جرمی کوربین را دوست دارم» و اتفاقاً من هم یکی از طرفداران کوربین هستم، خیلی احتمال دارد که فکر کنم آن فرد راستگو است.»

اما حتی کارشناسان تشخیص دروغ هم نمی توانند به آسانی فرد دروغگو را تشخیص دهند. رایت می گوید: «تا کنون تحقیقات زیادی روی قوه تشخیص دروغ گویی افرادی مانند من که روی این موضوع کار می کنیم، انجام شده است و ما به هیچ وجه بهتر از سایر افراد عمل نکرده ایم. افسران پلیس، وکلا، و درمانگرها بهترین تشخیص دهندگان دروغ در دنیا هستند.»

چرا در تشخیص دروغ مهارت نداریم؟

فدمن می گوید: «فکر می کنم یکی از اصلی ترین دلایل ناتوانی در تشخیص دروغ گویی این است که ما بازخورد چندانی نسبت به راستگویی و دروغگویی دریافت نمی کنیم.»

او می گوید: «فرضیه ابتدایی من این است که مردم همیشه دروغ می گویند، ما به صورت اجتماعی همواره در حال دروغ گفتن هستیم - ما به دیگران می گوئیم که چقدر از لباسی که پوشیده اند خوشمان می آید، در حالی که واقعاً این گونه نیست، ما به دیگران چیزهای را می گوئیم که وجهه خودمان را بهتر کنیم.»

«این دروغ ها اغلب پیامدهای بسیار جزئی دارند و مسئله مهمی نیستند، اما به مثابه روغنی هستند که چرخ دنده های تعاملات اجتماعی را چرب می کنند. اطراف ما را دروغ فرا گرفته است و ما اگر هم راست بگوییم، نسبت به راستگویی خود بازخوردهای اندکی دریافت می کنیم. برای همین یاد نمی گیریم دروغگو را تشخیص دهیم.»

«دلیل دیگر این است که ما انگیزه ای برای شناسایی دروغ نداریم. اغلب اوقات وقتی فردی از ما تعریف می کند، همین که شاد می شویم کافی است، به دنبال حقیقت آن نیستیم. در واقع کسی که از دیگری تعریف می کند، می خواهد آن فرد نسبت به او احساس خوبی پیدا کند.»

رایت موافق است و می گوید: «من فکر می کنم مردم بیشتر از آن چه که فکر می کنند، دروغ می گویند. این مسئله لزوماً بد نیست، جامعه این گونه عمل می کند.»