

"Nie ze mną te numery..." - czyli niewerbalne wskaźniki kłamstwa

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: sobota, 19, maj 2012 00:00

Dawid Kulpa

Odśłony: 4271

Przeciętny kłamca co najwyżej potrafi dobrze kierować logiką swojej wypowiedzi, mówić płynnie i utrzymywać z rozmówcą kontakt wzrokowy. Diabeł jednak tkwi w szczegółach takich jak np. mowa ciała, które są niezależne od jego woli. Na co powinniśmy zwracać szczególną uwagę i w jaki sposób ją interpretować? Od czego zależy stopień, w jakim ludzie odsłaniają się ze swoimi kłamstwami?

Czynniki wpływające na zachowanie osoby oszukującej:

A. Złożoność poznawcza, inaczej stopień skomplikowania wypowiedzi.

Główną rolę odgrywa tutaj styczność z potencjalnymi świadkami domniemanego kłamstwa czyli:

Jeżeli dana osoba twierdzi, że spędziła cały dzień w domu to nie wymaga to od niej dużego zaangażowania poznawczego. Natomiast gdy zostanie skonfrontowana ze świadkiem, który tego dnia widział ją w innym miejscu, istnieje duże prawdopodobieństwo, że zacznie przejawiać np. zaburzenia mowy – chcąc jakoś z tej sytuacji wybrnąć).

B. Tzw. „wysokość stawki”

To kolejny czynnik, który może determinować ilość niewerbalnych wskaźników kłamstwa.

Dajmy na to oszukiwanie (wykręcanie się) od mandatu za złe parkowanie wywołuje mniejsze zdenerwowanie „odkrycie się” niż oskarżenie o poważne przestępstwo (rola powagi sytuacji). Osoby, które z różnych powodów są zdeterminowane by ich kłamstwa nie zostały odkryte zachowują się inaczej, niż osoby, którym zależy na tym w mniejszym stopniu.

C. Również cechy indywidualne, takie jak np. osobowość mogą determinować zachowanie w sytuacji oszukiwania.

A oto i najczęściej występujące niewerbalne wskaźniki, które mogą sugerować kłamstwo:

1. Częste zmiany pozycji ciała w pozycji siedzącej tzw. „wiercenie się” a także współtowarzyszące temu ruchy nóg i tułowia.
2. Występowanie automanipulacji (drapanie się po nadgarstkach, głowie, przedramionach itp.).
3. Nienaturalnie częste, nerwowe poruszanie stopami.
4. Zaburzenia mowy (przejęzyczenia, powtarzanie słów lub całych zdań, tzw. „achy”).
5. Szybkie tempo mówienia.
6. Częste zmiany tonu głosu (podniesienie lub obniżenie wysokości głosu).
7. Wydłużony czas upływający między zadaniem pytaniem a udzieleniem odpowiedzi.
8. Częste uśmiechanie się bez powodu.
9. „Nadgorliwe” utrzymywanie kontaktu wzrokowego.

Pamiętaj

Bądź szczególnie ostrożny w przypisywaniu komuś zamiaru wprowadzenia Ciebie w błąd. Ważne jest to, aby koncentracja na niewerbalnych wskaźnikach kłamstwa nie przysłoniła przekazu treściowego (nie zdominowała całej twojej uwagi). Niewerbalne wskaźniki kłamstwa powinny być traktowane jedynie jako poszlaki.

Źródło: wieszjak.pl oraz rekrutacja-selekcja.pl