

8 روش برای شناسایی افراد دروغگو

در زندگی همه ما پیش آمده که هنگام صحبت با شخصی متوجه شویم که به ما دروغ می‌گوید یا به صحت حرف‌هایی که می‌شنویم شک کنیم. در بعضی از موارد این دروغ شنیدن‌ها یا شک کردن‌ها چندان اهمیتی ندارد اما اگر پای خانواده در میان باشد به خصوص در مواقعی که مقابل همسران قرار گرفته‌اید اهمیت این قضیه صدچندان خواهد شد.



سلامت نیوز : در زندگی همه ما پیش آمده که هنگام صحبت با شخصی متوجه شویم که به ما دروغ می‌گوید یا به صحت حرف‌هایی که می‌شنویم شک کنیم. در بعضی از موارد این دروغ شنیدن‌ها یا شک کردن‌ها چندان اهمیتی ندارد اما اگر پای خانواده در میان باشد به خصوص در مواقعی که مقابل همسران قرار گرفته‌اید اهمیت این قضیه صدچندان خواهد شد.

به گزارش سلامت نیوز به نقل از ایده آل ؛ فرض کنید با نامزدتان (فردی که قرار است همسر شما باشد) روبه‌رو هستید و ناگهان در میان صحبت‌هایش شک می‌کنید که حرف‌هایش، ابراز علاقه‌هایش و قول و قرارهای که به شما می‌دهد حقیقت دارد یا خیر. در این مواقع چه کاری از دست شما ساخته است؟ ما روش‌هایی را به شما معرفی خواهیم کرد تا می‌توانید دروغگوها را باز کنید. گفت‌وگوی کوتاهی با عارف لرستانی در این زمینه داشتیم که در ادامه می‌خوانید.

از صحنه تئاتر تا مصر

از تکنیک به حس برسید

فرض کنید بازیگری قرار است نقش يك پزشك را ایفا کند. وقتی هنرپیشه از قواعد و قوانین زبان بدن در جهت درست استفاده می‌کند در حقیقت یکی از مهم‌ترین اصول بازیگری را که همان تکنیک است، مورد استفاده قرار داده است. اگر بازیگری که قرار است در نقش پزشك ظاهر شود ابتدا از تکنیک (ژست) استفاده کند ناخودآگاه حس پزشك بودن هم در او به وجود خواهد آمد. یا موقعیتی را فرض کنید که قرار است هر شب به مدت 2 ماه روی صحنه تئاتر نقشی را بازی کنید و هر شب در قسمتی از این نمایش مجبور هستید گریه کنید. مطمئناً دفعاتی پیش می‌آید که نمی‌توانید گریه کنید. در این مورد شما باید از فرم گریه کردن استفاده کنید تا در نهایت به حس آن برسید که این همان بادی‌لنگوئج است.

زبان بدن در کشتی‌گیری

تمام رفتارهای ما و برخوردهای اجتماعی ما همراه بادی‌لنگوئج یا همان زبان بدن معنا و مفهوم پیدا می‌کند. در حقیقت زبان بدن نوعی بازیگری با اعضای صورت و بدن است. من در سنین نوجوانی کشتی کار می‌کردم و کشتی يك ورزش كنفره است. در کشتی وقتی قرار است با يك حریف قدرتمند مسابقه بدهید باید با شجاعت وارد میدان شوید. حریف شما نباید متوجه ترس در چهره‌تان

بشود. مشابه این قضیه در بازیگری هم وجود دارد و در ابعاد وسیع‌تر در زندگی اجتماعی ما هم موثر است.

نکته مهم

زبان بدن هم مثل یادگیری زبان فارسی (یا همان زبان مادری) از ابتدای کودکی به ما آموخته می‌شود شاید همه ما دانش بادی‌لنگوئج را نداشته باشیم اما همگی از آن استفاده می‌کنیم.

به زبان انگلیسی مسلط نیستم

حتی در زندگی واقعی هم لحظاتی پیش می‌آید که شما مجبور می‌شوید برای انتقال بهتر حرف‌هایی که می‌زنید از زبان بدن استفاده کنید. چند وقت پیش من سفری به مصر داشتم و از آنجا که اصلاً به زبان انگلیسی مسلط نیستم برقراری ارتباط با افراد خارجی برایم مشکل بود اما با استفاده از زبان بدن به حدی راحت و حتی شیرین توانستم با دیگران ارتباط برقرار کنم که نمی‌توانید تصور کنید. همیشه در زندگی‌ام از بادی‌لنگوئج استفاده کرده‌ام؛ چه در روابط کاری و چه در روابط خانوادگی و حتی شخصی‌ام بارها و بارها استفاده کرده‌ام.

دانش بادی‌لنگوئج

به کرات پیش آمده که وارد محیطی شده‌ام و از برخورد دیگران این احساس را داشته‌ام که باید با حس طلبکارانه صحبت کنم یا بالعکس باید حس شاگرد و استاد را در آنجا رعایت کنم و متواضع برخورد کرد. هر کدام از این مثال‌ها صدها بار برای من و شما اتفاق افتاده و تنها راه حل پیش رویمان استفاده از زبان بدن بوده است. زبان بدن هم مثل یادگیری زبان فارسی (یا همان زبان مادری) از ابتدای کودکی به ما آموخته می‌شود شاید همه ما دانش بادی‌لنگوئج را نداشته باشیم اما همگی از آن استفاده می‌کنیم.

وقتی مطالب غیرواقعی یا فریب‌آمیز می‌بینیم، می‌گوییم و می‌شنویم اغلب سعی می‌کنیم دهان، چشم یا گوش‌هایمان را با دست بپوشانیم. کودکان از این اشاره‌های فریب‌آمیز به وضوح استفاده می‌کنند. اگر کودکی دروغ بگوید دهانش را با دست می‌پوشاند و اگر نخواهد به توبیخ‌های والدینش گوش دهد، خیلی ساده گوش‌هایش را با دست می‌گیرد.

1. سرفه کردن یا گرفتن دست جلوی دهان

بیشتر مردم سعی دارند تا اشاره دهان را با سرفه‌ای مصنوعی پنهان کنند. «همفري بوگارت» وقتی در نقش گانگستر یا مجرم بازی می‌کرد اغلب هنگام صحبت درباره کارهای مجرمانه با دیگر گانگسترها یا وقتی که توسط پلیس بازجویی می‌شد از این اشاره استفاده می‌کرد تا به طور غیرکلامی نشان دهد که راست نمی‌گوید. اگر شخصی در حال حرف زدن از این اشاره استفاده کند نشان دروغگویی است و اگر هنگام حرف زدن شما دهانش را بپوشاند علامت این است که فکر می‌کند شما دارید دروغ می‌گویید.

نتیجه‌گیری: کسی که هنگام دروغ گفتن سرفه می‌کند یا با دست‌هایش جلوی دهانش را می‌گیرد، فردی بدون اعتماد به نفس است، توجه دیگران برایش مهم است و زود به اطرافیان وابسته می‌شود. او قابل کنترل است در کل از همسرش توقع زیادی جز محبت کردن ندارد. فردی مهربان و دلیل دروغ گفتن‌هایش جلب رضایت طرف مقابلش است.

نکته مهم: وقتی فردی از اشاره دست به صورت استفاده می‌کند، همیشه به معنای دروغ‌گویی نیست با این حال نشان می‌دهد آن فرد ممکن است در حال فریب دادن شما باشد.

2. لمس کردن بینی

در اصل اشاره لمس بینی نوع پیشرفته و پنهانی حفاظ دهان است. امکان دارد شامل چند مالش آرام در زیر بینی یا یک لمس تقریباً سریع و نامحسوس باشد. بعضی از زنان این اشاره را با یک ضربه کوچک محتاطانه برگزار می‌کنند. توجه داشته باشید که این نوع اشاره و لمس بینی با خاراندن بینی خیلی متفاوت است. این اشاره‌ای که نشان از دروغ‌گویی است تنها یک لمس کوتاه است و نباید آن را با خاراندن بینی اشتباه گرفت.

نتیجه‌گیری: فردی باهوش و بسیار ریزبین است، قبل از اینکه برای کاری اقدام کند آن را حسابی بررسی می‌کند. او دارای حس ششم بالایی است و خانواده برای او از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و سعی می‌کند همیشه حامی آنها باشد. منطقی فکر می‌کند و بیش از اینکه اهل دروغ گفتن باشد پنهان‌کار است.

3. مالش چشم

مردان معمولاً چشمان‌شان را قاطعانه می‌مالند و اگر دروغ بزرگی باشد اغلب به طرف دیگر نگاه می‌کنند، به طور طبیعی به سمت کف اتاق. زنان از حرکت مالش آرام و ملایم در زیر چشمان خود استفاده می‌کنند، آنها همچنین با نگاه کردن به سقف از خیره شدن به گوینده اجتناب می‌ورزند.

نتیجه‌گیری: او سیاستمدار خوبی است و می‌تواند در سخت‌ترین شرایط منافع خود را حفظ کند. روابط عمومی خوبی دارد و این روابط را مدیون قدرت ریاستی است که ذاتاً در وجودش قرار دارد. میزان دلبستگی‌اش در حد معمول است و از عشق و عاشقی فرار می‌کند، اما اطرافیانش هیچ وقت متوجه این قضیه نخواهند شد. نسبت به رعایت نظم در محیط کار و زندگی‌اش حساس است. کمتر می‌خندد و چهره‌اش اکثر مواقع جدی است.

نکته مهم

عبارت «دروغ شاخدار گفتن» عبارتی مرسوم است. این عبارت اشاره به مجموعه حرکات به هم فشردن دندان‌ها و يك لبخند دروغین دارد که با مالش چشم و روی برگرداندن ترکیب شده است. بازیگران سینما این اشاره را برای نمایش نداشتن صداقت به کار می‌برند

4. خاراندن گردن

در این مورد انگشت اشاره دستی که با آن می‌نویسیم زیر نرمه گوش را می‌خاراند یا امکان دارد یکی از طرفین گردن را بخاراند. نکته جالب توجه این است که فرد پنج‌بار گردن را می‌خاراند. به ندرت خارش‌ها کمتر از پنج‌بار است و نیز کمتر پیش می‌آید که بیشتر از پنج‌بار باشد. این حرکت اشاره‌ای است به تردید یا نداشتن اطمینان و از ویژگی‌های فردی است که می‌گوید، مطمئن نیستم که موافق باشم. بسیار قابل توجه است که وقتی فردی چیزی شبیه به این می‌گوید: «می‌فهمم چه احساسی داری» زبان کلامی با این اشاره در تضاد است.

نتیجه‌گیری: فردی متفکر است و بیش از آنکه حرف بزند فکر می‌کند. اهل مطالعه و به خواندن کتاب‌های فلسفی علاقه‌مند است. به هر کسی نمی‌تواند اعتماد کند، پنهان‌کاری برای او تفنن است و بیشتر اوقات این کار را برای آزمایش انجام می‌دهد. در شرایط دشوار به راحتی می‌تواند داستانی را سر هم کند که اطرافیانش به راحتی آن را باور کنند. تنهایی را به حضور در جمع‌های شلوغ ترجیح می‌دهد.

5. مالش گوش

این اشاره در واقع اقدامی است از سوی شنونده برای شنیدن حرف‌های بد و متوقف ساختن صحبت‌های دیگران که با گذاشتن دست در اطراف یا بالای گوش انجام می‌شود. این اشاره نوع پیشرفته اشاره پوشاندن هر 2 گوش با دست‌ها که کودکان هنگام شنیدن توبیخ والدین می‌خواهند از شنیدن آن امتناع کنند. دیگر حرکات مالش گوش شامل مالش پشت گوش؛ کشیدن نرمه گوش یا خم کردن تمام گوش به جلو برای پوشاندن سوراخ گوش. این حرکت آخری پیام می‌دهد که فرد به اندازه کافی شنیده است یا می‌خواهد حرف بزند.

نتیجه‌گیری: بسیار حساس، مهربان، دلسوز و دل‌رحم است. او زیاد اهل مخالفت کردن نیست و کمی هم در تصمیماتش سست اراده است. به طبیعت علاقه‌مند است و به خانواده‌اش وابستگی دارد و به خصوص به پدر و مادرش. زندگی آرام و بی‌دغدغه رادوست دارد و از انجام کارهایی که ریسک بالایی دارند، خودداری می‌کند. او به خورد و خوراکش اهمیت می‌دهد و بهترین تفریح برایش، استراحت کردن است.

6. کشیدن یقه

تحقیقات در زمینه اشاره‌های بدنی دروغگوها نشان داده است که دروغگویی سبب احساس مورمور در صورت و گردن می‌شود و برای برطرف کردن آن مالش یا خارش لازم است. به نظر منطقی است که چرا برخی هنگام دروغگویی از اشاره کشیدن یقه استفاده می‌کنند و گمان می‌رود رفتار ناپسندی دارند. هرگاه شخصی را مشاهده کردید که این حرکت را انجام می‌دهد با سؤالاتی مانند «امکان دارد«، «دوباره تکرار کنید» یا «امکان دارد این مسئله را روشن‌تر بیان کنید» باعث شوید که او به اصطلاح دست از فریب‌کاری بردارد.

نتیجه‌گیری: ظاهرش با درونش متفاوت است. به ندرت می‌توانید متوجه شوید که ناراحت است یا خوشحال و به راحتی می‌تواند احساساتش را پنهان کند. او به لباس‌هایش اهمیت می‌دهد و نحوه لباس پوشیدن همسرش خیلی برایش مهم است، در کل دیگران را با نوع پوشش و لباس‌شان مورد قضاوت قرار می‌دهد.

نکته: وقتی شخصی عصبانی یا ناامید است احتیاج دارد یقه‌اش را کمی به عقب بکشد تا اجازه دهد جریان هوای تازه و خنک به اطراف گردنش راه یابد.

7. پلك زدن بیش از حد

پلك زدن بیش از حد از اشاره‌های ناخودآگاهی است که در فرد دروغگو پدیدار می‌شود و اصلاً قابل جلوگیری نیست. فرد با این اشاره سعی می‌کند از تماس چشمی با شما خودداری کند و به محض اینکه چشمش را به نقطه دیگری بیندازد پلك‌زدن‌های پی در پی او متوقف می‌شود. هروقت با چنین موردی برخورد کردید پیشنهاد می‌دهیم که موضوع مورد بحث را عوض کنید. اگر با این کار پلك‌زدن‌های طرف مقابل قطع شد، مطمئن باشید که به شما دروغ می‌گفته است، اما اگر همچنان ادامه پیدا کرد دلیلی بر دروغگویی او نیست و احتمالاً مشکلی فیزیکی برایش پیش آمده است.

نتیجه‌گیری: فردی صادق و راستگوست و در محدود مواقعی دروغ می‌گوید. کلاً انسان مثبتی است و انرژی مثبتی هم دارد. سرش به کار خودش مشغول است و از دروغ گفتن و حاشیه‌سازی فراری است. زندگی آرامی دارد و این آرامش را با هیچ چیزی عوض نمی‌کند. بسیار پایبند به سنت و خانواده است. برای حفظ آرامش خانواده‌اش حاضر است آرامش خود را سلب کند. مهربان و دلسوز است و مدافع حقوق حیوانات. به گل‌کاری علاقه‌مند است و زندگی در اطراف شهر را به زندگی شهر ترجیح می‌دهد.

8. اشاره دست

این اشاره اقدامی کاملاً خودآگاه است که فرد برای دور کردن ذهن و حواس شما و باور کردن صحبت‌های دروغی که تحویل‌تان می‌دهد. اصولاً شخصی که با حرکات دست حواس‌تان را پرت می‌کند دو هدف عمده دارد: اولاً سعی می‌کند حرف‌هایش را به شما اثبات کند و از نظر روان‌شناسی هم این کار بسیار موثر است. ثانیاً وقتی اشارات دست بیش از حد معمول باشد شنونده بیش از آنکه روی حرف‌هایی که می‌شنود تمرکز کند روی دست و حرکات دست فرد گوینده تمرکز می‌کند. این روش از جمله روش‌هایی است که به سختی می‌توان آن را آزمایش کرد. اما در این شرایط تنها کاری که از دست شما ساخته است دقت روی ممیک صورت فرد گوینده است و تا جایی که می‌توانید به بدن و دست‌های او نگاه نکنید.

نتیجه‌گیری: فردی باهوش، زرنگ و پرانرژی است. از معاشرت با او احساس خوبی خواهید داشت. زیاد اهل سفر نیست اما همسفر خوبی است ولی به هیچ عنوان شریک کاری خوبی نیست. اگر مشکلی برای‌تان پیش بیاید به راحتی می‌توانید با او مشورت کنید و مطمئن باشید که راه‌حل‌های خلاقانه‌ای به شما پیشنهاد می‌دهد اما برای حل کردن مشکلات‌تان از او کمک نگیرید. رفیق‌باز است و از حضور در جمع خیلی لذت می‌برد. خوردن انواع شکلات، شیرینی و بستنی را به خوردن غذا ترجیح می‌دهد به موسیقی علاقه خاصی دارد و به روزترین موسیقی‌ها را دنبال می‌کند.

نکته مهم: هنگام فشار و استرس، فرد انگشتان را در دهان خود قرار می‌دهد. این اشاره اقدامی ناخودآگاه است که فرد برای بازگشت به امنیت زمان شیرخوارگی خود به کار می‌برد. در حالی که بیشتر اشاره‌های دست بر دهان بیانگر دروغگویی یا فریب است. اشاره انگشتان به دهان بروز بیرونی، احتیاجی درونی برای جلب دوباره اطمینان است. در زمان ظهور این اشاره، اطمینان و تضمین دادن به فرد ضروری است.