

Detektory kłamstwa

Niezależnie od tego, czym się zajmujemy, umiejętność odkrywania, kiedy ludzie kłamią, oszukują daje nam istotną przewagę podczas rozmowy. Prawdopodobnie najtrudniejszą sprawą jest w tym przypadku odróżnienie kłamstwa od nerwowości. Zdarza się, że dana osoba jest zmuszona przedstawić informacje, z którymi się nie zgadza. Pomimo to istnieje wiele sygnałów lub gestów, które wskazują, że nasz rozmówca nie mówi prawdy. Podobnie jak w przypadku wszystkich obserwacji związanych z mową ciała, radzę zadawać więcej pytań, aby otrzymać pełen wgląd w prawdziwe uczucia waszych rozmówców.

a) **Dłoń zakrywająca usta**- symboliczne powstrzymanie wypowiedzi. Gest ten wcale nie musi być bardzo widoczny. Czasami jest to delikatne muśnięcie wargi palcami.

b) **Ograniczenie ruchu rąk**- niektórzy ludzie prawie przestają gestykulować. Są tak skoncentrowani na tym, co mówią, i tak bardzo starają się wyglądać na pewnych siebie, że naturalna gestykulacja prawie zupełnie zanika. W czasie naturalnej rozmowy ludzie poruszają rękoma, nawet gdy trzymają je w kieszeniach. Gestykulacja zanika także, gdy rozmówca się denerwuje.

c) **Lizanie warg**- jeśli osoba zaczyna nerwowo lizać wargi, oznacza to, że nie jest pewna słów, które mówi.

d) **Nerwowy kaszel**- może być po prostu oznaka nerwowości. Jednak, jeśli rozpoczyna się w momencie, gdy dana osoba zaczyna tłumaczyć swoje stanowisko i gdy towarzyszą mu inne nietypowe gesty, powinniśmy zwiększyć czujność. Może to bowiem oznaczać, że nasz rozmówca chce nas po prostu oszukać.

e) **Czerwienienie się**- czerwienienie się jest wyraźnym sygnałem, że dana osoba czuje się niewygodnie w swym otoczeniu. Być może nie podoba jej się to, co zostało powiedziane lub krępuje ją obecność pewnej osoby. Niepewność utrudnia wyrażanie prawdziwych uczuć. Może także świadczyć o tym, że nasz rozmówca nie jest pewien tego co mówi.

f) **Nieregularny oddech**- nieregularny oddech jest oznaką niewygodny. Jedynie aktywne słuchanie i obserwacja pozwolą dostrzec zmiany w sposobie oddychania drugiej osoby.

g) **Stukanie nogą**- to gest wykonywany często przez ludzi bardzo nerwowych. Może świadczyć o tym, że nasz rozmówca chciałby szybko skończyć rozmowę. Może także świadczyć o oszustwie.

h) **Nerwowe ruchy**- Często kłamstwo wiąże się z nadmierną kontrolą ciała. Oszust prawie zupełnie nie rusza rękoma, jego twarz pozostaje niewzruszona, głos jest czysty i donośny, a jednak, mimo wszystkich tych oznak pewności i kontroli, dostrzegamy pewne subtelne nerwowe ruchy. Wygląda to tak, jakby nasz rozmówca męczył się kontrolowaniem własnych ruchów.

i) **Unikanie kontaktu wzrokowego**- kiedy rozmówca odpowiadając nam na zadanie pytanie ucieka wzrokiem, nie patrzy w oczy.

j) **Zamknięte oczy**- ludzie mówią i jednocześnie zamykają oczy. Oznacza to, że nie odpowiada im sytuacja, w której się znajdują. Pragną być gdzie indziej. Zamykają się w niewygodnej sytuacji.

k) **Zmiana tonu głosu**- kiedy ludzie kłamią zmienia im się ton głosu. Przeważnie rozmowie towarzyszą gesty i specyficzna intonacja- nagle głos naszego rozmówcy staje się bezbarwny. Może to oznaczać, że próbuje nasz oszukać. To właśnie dlatego aktywne słuchanie jest tak ważną umiejętnością.