



1.3.7 Oznaki kłamstwa

→ **Kłamstwo a ciało**

„Co z oczu to z serca”










To oczy są “zwierciadłem duszy” i od nich zaczniemy. Chodź mężczyźni i kobiety mają różne sposoby postrzegania drugiej osoby “na pierwszy rzut oka”, to właśnie w oczach odnajdujemy to co później Nas intryguje, bądź przekonuje o dobrych intencjach rozmówcy.

Poniżej został zamieszczony obrazek, który pokazuje jak reaguje Nasz wzrok podczas wypowiedzi.

Jeżeli rozmówca patrzy w “nasze lewo” (jego prawo), odpowiadając na zadanie pytania, jego mózg dostarcza do oczu impulsy odpowiedzialne za zmyślanie. Ciekawostką jest też kierunek wzroku (lewy górny róg, lewa strona, lewy dół). Dzięki kontowi patrzenie, oczy dostarczają nam również informacje o tematyce: obrazy, przedmioty, rzeczy (wizualne), smaki, zapachy, uczucia (zmysłowe) czy dźwięki (audytywne).

Z ostatnich publikacji wynika, że ktoś kto patrzy “prosto wo oczy” przez długi czas, najprawdopodobniej tak dobrze się przygotowała, że może kłamać „jak z nut” (badania przeprowadzone w Australii przez Państwo Pease). Niektórzy ludzie nie potrafią dobrze kłamać, jeżeli już im się zdarza, to często “mrużą oczy”, a następnie zakładają swoistą zasłonę w postaci pocierania powieki.

Jednak wymaga to od nas ruchu jeszcze innego narządu jakim jest ręka, a to już kolejny temat do omówienia.

	ZMYŚLANIE	ROZUMOWANIE	PRZYPOMINANIE
WIZUALNE			
AUDYTYWNE			
ZMYSŁOWE			

Oznaki kłamstwa

- Mały kontakt wzrokowy
- Dotykanie twarzy
- Ciało odwrócone od Ciebie
- Nienaturalna gestykulacja
- Zwiększona potliwość
- Zaczerwienienie skóry
- Zmiana głosu, jąkanie, chrząkanie

Powyższe oznaki, mogą świadczyć o kłamstwie, jednak trzeba być ostrożnym w ostatecznej ocenie, ponieważ mogą być jedynie spowodowane zdenerwowaniem. Powinny one być dla Ciebie sygnałem do dalszego sprawdzania wiarygodności poprzez dodatkowe pytania.

Jak reagować na kłamstwo?

Nie zawsze konfrontowanie kłamstwa na “żywca” jest dobre. Rozmówca może poczuć się poniżony. Od tej pory będzie już zawsze czuł się winny, albo wręcz odwrotnie obrażony. Jednak umiejętnie zadane pytania dają nam dużo informacji. Załóżmy, że klient odpowiada na pytanie o budżet twierdząc “wydaliśmy już cały na ten rok”, a jednocześnie patrzy w prawo i delikatnie dotyka nosa. Prawdopodobnie ten budżet jest, a pojawiają się inne problemy, o których jeszcze nie wiemy, a mogą być na prawdę błahe. Zważywszy na to, że człowiek kłamie minimum kilka razy dziennie, to umiejętność rozpoznania fałszu nabiera nowego znaczenia. Warto zatem poznawać nasze zachowania i wykorzystywać je w negocjacjach, aby przenieść je na jeszcze wyższy poziom.

Wskazówka:

Gdy poznajesz ludzi zadbaj o otwartą postawę swojego ciała.