

لطفاً گول این افراد را نخورید!

خیلی از ما در موقعیت‌هایی قرار گرفته‌ایم که فکر می‌کردیم در بهترین زمان ممکن برای یک معامله خوب یا یک خرید عالی هستیم اما بعد از مدتی متوجه شدیم که هدف یک کلاهبرداری حرفه‌ای قرار گرفته‌ایم. چرا نتوانستیم ...



سلامت نیوز : خیلی از ما در موقعیت‌هایی قرار گرفته‌ایم که فکر می‌کردیم در بهترین زمان ممکن برای یک معامله خوب یا یک خرید عالی هستیم اما بعد از مدتی متوجه شدیم که هدف یک کلاهبرداری حرفه‌ای قرار گرفته‌ایم. چرا نتوانستیم تشخیص دهیم که آن معامله یا خرید یک کلاهبرداری بوده است؟ آیا فرد کلاهبردار بسیار حرفه‌ای عمل کرده یا ما قدرت تشخیص کمی داریم؟ چه کنیم تا دیگر در دام کلاهبرداران نیفتیم یا اگر افتادیم چگونه رفتار کنیم؟ آیا از زبان بدن افراد می‌توان به نیت آنها پی برد؟ چگونه با زبان بدن کلاهبرداران آشنا شویم؟ آیا می‌توان با آشنا بودن با زبان بدن دروغ‌ها را تشخیص دهیم، فکرها را بخوانیم و حرف‌های حقیقی پنهان را بشنویم؟ با دنبال کردن این مطالب و صحبت‌های پوریا پاکرو، روانشناس و مشاور به پاسخ تمام سؤالات خود خواهیم رسید.

این دروغگوهای حرفه‌ای

به گزارش سلامت نیوز به نقل از مجله زندگی ایده آل ؛ کلاهبردارها و دروغگوهای حرفه‌ای کسانی هستند که می‌توانند دروغ‌های خود را هنرمندانه با علائم غیر کلامی تکمیل کنند. هرچه استفاده کلاهبردار از رفتار غیر کلامی حاکی از صداقت هنگام دروغگویی، ماهرانه‌تر باشد، حرفه او بهتر انجام می‌شود. البته می‌توان هنگام برقراری ارتباط با دیگران، باز کردن کف دست‌ها را تمرین کنید و خود را محق‌تر جلوه دهید. از طرفی، هر قدر که حرکات کف دست‌های باز تبدیل به یک عادت شود، تمایل به دروغگویی نیز کمتر می‌شود.

چشم‌های خیره

هنگامی که شخصی هیجان‌زده می‌شود، مردمک‌های چشم او شاید تا چهار برابر اندازه معمولی بزرگ شود. از طرفی یک حالت عصبانی و منفی باعث کوچک شدن مردمک‌ها می‌شود که معروف به ««چشم‌های خروسی» یا ««چشم‌های ماری» است. اطلاعات دریافتی ما از انسان‌ها از طریق دیدن حدود 80 درصد است. برعکس برخی افراد پافشاری زیادی بر حرف‌های دیگران دارند و ممکن است آن افراد در آن لحظه دروغ بگویند یا کلاهبردار باشند، اما در زبان بدن یک انسان ما می‌توانیم پیام‌های دقیق‌تری را دریافت کنیم که این واکنش‌ها را می‌توان تا حدودی از یک کلاهبردار دید. ما باید برای این کار کمی خود را آموزش دهیم تا بتوانیم واکنش‌ها، فرم صورت و دست‌های اشخاص را تشخیص بدهیم.

گزیدن لب‌ها

گزیدن لب‌ها یکی از مهم‌ترین نشانه‌های قرار داشتن فرد در وضعیت استرس‌زاست. در بسیاری از مواقع زمانی که انسان‌ها اشتباهی را مرتکب می‌شوند بی‌اختیار لب‌های خود را می‌گزند. در این مواقع انسان سعی می‌کند به طور ناخودآگاه با گزیدن لب‌ها، فرو بردن آنها به داخل دهان و تماس زبان با آنها خود را از زیر بار روانی خارج کند.

افراد بنا به شخصیت‌هایی که دارند رفتارهای‌شان متفاوت است به همین دلیل انواع رفتارها را می‌توان از افراد مختلف دید. بعضی از کلاهبرداران اعتماد به نفس بالایی دارند و بسیار قاطع صحبت می‌کنند.

یک کلاهبردار چگونه رفتار می‌کند

در مواقعی که با یک کلاهبردار مواجه می‌شویم باید بدانیم این افراد چه واکنش‌هایی دارند. معمولاً این افراد برای اینکه هرچه زودتر

به نتیجه‌ای که می‌خواهند برسند خیلی تند و سریع صحبت می‌کنند و حالت‌های اضطرابی در لحن و صدای خود دارند. ما می‌توانیم از چشم‌ها و لب‌های این افراد پیام‌های بسیاری بگیریم؛ چشم‌های‌شان پر از اضطراب است، این افراد هنگام صحبت کردن همزمان در حال فکر کردن هستند، معمولاً با گوشه ناخن‌های خود بازی می‌کنند و پاهای خود را تکان می‌دهند. این رفتارها نشانه‌هایی است که باید به آنها دقت کنیم. افراد بنا به شخصیت‌هایی که دارند رفتارهای‌شان متفاوت است به همین دلیل انواع رفتارها را می‌توان از افراد مختلف دید. بعضی از کلاهبرداران اعتماد به نفس بالایی دارند و بسیار قاطع صحبت می‌کنند. هدف آنها اعمال فشار بر طرف مقابل و قاطعیت در لحن، گفتار و حرکات دست‌های‌شان و به وجود آوردن یک پکیج کامل برای جلب اعتماد افراد است پس یکی از علائم شناسایی آنان اقتدار بیش از حد نرمال در رفتارشان است؛ یک نوع حاکمیت در رفتار.

چشم در چشم نمی‌شوند

افراد کلاهبردار و دروغگو با افراد حاضر معمولاً چشم تو چشم نمی‌شوند. این افراد نگاه‌های‌شان را می‌دزدند و سعی می‌کنند زمین یا بالا را نگاه کنند، از نگاه‌ها فرار می‌کنند این عمل یعنی آن شخص آنچه را که می‌گوید باور ندارد یا کل موضوع را نگفته و بخش‌هایی از آن بحث را پنهان کرده است وگرنه هیچ انسان صادقی دلیل بر این نمی‌بیند که بالا یا پایین را نگاه کند و همه توجهش را به چشم‌ها و صورت فرد مقابل معطوف می‌کند. در یک ارتباط نرمال ما چشم‌های طرف مقابل را نگاه می‌کنیم تا حسن نیت و مثبت بودن را انتقال دهیم.

میمیک صورت

معمولاً افراد کلاهبردار در معاملات خود چهره‌هایی افروخته و جمع شده دارند و گردش خون در چهره آنان کاملاً مشخص است. صورت این افراد معمولاً سرخ و برافروخته می‌شود و کمی عرق می‌کنند، معمولاً خودخوری می‌کنند و اعتماد به نفس کمی دارند.

کلاهبرداری در معامله خانه

شخصیت‌های متفاوت باعث رفتار متفاوت می‌شود ولی به طور مشخص این افراد معمولاً زیاد روی یک موضوع پافشاری می‌کنند. به لحاظ روانشناختی تأکید زیاد روی یک موضوع حتماً دلیل خاصی دارد زیرا در حالت عادی نیازی به این همه تأکید نیست، معمولاً جواب‌های سر بالا به سؤال‌های ما می‌دهند و پاسخ‌هایی کوتاه و با ابهام در آستین دارند. به عنوان مثال برای دیدن و تحویل دادن سند خانه تعلل کرده و بحث را عوض می‌کنند. در زبان بدن آنها می‌توان به این اشاره کرد که معمولاً یکی از ابروهای خود را برای جدی بودن خود بالا می‌برند، چشم‌هایشان را گرد می‌کنند یا وقتی پشت میز نشسته‌اند به طور ناگهانی جای خود را تغییر می‌دهند.

مغازه‌دار کلاهبردار

معمولاً ما خودمان می‌توانیم به راحتی وقتی وارد یک مغازه می‌شویم اصل بودن یا نبودن کالای مورد نظرمان را تشخیص دهیم و با این روش که قبل از ورود به مغازه راجع به کالای مورد نظر خود تحقیقاتی کرده باشیم، با آگاهی وارد شده و به راحتی می‌توانیم از صحبت‌های فروشنده به صحت گفته‌های او پی ببریم. وقتی حرف‌های یک فروشنده را کنار هم بگذاریم و با هم مقایسه کنیم متوجه می‌شویم که چقدر صداقت دارد. تأکید یک فروشنده بر اصل بودن یک کالا یا جمله #171;از این کالا فقط همین یک عدد را داریم» یا بازار گرمی‌های اینچنینی باید کمی ما را به شک بیندازد. گاهی یک فروشنده کلاهبردار وقتی مشتری او را سؤال پیچ کند، برافروخته و عصبی می‌شود اما معمولاً فروشنده نرمال و خوب می‌داند وظیفه‌اش پاسخگویی به افراد است.

کلاهبرداری از فامیل‌های نزدیک

یکی از این اتفاقات این است که ما می‌بینیم دوست‌های نزدیک و صمیمی یا حتی خواهر و برادرها سر یکدیگر کلاه می‌گذارند. این وسوسه معمولاً زمان‌هایی پیش می‌آید که بحث پول کلانی در میان است و فرد از اعتمادی که بین آنها وجود دارد بیشترین استفاده را می‌کند اما در این میان زبان بدن و حرکات زیاد قابل استفاده نیست زیرا حس اعتمادی که بین افراد وجود دارد مانع شک و عدم اعتماد می‌شود.

دست دادن

افراد کلاهبردار برای اثبات حسن نیت خود و انتقال قاطعیت خود در یک معامله دست طرف مقابل را به شدت می‌فشارند یا در حالتی دست ما را به سمت پایین فشار می‌دهند، خیلی زود وارد حریم انسان‌ها شده و با افراد صمیمی می‌شوند و در مواقعی شخص مقابل را به اسم کوچک صدا می‌زنند یا از القابی نظیر تو استفاده می‌کنند. سرعت در صمیمی شدن و اشتیاق برای رسیدن به نتیجه

دلخواه‌شان یک نشانه بارز این افراد است.

کلاهبرداری‌های تلفنی

این نوع افراد معمولاً بسیار خوش‌صفت، سخنگو و مسلط هستند و معمولاً تشخیص این افراد که آیا کلاهبردار هستند یا خیر بسیار سخت است و وقتی سخت‌تر می‌شود که ما این فرد را نمی‌بینیم و نمی‌توانیم از حرکات و زبان بدن آن شخص صحت گفته‌هایش را تشخیص دهیم اما می‌توان به تکنیک زبان و صدا اشاره کرد. این افراد وقتی از طرف شخص مقابل زیاد سؤال پیچ شوند ممکن است لکنت بگیرند و به قول معروف هول شوند بهترین روش در این زمان این است که از آنها آدرس دفتر و محل کارشان را بخواهیم و بگوییم حضوری به آنها مراجعه می‌کنیم. روشی که اکثر کلاهبردارها از آن استفاده می‌کنند بازی‌های روانی است، یعنی فرد کلاهبردار تلاش می‌کند شخص خریدار را در موقعیتی قرار دهد که شخص فکر کند که در حال از دست دادن آن موقعیت است.