

چگونه دیگران را روانکاوی کنیم؟



جاشوا مور
بازیل فاستر

چگونه دیگران را روانکاوی کنیم؟

How To Analyze People

جاشوا مور و بازیل فاستر

Joshua Moore & Basil Foster

چگونه دیگران را روانکاوی کنیم؟

نام نویسنده: جاشوا مور و بازیل فاستر

مترجم و ناشر: کتابناک

ویراستار: فاطمه زاهدی

صفحه‌آرایی: ساره سفیدآبی

عنوان اصلی کتاب: How To Analyze People

نام لاتین نویسنده: Joshua Moore & Basil Foster

ویراست اول، پاییز ۱۴۰۴

فهرست

مقدمه	۵
فصل اول: تحلیل دیگران چه سودی دارد؟	۸
فصل دوم: انواع شخصیت	۱۴
فصل سوم: خواندن زبان بدن	۲۷
فصل چهارم: دروغ‌های آشکار	۴۳
فصل پنجم: نشانه‌های چهره	۵۸
فصل ششم: چگونه واژه‌ها واقعیت را شکل می‌دهند؟	۶۹
فصل هفتم: روانکاوی نزدیکان و خانواده	۷۹

مقدمه

تشخیص دروغ‌گویی یا رفتارهای فریبکارانه دیگران همیشه کار آسانی نیست. هرچقدر هم بخواهیم سخنان مردم را همان‌طور که می‌شنویم بپذیریم، واقعیت این است که نمی‌توانیم. در این کتاب قرار است به «ظاهر» معنایی تازه بدهیم، زیرا چهره بهترین نقطه برای شروع مشاهده و شناخت نیت‌های پنهان است. گاهی کوچک‌ترین واکنش‌ها می‌توانند همه‌چیز را آشکار کنند. مثلاً شاید کسی هنگام دیدن شما چشمانش را کمی تنگ کند. اگر بعدتر بفهمید که از شما خوشش نمی‌آمده، آن نگاه در واقع نشانه‌ای بوده که نادیده گرفته‌اید. انسان‌ها معمولاً چیزهایی را که باعث ناراضایتی‌شان می‌شود، از دید خود پنهان می‌کنند. یکی از روش‌های متداول این کار استفاده از دست به‌عنوان پوشش است؛ مثلاً با مالیدن پیشانی یا بستن چشم‌ها. این حرکات ساده به‌ظاهر بی‌اهمیت‌اند، اما می‌توانند به ابزارهای مهمی برای تحلیل رفتار دیگران تبدیل شوند.

اگر می‌خواهید بفهمید کسی به شما دروغ می‌گوید، کافی است موضوعی را که به آن شک دارید مطرح کنید. مانند یک بازجو آرام پیش بروید؛ از پرسش‌های کلی آغاز کنید و به‌تدریج به جزئیات برسید. بیشتر صحبت کنید و اجازه دهید طرف مقابل واکنش نشان دهد. اگر احساس ناراحتی کرد یا

حرکاتی مانند پوشاندن چشم انجام داد، احتمالا از اینکه به او شک کرده‌اید، ناراحت است.

با این حال، توجه به موقعیت بسیار مهم است. اگر بدون در نظر گرفتن زمینه گفتگو فقط واکنش‌ها را بررسی کنید، ممکن است فرد را اشتباه قضاوت کنید.

همیشه هم لازم نیست نقش بازجو را داشته باشید. وقتی مهارت مشاهده را بیاموزید، هنگام صحبت با دیگران نشانه‌ها را ناخودآگاه تشخیص خواهید داد. شاید زنی را ببینید که استخوان ترقوه‌اش را می‌مالد یا مردی که با یقه پیراهنش بازی می‌کند. حتی ممکن است حرکتی سریع از دست جلوی دهان را ببینید که نشان می‌دهد از گفتن آن جمله احساس راحتی ندارد. این نوع دقت نظر به مرور به دست می‌آید. درک نیت‌های انسان‌ها نیازمند بینشی تیز و دقیق است؛ مهارتی که در این راهنمای عملی گام به گام آن را پرورش خواهید داد.

برای آغاز، باید از اصول پایه شروع کنید. اگر تاکنون به رفتار مردم چندان دقت نکرده‌اید، اکنون زمان مناسبی است. در فصل بعد خواهید دید چگونه می‌توانید هم افرادی را که با آن‌ها در تعامل هستید و هم کسانی را که با آن‌ها ارتباط خاصی ندارید، زیر نظر بگیرید. گروه دوم معمولا راحت‌تر زیر نظر قرار می‌گیرند. هرچه در مشاهده افرادی که با شما صحبت نمی‌کنند مهارت بیشتری پیدا کنید، بهتر می‌توانید پیش از شروع گفتگو نیت‌شان را بسنجید.

این مهارت در برخی موقعیت‌ها حیاتی است. برای نمونه، تصور کنید در یک بار هستید و مردی نیمه‌هوشیار با سوراخ‌های گشاده‌ی بینی به سمت شما می‌آید. در چنین حالتی بهتر است خود را برای درگیری احتمالی آماده کنید. اما اگر سوراخ‌های بینی‌اش باز است اما نگاهش مستقیماً روی شما متمرکز نیست، احتمال دارد فقط به دنبال کسی برای درد دل باشد. در ادامه کتاب، جاشوا مور و بازیل فاستر با جزئیات بیشتری به چنین نشانه‌هایی خواهند پرداخت.

فصل اول

تحلیل دیگران چه سودی دارد؟

امروزه برای فهم چیزهایی مثل اینکه همکارمان با ترفندی ظریف دنبال گرفتن ارتقای شغلی است، سراغ شعبده یا خرافات نمی‌رویم. ما از علم محکم و روش‌های اثبات‌شده استفاده می‌کنیم تا مظنونان احتمالی را شناسایی کنیم و رقیب را بسنجیم. از طریق ترکیب شهود طبیعی‌مان با یافته‌های علمی و روش‌های روان‌شناختی مورد تایید، خود را به زرهی مجهز می‌کنیم تا مقابل افرادی که با گلوله‌هایی ساخته‌شده از دروغ عبور می‌کنند، آسوده باشیم. ضرورتی ندارد اجازه دهیم این گلوله‌ها به اعتمادمان آسیب بزنند؛ باید روی دفاع تمرکز کنیم، نه روی تحمل آسیب پس از وقوع.

ما به عنوان موجوداتی اجتماعی، برای بقا به تعاملات با دیگران متکی‌ایم. باید با رؤسا محترمانه رفتار کنیم، در برابر فرزندان قاطع باشیم و در برابر سایر افراد رفتاری متعادل داشته باشیم. برخی اما از همین وابستگی برای رسیدن به منافع خود سوءاستفاده می‌کنند. برای حفظ امنیت خود و عزیزان‌تان، باید همان اصول پایه را علیه آن‌ها به کار بگیرید؛ با تکیه بر روان‌شناسی. فروشنده‌ها از روان‌شناسی برای فروش بهتر استفاده می‌کنند، بازاریاب‌ها برای

جلب توجه، بازجویان برای فهمیدن موضوعاتی که مظنون درباره آن‌ها دروغ می‌گوید یا درباره‌شان فکر می‌کند و مشاوران برای کشف عوامل ناراحتی مراجعان. بارها روان‌شناسی کلید فهم رفتار و چرایی آن بوده است.

از آنجا که راهی برای نگرستن به درون ذهن هست، کافی است به آن جریان اطلاعات وصل شویم. وقتی کسی دروغ می‌گوید، نشانه‌های افشاگرانه‌ای مانند تکان خفیف سر، تغییر نگاه یا ژست راحت وجود دارند که به شما می‌گویند در حال فریب خوردن هستید.

اگرچه روش‌های متعددی برای کشف حقیقت وجود دارد، ما روی مؤثرترین و سریع‌ترین‌شان تمرکز می‌کنیم تا بتوانید آن‌ها را به راحتی در زندگی روزمره‌تان بگنجانید. از پروفایل‌سازی روان‌شناختی تا تحلیل چهره، زبان بدن و انتخاب واژه، همه را پوشش می‌دهیم. این کتاب راهنمای عملی شماست تا خیلی زود یاد بگیرید چگونه آدم‌ها را تحلیل کنید و کار برایتان ساده شود.

اینکه فقط یکی از روش‌ها را به شما ارائه کنیم مثل این است که چاقوی پیتزایر به همراه یک تکه پیتزا بدهیم؛ عملاً بی‌معنی است. شما اگر چاقو دارید، پیتزای کامل را هم می‌خواهید. یادگیری هم‌زمان همه روش‌های ممکن درک کاملی از فنون دستکاری در اختیارتان می‌گذارد. پس ما هم پیتزای کامل و هم چاقوی پیتزایر را در اختیارتان می‌گذاریم؛ شما هرطور خواستید آن را تقسیم کنید.

چگونه شروع کنیم؟

فقط با خواندن مطالب، تحلیلگر چیره‌دست نمی‌شوید؛ پس مستقیم سرِ اصل مطلب برویم. موضوع بعدی درباره «تیپ‌های شخصیتی» است. معمولا تا وقتی مدتی با کسی نگذرانده باشید، شناخت زیادی از شخصیت او ندارید. ممکن است درباره دوستی قدیمی بگویید او آدمی پیگیر است، جوابِ «نه» را نمی‌پذیرد، بیش از اندازه راستگوست و نقد را به خوبی برنمی‌تابد، اما درباره کارمند تازه‌واردی که فقط سه روز است او را می‌شناسید، چه می‌توانید بگویید؟

احتمالا چیز زیادی نخواهد بود. تعاملِ کم، فرصتِ کافی برای شناخت فراهم نمی‌کند. می‌شود گفت «ظاهرِ خوشایندی دارد»، اما این واقعا نشان نمی‌دهد با چه «نوع» شخصیتی روبه‌رو هستید. عادتِ قضاوت از روی ظاهر رایج است، اما باید دقیق‌تر باشیم. از این به بعد نشانه‌هایی را که افراد هنگام حرف‌زدن بروز می‌دهند می‌خوانیم. پس کلاه کارآگاهی‌تان را بگذارید؛ از اینجا به بعد هر موقعیت یک «پرونده باز» است.

مشاهده کلید است

برای تقویت توانایی شناخت دیگران، باید بیشتر اطرافیان‌تان را مشاهده کنید. همان‌طور که تا حروفِ یک صفحه را از هم تشخیص ندهید، خواندنِ کلمات ممکن نیست، برای فهمِ نشانه‌ها هم باید نگاهِ دقیق‌تری پرورش

دهید. این راهنمای کوتاه کمک می‌کند تمرین «مشاهده‌گرتر شدن» را آغاز کنید تا حروف «الفبای فریب» را بهتر از هم بازشناسی کنید.

چون شروع کار شاید سخت باشد، در طول روز بازه‌هایی مشخص کرده و فقط تماشا کنید. کافه، پارک یا هر جای دیگر فرقی نمی‌کند. حتی اگر در وقتِ ناهار فقط ۳۰ دقیقه فرصت دارید، نگاه کنید همکاران چگونه با هم تعامل می‌کنند. لازم نیست فقط به آن‌ها خیره شوید؛ می‌توانید ساندویچ‌تان را همزمان بخورید.

از مشاهده واکنش آدم‌ها نسبت به هم آغاز کنید، بی‌آنکه دخالت کنید. چند پایه ساده را زیر نظر بگیرید: حال و هوای گفت‌وگو، ریتم و رفت‌و برگشتِ صحبت و نشانه‌هایی که از زبان بدن می‌توان فهمید. لازم نیست معنای هر حرکت را بدانید؛ نشانه‌های رایج را احتمالاً می‌شناسید. اگر کسی چهره‌ای خشمگین دارد و با تندی انگشت اشاره را به سمت طرف مقابل می‌گیرد، می‌توان نتیجه گرفت از او به خاطر کاری که کرده خشمگین است. اگر به جهتی دیگر اشاره می‌کند، می‌شود فهمید از امر یا فرد دیگری عصبانی است. چه بخشی از زمانِ ناهار را صرف این کار کنید و چه با یادآورهای تصادفی در طولِ روز، کمی بیشتر تماشا کنید. این مهارت در فصل‌های بعد ضروری است. هرچه بیشتر به دیدنِ مردم و تحلیل رفتارشان عادت کنید، دریافتِ نشانه‌هایی که در ادامه می‌آموزید برایتان آسان‌تر خواهد شد.

گفت‌وگو با هدف

پس از چند روز تمرین مشاهده و بررسی رفتار دیگران، وقت آن است که گفت‌وگوهای هدفمند انجام دهید. برای آنکه بتوانید در حین صحبت، رفتار طرف مقابل را تحلیل کنید، باید یاد بگیرید با دقت نگاه کنید بی‌آنکه گفت‌وگو از مسیر خارج شود یا برای فرد مقابل عجیب و غیرطبیعی جلوه کنید. شروع خوب می‌تواند گفت‌وگو با دوستی درباره موضوعی دلخواه باشد. موضوع مهم نیست؛ کافی است شما بتوانید رفتار و واکنش‌های او را زیر نظر بگیرید. توجه کنید هنگام حرف زدن چه واکنش‌هایی نشان می‌دهد. آیا حرکت سرش نشان‌دهنده جهت اشاره اوست؟ آیا وقتی از موضوعی حرف می‌زند که اطلاعی از آن ندارد، بی‌اختیار شانه‌هایش را بالا می‌اندازد؟

چنین نشانه‌های ظاهرا کوچک، ممکن است تنها دلیل کشف دروغ باشند. در این تمرین می‌توانید با افراد مختلف گفت‌وگو کنید و لازم نیست تنها روی یک نفر متمرکز شوید. سعی کنید میان حرکات بدن و کلماتی که به کار می‌برند ارتباط برقرار کنید. اگر معنی دقیق همه حرکات را نمی‌دانید، نگران نباشید؛ هرچه بیشتر به این جزئیات توجه کنید، در فصل‌های بعدی بهتر آن‌ها را خواهید شناخت. وقتی توانستید میان رفتار و گفتار افراد ارتباط برقرار کنید، به حالات چهره‌شان نیز دقت کنید.

در گفت‌وگوهایتان، وقتی فردی از موضوعی هیجان‌انگیز سخن می‌گوید، آیا چشمانش برق می‌زند؟ آیا چروک‌های گوشه چشم ظاهر می‌شود؟ وقتی از موضوعی ناراحت‌کننده حرف می‌زند، آیا لب‌هایش می‌لرزد؟ هر کنش و واکنش معنایی دارد؛ برخی شاید بی‌ربط باشند، اما بعضی دقیقا به همان موضوعی مربوطند که درباره‌اش صحبت می‌کند. تشخیص این تفاوت اهمیت دارد و از همین حالا یادگیری آن را آغاز می‌کنیم.

به یاد داشته باشید که در این مرحله فقط مشاهده‌گر هستید و باید ببینید چه چیزهایی از قبل می‌دانید یا چه چیزهایی برایتان برجسته است. هنوز لازم نیست معنای هر حرکت را بدانید؛ در فصل‌های بعد، جاشوا مور و بازیل فاستر تمام این نشانه‌ها را به تفصیل توضیح خواهند داد. وقتی در تمرین‌های گفته‌شده مهارت پیدا کردید، آماده‌اید تا وارد فصل بعد شوید.

فصل دوم

انواع شخصیت

شناخت شخصیت افراد یکی از موثرترین ابزارهایی است که می‌توانید در جعبه‌ابزار ذهنی خود داشته باشید؛ به‌ویژه زمانی که کسانی که به شما نزدیک‌اند دروغ می‌گویند. اما درباره‌ی کسانی که تازه با آن‌ها آشنا شده‌اید چطور؟ آیا باید اجازه دهید دروغ بگویند و شما را فریب دهند تا در این میان شخصیت‌شان را بشناسید؟ قطعاً نه. مهم است تشخیص دهید که رفتار عجیب یک فرد بخشی از طبیعت اوست یا نشانه‌ای از ناهماهنگی ذهنی ناشی از فریب. بنابراین، توانایی تشخیص سریع نوع شخصیت، اهمیت زیادی دارد.

شاید پیش‌تر در آزمون‌های شخصیتی آنلاین یا کلاس‌های درسی درباره این نظریه‌ها شنیده باشید؛ نظریه‌هایی که امروزه بسیار شناخته شده‌اند.

انواع شخصیت‌ها

شخصیت انسان محرک‌هایی را آشکار می‌کند که در شرایط عادی ممکن است دیده نشوند. فرض کنید جو فردی برون‌گرا و بسیار احساسی است. ممکن است دروغ سه‌شنبه گذشته او ناشی از ترسش از ناامید کردن دوستانش باشد. کشف انگیزه، عنصر کلیدی در هر تحقیق است؛ چه در کارآگاهان پلیس و چه در تحلیل شما. شخصیت، قطعه‌ای از پازل حقیقت است که بدون آن تصویر کامل نخواهد شد.

یکی از شناخته‌شده‌ترین چارچوب‌ها برای بررسی شخصیت، شاخص نوع مایرز و بریگز¹ است.

MBTI شخص را در چهار بُعد ارزیابی می‌کند و در هر بُعد دو قطب متضاد وجود دارد. هر فرد جایی در میان این دو قطب قرار می‌گیرد، بنابراین شانزده ترکیب شخصیتی پدید می‌آید. نیازی نیست همه را به خاطر بسپارید، چون هدف ما شناخت کلی الگوهاست. در ادامه چهار طیف اصلی را می‌بینید که برای تحلیل افراد به کارتان می‌آیند:

برون‌گراها و درون‌گراها: برون‌گراها از ارتباط و تعامل اجتماعی انرژی می‌گیرند و حضور دیگران برایشان نشاط‌آور است. در مقابل، درون‌گراها در خلوت نیروی خود را بازیابی می‌کنند و معمولاً آرام‌تر و محتاط‌ترند.

متفکرها و احساسی‌ها: متفکرها بر منطق تکیه می‌کنند و تصمیم‌هایشان را براساس تحلیل عقلانی می‌گیرند. معمولاً توصیه‌هایی می‌دهند که از دیدگاه منطقی درست‌تر است، نه الزاماً از نظر احساسی.

احساسی‌ها برعکس، اجازه می‌دهند احساسات راه‌شان را مشخص کند. انتخاب‌هایشان را براساس آنچه درست «احساس» می‌شود انجام می‌دهند و تأثیر تصمیم‌هایشان بر احساس دیگران را در نظر می‌گیرند.

حسی‌ها و شهودی‌ها: حسی‌ها برای تصمیم‌گیری از داده‌ها، آمار و تجربه‌های پیشین کمک می‌گیرند. ترجیح می‌دهند راه‌حل‌های عملی و ملموس را انتخاب کنند. شهودی‌ها به تصویر کلی نگاه می‌کنند، به الگوها و احتمالات می‌اندیشند و به دنبال راه‌حل‌های خلاقانه‌اند، حتی اگر آن‌ها از دید دیگران غیرعملی به نظر برسند.

قضاوت‌گرها و ادراک‌گرها: قضاوت‌گرها افراد منظم، برنامه‌محور و قانون‌گرا هستند. ساختار و نظم برایشان آرامش می‌آورد. ادراک‌گرها ترجیح می‌دهند اوضاع را طبیعی پیش ببرند، بیشتر ناظر و جمع‌کننده اطلاعات‌اند و مثل جاسوس‌ها با دقت و سکوت رفتار دیگران را می‌سنجند. به‌زودی متوجه می‌شوید که این دسته‌ها به‌راحتی می‌توانند با هم ترکیب شوند و تیپ‌های آشنای‌تری بسازند. مثلاً یک درون‌گرا معمولاً «ادراک‌گر» است و چون ادراک‌گر است، تمایل دارد تصویر کلی را ببیند؛ پس اغلب «شهودی» نیز خواهد بود.

در نهایت، کافی است تشخیص دهید آیا تصمیم‌هایش را با منطق می‌گیرد یا با احساس. اگر می‌خواهید سریع‌تر نوع شخصیت کسی را بشناسید، از این سرنخ‌ها کمک بگیرید. از تماشا کردن نترسید؛ همیشه لازم نیست در گفت‌وگو شرکت فعال داشته باشید تا درباره دیگران چیزی یاد بگیرید.

اکنون که نام و ساختار تیپ‌ها را می‌دانید، برای یادآوری ویژگی‌ها می‌توانید از این راهنما استفاده کنید:

- **قضات گرها:** شبیه قاضی‌اند؛ نظم و ترتیب را دوست دارند، اهل برنامه‌ریزی‌اند و تصمیم‌هایشان بر اساس داده‌های مشخص است. به قوانین پایبندند و دوست دارند همه‌چیز طبق روال پیش برود.
- **ادراکی‌ها:** بیشتر ناظرند تا عمل‌گر. موقعیت را از زاویه‌های مختلف می‌سنجند و اطلاعات پراکنده را به هم وصل می‌کنند تا تصویر کلی بسازند.
- **حسی‌ها:** مثل حسگرهای ماشین عمل می‌کنند؛ داده‌ها و تجربه‌های عینی را جمع‌آوری می‌کنند و براساس آن‌ها تصمیم می‌گیرند. همان‌طور که حسگر حرکت فقط می‌فهمد چیزی تکان خورده، حسی‌ها هم به همان اندازه در محدوده واقعیت‌های ملموس باقی می‌مانند.
- **شهودی‌ها:** از حس درونی یا «شهود» پیروی می‌کنند. بدون استدلال منطقی می‌دانند چه چیزی درست است. اگر به‌طور غریزی احساس کنید

کسی دروغ می‌گوید، جزئیات را نمی‌دانید ولی تصویر کلی را درک کرده‌اید.

شهودی‌ها معمولاً از الگوهای رفتاری و نشانه‌های تکرارشونده نتیجه می‌گیرند.

- **متفکرها:** با منطق تصمیم می‌گیرند، سود و زیان را می‌سنجند و از

استدلال‌های روشن استفاده می‌کنند. برایشان تفکر یعنی حرکت از «الف»

به «ب» به دلیل وجود «ج».

- **احساسی‌ها:** احساس برایشان معیار اصلی تصمیم‌گیری است؛ چه در

مورد خودشان و چه در مورد دیگران. تصمیم را با درنظر گرفتن تاثیرش

بر احساس اطرافیان می‌گیرند.

- **برون‌گراها:** اجتماعی، پارانرژی و فعال‌اند. در جمع شکوفا می‌شوند و از

حضور دیگران نیرو می‌گیرند.

- **درون‌گراها:** تمرکزشان به درون است. آرامش‌شان از تنهایی و سکوت

می‌آید. از احساسات خود و دنیای درونی‌شان نیرو می‌گیرند. اکنون که

شیوه تشخیص این تیپ‌ها را آموخته‌اید، در بخش بعد خواهیم دید

چرا هر یک از این دسته‌ها ممکن است به دروغ یا فریب روی بیاورند و

معمولاً درباره چه چیزهایی دروغ می‌گویند.

طیف‌های شخصیتی در دروغ‌گویی

برون‌گراها و درون‌گراها

برون‌گراها که به ظاهر و اعتبار خود در جمع اهمیت زیادی می‌دهند، گاهی درگیر «توهم بزرگی» می‌شوند؛ حسی که آن‌ها را به اغراق درباره موفقیت‌ها یا تجربه‌هایشان وامی‌دارد. این تمایل، انگیزه‌ای قوی برای دروغ گفتن است. اگر احساس کنند آبرو یا جایگاه‌شان تهدید شده، ممکن است برای حفظ آن هر حرفی بزنند یا هر نقشی بازی کنند.

برای بسیاری از برون‌گراها، فریب دادن یا نقش‌آفرینی نوعی اثبات برتری است. اگر دروغ یا دستکاری در جمع پذیرفته یا حتی تحسین شود، ممکن است تا جایی پیش بروند که احساس قدرت‌شان تقویت شود.

برخی نیز از دروغ گفتن لذت می‌برند؛ مثلاً در مهمانی وانمود می‌کنند شخص دیگری‌اند - فردی ثروتمند، جذاب یا حتی خطرناک - فقط برای جلب توجه. انگیزه آن‌ها دروغ گفتن نیست، بلکه دیده‌شدن است.

درون‌گراها بیشتر برای دفاع از مرزهای شخصی یا روابط نزدیکشان دروغ می‌گویند. اگر تظاهر به بیماری یا ناسازگاری بتواند فرصتی برای تنهایی فراهم کند، احتمالاً چنین می‌کنند. حتی ممکن است بهانه‌هایی برای نرفتن به جمع‌های شلوغ بسازند. در مواقعی که احساس کنند در رابطه‌ای تحت فشار یا تهدیدند، ممکن است برای حفظ آن، واقعیت را پنهان کنند.

احساسی‌ها و متفکرها

احساسی‌ها معمولا از ناراحت کردن دیگران می‌ترسند و همین ترس آن‌ها را به دروغ گفتن سوق می‌دهد تا روابطشان را سالم نگه دارند. اگر تصور کنند حقیقت باعث رنج یا دلخوری کسی می‌شود، ممکن است آگاهانه آن را پنهان کنند.

برخی باور دارند که چون انسان‌هایی همدل‌اند، باید همیشه کاری را انجام دهند که برای جمع بهتر است؛ حتی اگر به قیمت گفتن دروغ باشد. دروغ برای آن‌ها گاهی «شر لازم» است. در مقابل، بعضی دیگر ممکن است فقط از هیجان فریب لذت ببرند، بی‌آنکه دلیلی اخلاقی پشت آن باشد.

متفکرها اما بر اساس منطق تصمیم می‌گیرند. آن‌ها سود و زیان دروغ را می‌سنجند و اگر به نظرشان دروغ گفتن عقلانی‌تر باشد، حقیقت را بی‌فایده می‌دانند. وقتی دروغ، منطقی‌ترین مسیر باشد، همان را انتخاب می‌کنند.

قضاوت‌گرها و ادراک‌گرها

قضاوت‌گرها معمولا همه‌چیز را از پیش می‌سنجند و برنامه‌ریزی می‌کنند. اگر دروغ بگویند، دروغ‌شان حساب شده است. همین اعتماد به نظم و کنترل ممکن است باعث شود خود را بالاتر از دیگران ببینند و به دروغ‌گویی مداوم عادت کنند. بعضی از آن‌ها حتی دروغ را ابزاری برای «حفظ نظم و قانون» می‌دانند، گویی فریب، وسیله‌ای مشروع برای تحقق نظم دلخواه‌شان است.

ادراکی‌ها در ظاهر آرام و بی‌تفاوت‌اند، اما اگر احساس خطر کنند، ممکن است برای حفظ آرامش یا امنیت ذهنی خود دروغ بگویند. چون بیشتر ناظرند تا کنشگر، ممکن است به حس امنیت کاذب عادت کنند و وقتی این حس از بین برود، با دروغ‌گویی دوباره آن را بازسازی کنند. برخی از آن‌ها که شناخت زیادی از جامعه دارند، ممکن است برای حفظ هنجارهای اجتماعی یا وادارکردن دیگران به پذیرش این هنجارها، از فریب استفاده کنند.

حسی‌ها و شهودی‌ها

حسی‌هایی که دروغ‌شان یک بار موفق بوده، تمایل دارند همان دروغ را دوباره تکرار کنند. اگر مجبور شوند درباره چیز تازه‌ای دروغ بگویند، آرامش‌شان را در باورپذیری احتمالی آن جست‌وجو می‌کنند. اگر دنیای درونی‌شان بر پایه فریب شکل گرفته باشد، ممکن است واقعا باور داشته باشند جهان بدون دروغ معنا ندارد.

شهودی‌ها اما از تخیل و خلاقیت‌شان برای ساخت دروغ استفاده می‌کنند. گاهی دروغ را همچون ابزاری برای تجربه و گسترش ذهن به کار می‌گیرند و در جزئیات آن چنان غرق می‌شوند که از مرز واقعیت می‌گذرند. چون صداقت برایشان بیش از حد ساده و عملی است، ممکن است دستکاری و فریب را راهی جذاب‌تر برای رسیدن به نتیجه بدانند.

محتمل‌ترین مقصر؛ شناسایی نوع فرد دستکاری‌کننده

همان‌طور که در بخش‌های بعدی کتاب خواهید دید، زبان بدن ابزار قدرتمندی برای تشخیص این است که آیا فردی در حال گفتن یا اندیشیدن چیزی آزاردهنده یا نادرست است. با این حال، باید به یاد داشت برخی رفتارها ممکن است کاملاً طبیعی باشند. برای مثال، افرادی که مبتلا به سندرم آسپرگر^۱ یا نوعی از اوتیسم هستند، معمولاً حرکات آرام‌بخش خاصی از خود نشان می‌دهند که در واقع سازوکاری طبیعی برای کنترل وضعیت درونی‌شان است، نه تلاشی برای فریب دیگران.

اما در سوی دیگر، کسانی وجود دارند که هدف اصلی‌شان فریب است و برای قانع کردن دیگران به دروغ‌هایشان از هر ترفندی استفاده می‌کنند.

اگرچه فرد دستکاری‌کننده ممکن است از هر نوع شخصیتی باشد و برای دلایل گوناگون دروغ بگوید یا فریب دهد، برخی ویژگی‌های مشترک در میان همه آن‌ها دیده می‌شود. بنابر گزارش مؤسسه مشاوره روان‌شناسی سلامت، این ویژگی‌ها نشانه‌هایی هشداردهنده‌اند که باید به خاطر سپرد و به مجموعه دانسته‌های خود افزود.

۱ سندرم آسپرگر (Asperger syndrome): یک نوع اختلال رشد عصبی است که با مشکلات قابل توجه در ارتباط بین فردی و ارتباط غیرکلامی مشخص می‌شود.

بعضی افراد تنها برای دستیابی به هدف خود گاهی دست به فریب می‌زنند، اما عده‌ای دیگر دستکاری را به‌عنوان هدفی اصلی در زندگی خود دنبال می‌کنند. توانایی تشخیص این دو گروه از یکدیگر اهمیت زیادی دارد. بر اساس یافته‌های همان مؤسسه، ویژگی‌های مشترک افراد دستکاری‌کننده عبارت‌اند از: فریب‌کاری، تمایل به تسلط، کنترل‌گری، خودآگاهی زیاد و بدبینی. این‌ها ویژگی‌هایی‌اند که باید از آن‌ها دوری کرد. خوشبختانه، در پایان این کتاب قادر خواهید بود نشانه‌های فریب را به‌راحتی تشخیص دهید. کسانی که میل به کنترل‌گری یا تسلط بر دیگران دارند، معمولاً به دلیل حضور سنگین و سلطه‌گرشان به راحتی قابل شناسایی‌اند. رفتارهای کنترل‌گرانه را فقط می‌توان برای مدتی پنهان کرد. افراد بیش از حد خودآگاه معمولاً با حرکات تدافعی‌گریزی لو می‌روند و بدبین‌ها به دلیل اضطراب بالا قابل تشخیص‌اند؛ در بخش‌های بعدی نشانه‌های مرتبط با اضطراب را خواهید آموخت.

از آنجا که افراد دستکاری‌کننده پیچیده‌اند و تمایل شدیدی به کنترل دیگران دارند، معمولاً «طعمه‌های» خاصی را انتخاب می‌کنند که به راحتی فریب می‌خورند. آن‌ها اهمیتی به قانون یا احساسات دیگران نمی‌دهند و برای رسیدن به هدف خود از هر وسیله‌ای استفاده می‌کنند. تشخیص این افراد همیشه آسان نیست، زیرا ماهرانه رد خود را پنهان می‌کنند. اغلب، کسانی که در پی شناسایی یک دستکاری‌کننده‌اند، تنها حس مبهمی از شک دارند

که چون مدرکی در دست نیست، آن را نادیده می‌گیرند. گاهی نیز فریبکار با برانگیختن ترحم قربانی، او را از حقیقت دور می‌کند. اما از این پس نباید اجازه دهید احتمال حضور چنین فردی زندگی یا احساس امنیت شما را مختل کند. شما به دانشی مجهز خواهید شد که بتوانید دست‌کاری‌کنندگان را تشخیص دهید و از خود محافظت کنید.

جامعه‌ستیزها

دستکاری‌کنندگان را می‌توان در گروهی خاص‌تر به نام جامعه‌ستیزها جای داد. جامعه‌ستیزها به دلیل توانایی بالا، فقدان وجدان و احساس پشیمانی و جذابیت سطحی‌شان افراد ترسناکی هستند. آنان دشمنانی قدرتمند برای هر کسی‌اند که می‌خواهد رفتار انسان را تحلیل کند.

می‌توان آن‌ها را از ویژگی‌هایی چون غیر قابل اعتماد بودن، بی‌صداقتی، ناتوانی در ایجاد روابط عاطفی یا زندگی شخصی پایدار شناخت. چون جامعه‌ستیزان از عشق‌ورزیدن ناتوان‌اند، اغلب منزوی، سطحی و خودشیفته‌اند. آنان ممکن است صرفاً برای اثبات برتری خود دروغ بگویند یا فریب دهند و از این کار لذتی ببرند که از هیچ تجربه دیگری به دست نمی‌آید.

اگرچه جامعه‌ستیزها ممکن است در فیلم‌ها و سریال‌ها با عنوان «شرور» دیده شوند، ساخته خیال نیستند؛ واقعا در کنار ما وجود دارند. شناخت آن‌ها می‌تواند شما را از آسیب‌های عمیق نجات دهد.

طعمه‌ها

دستکاری‌کنندگان معمولاً قربانیان خاصی را برمی‌گزینند؛ کسانی که به راحتی می‌توانند آن‌ها را بازی دهند. اگر قربانی مقاومت زیادی نشان دهد، ممکن است دستکاری‌کننده علاقه خود را از دست بدهد، مگر اینکه مقاومتِ قربانی برای او به چالشی هیجان‌انگیز تبدیل شود؛ فرصتی برای آزمودن مهارتش.

اما چه کسانی بیشتر هدف قرار می‌گیرند؟

پاسخ ساده است: افراد خجالتی، کسانی که برای خشنود کردن دیگران زندگی می‌کنند و آن‌هایی که به شدت در پی تأیید و پذیرش دیگران‌اند. همچنین کسانی که نمی‌توانند «نه» بگویند - که اغلب همان افراد «مهرطلب» هستند - و افرادی با اعتمادبه‌نفس پایین، طعمه‌های آسانی برای دستکاری‌کننده‌ها محسوب می‌شوند. در نهایت، افراد ساده‌دل و خوش‌باور که به همه حتی فریبکاران اعتماد می‌کنند نیز به راحتی در دام می‌افتند.

چنین قربانیانی معمولاً با وعده‌های شهرت، ثروت یا حتی محبت فریب داده می‌شوند. کسی که در پی تأیید است، از ترس نارضایتی فریبکار، از خودگذشتگی می‌کند تا او را خشنود نگه دارد و این همان چیزی است که جامعه‌ستیز یا دستکاری‌کننده از آن تغذیه می‌کند.

اما اگر احساس می‌کنید خودتان ممکن است در این گروه باشید، نگران نباشید. راهکارهایی برای جلوگیری وجود دارد:

سعی کنید ظاهر و زبانِ بدنِ خود را قاطع‌تر کنید. قوز نکنید؛ چنین حالتی شبیه لاک‌پشتی است که می‌خواهد پنهان شود و نشانه‌ی ضعف تلقی می‌شود. مستقیم به چشم‌های دیگران نگاه کنید؛ اما نه طولانی. از گفتن «نه» نترسید و تمرین کنید قاطع باشید. حتی اگر در واقع اعتماد به نفس بالایی ندارید، ظاهرِ قاطع می‌تواند بسیاری از فریبکاران سطحی را دور نگه دارد.

اگر فرد دستکاری‌کننده بیش از حد به شما نزدیک است، دیر یا زود نقاط ضعف پشت نقابتان را خواهد دید. اگر پیش از او، او را بشناسید، می‌دانید باید در برابر چه کسی بایستید. اما اگر تمرین نکنید، احتمال دارد در دام تردید بیفتید: «می‌دانم او دستکاری‌کننده است، اما شاید...» و این تردید می‌تواند شما را به بی‌پناهی و ناامیدی بکشاند.

تنها راه واقعی برای در امان ماندن از دستکاری‌کنندگان این است که ویژگی‌های «طعمه‌پذیر» را در خود کاهش دهید. باید در همه زمینه‌های زندگی یاد بگیرید «نه» بگویید، به خودتان اطمینان داشته باشید، بدون نیاز به تایید دیگران خود را بپذیرید و بدانید که همه سزاوار اعتماد بی‌قید و شرط نیستند. دادنِ اندکی امتیاز به چنین افرادی، مثل دادنِ یک بند انگشت فضاست و آن‌ها حتماً تمام بازو را خواهند گرفت.

فصل سوم

خواندن زبان بدن

زبان بدن، زبانی جهانی است. هرچند در مناطق مختلف دنیا تفاوت‌های فرهنگی کوچکی وجود دارد، اما در بیشتر موارد می‌توان تنها با توجه به حالت‌ها و حرکات بدن، ذهن و احساسات فرد را درک کرد. از آنجا که در فصل نخست تمرین‌هایی برای مشاهده افراد انجام دادید، حالا باید بتوانید در موقعیت‌های گفت‌وگو یا زمانی که فرد در حال تعامل مستقیم با شما نیست، رفتارهایش را با دقت بررسی کنید و احساس راحتی بیشتری در این کار داشته باشید. در این فصل، قرار نیست با حجم زیادی از اطلاعات اضافی روبه‌رو شوید. هدف، تمرکز بر جنبه‌های کاربردی و مفید خواندن زبان بدن است تا بتوانید آن را به‌صورت عملی در زندگی روزمره به کار ببرید.

هر فرد در برابر محرک‌های گوناگونی که در محیط اطرافش وجود دارد واکنش نشان می‌دهد. برای اینکه بتوانید رفتار واقعی فرد را درست ارزیابی کنید، باید از تغییرات محیطی و شرایطی که در اطراف او جریان دارد آگاه باشید. این آگاهی به شما کمک می‌کند تشخیص دهید که آیا واکنش او به شماست یا به چیز دیگری، مثلاً افزایش دمای اتاق.

به عنوان کسی که در حال مشاهده است، باید مدام تغییرات محیط را زیر نظر داشته باشید. اگر چراغی در حال چشمک زدن است، این می‌تواند باعث حواس‌پرتی شود. اگر سیستم تهویه روشن شده و اتاق سردتر شده، باید بدانید که این تغییر ممکن است بر زبان بدن تاثیر بگذارد. آیا صدای آزاردهنده‌ای وجود دارد؟ یا چیزی در ظاهر محیط ناخوشایند است؟ هر تغییر جزئی - حتی کوچک‌ترین تغییر - اهمیت دارد.

اهمیت محیط

اولین تمرین برای یادگیری زبان بدن، توجه دقیق به اتفاقاتی است که در اطراف شما می‌افتد. با فردی که می‌خواهید او را تحلیل کنید، گفت‌وگویی آغاز کنید و در عین حال که به حرف‌هایش گوش می‌دهید، از محیط اطراف نیز غافل نشوید. هر تغییری را در ذهن خود یادداشت کنید تا بتوانید رفتار او را با توجه به این تغییرات تفسیر کنید.

برای مثال، اگر در میان گفت‌وگو ناگهان کولر یا سیستم تهویه روشن شد و فرد هم‌زمان شروع به مالیدن بازوهایش کرد، ممکن است دلیلش سرما باشد. اما اگر چند دقیقه بعد، زمانی که هوا دوباره گرم‌تر شده است، همان حرکت را تکرار کند، می‌تواند نشانه‌ای از ناراحتی، اضطراب یا بی‌اعتمادی باشد. بنابراین، لازم است همیشه در ذهن خود «نقطه تعادل» یا شرایط پایدار محیط را ثبت کنید تا بتوانید تفاوت میان واکنش‌های طبیعی و واکنش‌های احساسی را تشخیص دهید.

یادگیری رفتار پایه

هر بازپرس یا تحلیل‌گر رفتاری می‌داند که قبل از مطرح کردن موضوعات حساس یا بحث‌های ناخوشایند، باید «رفتار پایه» فرد را بشناسد. رفتار پایه همان حالت طبیعی و صادقانه فرد در زمانی است که احساس راحتی دارد و تحت فشار یا اضطراب نیست. زمانی که این الگو را شناسایی کنید، هر حرکت یا تغییری در رفتار او را می‌توانید با آن مقایسه کرده و معنای دقیق‌تری از رفتار به‌دست آورید.

در فصل‌های قبلی آموختید چگونه تیپ‌های شخصیتی را تشخیص دهید. در این بخش، ترکیب شناخت تیپ شخصیتی با تعیین رفتار پایه اهمیت دارد، زیرا این دو ارتباط مستقیم با یکدیگر دارند. ممکن است حتی از رفتار پایه نزدیک‌ترین افراد زندگی‌تان آگاهی دقیقی نداشته باشید. بنابراین لازم است با افراد مختلف گفت‌وگو کنید تا بتوانید شخصیت و الگوی طبیعی رفتار آن‌ها را به‌درستی بشناسید.

برای این کار، گفت‌وگو را از موضوعات خنثی و بی‌طرف شروع کنید، سپس به موضوعات پرهیجان‌تر یا احساسی‌تر بروید، بعد دوباره به موضوعات عادی بازگردید. این تغییرات در گفت‌وگو به شما کمک می‌کند بفهمید فرد در موقعیت‌های مختلف چگونه واکنش نشان می‌دهد و رفتار طبیعی‌اش چیست.

زمانی که در تشخیص تغییرات محیطی مهارت پیدا کردید و توانستید رفتار پایه افراد را تعیین کنید، گام بعدی شما آموختن معنای دقیق حرکات و ژست‌هایی است که مشاهده می‌کنید. از این مرحله به بعد، می‌توانید هر حرکت را در چارچوب رفتار پایه و شرایط محیطی بسنجید و بفهمید کدام واکنش‌ها بیانگر احساس واقعی فرد و کدام صرفاً ناشی از عوامل بیرونی‌اند.

حرکات ابتدایی

زبان بدن انواع گوناگونی دارد. بیشتر حرکات آگاهانه‌اند؛ یعنی فرد می‌تواند به دلخواه آن‌ها را اجرا کند یا پنهان سازد. دروغ‌گویان حرفه‌ای این را خوب می‌دانند و از آن به نفع خود بهره می‌برند. اما افراد معمولی که فقط گاهی برای حفظ ظاهر دروغ می‌گویند، چنین مهارتی ندارند و این همان جایی است که ما برتری داریم. هدف این است که بتوانیم تشخیص دهیم علاقه ناگهانی همکارمان به پروژه ما نشانه حمایت است یا تلاشی برای سلطه و کنترل.

با این حال، واکنش‌هایی در بدن وجود دارد که ناخودآگاه و غریزی‌اند و نمی‌توان آن‌ها را ساختگی نشان داد. این واکنش‌ها از هر حرکت حساب‌شده‌ای قابل اعتمادترند. برای شناخت بهتر رفتار انسان، باید هر دو نوع واکنش - آگاهانه و ناخودآگاه - را بررسی کنیم.

بی حرکت ماندن، جنگ یا گریز؟

اغلب انسان‌ها در مواجهه با خطر ابتدا برای لحظه‌ای کوتاه بی حرکت می‌مانند تا تصمیم بگیرند بهتر است بجنگند یا فرار کنند. این توقف گاهی فقط کسری از ثانیه طول می‌کشد، اما همان قدر کافی است تا مغز فرمان واکنش بعدی را صادر کند.

به این مکث‌ها دقت کنید. تصور کنید کودکی را هنگام دزدیدن شیرینی می‌بینید؛ به محض شنیدن صدای قدم‌هایتان، ناگهان خشک می‌شود. وقتی صدایش می‌کنید، برای لحظه‌ای مکث می‌کند و به آرامی برمی‌گردد تا حضور شما را تأیید کند.

همین اتفاق برای فریبکاران نیز می‌افتد. کسی که دروغ می‌گوید ممکن است بی اختیار برای لحظه‌ای از حرکت بایستد. فریبکاران حرفه‌ای سعی می‌کنند این انجماد را پنهان کنند، آن را به شکل واکنشی دیگر جلوه دهند یا حتی انکار کنند که چنین توقفی وجود داشته است.

این واکنش تنها به تهدیدهای فیزیکی محدود نیست. انسان‌ها به افکار تهدیدآمیز نیز واکنش مشابهی نشان می‌دهند. شاید برایتان پیش آمده باشد که در میانه کاری ناگهان ایستاده‌اید چون چیزی را به یاد آورده‌اید؛ همین اتفاق برای فریبکار نیز می‌افتد وقتی حس کند ممکن است دستش رو شود.

واکنش فرار

وقتی افراد احساس خطر یا ناراحتی می‌کنند، به‌صورت غریزی تلاش می‌کنند فاصله‌ای میان خود و منبع تهدید ایجاد کنند. این کار ممکن است با یک قدم عقب رفتن، تکیه دادن به صندلی، یا حتی ترک کامل موقعیت انجام شود. اگر هنگام گفت‌وگو کسی را دیدید که به عقب خم می‌شود یا فاصله‌اش را زیاد می‌کند، احتمال دارد احساس خطر کرده باشد.

برگردیم به مثال کودک: وقتی کودکی خطا می‌کند، برای پنهان شدن معمولاً چشم‌هایش را می‌پوشاند یا بدنش را کوچک می‌کند. او فکر می‌کند اگر خودش شما را نبیند، شما هم او را نمی‌بینید. بزرگسالان نیز رفتار مشابهی دارند، فقط شکل آن تغییر کرده است. فردی که دروغ گفته ممکن است سرش را پایین بیاورد و نگاهش را از شما بدزد؛ حرکتی شبیه لاک‌پشت که در لاکش فرو می‌رود. این همان تلاشی است برای پنهان شدن از دید دیگران.

ایجاد مانع

گاهی افراد برای محافظت از خود، میان خود و دیگران مانعی ایجاد می‌کنند. برای مثال، قرار دادن یک پا روی زانوی دیگر طوری که ساق پا رو به بیرون قرار گیرد، نوعی سپر دفاعی است. اگر در گفت‌وگو متوجه شدید طرف مقابل عقب رفته و پاهایش را به شکل مانع بین خود و شما قرار داده، به موضوعی

که درباره‌اش صحبت می‌کنید دقت کنید. شاید صرفاً نشانه مخالفت باشد، اما ممکن است حاکی از ناراحتی یا تلاش برای پنهان‌کاری هم باشد. بعضی افراد به‌جای تغییر وضعیت بدن، شیئی را بین خود و شما قرار می‌دهند؛ مثل بالش، فنجان قهوه یا حتی تلفن همراه. این اشیاء همان نقشی را دارند که «پتوی امنیتی» برای کودک دارد. وقتی هیچ چیزی در دسترس نباشد، دست‌ها معمولاً در حالت ضربدری روی سینه قرار می‌گیرند که همان معنا را دارد.

به پاها نگاه کنید

همان‌طور که کف پا می‌تواند نشان دهد فرد کجا بوده، جهت پاها نیز می‌تواند بگوید او قصد رفتن به کجا را دارد. اگر کسی هنگام نشستن پاهایش را به سمت درِ خروجی چرخانده باشد، به احتمال زیاد ذهنش در حال آماده شدن برای رفتن است. این حالت وقتی آشکارتر می‌شود که او کمی به لبه صندلی نزدیک شود، به جلو خم شود و آماده بلند شدن باشد.

افرادی که احساس ناراحتی می‌کنند، اغلب پاهایشان را به سمت جایی می‌چرخانند که دوست دارند در آن لحظه باشند؛ معمولاً خروجی اتاق. ممکن است ترک گفت‌وگو برایشان راهی باشد تا از موضوع بگریزند و در عین حال زمان بخرند تا پاسخ‌های بهتری بسازند یا دروغ خود را باورپذیرتر کنند.

قفل کردن

زنان معمولاً پاها یا مچ پای خود را قفل می‌کنند چون از کودکی چنین آموخته‌اند، اما در مردان این حرکت نشانه استرس بالاست و باید جدی گرفته شود. در هر دو جنس، قفل ناگهانی مچ پا نشانه اضطراب یا پنهان کاری است. قفل طولانی، به معنای محدود کردن حرکت و نوعی واکنش دفاعی است.

بر اساس همان غریزه «بی‌حرکت ماندن» وقتی فردی دروغ می‌گوید معمولاً حرکاتش کاهش می‌یابد. اگر کسی که در گفت‌وگو از حرکات دست زیاد استفاده می‌کرد ناگهان بی‌حرکت شود، ممکن است در حال دروغ گفتن باشد. همچنین اگر پاهای او در طول مکالمه فعال بود و ناگهان ساکن شد، باید این تغییر را نشانه‌ای مهم در نظر گرفت.

تکامل واکنش‌ها

جو ناوارو، مامور با تجربه اف‌بی‌آی که در زمینه بازجویی تخصص دارد، می‌گوید: پس از هر واکنش ابتدایی، بدن انسان به صورت طبیعی واکنشی آرام‌کننده بروز می‌دهد. این حرکات برای کاهش اضطراب و ترس طراحی شده‌اند و در واقع پرچم‌های قرمزی‌اند که از ناراحتی درونی خبر می‌دهند.

حرکات مربوط به گردن

گردن یکی از اصلی‌ترین نواحی بدن برای بروز واکنش‌های آرام‌کننده است. مردان معمولاً در چنین شرایطی گردن خود را می‌مالند، یقه‌شان را لمس می‌کنند یا کراوات‌شان را می‌کشند. در مقابل، زنان بیشتر با گردنبند خود بازی می‌کنند یا به ناحیه ترقوه و قسمت میانی گردن دست می‌زنند. گاهی وقتی زنی دستانش را روی سینه‌اش جمع می‌کند، در واقع با دست چپ، آرنج دست راستش را نگه می‌دارد؛ این کار نوعی مانع میان او و فرد مقابل ایجاد می‌کند. اما اگر احساس ناراحتی شدیدتری کند، دست راستش را به سمت گردن می‌برد؛ ممکن است با گردنبند بازی کند یا انگشتانش را روی گردن بگذارد. این حرکت نشانه مشخصی از اضطراب یا احساس تهدید است.

حرکت پاک‌کننده

یکی از رایج‌ترین نشانه‌های استرس یا ناراحتی، «حرکت پاک‌کننده» است. شاید دیده باشید کسی هنگام گفت‌وگو کف دستانش را روی ران‌هایش می‌مالد. این حرکت ممکن است فقط یک بار یا چندین بار تکرار شود.

دو علت اصلی برای این رفتار وجود دارد:

- نخست، ممکن است فرد به دلیل اضطراب یا تنش زیاد عرق کرده باشد و بخواهد دستانش را خشک کند.
- دوم، این حرکت می‌تواند تلاشی ناخودآگاه برای آرام کردن خود باشد.

در هر دو حالت، این واکنش مهم است و باید به آن توجه کرد. اگر میان شما و فرد میز وجود داشته باشد و دستانش از دیدتان پنهان شود، هنوز هم می‌توانید از روی حرکات رفت و برگشتی آرنج‌ها، بازوها یا شانه‌هایش متوجه شوید که این واکنش در حال وقوع است.

نقش رفتارهای ابتدایی و آرام‌کننده در تحلیل رفتار

تمام این حرکات ابتدایی یا آرام‌کننده سرخ‌هایی‌اند از آنچه در درون فرد می‌گذرد. اغلب، همین واکنش‌های ظریف هستند که ضمیر ناخودآگاه ما را از وجود مسئله‌ای پنهان آگاه می‌کنند. وقتی بتوانید با دقت این نشانه‌ها را شناسایی کنید و بفهمید چه چیزی باعث برانگیختگی یا اضطراب فرد می‌شود، آنگاه می‌دانید کدام موضوع را باید پیگیری کنید.

اگر هنگام صحبت درباره موضوعی خاص، فرد حرکات بیشتری از ناراحتی نشان دهد، وقت آن است که سوال بپرسید. پرسیدن سوال‌هایی طبیعی و صادقانه راهی مؤثر برای واداشتن او به حرف زدن است. از واکنش‌هایش در حین پاسخ دادن می‌توانید بفهمید تا چه اندازه صادق است.

اگر در حین گفت‌وگو علائمی از زبان بدن را که در فصل بعد معرفی می‌شود مشاهده کردید، احتمال دروغ یا دست‌کاری را در نظر بگیرید.

احتیاط در تفسیر نشانه‌ها

به یاد داشته باشید که این حرکات الزاما نشانه دروغ‌گویی نیستند. اغلب افراد هنگام اضطراب، خستگی یا قرار گرفتن در موقعیت‌های ناراحت‌کننده، چنین رفتارهایی نشان می‌دهند. بنابراین، نباید تنها بر پایه یک حرکت قضاوت کنید.

مثل یک مامور اطلاعاتی حرفه‌ای، پیش از نتیجه‌گیری همه‌ی شواهد را گردآوری کنید. فقط زمانی که تصویر کامل و منسجمی از رفتار فرد دارید، می‌توانید قضاوت درستی درباره صداقت یا فریب او داشته باشید.

به کارگیری در عمل

اکنون که درباره نشانه‌های ناراحتی صحبت کردیم، وقت آن است که این دانسته‌ها را در عمل به کار بگیرید. به کار بردن دانشی که آموخته‌اید، به حفظ و ماندگاری آن کمک می‌کند. بخشی از زمان معمول گفت‌وگوهای خود را صرف شناسایی واکنش‌هایی کنید که دیگران در برابر موقعیت‌های مختلف از خود نشان می‌دهند.

اگر می‌خواهید بدون جلب توجه زیاد، تناقض‌های گفتار افراد را آشکار کنید، سوالاتی در مورد چیزهایی که برایتان مشکوک به نظر می‌رسند مطرح کنید. سعی کنید بدون رویارویی مستقیم، اطلاعات به دست آورید. واکنش فرد را زیر نظر بگیرید و تشخیص دهید آیا فقط غافلگیر شده، مضطرب است

یا در حال فریب دادن شماست؟ ممکن است هنوز پاسخ این سوال را ندانید، اما باید شروع به شناسایی واکنش‌های «بی‌حرکت ماندن، گریز یا مقابله» کنید.

بعد از گفت‌وگو با فرد، او را مستقیماً در مورد واکنشش بازخواست نکنید، زیرا در غیاب سایر نشانه‌ها، نتیجه‌گیری شما ممکن است دچار خطا باشد. البته از روی یک حرکت نمی‌توان با اطمینان گفت کسی دروغ می‌گوید. این تمرین‌ها فقط برای عادت دادن شما به شناسایی این نشانه‌ها هستند. ماموران اطلاعاتی هیچ‌گاه با شواهد ناکافی سراغ مظنون خود نمی‌روند و شما هم نباید بروید. بازجو هم اگر فقط با یک تناقض وارد اتاق بازجویی شود، ممکن است کل پرونده از هم بپاشد. پس صبور باشید و همه اطلاعات لازم را جمع‌آوری کنید.

مثال عملی:

فرض کنید با دوست‌تان گفت‌وگو می‌کنید. صحبت‌تان درباره مهمانی هفته گذشته است. به او می‌گویید که متأسف بودید چون قبل از شروع مهمانی دوم مجبور شد خانه برود. درست در همان لحظه، او در حال گذاشتن لیوانش است که ناگهان برای لحظه‌ای مکث می‌کند. فقط چند ثانیه طول می‌کشد، سپس با خنده‌ای عصبی و همراه با بازدم می‌گوید: «آره». بلافاصله موضوع را عوض می‌کند و می‌پرسد: «بازی دیروز رو دیدی؟»

وقتی از او می‌پرسید بعد از ترک مهمانی چه اتفاقی افتاد، دستش را روی رانش می‌کشد و به پشتی صندلی تکیه می‌دهد. پس از مکث کوتاه دوباره به جلو خم می‌شود و بهانه‌ای می‌آورد.

در این مکالمه، همان مکث ابتدایی نشانه‌ای است از اینکه چیزی در ماجرای رفتنش از مهمانی پنهان است. او با عوض کردن موضوع، سعی کرده از ادامه گفت‌وگو درباره‌ی موضوعی ناراحت‌کننده فرار کند.

این رفتار چند احتمال را ایجاد می‌کند:

۱. او برنامه‌ی مهمانی دوم را به خاطر چیزی دیگر لغو کرده است.
۲. در مسیر بازگشتش اتفاقی افتاده یا برنامه‌اش تغییر کرده.
۳. چیزی بعد از ترک مهمانی پیش آمده که نمی‌خواهد شما بدانید یا برایش ناخوشایند بوده است.

بخش دوم احتمال سوم بسیار مهم است؛ زیرا ممکن است ماجرا فقط یک یادآوری ناخوشایند از آن شب باشد. شاید او بعد از رسیدن به خانه متوجه شده کیف پول شخص دیگری را اشتباهی برداشته یا یکی از دوستان نزدیکش از دستش ناراحت بوده و در خانه منتظرش بوده است. حتی ممکن است صرفاً یادش آمده باشد که با رفتنش کسی را ناراحت کرده و فراموش کرده عذرخواهی کند.

در زبان بدن، هیچ «کلید مخفی» وجود ندارد که دقیقاً بگوید در ذهن فرد چه می‌گذرد. تنها می‌توانید از نشانه‌ها سرنخ‌هایی درباره افکار یا احساسات

او بگیرید. باید نسبت به تمام احتمالات آگاه باشید و به جای نتیجه‌گیری دلخواه، به نتیجه‌ای منطقی و محتمل برسید.

به یاد داشته باشید: اگر بخواهید ثابت کنید کسی به شما دروغ گفته، ذهنتان هر نشانه‌ای را طوری تفسیر می‌کند که فرضیه‌ی شما را تایید کند. این نوع تحریف آگاهانه، «وادارسازی» نام دارد. اگر به اندازه کافی پرخاشگر باشید، حتی می‌توانید کسی را وادار کنید اعتراف کند دروغ گفته، در حالی که واقعا چنین نکرده است. پس تحلیل خود را بی‌طرفانه انجام دهید.

اگر می‌خواهید بفهمید کسی دروغ گفته، ابتدا سعی کنید با شواهد واقعی ثابت کنید که او دروغ نگفته است. این کار بعدها آسان‌تر می‌شود؛ زمانی که یاد بگیرید چه لحن صدایی نشانه فریب است، چه واژه‌هایی سوگیرانه‌اند.

نشانه‌های کلیدی: مرور سریع فصل سوم

در اینجا خلاصه‌ای از نکات مهمی که در این فصل بررسی شد آورده شده است تا برای مرور نیازی به بازخوانی کل فصل نداشته باشید:

۱. **بی‌حرکت ماندن:** بی‌حرکتی ممکن است در یک بخش از بدن یا در تمام بدن رخ دهد. این حالت فرصتی است برای ارزیابی موقعیت و تصمیم‌گیری. به حرکات پاها توجه کنید: اگر در حال حرکت‌اند و ناگهان متوقف می‌شوند، یا حرکات دست‌ها کاهش می‌یابد، نشانه افزایش استرس است. پس از رفع تهدید، حرکات دوباره ادامه می‌یابند.

۲. گریز:

جهت نوک پاها نشان‌دهنده تمایل فرد به رفتن است. معمولاً افراد هنگام اضطراب یا ناراحتی، ناخودآگاه پاهایشان را به سمت خروج می‌چرخانند تا از موقعیت دور شوند یا زمان بیشتری برای خود بخرند.

۳. تکیه دادن:

خم شدن یا عقب رفتن از منبع ناراحتی نوعی واکنش گریز غیرمستقیم است. فرد با فاصله گرفتن از منبع استرس، احساس امنیت بیشتری می‌کند.

۴. موانع:

موانع راهی هستند برای دور نگه داشتن چیزهایی که نمی‌خواهیم نزدیکمان باشند. این موانع می‌توانند فیزیکی یا رفتاری باشند: مثلاً گذاشتن پا روی زانو یا بستن بازوها روی سینه. برخی افراد ممکن است جسمی مانند کیف یا بالش را بین خود و دیگری قرار دهند.

۵. حرکات مالشی:

در این فصل آموختیم که فرد ممکن است گوشش را بمالد تا صدایی را که دوست ندارد «مسدود» کند، یا دستانش را روی ران‌ها بکشد تا استرسش را کاهش دهد.

۶. قفل کردن:

قفل کردن پاها یا قوزک‌ها، به‌ویژه در مردان و برای مدت طولانی، نشانه احساس تهدید است.

۷. لمس گردن:

هم مردان و هم زنان هنگام ناراحتی یا استرس تمایل دارند گردن خود را لمس کنند. زنان ممکن است ناحیه وسط گردن یا استخوان ترقوه را لمس کنند و مردان معمولاً یقه‌شان را تنظیم کرده یا پشت و کناره‌های گردن را می‌مالند.

فصل چهارم

دروغ‌های آشکار

چه تار درهم‌تنیده‌ای می‌بافیم، وقتی یاد می‌گیریم فریب دهیم. این جمله حقیقتی آشکار درباره دروغ است.

هر بار که کسی سعی دارد واقعیت را پنهان کند، در واقع شبکه‌ای پیچیده از دروغ‌ها می‌سازد. کافی است فقط یکی از رشته‌های این تار را بکشید تا تنش و آشفتگی درونی آن آشکار شود.

در گفت‌وگوها، گاهی احساس می‌کنید چیزی درست نیست؛ شاید طرف مقابل‌تان رفتاری عجیب یا واکنشی نامعمول دارد. این حس نتیجه دریافت ناخودآگاه نشانه‌های دروغ است.

در چنین موقعیتی، باید دقیق‌تر نگاه کنید و ببینید چه چیزی باعث واکنش آن فرد شده است. وقتی آن نشانه را پیدا کردید، ادامه دهید و ببینید رشته دروغ چطور از هم باز می‌شود. ریشه شکست دروغ، ترس است. از کودکی یاد گرفته‌ایم که مجازات چیزی ترسناک است. نمی‌خواستیم تنبیه شویم، در گوشه‌ای تنها بمانیم یا اسباب‌بازی مورد علاقه‌مان را از دست بدهیم.

در بزرگسالی، ترس‌هایمان شکل دیگری می‌گیرند: از دست دادن اعتبار، بی‌اعتمادی دوستان یا از دست دادن شغل. همین ترس‌ها باعث می‌شوند انسان‌ها معمولا حقیقت را بگویند و دروغ‌گوها سعی کنند هر طور شده دست‌شان رو نشود. اما این ترس همان چیزی است که دروغ را لو می‌دهد. وقتی فردی دروغ می‌گوید، اضطراب در چهره و حرکات بدنش پدیدار می‌شود: حرکات عصبی، حالت تدافعی یا رفتارهای ناخودآگاه که نمی‌تواند آن‌ها را پنهان کند.

کسانی که در دروغ‌گویی مهارت ندارند، وقتی حس می‌کنند ممکن است رسوا شوند، معمولا با گفتن دروغ‌های بیشتر خود را بدتر گرفتار می‌کنند. اگر برای دروغ‌شان از پیش نقشه نداشته باشند، خیلی زود دچار تناقض می‌شوند و شما به راحتی می‌توانید آن‌ها را به دام بیندازید. دروغ‌گویان تحت فشار معمولا لغزش دارند، چون به سختی می‌توان مجموعه‌ای از حرف‌های ساختگی را حفظ کرد. دروغی که کاملا ساخته و پرداخته باشد، دیر یا زود در جزئیات فرو می‌ریزد. یکی از ساده‌ترین روش‌ها برای تشخیص دروغ، پرسیدن دوباره از همان موضوع است. وانمود کنید درست شنیده‌اید یا موضوع را خوب متوجه نشده‌اید، سپس از او بخواهید توضیح دهد یا حرفش را تکرار کند.

ترفند: بازگویی یک تجربه واقعی همیشه آسان است. کسی که واقعا اتفاقی را تجربه کرده، به راحتی می‌تواند جزئیاتش را دوباره بیان کند.

دام: دروغ‌های مؤثر معمولا ریشه در حقیقت دارند. دروغ‌گوهای باهوش بخشی از واقعیت را حفظ می‌کنند تا گفتارشان طبیعی‌تر به نظر برسد و در ذهن بماند. چون همه جزئیات ساختگی نیست، ردپای کمتری برای کشف وجود دارد. دروغ‌گویان حرفه‌ای از همین روش استفاده می‌کنند، زیرا اگر دروغشان فاش شود، می‌توانند آن را به سادگی «سوءتفاهم» بنامند و از زیر بار مسئولیت فرار کنند.

وقتی کسی دروغ می‌گوید، واقعا چه اتفاقی می‌افتد؟

وقتی کسی دروغ می‌گوید، در ذهن او نوعی ناهماهنگی شناختی شکل می‌گیرد؛ مگر آنکه به دروغ گفتن عادت کرده باشد. ناهماهنگی شناختی یعنی تعارض بین باور یا احساس درونی فرد با آنچه در عمل انجام می‌دهد. این تضاد درونی، سیستم عصبی سمپاتیک بدن را فعال می‌کند و نشانه‌های فیزیولوژیکی آشکاری پدید می‌آورد، به‌ویژه اگر فرد از لو رفتن بترسد یا دچار اضطراب شود.

برخی از این نشانه‌ها بسیار ظریف‌اند و تنها در رابطه‌های صمیمی قابل تشخیص‌اند، اما برخی دیگر آشکارتر هستند.

فرد ممکن است شروع به عرق کردن کند یا نفس‌های کوتاه‌تری بکشد. هر دو علامت در صورت وجود فاصله کم میان شما و او بیشتر قابل تشخیص‌اند. اگر فاصله زیاد باشد، احتمالا متوجه این تغییرات نمی‌شوید.

دیگر نشانه‌های جسمی شامل افزایش ضربان قلب و بالا رفتن فشار خون است.

اگر در حال گفت‌وگو با کسی هستید که با او رابطه‌ای نزدیک دارید، ممکن است بتوانید از روی تماس بدنی - مثلاً گرفتن مچ دست یا گذاشتن سر روی سینه‌اش - افزایش ضربان قلب یا رطوبت پوستش را احساس کنید. اما در روابط غیرصمیمی، چنین چیزی ممکن نیست و لازم هم نیست؛ این فقط نشانه‌هایی کمکی هستند.

چشم‌ها

مردمک چشم‌ها ممکن است هنگام دروغ گفتن تنگ شوند یا بی‌اختیار از جهتی به جهت دیگر حرکت کنند. برخی نظریه‌ها می‌گویند افراد هنگام دروغ به بالا و چپ نگاه می‌کنند و هنگام گفتن حقیقت به بالا و راست، اما این قاعده برای همه صادق نیست. برای شناخت بهتر، باید «الگوی نگاه» طبیعی هر شخص را پیدا کنید. از او سؤالات ساده‌ای بپرسید که نیاز به یادآوری دارند و مسیر حرکت چشمش را ببینید. اگر جهت نگاه تصادفی است، برای تشخیص دروغ به سرنخ‌های دیگر تکیه کنید.

به‌علاوه، هرچه فرد مضطرب‌تر شود، تعداد پلک زدن‌ها بیشتر می‌شود. افرادی که در برابر دوربین احساس ناامنی دارند یا از این می‌ترسند که دروغشان برملا شود، معمولاً سریع‌تر پلک می‌زنند.

دهان و گلو

برخی از افراد هنگام دروغ گفتن لبخند می‌زنند تا اعتماد دیگران را جلب کنند. برای تشخیص لبخند واقعی از مصنوعی، به چشم‌ها نگاه کنید. در لبخند واقعی، ماهیچه‌های گونه باعث بالا رفتن گوشه چشم و ایجاد چین‌های طبیعی اطراف آن می‌شوند، اما در لبخند ساختگی فقط لب‌ها حرکت می‌کنند. بهتر است به لبخندهای واقعی اطرافیان‌تان دقت کنید تا بدانید چهره‌شان هنگام شادی واقعی چطور تغییر می‌کند. بعد از مدتی تمرین، تشخیص لبخند ساختگی برایتان آسان خواهد شد.

کسانی که دروغ‌گویی برایشان عادت نیست، ممکن است هنگام گفتن دروغ سخت‌تر آب دهان‌شان را قورت دهند یا لب‌هایشان را مداوم لیس بزنند. این‌ها نشانه‌های طبیعی اضطراب و تلاش برای آرام‌سازی هستند.

اضطراب و بی‌قراری

فریب معمولاً با نوعی انرژی عصبی همراه است. فرد مضطرب ممکن است مدام با دست‌ها یا پاهایش بازی کند یا حرکات بی‌هدف انجام دهد. این رفتار دو هدف دارد: تخلیه انرژی ناشی از اضطراب و منحرف کردن توجه دیگران از نشانه‌های واقعی دروغ. اگر کسی در میان صحبت مدام به چیزی دیگر توجه می‌کند یا کاری انجام می‌دهد، ممکن است عمداً این کار را برای پوشاندن حرکات بدنش انجام دهد. بهتر است موضوع گفت‌وگو را در ذهن

نگه دارید تا بعداً، وقتی حواس پرتی‌ها کمتر است، دوباره به آن برگردید. اما باید دقت کنید: همه نشانه‌های اضطراب به معنای دروغ نیستند. برخی افراد ذاتاً مضطرب‌اند یا در موقعیت‌های اجتماعی دچار نگرانی می‌شوند. بنابراین پیش از قضاوت، باید تمام زمینه‌ها را در نظر بگیرید.

رفتارهای تدافعی

در پایان، رفتارهای تدافعی مانند ایجاد موانع میان خود و طرف مقابل، یا بروز علائم ناراحتی و استرس، در میان افراد دروغ‌گو بیشتر دیده می‌شود. این رفتارها به آن‌ها کمک می‌کند فاصله‌ای روانی و فیزیکی با حقیقت ایجاد کنند، اما برای چشمان تیزبین، همین فاصله بزرگ‌ترین نشانه دروغ است.

حرکات مرتبط با دروغ‌گویی

پوشاندن دهان

یکی از آشکارترین نشانه‌های دروغ‌گویی، پوشاندن دهان هنگام صحبت است. وقتی فردی از حرف‌هایی که می‌زند خوشش نمی‌آید، به آن‌ها باور ندارد یا دروغ می‌گوید، ممکن است ناخودآگاه دستش را روی دهان بگذارد؛ گاهی کامل، گاهی فقط بخشی از دهان یا حتی با یک انگشت. اگر دست نزدیک لب‌ها قرار بگیرد، حتی لمس مختصر هم می‌تواند نشانه‌ای از تلاشی ناخودآگاه برای جلوگیری از بیرون آمدن کلمات دروغ باشد. نوع ظریف‌تر

این حرکت، مالیدن زیر بینی است یا بالا آوردن دست تا نزدیکی دهان و سپس تغییر جهت آن در میانه حرکت. البته باید احتیاط کرد؛ شاید فرد واقعاً بینی‌اش می‌خارد. اما خارش واقعی معمولاً با فشار و برای مدتی طولانی‌تر برطرف می‌شود. تماس سریع و کوتاه بیشتر نشانه حرکتی نیمه‌تمام برای پوشاندن دهان است.

کشیدن یقه

این حرکت نشانه‌ی استرس بالاست و معمولاً وقتی فرد از لو رفتن دروغش می‌ترسد رخ می‌دهد. فعال شدن سیستم عصبی سمپاتیک باعث عرق کردن می‌شود و فرد با کشیدن یقه تلاش می‌کند هوا را به گردنش برساند. این رفتار در مردان رایج‌تر است، چون اغلب پیراهن یقه‌دار یا کراوات دارند. زنان معمولاً به جای این کار، موهای خود را از پشت گردن کنار می‌زنند یا کمی بلوزشان را جابه‌جا می‌کنند تا هوا جریان پیدا کند.

نشانه‌های ظاهراً مثبت ولی جعلی

دروغ‌گویان حرفه‌ای می‌دانند که باید صادق به نظر برسند، بنابراین زبان بدنشان را جعل می‌کنند تا پذیرا و مطمئن جلوه کنند. اما چون هماهنگی این حرکات دشوار است، همیشه چیزی در رفتارشان می‌لغزد. برای تشخیص دروغ‌گوی ماهر، باید دنبال همین لغزش‌ها بود؛ نشانه‌هایی که در ظاهر مثبت‌اند، اما در واقع ساختگی هستند.

رک‌وراست بودن ساختگی

افراد صادق معمولا کف دست‌شان را نشان می‌دهند، چون چیزی برای پنهان کردن ندارند. اما دروغ‌گویان آگاه از این نشانه، همین رفتار را تقلید می‌کنند تا صادق به نظر برسند. آن‌ها دست‌شان را باز می‌کنند، کف دست را به شما نشان می‌دهند و حتی لب‌خند می‌زنند تا احساس امنیت کنید. در چنین مواقعی به سایر بخش‌های بدن دقت کنید: چشم‌ها، دهان، پاها و در نهایت به لحن گفتارشان. هماهنگی کامل میان این بخش‌ها تقریباً غیرممکن است.

تماس چشمی اجباری

بیشتر دروغ‌گوها از تماس چشمی فرار می‌کنند، اما برخی دیگر برعکس عمل می‌کنند و با نگاه مستقیم سعی می‌کنند طبیعی به نظر برسند. طبق پژوهش‌ها، افراد معمولی در ۳۰ تا ۶۰ درصد زمان گفت‌وگو تماس چشمی دارند و هر بار حدود ۷ تا ۱۰ ثانیه نگاه را حفظ می‌کنند. اما دروغ‌گویان برای ارزیابی واکنش شما به دروغ‌شان، معمولا بیش از حد به چشمان‌تان خیره می‌شوند.

شادی ناگهانی

اگر فردی ناگهان پس از گفت‌وگو احساس شادی یا اطمینان پیدا کرد، در حالی که هیچ دلیل واضحی برای آن وجود ندارد، ممکن است به این خاطر باشد که باور کرده شما فریبش را خورده‌اید. این حالت مشابه رضایت کودکی

است که بی‌اجازه شیرینی خورده و کسی متوجه نشده است. می‌توانید از این تغییر ناگهانی حال برای بررسی بیشتر موضوع استفاده کنید.

وضعیت پاها و انگشتان

وقتی فرد احساس آرامش یا اطمینان دارد، پاهایش را به هم نزدیک می‌کند یا روی یک پا می‌ایستد. این وضعیت دفاعی نیست و نشانگر احساس امنیت است. اما تغییر ناگهانی در این وضعیت - مثلاً باز شدن پاها یا فاصله گرفتن‌شان - نشانه ورود به حالت اضطراب یا ناراحتی است. اگر فردی روی پاشنه بایستد و انگشتان پا را بالا نگه دارد، معمولاً احساس شادی یا موفقیت می‌کند، به‌ویژه وقتی مطمئن باشد که دروغش باور شده است.

لبخند واقعی

گاهی دروغ‌گو پس از گفتن دروغ، لبخندی واقعی می‌زند چون حس می‌کند پذیرفته شده است. همیشه برای تشخیص آن، به خطوط دور چشم نگاه کنید؛ فقط در لبخند واقعی، چشمان هم می‌خندند.

کتاب‌هایی که دروغ گفتن را به ما می‌آموزند

اگر تاکنون سراغ کتاب‌هایی درباره تسلط بر زبان بدن یا نحوه تاثیرگذاری بر دیگران رفته باشید، احتمالاً دیده‌اید که این منابع به جای سرکوب زبان بدن، بر «پوشاندن» آن تأکید می‌کنند. زیرا زبان بدن واکنشی طبیعی است و متوقف کردن کامل آن بسیار دشوارتر از تغییر دادن یا پوشاندن آن با رفتاری دیگر است.

حتی اگر این کتاب‌ها را نخوانده باشید، نکته مهم این است که بدانید افرادی که به شما دروغ می‌گویند، احتمالاً آن‌ها را خوانده‌اند و تلاش خواهند کرد نشانه‌های طبیعی زبان بدن خود را بپوشانند. همان‌گونه که مادری رفتارهای کودک دروغ‌گویش را به خوبی می‌شناسد، شما نیز می‌توانید رفتار آشنای فردی دروغ‌گو را در میان اطرافیان‌تان تشخیص دهید.

این کتاب‌ها بر پنهان کردن برجسته‌ترین نشانه‌های فریب تمرکز دارند. آن‌ها به دروغ‌گو یاد می‌دهند که دستان و پاهایش مهم‌ترین اندام‌هایی هستند که باید پنهان شوند. همان‌طور که پیش‌تر گفتیم، پاها نشانه‌های عالی از نیت واقعی فرد هستند. اگر کسی احساس ناراحتی کند و پاهای خود را به سمت در خروجی بچرخاند، به طور ناخودآگاه میل به «فرار» در او فعال شده است.

همه چیز در جزئیات است

میزان جزئیاتی که در یک داستان گفته می‌شود، عامل مهمی در تشخیص صداقت است. دروغ‌گوی ناشی معمولاً تلاش می‌کند با اضافه‌گویی و ارائه جزئیات فراوان، وانمود کند راست می‌گوید. بعضی از دروغ‌گوها باور دارند هرچه جزئیات بیشتری بدهند، شما بیشتر باور خواهید کرد که آنچه می‌شنوید، بازگویی صادقانه واقعیت است. این حالت می‌تواند به شکل انبوهی از «حقایق» و خاطرات ظاهر شود یا به صورت افزودن‌های تصادفی با عباراتی مانند «آها، راستی!»

از سوی دیگر، کتاب‌های مربوط به دروغ‌گویی به فرد می‌آموزند جزئیات را کوتاه نگه دارد؛ زیرا هرچه جزئیات کمتر باشد، احتمال گیر افتادن هم کمتر می‌شود. جزئیاتی هم که جعل می‌شوند، باید تا جای ممکن به واقعیت شباهت داشته باشند. دروغ‌هایی که بر پایه بخشی از حقیقت ساخته می‌شوند، راحت‌تر به یاد آورده می‌شوند و فرد در هنگام بازگویی کمتر دچار تزلزل می‌شود.

اگر دروغ‌گو بیش از حد در دادن جزئیات دست و دل باز باشد، ممکن است ناخواسته داستانش را تغییر دهد. برای مثال، شاید در روایت اول گفته باشد ماشین قرمز بود، اما در روایت بعدی آن را آبی توصیف کند. چنین تغییراتی زنگ خطرند. اگر افراد مختلف نسخه‌های متفاوتی از یک داستان را بشنوند، احتمال دروغ‌گویی بسیار زیاد است.

حتی اگر همان داستان را برای یک نفر چند بار تعریف کنند، تغییر در برخی جزئیات در هر بار بازگویی نشانه واضحی از دروغ است؛ چون فرد همه جزئیات دفعه پیش را به یاد ندارد. بنابراین، اگر جزئیاتی در ذهن‌تان برجسته شد، آن را به خاطر بسپارید و در حین صحبت به حرکات بدن فرد توجه کنید. دوباره پرسش کنید و واکنش او را بسنجید. اگر نتواند جزئیات را ثابت و منسجم نگه دارد، پس چطور می‌تواند حقیقت را بگوید؟

تمرین و مرور

در مقابل، برخی از دروغ‌گویان ناشی آن‌قدر داستان‌شان را تمرین کرده‌اند که به صورت یک نوار ضبط‌شده از حافظه‌شان پخش می‌شود. افرادی که با هم دروغ می‌گویند و داستانی ساختگی را پیش از بازجویی تمرین کرده‌اند، ممکن است از عبارات کاملاً مشابهی استفاده کنند؛ حتی اگر سبک گفتارشان متفاوت باشد.

برای مثال، فرض کنید دو نفر مظنون به سرقت هستند و پیش از بازجویی، داستانی هماهنگ کرده‌اند.

نفر اول می‌گوید:

«من و تد رفتیم انبار تا چنگک، کیسه‌ها و چمن‌زن را برداریم، اما وقتی رسیدیم، دیدیم قبلا درش باز شده. شیشه شکسته بود و چند تا از وسایل هم نبود.»

اگر نفر دوم هم بگوید:

«من و تد رفتیم انبار تا چنگک، کیسه‌ها و چمن‌زن را برداریم، اما شیشه شکسته بود و بعضی وسایل نبود»، تکرار دقیق عبارت‌هایی مانند «چنگک، کیسه‌ها و چمن‌زن»، یا «درش باز شده» و «شیشه شکسته بود» نشان می‌دهد که داستان از قبل تمرین شده است. اما اگر نفر دوم واقعا داستان را به صورت طبیعی بازگو کند، ممکن است چنین بگوید: «من و تد رفتیم انبار برای برداشتن وسایل کار. شیشه شکسته بود، اون قبل از من متوجه شد. وقتی در رو باز کردیم، دیدیم چند تا وسیله کم شده.» در این حالت ساختار جمله‌ها متفاوت است، واژه‌ها تغییر کرده‌اند و خبری از تکرار مکانیکی نیست. همین تفاوت‌ها نشانه روایت طبیعی است.

مرور سریع فصل

واکنش جنگ یا گریز: این واکنش در اثر فعال شدن دستگاه عصبی سمپاتیک ایجاد می‌شود و نشانه‌های ظریفی مانند تعریق، افزایش ضربان قلب و تنگی نفس دارد. برخی دروغ‌گوها حتی ممکن است نفس خود را حبس کنند.

لیسیدن لب‌ها / بلع سخت: لیسیدن لب‌ها نوعی پوشاندن دهان به شکل ظریف است. بلع سخت نیز ممکن است بر اثر اضطراب یا نگرانی ناشی از دروغ‌گویی رخ دهد.

اضطراب: فشار ناشی از اضطراب می‌تواند باعث بی‌قراری و حرکتهای عصبی شود. این حرکات نوعی حواس‌پرتی در برابر احساسات و افکار ناشی از اضطراب ایجاد می‌کنند. دروغ‌گوها معمولاً از این حواس‌پرتی استقبال می‌کنند، چون باعث تغییر توجه می‌شود و نگاه شنونده را از چهره آنها دور می‌کند؛ مثلاً وقتی مجله‌ای برمی‌دارند تا دیگر مستقیماً به شما نگاه نکنند. **کشیدن یقه:** کشیدن یقه نشانه استرس و ناراحتی است. دروغ‌گوها اغلب برای آرام کردن خود از این حرکت استفاده می‌کنند، به‌ویژه اگر شروع به تعریق کرده باشند و بخواهند هوای خنک‌تری به گردنشان برسد.

پوشاندن دهان: این حرکت نوعی تلاش برای مسدود کردن کلمات است؛ معمولاً زمانی دیده می‌شود که گوینده با گفته خودش موافق نیست یا به آن باور ندارد.

صداقت نمایشی: نمایشی ساختگی از صمیمیت و صداقت است که هدفش فریب شنونده و جلب اعتماد اوست.

تماس چشمی ساختگی: دروغ‌گوها سعی می‌کنند واکنش شنونده را بسنجند و ببینند آیا دروغ‌شان را باور کرده است یا نه، بنابراین ممکن است نگاه مستقیم و طولانی داشته باشند.

وضعیت پنجه‌بالا: دروغ‌گویی که فکر می‌کند حرفش باور شده، ممکن است ناگهان اعتماد به نفس پیدا کند. در این حالت، پاشنه پا روی زمین است و انگشتان پا به بالا اشاره دارند؛ این نشانه رضایت و اطمینان است.

لبخند واقعی:

اگر دروغ‌گو باور کند که شما حرفش را قبول کرده‌اید، ممکن است لبخندی واقعی بزند. برای تشخیص لبخند واقعی، به چشم‌ها نگاه کنید؛ در این حالت چشم‌ها شل می‌شوند و خطوط گوشه چشم (چروک‌های موسوم به پنجه‌کلاغی) شکل می‌گیرند.

فصل پنجم

نشانه‌های چهره

همان‌طور که پیش‌تر گفتیم، چهره یکی از بهترین بخش‌ها برای جست‌وجوی نشانه‌هاست. چه فرد در حال لمس صورت خود باشد یا از طریق حالات چهره واکنش نشان دهد، چهره معنایی تازه از «ارزش ظاهری» پیدا می‌کند. شما می‌توانید با نگاه به چهره فرد، تا حد زیادی دریابید که باید حرف‌هایش را باور کنید یا نه. برای به دست آوردن تصویری کامل و دقیق، لازم است موقعیت و زبان بدن را نیز در نظر بگیرید، اما چهره بدون شک بخش مهمی از این پازل است.

نشانه‌ها

واکنش جنگ، گریز یا انجماد

برخی از واکنش‌های بدنی در چهره نیز نمایان می‌شوند. برای نمونه، مفهوم «مانع» در حالات صورت نیز وجود دارد. هنگامی که فرد نمی‌خواهد چیزی را ببیند، معنای آن دقیقاً همان است که حدس می‌زنید: از دیدن چیزی ناراضی است، اما ممکن است از شنیدن آن نیز ناراحت باشد. گذاشتن

مستقیم دست‌ها روی گوش‌ها بیش از حد آشکار است و توان شنیدن را از او می‌گیرد، بنابراین این رفتار در ارتباطات معمولی جای ندارد. به جای آن، نشانه «مسدود کردن شنیداری» می‌تواند به صورت مالیدن گوش یا لمس لاله گوش بروز کند.

در بخش مقدمه گفته شد که افراد ممکن است چشم‌های خود را به شکلی ظریف‌تر بپوشانند؛ مثلاً با مالیدن پیشانی یا ابروها. کسی که چشم یا ابروهایش را می‌مالد یا به نوعی جلوی دید خود را می‌گیرد، ممکن است احساس شرم کند. معمولاً شرم با نارضایتی همراه است و وقتی فرد مجبور می‌شود چیزی را ببیند یا بشنود که از آن شرم‌منده است، به نوعی جلوی دید خود را می‌گیرد. دروغ‌گویان ناشی ممکن است هنگام تلاش برای دروغ گفتن نیز احساس شرم و این واکنش را نشان دهند.

رفتارهای تسکینی

مالیدن سر یا پیشانی

در مواقع استرس، فرد ممکن است برای آرام‌سازی خود پیشانی‌اش را بمالد. اگر به کلاس درسی نگاه کنید، دانش‌آموزان در هنگام امتحان، به دفعات این کار را انجام می‌دهند. این رفتار، واکنشی به فشار ذهنی برای یافتن پاسخ درست است. کسی که دروغ می‌گوید نیز ممکن است به دلیل تلاش برای یافتن واژه‌های مناسب یا بیان درست داستان، پیشانی‌اش را بمالد.

این موضوع به‌ویژه وقتی دیده می‌شود که فرد نسبت به گفته‌اش مطمئن نیست یا درباره موضوعی صحبت می‌کند که باید برایش بدیهی باشد. این حرکت ممکن است به جای مالیدن پشت گردن انجام شود، چون هر دو نشانه‌ی زبانی مشابه دارند. گاهی دانش‌آموزان مضطرب در حین امتحان، برای کاهش فشار، پشت گردن خود را می‌مالند.

لمس گونه

فرد مضطرب، نگران یا ناراحت ممکن است گونه یا بخش دیگری از چهره‌اش را لمس کند تا هیجانات ناشی از استرس را تسکین دهد. دروغ‌گوها و افراد دستکاری‌کننده با تجربه معمولاً خود را عادت داده‌اند که کمتر صورتشان را لمس کنند، زیرا می‌دانند این کار نشانه استرس است. البته لمس صورت همیشه نشانه‌ی اضطراب نیست؛ گاهی فرد صرفاً علاقه‌مند یا خسته از گفت‌وگوست.

نشانه علاقه معمولاً به این شکل است که انگشت کوچک تا انگشت میانی بسته‌اند و انگشت اشاره در امتداد صورت باز است، در حالی که شست دیده نمی‌شود. حالت دیگر، قرار دادن کف دست باز روی گونه است؛ اما این ژست می‌تواند هم نشانه علاقه باشد و هم نشانه‌ی دل‌زدگی، بسته به حالتی که چهره‌ی فرد دارد.

انگشت‌ها در دهان

اگر کسی انگشتانش را در دهان می‌گذارد، این حرکت مانند نوعی «مسدودسازی» است و معمولا هنگام اضطراب یا ناراحتی رخ می‌دهد. این رفتار یادآور جویدن ناخن است؛ عادت عصبی که اغلب در هنگام اضطراب بروز می‌کند. همچنین ممکن است در هنگام تردید، دودلی یا درگیری ذهنی رخ دهد. فردی که چنین حرکتی نشان می‌دهد، نمی‌داند چه واکنشی باید نشان دهد و در لحظه احساس نگرانی می‌کند.

اگر احساس کنید دروغ‌گو دارد تحت فشار قرار می‌گیرد و نگران است که دروغش فاش شود، ممکن است یکی از همین حالت‌ها را از خود بروز دهد. در مقابل، اگر تصور کند شما موضوع حساس را فراموش کرده‌اید یا دیگر شک ندارید، احتمال دارد حالت‌های آرامش و آسودگی در او ظاهر شود.

پُف کردن گونه‌ها

وقتی کسی هوایی را در گونه‌هایش می‌کشد و سپس از دهانش بیرون می‌دهد، معمولا احساس رهایی دارد؛ انگار از موقعیتی خطرناک گریخته است. این کار ممکن است در حد یک دم و بازدم عمیق باشد و بیش از چند لحظه طول نکشد. چنین حرکتی معمولا نوعی «بازدم مراقبه‌ای» است که فرد را وادار می‌کند لحظه‌ای مکث و فکر کند. این رفتار ممکن است قبل از پاسخ دادن به سوالی دشوار یا پس از احساس خلاصی از خطر دیده

شود. اگر هم‌زمان با این کار، فرد ابروهایش را کمی بمالد، نشانه‌ی واضحی از احساس رهایی است.

مالش ابرو

اگر کسی یک انگشتش را به سرعت روی ابرو بکشد، این می‌تواند نسخه ظریف‌تر حرکت معروف «پاک کردن عرق از پیشانی» باشد. این حرکت معمولاً نشانه احساس آسودگی است. اگر به‌تنهایی دیده شود، ممکن است تلاشی ناخودآگاه برای القای حس آرامش در زمان استرس زیاد باشد. به خاطر داشته باشید که رفتارهای تسکینی پس از مواجهه با محرک‌های ناخوشایند پدیدار می‌شوند؛ مانند سؤالی دشوار، جمله‌ای ناخوشایند یا حتی اندیشه‌ای آزاردهنده. این حرکات ممکن است واکنشی به فشار بیرونی یا درونی، احساس دوگانگی ذهنی یا هر چیز ناخوشایندی باشند که فرد دیده یا شنیده است. در مورد شناسایی فریب یا دروغ، باید بدانید که معمولاً دروغ یا اشاره به موضوعی که درباره‌اش دروغ گفته شده، در فرد دروغ‌گو اضطراب ایجاد می‌کند؛ به‌ویژه اگر از پیامدهای برملا شدن بترسد.

ریزحالات چهره

برای اینکه تصویر کاملی از موضوع به دست آوریم، لازم است درباره‌ی ریزحالات چهره هم صحبت کنیم، حتی به صورت خلاصه. ریزحالات چهره

می‌توانند احساسات واقعی فرد را آشکار کنند، حتی زمانی که خود او آگاه نیست. دروغ‌گوهای حرفه‌ای معمولاً تمرین می‌کنند تا از بروز حالت‌های آشکار چهره جلوگیری کنند، اما حتی آن‌ها هم نمی‌توانند بر ریزحالات چهره کنترل داشته باشند، چون این حرکات در سطح ناخودآگاه اتفاق می‌افتند. با این حال، یک مانع مهم برای استفاده از ریزحالات در تشخیص دروغ وجود دارد و آن، کوتاهی زمان بروز آن‌ها است.

ریزحالات چهره همان‌طور که از نامشان پیداست، «ریز» هستند؛ نه به این معنا که کوچک‌اند، بلکه به دلیل طول عمر بسیار کوتاه‌شان. گاهی عمر آن‌ها کمتر از یک‌چهارم ثانیه است. برای اینکه درک کنید این چقدر سریع است، بدانید زمان متوسط یک پلک زدن معمولی بین یک‌دهم تا دوپنجم ثانیه است. بنابراین یک ریزحالت ممکن است حتی کوتاه‌تر از زمان یک پلک زدن دوام داشته باشد.

از آنجا که این حرکات بسیار سریع و گذرا هستند، اغلب از دید پنهان می‌مانند یا با چیزهای دیگری اشتباه گرفته می‌شوند. مثلاً شاید تصور کنید فرد شانه‌اش را کمی بالا انداخته، در حالی که فقط بازویش را از روی ناراحتی جابه‌جا کرده است. چشم بی‌تجربه تقریباً همه ریزحالات را از دست می‌دهد. نمونه‌های معمول ریزحالات می‌توانند حرکات بسیار جزئی مانند انقباض سریع شانه، تکان کوتاه گونه یا ابرو، یا چرخش لحظه‌ای لب باشند. انسان‌ها نمی‌توانند از بروز احساسات درونی خود جلوگیری کنند و این حرکات

ناخواسته، بازتاب همین احساسات هستند. شناسایی و درک این حرکات برای کشف احساسات واقعی افراد بسیار ارزشمند است.

ماهیت و نحوه تشخیص

ریزحالات چهره، واکنش‌های کامل چهره‌اند که نمود خالص یک احساس واقعی هستند و در سطح ناخودآگاه رخ می‌دهند؛ به همین دلیل ابزار موثری برای شناخت احساسات حقیقی افراد محسوب می‌شوند. این حرکات ممکن است شامل اخم، لبخند یا حتی نشانه‌ای از خشم باشند. اما آن‌ها خیلی سریع از بین می‌روند و بلافاصله با حالتی جایگزین می‌شوند که فرد آگاهانه انتخاب می‌کند.

گاهی ممکن است فرد قبل از لبخند زدن، برای لحظه‌ای کوتاه اخم کند، اما آن قدر سریع ناپدید می‌شود که تقریباً دیده نمی‌شود. شخصی که سعی دارد خشمش را پنهان کند، شاید حتی خودش متوجه نباشد که قبل از لبخند مودبانه‌اش، برای یک لحظه چهره‌اش عبوس شده است. حالت بعدی، یعنی لبخند، اغلب ساختگی است. اگر بتوانید ریزحالت پیش از آن را تشخیص دهید، دیگر نیازی به بررسی لبخند ندارید، چون می‌دانید لبخند جعلی است.

اغلب مردم متوجه ریزحالات نمی‌شوند، چون این حرکات تقریباً در یک لحظه به پایان می‌رسند و معمولاً فقط از طریق بازپخش ویدیو قابل دیدن‌اند. با

این حال، با تمرین و تکرار می‌توان آن‌ها را تشخیص داد؛ البته این تمرین شبیه یادگیری الفبا نیست، بلکه نوعی تمرکز مداوم برای دیدن دقیق‌ترین جزئیات چهره است. با تمرین مداوم و با دقت نگاه کردن، می‌توانید کم‌کم ریزحالات را در لحظه ببینید. بعضی افراد هم به طور طبیعی در این زمینه سریع‌تر از بقیه پیشرفت می‌کنند.

خوشبختانه اگر نخواهید مثل متخصصان رفتارشناسی یا روان‌پژوهان بالینی تمرین حرفه‌ای انجام دهید، باز هم مشکلی نیست؛ شما می‌توانید بدون تسلط بر ریزحالات، افراد را تحلیل کنید. ریزحالات فقط ابزاری تکمیلی‌اند که دقت تحلیل را بالا می‌برند، نه یک الزام مطلق.

اما اگر علاقه‌مندید یاد بگیرید چگونه این حرکات را تشخیص دهید، خبر خوب این است که روش آن ساده است. کافی است تصاویر مختلفی از حالات چهره - مثل غم، خشم، تحقیر، شادی و غیره - تهیه کنید و آن‌ها را خیلی سریع، فقط برای لحظه‌ای، نشان دهید و بلافاصله پنهان کنید. شاید در دفعات اول نتوانید تشخیص دهید چه احساسی دیدید و این کار غیرممکن به نظر برسد، اما با تکرار، مغز شما به این تمرین عادت می‌کند و توانایی‌تان در تشخیص احساسات به سرعت افزایش می‌یابد. حتی ممکن است احساس کنید تصاویر را آهسته‌تر می‌بینید، در حالی که در واقع ذهن شما در پردازش و شناسایی احساسات بسیار سریع‌تر و دقیق‌تر شده است.

تمرین

بیایید مستقیماً وارد یک موقعیت واقعی شویم. شما در حال صحبت با یکی از همکاران‌تان هستید و موضوع گفت‌وگو، همان همکاری است که چند روز پیش حسابی خودش را مضحکه کرده بود. شما مکالمه را با جمله‌ای معمولی شروع می‌کنید: «باورم نمی‌شه اون کار رو کرد.» ماری لبخندی می‌زند، دستش را بالا می‌آورد و گونه‌اش را لمس می‌کند، بعد سرش را تکان می‌دهد و می‌گوید: «آره، باورم نمی‌شه واقعاً فکر می‌کرد دستگاه کپی با صدا کار می‌کنه! انگار ما این قدر تجهیزات لوکسی داریم.» هر دو می‌خندید، اما متوجه می‌شوید که ماری انگار دارد به خنده شما نگاه می‌کند تا بداند چه زمانی باید خندیدن را متوقف کند. همین نکته توجه شما را جلب می‌کند.

در این لحظه، می‌دانیم که ماری از موضوع گفت‌وگو احساس ناراحتی دارد، اما هنوز نمی‌دانیم چرا. ممکن است صرفاً تصور کرده باشد که خودش هم می‌توانست چنین اشتباهی کند و همین فکر به‌تنهایی برای ایجاد واکنش «دست به گونه» کافی است. اگر بخواهید موضوع را بیشتر بررسی کنید، می‌توانید اشاره کنید که همکاران بعد از ماجرا با عصبانیت گفته بود کسی روی دستگاه کپی برگه‌ای با دستورالعمل فعال‌سازی صوتی چسبانده است. شما با توجه به نگاه عجیب ماری، موضوع را ادامه می‌دهید. او می‌گوید کار آن فرد کاملاً بی‌دلیل و زننده بوده است. سپس اضافه می‌کند که

برایش احساس دلسوزی می‌کند. در حالی که این جمله را می‌گوید، دستش به سمت صورتش می‌رود اما پیش از رسیدن به چانه متوقف می‌شود و به گوشش می‌رود. گوشش را سریع می‌مالد و بعد دستش را پایین می‌آورد و ادامه می‌دهد که خودش هم دوست نداشت چنین اتفاقی برایش بیفتد.

شما که این حرکت اضافه را دیده‌اید، می‌پرسید آیا او حدسی درباره کسی که آن برگه را گذاشته دارد یا نه. این بار، دستش به وسط گردنش می‌رسد و با گونه‌های پف‌کرده، از میان لب‌های بسته نفسش را بیرون می‌دهد. سپس اعتراف می‌کند که نگران بوده شما فکر کنید کار خودش بوده، اما حدس می‌زند شاید همکاری از بخش آی‌تی این کار را کرده باشد. شما سرتان را تکان می‌دهید و می‌پرسید چرا فکر کرده مظنون شماست. او پاسخ می‌دهد که چون به نظرش آمده خیلی به موضوع علاقه دارید، دست‌هایش را باز می‌کند و کف آن‌ها را رو به بالا می‌گیرد و ادامه می‌دهد که گمان کرده شاید می‌خواهید از او اطلاعات بگیرید.

در این مرحله، می‌توان نتیجه گرفت که احتمالاً ماری راست می‌گوید. ژست دست‌های بازش صادقانه به نظر می‌رسد و جز لحظه‌ای که احساس کرده دارید او را بازجویی می‌کنید، نشانه دیگری از ناراحتی نشان نداده است. باقی حرکات بدنش طبیعی و تنها حاکی از نگرانی او نسبت به این بود که شما ممکن است فکر کنید کار او بوده است.

جمع‌بندی حرکات مشاهده‌شده

مالیدن پیشانی: مالیدن پیشانی نشانه استرس است. این رفتار در دانش‌آموزانی که سر جلسه امتحان هستند بسیار دیده می‌شود و ممکن است زمانی ظاهر شود که کسی احساس کند مورد بازجویی قرار گرفته یا تحت فشار است تا پاسخ درست بدهد.

پُف کردن گونه‌ها: پُف کردن گونه‌ها معمولا پیش از بازدم از میان لب‌های جمع‌شده رخ می‌دهد و نشانه‌ای فیزیکی از تلاش برای کاهش استرس در حال افزایش است. این حرکت فقط در زمان رفع فشار دیده نمی‌شود، بلکه ممکن است برای ایجاد حس آرامش نیز انجام شود.

لمس کردن گونه‌ها: وقتی فردی صورت خود را لمس می‌کند، معمولا تلاشی است برای آرام کردن خود در برابر استرس، ناراحتی یا اضطراب. مالیدن صورت تقریبا نشانه‌ای آشکار از تنش یا بی‌قراری است، چون هر نوع تماس بدنی با بدن معمولا نوعی رفتار تسکینی محسوب می‌شود. البته باید توجه داشت که گاهی افراد فقط به دلیل درد یا خارش نیز چنین حرکتی انجام می‌دهند.

قرار دادن انگشتان در دهان: این حرکت نشانه‌ای قوی از وجود ناراحتی، اضطراب، نگرانی یا تردید است. گاهی ناشی از نیاز به اطمینان یا ترس از گرفتار شدن در دروغ است. این رفتار شبیه جویدن ناخن است که یکی از عادات رایج در افراد مضطرب به شمار می‌رود.

فصل ششم

چگونه واژه‌ها واقعیت را شکل می‌دهند؟

برای تحلیل دقیق انسان‌ها، باید خود را به ابزارهایی فراتر از تشخیص دروغ مجهز کنید. اینکه بدانید چه زمانی کسی دروغ می‌گوید، مهارتی ضروری برای زیستن در این جهان است، اما دانستن ترفندهایی که افراد برای جهت دادن به موقعیت‌ها به نفع خود به کار می‌برند نیز اهمیت فراوان دارد. عباراتی ساده می‌توانند جمعیتی را در جهتی خاص سوق دهند؛ نحوه مطرح کردن یک درخواست می‌تواند نتیجه را تغییر دهد. اگر با این تکنیک‌ها آشنا باشید، می‌توانید در برابرشان سپر دفاعی موثری داشته باشید. از آنجا که دروغ‌گویان و دستکاری‌کنندگان در همه‌جا حضور دارند، باید همیشه آماده و هوشیار باشید.

واژه‌گزینی

پیش از هر چیز، باید از اهمیت واژه‌گزینی و ساختار جمله آگاه باشید. دروغ‌گویان بی‌تجربه معمولاً به ظرافت‌های زبانی در دروغ توجه ندارند و همین موضوع به شما فرصت می‌دهد تا با کمترین تلاش، دروغ‌شان را از

خلال گفتارشان تشخیص دهید. اما دروغ‌گویان باتجربه به خوبی می‌دانند که کلمات چگونه واقعیت را می‌سازند. آن‌ها واژه‌های خود را با دقت فراوان انتخاب می‌کنند یا داستان‌شان را از پیش تمرین کرده‌اند، به طوری که اگر از این شیوه‌های فریب آگاه نباشید، تشخیص دروغ‌شان دشوار خواهد بود.

لغزش‌های زبانی

گاهی لغزش زبانی فقط یک اشتباه ساده است، اما در برخی موارد معنایی عمیق‌تر دارد. از آنجا که دروغ‌گویان همیشه زمان کافی برای محکم کردن داستان خود ندارند، ممکن است در حین صحبت جزئیاتی را در لحظه بسازند و همین امر منجر به «لغزش» در زبان می‌شود. وقتی کسی دروغ می‌گوید، احتمال اشتباه در استفاده از واژه‌ها، عبارات یا ضمائر افزایش می‌یابد. در پاسخ‌های صادقانه، لغزش زبانی بسیار کمتر دیده می‌شود.

برای نمونه، فرض کنید کسی برای شما داستانی تعریف کرده و شما برای اطمینان بیشتر می‌پرسید: «به کدام سمت رفتی؟» اگر او ابتدا پاسخ متناقضی بدهد و بعد خودش را اصلاح کند، احتمال دارد دروغ گفته باشد.

لغزش‌های زبانی ممکن است هنگام تغییر دادن بخشی از واقعیت هم رخ دهند. دروغ‌گویان ماهر می‌دانند که دروغ‌هایی که بر پایه واقعیت بنا می‌شوند، باورپذیرترند، اما این روش یک نقطه ضعف دارد؛ دروغی که بر حقیقت تکیه دارد، فضای خطا را نیز باز می‌گذارد.

برای مثال، اگر مردی با زنی به مهمانی برود ولی به همسرش گفته باشد با یکی از دوستان مردش رفته، ممکن است در طول روایت، به طور ناگهانی از ضمیر مؤنث استفاده کند و سپس خود را اصلاح کند. چنین اشتباهی ممکن است طبیعی باشد، اما وقتی با نشانه‌های بدنی یا چهره‌ای استرس و اضطراب همراه شود، احتمالاً او در حال پنهان کردن حقیقت است.

مکث‌ها در گفتار

در مکالمه، مکث می‌تواند طبیعی باشد، به‌ویژه هنگام به خاطر آوردن اطلاعات قدیمی. اما مکث‌های غیرمنتظره ممکن است نشانه‌ی ساختگی بودن گفته‌ها باشد. فرد دروغ‌گو ممکن است در حال تصمیم‌گیری درباره‌ی اطلاعاتی باشد که باید تغییر دهد یا حذف کند. به هر جمله‌ای که پس از چنین مکثی می‌آید توجه کنید؛ ممکن است ارزش بررسی دوباره داشته باشد.

مکث‌ها همچنین می‌توانند نشانه‌ی انتخاب آگاهانه واژه‌ها باشند. بسیاری از افراد زمانی مکث می‌کنند که بخواهند کلمات خود را با دقت انتخاب کنند تا باعث رنجش کسی نشوند. همین اصل در مورد دستکاری‌کنندگان نیز صادق است؛ آن‌ها می‌خواهند واژه‌هایی را انتخاب کنند که کمترین مقاومت را در قربانی‌شان ایجاد کند. مکث در گفتار مشابه حالت بی‌حرکت ماندن در زبان بدن است؛ هر دو به ذهن فرصت تحلیل و تصمیم‌گیری می‌دهند.

الگو و سرعت گفتار

تغییر در الگوی گفتار یا سرعت بیان نیز می‌تواند سرنخی باشد. به این دقت کنید که فرد با چه سرعتی صحبت می‌کند، چند وقت یک بار مکث می‌کند و آهنگ کلی گفتارش چگونه است. اگر ناگهان تغییری در این روند رخ دهد - مثلاً فردی که معمولاً آهسته حرف می‌زند، ناگهان با شتاب زیاد کلمات را بیرون می‌ریزد، یا برعکس، فردی که سریع حرف می‌زد ناگهان کند شود - این تغییر می‌تواند نشانه‌ای از تلاش ذهن برای تنظیم مجدد باشد. تغییر در سرعت گفتار معمولاً زمانی اتفاق می‌افتد که مغز در حال پردازش اطلاعات جدید است یا تلاش می‌کند جملات را پیش از بر ملا شدن، سریع‌تر بیان کند. هنگام گوش دادن، علاوه بر لحن و سرعت، حرکات بدن گوینده را نیز زیر نظر بگیرید. اگر تغییر در ریتم گفتار با تغییر در زبان بدن - مثل از حالت آرام به مضطرب - همزمان شد، باید به محتوای آن جمله توجه کنید و بعداً به آن موضوع بازگردید.

نشانه‌های متفرقه

زمانی که احساسات آشکار نیستند اما لحن فرد ناگهان تغییر می‌کند یا صدایش می‌لرزد، احتمالاً او نگران یا مضطرب است. انسان‌ها معمولاً در لحظات استرس، صدایشان زیرتر می‌شود. لرزش صدا نیز نشانه تردید یا نگرانی است.

اما باید توجه داشت که اگر مخاطب احساس کند شما در حال بازجویی از او هستید، ممکن است همین رفتار شما موجب اضطرابش شود. همچنین ممکن است فرد از این بترسد که صداقتش اشتباه تعبیر شود یا شما حرفش را دروغ تلقی کنید؛ در این حالت نیز تنش و تغییر صدا رخ می‌دهد. بنابراین باید مراقب لحن و رفتار خود باشید تا ناخواسته منبع استرس او نباشید. دروغ‌گوها ممکن است برای پنهان کردن اضطراب‌شان، ناگهان لحنی رسمی‌تر در پیش بگیرند. افراد تحت فشار معمولاً از زبان عامیانه فاصله می‌گیرند و با دقت و تأکید بیشتری حرف می‌زنند. از همین جا به یکی از نشانه‌های دیگر می‌رسیم: تلفظ غیرعادی یا تأکید بیش از حد بر بعضی کلمات، به‌ویژه واژه‌هایی با بار منفی مانند «نه». به این نکات توجه کنید:

- **تردید پیش از پاسخ مثبت یا منفی:** این تردید کوتاه ممکن است زمانی برای تصمیم به دروغ گفتن یا نگفتن باشد. حتی اگر دروغی در کار نباشد، موضوعی که فرد در پاسخ به آن مردد شده ارزش بررسی دارد.
- **تغییر جهت نگاه:** اگر فرد هنگام پاسخ دادن، ناگهان از نگاه مستقیم به چشم شما خودداری کند و به سمت دیگری نگاه کند، می‌تواند نشانه عدم صداقت باشد.
- **بستن چشم‌ها برای چند لحظه:** اگر کسی هنگام پاسخ دادن چشم‌هایش را برای مدتی طولانی‌تر از معمول ببندد، ممکن است در تلاش باشد تصویر شما را در ذهنش مسدود کند تا راحت‌تر دروغ بگوید.

تمرین

تا این بخش از کتاب، باید در مشاهده رفتار دیگران و تشخیص زبان بدن آن‌ها مهارت پیدا کرده باشید. حالا وقت آن است که گوش‌های‌تان را هم آموزش دهید. اگر در انجام چند کار به صورت همزمان مشکل دارید، سعی کنید عادت کنید تا هنگام گوش دادن به مکالمه، به نکاتی که پیش‌تر گفته شد دقت کنید: لغزش‌های زبانی، مکث‌های غیرعادی در گفتار، یا تغییر در الگو و سرعت صحبت کردن. به صورت ذهنی یادداشت کنید چه چیزی گفته می‌شود. این تمرین را تا زمانی ادامه دهید که مهارت شنیداری‌تان به خوبی تقویت شود. ممکن است چند روز طول بکشد تا به آن عادت کنید، تقریباً همان قدر که زمان لازم داشتید تا در مشاهده زبان بدن دیگران مهارت پیدا کنید.

وقتی گوش دادن فعال را یاد گرفتید، تلاش کنید به لحظاتی توجه کنید که زبان بدن و گفتار فرد به صورت همزمان نشانه‌هایی از استرس را بروز می‌دهند. خوشبختانه، می‌توان این تمرین را در طول روز انجام داد بدون آنکه نیاز باشد زمانی جداگانه برایش صرف کنید. احتمالاً مکالمات روزانه زیادی دارید که می‌توانید از آن‌ها برای تمرین استفاده کنید؛ مگر اینکه درون‌گرا باشید.

چگونه درخواست‌ها مطرح می‌شوند؟

در طول سال‌ها تحقیق، مشخص شده است که راه‌های درست و نادرستی برای مطرح کردن درخواست وجود دارد. افراد ماهر در دستکاری دیگران، تفاوت این دو را به خوبی می‌دانند.

برداشتن قدم اول (گذاشتن پا لای در)

شاید این اصطلاح برایتان آشنا باشد. تصور کنید مشتری بدون خرید در حال بیرون رفتن از مغازه است. در این شرایط فروشنده به اصطلاح پای خود را در میان در قرار می‌دهد تا بتواند اطلاعاتی درباره محصول ارائه دهد. آیا تاکنون فکر کرده‌اید چرا چنین می‌کند؟ باز شدن دوباره‌ی در، نخستین گام برای متقاعد کردن خریدار به خرید است. اگر قربانی فروشنده حاضر شود در را دوباره باز کند، چه چیز دیگری مانع می‌شود که قدم بعدی را هم بردارد و محصول را بخرد؟

فروشنده‌گان می‌دانند اگر ابتدا درخواست کوچکی مطرح کنند و با پاسخ مثبت روبه‌رو شوند، احتمال زیادی وجود دارد که با درخواست بزرگ‌تر بعدی نیز موافقت شود (خرید محصول). درخواست کوچک، راه را برای پذیرش درخواست بزرگ‌تر هموار می‌کند.

در زندگی روزمره، «گذاشتن پا لای در» مانند آن است که از دوستی بخواهید بیست دلار به شما قرض دهد و بعد از مدتی از همان دوست بخواهید

برای خیریه در مارا تن شرکت کند. بیش از نیمی از افرادی که با درخواست اول موافقت کرده‌اند، با درخواست دوم نیز همراهی می‌کنند. پذیرش اولین درخواست، ذهن فرد را برای پاسخ ایثارگرانه بعدی آماده می‌کند. پدیده‌ی گذاشتن پا لای در موثر واقع می‌شود چون وقتی کسی با درخواست اول موافقت می‌کند، نوعی تعهد در او ایجاد می‌شود. این احساس تعهد یکی از عناصر اصلی در فرایند دستکاری است. چندبار پیش آمده که فقط به دلیل عادت یا وفاداری به برند، از شرکتی خرید کرده‌اید؟ همین احساس تعهد باعث می‌شود که وقتی نسخه جدید محصول عرضه می‌شود، با وجود عملکرد مناسب مدل قبلی، آن را بخرید؛ چون حس می‌کنید باید ادامه دهید.

در باغ سبز نشان دادن

شگفت‌انگیز است اما این روش تقریباً برعکس روش قبلی است. برای مثال، بیایید دوباره سراغ دنیای فروشندگان برویم، اما این بار از فروشندگان خودرو صحبت کنیم؛ نمونه‌ای کاملاً آشنا از دستکاری. در این روش، ترفند اصلی در نحوه تعیین قیمت است. «در باغ سبز نشان دادن» یعنی پیشنهاد محصول با قیمتی جذاب در ابتدا و سپس افزایش آن در ادامه. این روش می‌تواند در مورد هر نوع محصول یا درخواست به کار رود. در اقتصاد، این کار مشابه تورم یا افزایش سود با یافتن بالاترین قیمتی است که مشتری حاضر به

پرداخت آن است. برای شرکت‌ها، این یکی از محبوب‌ترین روش‌های فریب است و نه تنها شرکت‌ها از آن استفاده می‌کنند، بلکه افراد عادی هم به کار می‌برند.

تصور کنید فروشنده‌ای قیمت یک خودروی نو را بیست و دو هزار دلار اعلام می‌کند. مشتری می‌پذیرد، اما بعد در مرحله پایانی خرید، فروشنده با چهره‌ای متاسف - که البته نمایشی است - می‌گوید: «متاسفانه در مدارک خطایی بوده، قیمت واقعی بیست و چهار هزار دلار است، در عوض سیستم صوتی قوی‌تری دارد!» یا می‌گوید: «مدلی که خواستید موجود نبود، مجبور شدیم مدل بالاترش را بدهیم، ولی تخفیف کوچکی هم می‌دهیم.» نتیجه؟ قیمت نهایی هنوز بالاتر از رقم اولیه است. چون مشتری قبلاً به قیمت اول متعهد شده، اکنون راحت‌تر افزایش قیمت را می‌پذیرد.

این روش فقط مخصوص فروشندگان نیست. همسر، دوست یا همکاران هم ممکن است از آن استفاده کند. شاید از شما کاری کوچک بخواهد که تمایلی به انجامش ندارید - مخصوصاً اگر بداند «نه گفتن» برایتان سخت است - وقتی موافقت کنید، ممکن است بلافاصله بگوید: «راستی، حالا که داری این کارو می‌کنی، می‌شه اونم انجام بدی؟» این جمله ساده نمونه‌ای از همان روش است. بعضی‌ها ناآگاهانه از این روش استفاده می‌کنند چون تجربه نشان داده جواب می‌دهد، اما برخی دیگر عامدانه و آگاهانه آن را برای کنترل دیگران به کار می‌گیرند.

آگاهی از این تمایلات روان‌شناختی به شما کمک می‌کند در دام‌شان نیفتید. اگر نه گفتن برایتان دشوار است و با انجام درخواست کوچک مشکلی ندارید، اما از درخواست بزرگ‌تر ناراحتید، لحظه‌ای مکث کنید و از خود بپرسید چرا احساس می‌کنید باید آن را انجام دهید. یادآوری کنید که «نه گفتن» حق شماست.

سعی کنید تمرین کنید تا متوجه شوید چه زمانی از این تکنیک‌ها استفاده می‌شود. درخواست‌ها را بررسی کنید: آیا روش «پا گذاشتن لای در» در کار است یا «در باغ سبز نشان دادن»؟ اگر تشخیص دادید که یکی از این دو روش به کار رفته، تمرین کنید که قاطعانه «نه» بگویید. هرچه سریع‌تر بتوانید این موقعیت‌ها را شناسایی کنید، راحت‌تر متوجه خواهید شد چه زمانی از آن‌ها به عنوان ابزار دستکاری استفاده می‌شود.

فصل هفتم

روانکاوی نزدیکان و خانواده

درک و تحلیل مسائل مربوط به احساسات و روابط عاطفی کاری ظریف و حساس است. حتی افرادی که دوست‌شان دارید ممکن است دلایلی برای پنهان کردن برخی اطلاعات یا دستکاری حقیقت داشته باشند. تصور کنید اگر هر بار که شریک زندگی‌تان می‌خواست برایتان سورپرایزی ترتیب دهد، از قبل متوجه پنهان کاری‌اش می‌شدید، چه قدر سخت می‌شد چیزی برای شگفت‌زده کردنشان باقی بماند.

در زمینه نیت‌های پنهان نیز، حتی افراد صادق و وفادار ممکن است بخواهند بخشی از حریم شخصی خود را حفظ کنند. داشتن حریم خصوصی به معنای رفتار فریب‌کارانه نیست. بنابراین، پیش از آنکه به تفسیر رفتارهای احساسی دیگران بپردازید، به یاد داشته باشید که اعتماد، عنصر اساسی هر رابطه است. با احتیاط وارد این قلمرو شوید.

چه تازه با کسی وارد رابطه شده باشید، چه سال‌ها با او زندگی کرده باشید، احتمالاً با الگوی رفتاری معمول او آشنا هستید. هر ناسازگاری یا رفتار غیرعادی باید در مقایسه با آن «الگوی پایه» سنجیده شود. اگر از این فصل

می‌خواهید برای تشخیص علاقه‌ی واقعی کسی نسبت به خود استفاده کنید، ابتدا باید نوع شخصیت او را تشخیص دهید و سپس الگوی رفتاری‌اش را بشناسید. افرادی که مضطرب‌اند و تلاش می‌کنند تأثیر خوبی بگذارند، ممکن است رفتارهای عصبی‌تری نشان دهند و این امر تشخیص الگوی واقعی‌شان را دشوار کند.

دروغ و خیانت

حقیقت تلخ این است که گاهی حتی نزدیک‌ترین افراد نیز دروغ می‌گویند. البته دروغ‌ها همیشه نشانه فاجعه نیستند. در روابط عاطفی، ترس اغلب محرک اصلی دروغ است. شریک زندگی شما ممکن است از ناامید کردن‌تان بترسد، یا نگران قضاوت شما باشد. شاید احساس کند به اندازه کافی برای شما تلاش نکرده است یا از واکنش احتمالی شما نسبت به موضوعی خاص بیم دارد. گاهی هم دروغ‌ها به دلیل ناتوانی فرد در پذیرش واقعیتی درونی شکل می‌گیرند.

صرف‌نظر از دلیل دروغ گفتن، طبیعی است که بخواهید بدانید چرا چنین رفتاری بروز کرده است. شاید بدترین سناریوها به ذهن‌تان برسد. اگر متوجه تغییر در رفتار، گفتار یا روایت‌های تکراری و ناسازگار شریک‌تان شدید، زمان آن رسیده که به چهره، زبان بدن و کلماتش دقت کنید. نزدیکی عاطفی باعث نمی‌شود علائم دروغ از بین بروند. همان نشانه‌هایی که در فصل‌های قبلی

آموختید، در اینجا هم کاربرد دارند. تنها نکته این است که یک حرکت یا ژست به تنهایی کافی نیست؛ باید چند نشانه را در کنار هم در نظر بگیرید.

ناهماهنگی‌ها

احتمالا شریک زندگی‌تان را آن قدر خوب می‌شناسید که گویی بخشی از خودتان است. همین شناخت پیشین، ابزار اصلی شما در تشخیص ناهماهنگی‌هاست. تغییرات غیرعادی در زندگی روزمره، احساسات یا رفتارها نشانه‌هایی هستند از این که چیزی پنهان در جریان است. فاصله گرفتن از مهم‌ترین علائم است. وقتی شخصی که معمولا صمیمی و نزدیک است ناگهان میان خود و شما فاصله‌ای فیزیکی، ذهنی یا عاطفی ایجاد می‌کند، احتمال دارد چیزی را پنهان کند.

برای مثال، اگر همسر شما معمولا بعد از کار بیست دقیقه برای خلوت کردن نیاز دارد، اما حالا چند ساعت تنها می‌ماند و تمایلی به صحبت یا نزدیکی ندارد، نشانه روشنی از وجود مشکلی پنهان است. البته همیشه علائم به این وضوح نیستند، اما اگر چنین شدند، بی‌تفاوت از کنارشان نگذرید.

احساس ناراحتی

اگر شریک شما - صرف نظر از میزان جدی بودن رابطه - در حضور شما یا هنگام طرح موضوعات معمولی احساس ناراحتی می‌کند، احتمال دارد در

حال پنهان کاری باشد. روابط سالم بر پایه آرامش و راحتی متقابل بنا می‌شوند. بنابراین ناراحتی بی‌دلیل معمولا نشانه‌ای از وجود مسئله‌ای عمیق‌تر است. اگر این ناراحتی تنها هنگام صحبت درباره‌ی وفاداری یا عشق بروز می‌کند - در شرایطی که این مفاهیم قبلا در رابطه‌تان مطرح شده‌اند و موضوع تازه‌ای نیست - باید احتمال خیانت یا کاهش علاقه احساسی را در نظر بگیرید. این البته به معنای پایان رابطه در نخستین نشانه نیست، اما باید با احتیاط و هوشمندی مسئله را بررسی کنید.

گفت‌وگویی آرام و صادقانه آغاز کنید و همزمان به نشانه‌های چهره و بدن توجه داشته باشید. پاسخ‌ها، مکث‌ها، تماس چشمی، لمس صورت یا گردن و حرکات اضطرابی می‌توانند سرنخ‌هایی از حقیقت باشند.

واکنش‌های غیرعادی

شما به خوبی می‌دانید شریکتان معمولا چگونه واکنش نشان می‌دهد؛ چه زمانی لبخند می‌زند و لبخندش چگونه است. اگر لبخندهای او ناگهان ساختگی یا تصنعی به نظر می‌رسند، احتمالا صادقانه نیستند.

همچنین دفاعی شدن یکی دیگر از نشانه‌های واضح فریب است. کسی که چیزی برای پنهان کردن ندارد معمولا حالت تدافعی نمی‌گیرد. اگر همسرتان بی‌دلیل از خود دفاع می‌کند، به‌ویژه اگر این رفتار در ذات او نبوده است، می‌تواند نشانه‌ای از احساس گناه یا دروغ‌گویی باشد.

از سوی دیگر، کاهش ارتباط نیز هشداری مهم است. ارتباط مؤثر همیشه ستون روابط سالم بوده است. اگر شریکتان ناگهان پاسخگو نیست یا از گفت‌وگو طفره می‌رود، علتش را بیابید. خشم می‌تواند یکی از دلایل سکوت باشد، اما اگر تمایل به گفت‌وگو از بین رفته و فرد سعی دارد از افشای نارضایتی یا دروغ خودداری کند، بی‌میلی‌اش به پاسخ‌دادن نشانه هشداردهنده‌ای است.

مسائل خانه

در محیط خانه، ممکن است تنها با شریک زندگیتان طرف نباشید. اگر فرزند، هم‌خانه یا اعضای خانواده دیگری دارید، هر یک می‌توانند به نوعی واقعیت را پنهان کنند. هم‌خانه‌تان شاید قرض‌گرفتن پول یا وسایل شما را انکار کند. کودکان ممکن است برای فرار از تنبیه دروغ بگویند. دیگر اعضای خانواده هم ممکن است در پی منافع شخصی خود باشند. در چنین شرایطی، اگر نتوانید رفتارهای فریب‌کارانه و نشانه‌های دروغ را تشخیص دهید، در موقعیت ضعف قرار می‌گیرید.

بنابراین، آنچه در این فصل می‌آموزید نه برای بی‌اعتمادی، بلکه برای هوشیاربودن و حفظ تعادل روانی در روابط نزدیک است. یادگیری این نشانه‌ها به شما کمک می‌کند تا در مواجهه با مسائل عاطفی و خانوادگی، میان حقیقت، ترس و سوءتفاهم تفاوت قائل شوید.

مواجهه با فرد خطاکار یا دروغ‌گو، می‌تواند موقعیتی حساس و دشوار باشد. همان‌طور که در فصل بعد خواهید دید، کسانی که دروغ می‌گویند معمولاً تمایلی به پذیرش اشتباه خود ندارند و حتی ممکن است به طور کلی در پذیرش ضعف‌هایشان مشکل داشته باشند. همین ناامنی‌ها می‌تواند باعث واکنش تهاجمی نسبت به شما شود، به‌ویژه اگر نیت‌ها و انگیزه‌هایشان را زیر سؤال ببرید یا سعی کنید آن‌ها را افشا کنید.

اگر کسی را با شواهدی انکارناپذیر دروغ‌گو یافته‌اید، یا او را «در حین عمل» گیر انداخته‌اید، باید آگاه باشید که احتمال واکنشی خشم‌آلود وجود دارد. کسانی که نمی‌خواهند رازهایشان برملا شود، ممکن است برای پنهان‌کاری تا حد غیرمنطقی پیش بروند. همان‌طور که در ادامه توضیح داده می‌شود، این دقیقاً همان مکانیسمی است که در پدیده‌ی گسلایتینگ^۱ توسط برخی همسران آغاز می‌شود.

دروغ شنیدن هر کسی را آزرده می‌کند، اما هنگام مطرح کردن موضوع، نباید خشم شما بر گفت‌وگو سایه بیندازد. آغاز گفت‌وگو با عصبانیت تنها باعث تشدید بحران می‌شود. بنابراین، به هیچ وجه همسر یا فرد خطاکار را به‌صورت لفظی، روانی یا احساسی مورد حمله قرار ندهید.

۱ گسلایتینگ (Gaslighting): گسلایت در روانشناسی نوعی آزار روانی است که در آن گسلایت‌کننده باعث می‌شود فرد مقابل به سلامت عقل، خاطرات یا درک خودش از واقعیت شک کند.

گفت‌وگو را با ذهنی باز و نیت خیر آغاز کنید. درک کنید چرا او چنین کاری کرده است؛ به‌ویژه اگر این شخص شریک زندگی شماست. در روابط سالم و عاشقانه، گاهی درمی‌یابید که شریک‌تان تنها از ترس ناامید کردن شما دروغ گفته است. اگر در مواجهه با او با مهربانی و درک متقابل پیش بروید، ممکن است بتوانید به او کمک کنید احساس امنیت بیشتری داشته باشد و از تکرار دروغ در آینده جلوگیری شود.

اما در مقابل، دروغ‌گویان مزمن هم وجود دارند. چنین افرادی را نمی‌توان به سادگی بخشید و گذشت. در طول زمان، اعتماد پایه رابطه فرسوده می‌شود. دروغ‌گوی مزمن همیشه باید با وسوسه دروغ گفتن بجنگد و شما نیز مدام در حالت مراقبت باقی خواهید ماند. اگر چنین فردی در زندگی‌تان دارید - چه شریک زندگی، چه عضوی از خانواده یا حتی فرزندان - باید نشانه‌های خاص دروغ گفتن او را بشناسید، چون ممکن است با آنچه پیش‌تر آموخته‌اید متفاوت باشد. این افراد تجربه دارند و سعی کرده‌اند هنر پنهان‌کاری را کامل بیاموزند.

گسلایتینگ

اگر با این واژه آشنا نیستید، نگران نباشید. گسلایتینگ فرآیندی است که طی آن شخصی تلاش می‌کند شما را متقاعد کند که «دیوانه» هستید. این عمل ترکیبی از روش‌های پیچیده دستکاری روانی است که هدفش رسیدن

به نتیجه‌ای خاص است. در گسلایتینگ، فرد دستکاری‌کننده - گسلایتزر - به صورت سیستماتیک تلاش می‌کند اعتبار و ثبات روانی قربانی را زیر سوال ببرد. برای این کار، ابتدا باید قربانی را نسبت به سلامت روان خود دچار تردید کند. معمولاً این رفتار از سوی فردی آزارگر انجام می‌شود که می‌خواهد قربانی‌اش در انزوا بماند و اگر روزی تصمیم به افشاگری گرفت، حرفش از سوی دیگران باور نشود.

در گذشته، زمانی که زنان مجبور بودند به طور کامل به همسران‌شان وابسته باشند، این نوع رفتار بسیار رایج بود. برخی شوهران برای کنترل یا بی‌اعتبار کردن همسران خود از این روش استفاده می‌کردند و چه راهی مؤثرتر از آن که همسرشان و دیگران را متقاعد کنند که زن «عقل نیست»؟ واقعیتی غم‌انگیز و با این حال هنوز هم در زمان ما وجود دارد.

احتمالاً بارها به شما گفته‌اند «دیوانه‌ای!» اما آیا کسی بوده که به‌طور مداوم و هدفمند بکوشد شما را قانع کند واقعاً دیوانه‌اید؟

افراد گسلایتزر برای این کار به طول‌های باورنکردنی می‌روند. در فیلم معروف Gaslight، شوهر به صورت عمدی چراغ‌ها را روشن و خاموش می‌کرد و سپس به همسرش می‌گفت که او این کار را کرده است. وقتی زن انکار می‌کرد، او اصرار داشت که یادش نمی‌آید خودش این کار را کرده باشد و کم‌کم زن باور می‌کرد که دچار اختلال ذهنی شده است. دلشکستگی واقعی زمانی است که کسی که دوستش دارید از اعتمادتان سوءاستفاده کند و شما

را چنان تحت فشار قرار دهد که به راستی باور کنید دچار جنون شده‌اید. هرچند معمولاً این رفتار از سوی افراد بسیار دستکاری‌کننده یا جامعه‌ستیز دیده می‌شود، شما که در حال یادگیری تشخیص دروغ و دستکاری هستید، باید از این پدیده آگاه باشید.

گسلایترها فقط قربانی را قانع نمی‌کنند که «دیوانه است»، بلکه شروع می‌کنند به گفتن این دروغ به اطرافیان او. به مرور، دوستان و خانواده نگران قربانی می‌شوند و چون حرف‌های گسلایتر را باور کرده‌اند، سعی می‌کنند او را قانع کنند که به کمک نیاز دارد. نیت بسیاری از آنان واقعاً خیرخواهانه است، اما ناخواسته در خدمت نقشه گسلایتر قرار می‌گیرند. به این ترتیب، قربانی کم‌کم در محاصره‌ای روانی قرار می‌گیرد. هرچه زمان می‌گذرد، بیشتر احساس می‌کند «واقعاً» مشکل دارد و در نهایت تسلیم می‌شود. گسلایتر پیروز می‌شود و قربانی در ورطه سردرگمی، ناامیدی و پذیرش دروغینِ دیوانگی خود فرو می‌رود.

باید بدانید که هنوز هم افرادی در دنیا هستند که هدف‌شان چیزی جز سوءاستفاده از آسیب‌پذیران و تضعیف اعتماد به نفس دیگران نیست. از دانشی که در این کتاب می‌آموزید استفاده کنید تا چنین افراد خطرناکی را شناسایی کرده و از خود، دوستان و خانواده‌تان محافظت کنید. اگر در گفت‌وگو با کسی درباره دروغ‌هایش او تلاش کرد تقصیر را به گردن شما بیندازد یا شما را متهم کند، بدانید که او ممکن است تمایلات گسلایتر

داشته باشد. اگر متوجه شدید فردی برای پنهان کاری تا حد نامعقول پیش می‌رود، بهترین توصیه این است که از او فاصله بگیرید. همیشه نسبت به محیط اطراف خود و عواملی که ممکن است باعث تغییر رفتار فرد مقابل شوند، هوشیار باشید. زمانی که گمان می‌کنید کسی وارد قلمرو دروغ و فریب شده است، حتماً به دنبال نشانه‌های تأییدکننده دیگر بگردید. در غیر این صورت، ممکن است خودتان را مضحکه کنید و اعتبار فردی کاملاً صادق را بی‌جهت زیر سوال ببرید.

حرفه‌ای‌ها چه می‌کنند؟

متخصصان معمولاً سال‌ها زبان بدن را مطالعه می‌کنند تا بتوانند آن را به صورت عملی در کار خود به کار گیرند. ترکیب استعداد و آموزش، به آن‌ها اجازه می‌دهد تا با دقت بالا، دروغ‌گویان را شناسایی و افراد بی‌گناه را تبرئه کنند. اما شما به عنوان یک فرد عادی چگونه می‌توانید مطمئن شوید کسی دروغ می‌گوید؟ پاسخ ساده است: از همان تکنیک‌هایی استفاده کنید که حرفه‌ای‌ها به کار می‌برند. لحظه‌ای تصور کنید شما بازپرس هستید و قرار است به خانه زنی بروید که مظنون به پنهان کردن پسر فراری خود است. این یک شهروند عادی است؛ نمی‌توانید چراغ را در چشمانش بتابانید، دستانتان را روی میز بکوبید و با لحنی آمرانه فریاد بزنید تا اعتراف کند. چنین رفتاری تصویر عمومی بدی از شما ایجاد می‌کند.

در عوض، همراه همکارتان از او سؤال می‌کنید. اگر خوش‌برخورد باشد، شما را به داخل دعوت می‌کند؛ اگر نه، در آستانه در خانه می‌ایستید. در حین گفت‌وگو، به چشمان، بازوان و دستانش نگاه می‌کنید. در بیشتر مواقع، آرام و مسلط است. گاه‌به‌گاه ناحیه گردن خود را می‌خاراند و نگاهی چند بار جابه‌جا می‌شود. کمی وزنش را از پایی به پای دیگر منتقل می‌کند. شما قبلاً پرسیده‌اید که آیا پسرش در خانه است، و او پاسخ داده است «نه» بدون هیچ نشانه‌ای از استرس یا ناراحتی. تقریباً آماده‌اید که گفت‌وگو را تمام کنید، اما تصمیم می‌گیرید یک سؤال دیگر بپرسید:

«آیا ممکن است پسران بدون اطلاع شما در محوطه خانه باشد؟»

این بار، دستش را به سمت گردنش می‌برد، نه برای خاراندن، بلکه فقط برای لحظه‌ای کوتاه و سپس پایین می‌آورد.

همین حرکت کوچک، تنها یک نشانه است، نه مدرک قطعی. این علامت به تنهایی برای گرفتن حکم بازرسی کافی نیست. با این حال، بازپرس حالا می‌داند که احتمال دارد پسر، زمانی که مادر در خانه نبوده، پنهانی به آنجا آمده باشد. شاید زن از حضور او آگاه است، اما او را پناه نداده است. در چنین شرایطی، وانمود می‌کنید که قصد رفتن دارید. اما پیش از بسته شدن در، با لحنی آرام می‌گویید که فقط می‌خواهید برای ثبت دقیق گزارش‌ها چند سؤال دیگر بپرسید. برخی از پرسش‌های قبلی را دوباره مطرح می‌کنید؛ از جمله درباره اطلاع او از محل پسرش یا حضورش در خانه. اگر در پاسخ

به این پرسش‌ها دوباره همان علائم ناراحتی را نشان دهد، می‌توانید دقیق‌تر وارد موضوع شوید و با بازآرایی سؤال‌ها، در مسیر گرفتن پاسخ درست پیش بروید. به یاد داشته باشید: یک حرکت یا ژست تنها یک سرنخ است، نه پاسخ قطعی. اما تکرار حرکات مشابه می‌تواند شما را به مسیر درست هدایت کند. از آن‌ها به عنوان نقشه‌ای استفاده کنید تا مانند یک کارآگاه یا بازپرس، به حقیقت برسید.

آزمون معکوس

پلیس‌ها اغلب از افراد مست می‌خواهند الفبا را از آخر به اول بگویند. اگر تا به حال این کار را امتحان نکرده باشید، احتمالا می‌دانید که کار دشواری است. توانایی گفتن الفبا به صورت معکوس به هوشیاری ذهنی وابسته است، چون نیاز به استدلال و تمرکز دارد. همین اصل را می‌توان در دروغ‌سنجی به کار برد. از کسی بخواهید داستانش را از آخر به اول بازگو کند. کسی که واقعه‌ای واقعی را تعریف کرده باشد، می‌تواند با اندکی تأمل، رویدادها را از انتها به ابتدا بازسازی کند. شاید بخش‌هایی را فراموش کند، اما در مجموع قادر است آن را به صورت منطقی بازگو کند. اما اگر داستان ساختگی باشد، بازگویی معکوس دشوار یا حتی غیرممکن می‌شود. اگر می‌خواهید این روش را نامحسوس‌تر به کار بگیرید، کافی است بپرسید: «یادت هست قبل از آن اتفاق چه شد؟» یا «بعد از آن، دقیقا چی شد؟»

اگر وانمود کنید خودتان در حال مرور وقایع هستید، فرد صادق بدون مشکل جزئیات را بازگو می‌کند، اما فرد دروغ‌گو احتمالاً دچار مکث، تناقض یا سردرگمی می‌شود.

حواس‌پرتی‌ها

دروغ‌گویان می‌دانند که اگر بتوانند شما را منحرف کنند، از مسیر حقیقت دور می‌شوید. زنان ممکن است با حرکات یا رفتارهای تحریک‌آمیز حواس مرد را پرت کنند؛ مردان ممکن است با تعریف و تمجید، تمرکز زن را برهم بزنند. هدف از این کار روشن است: تغییر محور گفت‌وگو تا نور از روی دروغ برداشته شود و در تاریکی بماند.

اگر هیچ‌چیز جواب نداد

بعضی افراد ترجیح می‌دهند عضوی از بدن‌شان را از دست بدهند تا اینکه اعتراف کنند اشتباه کرده‌اند. حال تصور کنید فردی با همین خصوصیت به شما دروغ گفته باشد؛ آیا به راحتی اعتراف می‌کند؟ بعید است. افراد دستکاری‌کننده، جامعه‌ستیز یا گسلايتها تا پای جان می‌جنگند تا دروغ‌شان را «حقیقت» جلوه دهند. تنها کسانی که واقعا با خود صادق باشند و از شکست نهراسند، قادرند به اشتباهات خود اعتراف کنند. بیشتر دروغ‌ها برای حفظ ظاهر گفته می‌شوند و اعتراف به آن‌ها مساوی است با نابودی همان

«ظاهر». بنابراین، طبیعی است که بعضی افراد حتی در برابر شواهد آشکار هم اعتراف نکنند. این به معنای بی‌گناهی آن‌ها نیست؛ بلکه نشانه ناتوانی در پذیرش واقعیت است. در چنین شرایطی، عصبانی شدن یا فشار آوردن هیچ فایده‌ای ندارد.

برخی افراد آن‌قدر دروغ‌های خود را باور کرده‌اند که هنگام روبه‌رو شدن با حقیقت، احساس می‌کنند مورد حمله شخصی قرار گرفته‌اند. هیچ‌کس دوست ندارد مورد حمله قرار گیرد و این احساس معمولاً واکنش دفاعی شدید به همراه دارد.

متخصصان بازجویی همواره با این وضعیت روبه‌رو هستند. ماموری را تصور کنید که مردی را با مدارک DNA متهم کرده، اما آن مرد در حالی که فریاد می‌زند «بی‌گناهم!» دستگیر می‌شود. البته بی‌گناهان هم گاهی گرفتار اشتباهات سیستمی می‌شوند، اما مجرمان واقعی نیز تا آخرین نفس فریاد بی‌گناهی سر می‌دهند.

در شرایطی که حتی حرفه‌ای‌ترین ماموران نمی‌توانند همیشه مجرمان واقعی را به اعتراف وادارند، انتظار نداشته باشید که شما بتوانید همه دروغ‌گویان را به حقیقت‌گویی مجبور کنید. همان‌طور که در فصل پیش درباره مسائل عاطفی گفتیم، همیشه افراد را با مهربانی و ذهنی باز مورد خطاب قرار دهید. انسان‌ها وقتی احساس کنند مورد چالش قرار گرفته‌اند، بیش از حد واکنش نشان می‌دهند؛ پس احتیاط کنید.

با این حال، بعضی افراد زمانی که دروغ‌شان برملا می‌شود، به سادگی اعتراف کرده و مسئولیت کار خود را می‌پذیرند. اما دستکاری‌کنندگان واقعی چنین کاری نمی‌کنند. آن‌ها معمولاً بدون توضیح، به آرامی از زندگی شما کنار می‌روند؛ بی‌آنکه اعتراف کنند از همان ابتدا در حال بازی با شما بوده‌اند.

یک ضرب‌المثل می‌گوید: «اگر نمی‌توانی شکست‌شان بدهی، به آن‌ها بپیوند.» ما قصد دعوا با دستکاری‌کنندگان را نداریم، اما می‌خواهیم شیوه فکرشان را بشناسیم. در نهایت، شناخت دشمن نخستین گام در جنگ است.

جزئیات ریزِ دروغ‌گویی را بشناسید. وقتی می‌کوشید دروغ بگویید، چه نشانه‌هایی از خود نشان می‌دهید؟ وقتی به دروغ فکر می‌کنید، درباره‌اش حرف می‌زنید یا در عملِ دروغ گفتن هستید، چه اتفاقی می‌افتد؟ روبه‌روی آینه بایستید و هنگام تنیدن تارهای فریب، خودتان را تماشا کنید. در آینه دروغ گفتن را تمرین کنید. به این فکر کنید که اگر دروغ‌تان رو شود چه رخ می‌دهد. دنبال سرنخ‌های خودتان باشید. چه حرکت‌هایی بروز می‌دهید؟ چگونه واکنش نشان می‌دهید؟ احتمالاً تنها نیستید. شاید برخی از چیزهایی را که پیش‌تر گفتیم در خودتان هم ببینید. این نشانه‌ها را از نزدیک و دقیق بشناسید.

پیشنهاد نمی‌کنیم واقعا به دیگران دروغ بگویید؛ به همان دلیل که نمی‌خواهید دیگران به شما دروغ بگویند. این صرفاً راهنمایی‌ای ساده برای درک بهتر ذهن دروغگو است.

تمرین

برای اینکه بهتر بتوانید معنای نمایش‌های گوناگونِ زبانِ بدن، نشانه‌های چهره و نشانه‌های صوتی را تشخیص دهید، سناریوی زیر را تمرین کنید. متوجه شده‌اید شریک عاطفی‌تان اخیراً رفتاری غیرعادی دارد. اکنون تماس‌های شما را به موقع جواب نمی‌دهد، پاسخ به پرسش‌هایتان را به تعویق می‌اندازد، سرش به کارهایی گرم است و روایت‌هایی می‌گوید که با هم جور در نمی‌آیند.

سرانجام، پس از آن‌همه دل‌نگرانی از او درباره این موضوع می‌پرسید. ابتدا پرسش‌تان را سرسری رد می‌کند و می‌کوشد موضوع را عوض کند، اما شما بی‌وقفه پیگیر می‌شوید. در نهایت به نظر می‌رسد آماده گفت‌وگوست. برای شروع، اشاره می‌کنید که اخیراً رفتارش عجیب بوده است. با گونه‌های پُف‌کرده می‌گوید کار، برنامه‌ها و وظایفش را تغییر داده و کمی آشفته‌اش کرده است. میزانِ معمولِ تماسِ چشمی برقرار می‌کند و هنگام حرف‌زدن دست‌های شما را در دست می‌گیرد. با آهی عمیق می‌گوید احساس می‌کنید عشقش به شما کم شده است. می‌گوید: «چی؟» و تُن صدایش بالاتر می‌رود. چشمانش لحظه‌ای گشاد می‌شود. سپس پشت گردنش را می‌مالد و تماس چشمی را قطع می‌کند. ادامه می‌دهید و می‌پرسید آیا چیزی را پنهان می‌کند؟ برای پاسخ مکث می‌کند؛ لحظه‌ای بدون حرکت می‌ایستد، بعد دوباره به شما نگاه می‌کند و نزدیک‌تر می‌شود و می‌گوید دوست‌تان دارد.

از وضعیت کنونی گفت‌وگو چه نتیجه‌ای گرفته‌اید؟ آیا فقط زیر فشارِ کار است و ناخواسته فشار را به رابطه آورده؟ آیا خیانت می‌کند؟ آیا دروغ می‌گوید؟ اگر آری، کدام بخش مکالمه نشانه دروغ است؟ آیا حس می‌کنید چیزی را پنهان می‌کند؟

طعمه حواس‌پرتی را نمی‌گیرید و دوباره می‌پرسید آیا چیزی را پنهان می‌کند. به شما نگاه می‌کند و پیشانی‌اش را می‌مالد. پاسخی نمی‌دهد، پس می‌پرسید آیا به شما خیانت می‌کند؟ خیلی سریع جواب می‌دهد و هنگام گفتنِ «نه. من به تو خیانت نمی‌کنم.» به شما نگاه می‌کند.

کمی زمان بگذارید تا این سناریو را هضم کنید. وقتی آماده شدید، پاراگراف بعدی را بخوانید تا ببینید ماجرا چه بوده است.

در ابتدا، شریک شما برای سبک‌کردنِ فشارِ دروغ‌گفتن، هوا را با گونه‌ها پُف‌کرده بیرون می‌دهد؛ با شما ارتباطِ بدنی می‌گیرد تا نشان بدهد هنوز هم سو با شماست. وقتی می‌گویید احساس می‌کنید عشقش کم شده، شوکه می‌شود، چون واقعیت دقیقاً برعکس است. نمی‌داند قدم بعدی چه باشد و برای فروکاستن از فشارِ دروغِ قبلی - که باعث نگرانی شما شده - گردنش را می‌مالد. به دلیل احساسِ پشیمانی نگاهش را می‌دزدد. در پاسخ به اینکه چیزی را پنهان می‌کند یا نه، تردید می‌کند، چون بله، چیزی را پنهان می‌کند، اما نه آنچه شما حدس می‌زنید. می‌کوشد با تأکید بر عشقش شما را مطمئن کند که علاقه‌اش کم نشده و جای نگرانی نیست.

پاسخ او به پرسش خیانت صادقانه است؛ کف دست باز نشانه گشودگی و صداقت است.

اما اطلاعاتی را از قلم انداخته‌اید: شریک شما دنبال بهترین شیوه برای درخواست ازدواج بوده است. به جواهرفروشی‌ها سر زده و از دوستانش نظر خواسته و در پی برنامه‌ریزی شیوه مطرح کردن درخواست بوده است. پس بله، او چیزی را پنهان می‌کرد، اما به هیچ وجه موضوعی هولناک نبود. این سناریو نشان می‌دهد اگر بخواهید «حتما» دروغ‌گو پیدا کنید، پیدا می‌کنید؛ اما اگر قطعات گوناگون پازل را کنار هم نگذارید، خیلی ساده به نتیجه غلط می‌رسید؛ به‌ویژه وقتی بخشی از اطلاعات را ندارید. دانستن برخی چیزها طبیعی است؛ نمی‌توان از شما انتظار داشت چیزی را بدانید که در دسترس‌تان نیست.

وقتی می‌خواهید آدم‌ها را روانکاوی کنید، لازم است تا حد ممکن اطلاعات جمع کنید تا تصویر بزرگ‌تری ببینید. ذهن‌تان را باز نگه دارید، چون حتی پس از دقیق‌ترین مشاهدات و جست‌وجوها هم ممکن است چیزی از قلم بیفتد؛ همیشه این احتمال هست.

اگر حس می‌کنید تصویر کامل ندارید، از گفت‌وگوهای کوتاه و پیاپی استفاده کنید تا ریزاطلاعات یا سرنخ‌هایی به دست آورید و مسیر را دنبال کنید. مثلاً اگر گفت‌وگو را با بیان تردیدها و درخواست صراحت آغاز می‌کردید، شاید به قدر کافی سرنخ می‌گرفتید تا بفهمید او برنامه‌ای در سر دارد و همان را

پنهان کرده، ولی دوست‌تان دارد و کارِ فریب‌کارانه‌ای نمی‌کند. اگر هنوز باور نمی‌کردید، دست‌کم می‌توانستید با همان اطلاعات، فهمِ بهتری از وضعیت پیدا کنید.

امیدواریم در نقطه‌ای از مسیر، به اندازه کافی اعتماد داشته باشید و در نهایت پاسخ را دریابید. کارآگاهانِ بزرگ، تحلیل‌گرانِ برجسته و ذهن‌خوان‌های ماهر به داده‌هایِ عینی‌تر تکیه می‌کنند. آن‌ها می‌دانند نشانه استرس می‌تواند هر دلیلی داشته باشد؛ پس اگر بخواهند از آن به عنوان «مدرک» استفاده کنند، خود را موظف می‌دانند احتمال‌هایِ دیگر را کنار بزنند. اکنون با استفاده از ابزار، دانش و خردِ خود پیش بروید؛ درست مانند یک ذهن‌خوانِ توانمند.