

Jak rozpoznać, czy polityk nas okłamuje?

22 lipca 2019

Politycy często manipulują odczuciami odbiorców, przedstawiając pożądaną za rzeczywistą. Specjaliści ds. komunikacji niewerbalnej są w stanie rozpoznać wypowiedziane w przestrzeni publicznej kłamstwo. Pomaga im w tym profesjonalna analiza mimiki, gestów i spojrzenia mówcy.

Pomimo tego, że z kłamstwem mamy do czynienia we wszystkich sferach naszego życia, jest szczególnie nieprzyjemne, jeśli przyłapie się na nim osoby publiczne, np. polityków. Rozdając obietnice wyborcze lub podejmując ważne dla kraju decyzje, często nie mówią tego, co naprawdę myślą. A jeśli oszukani wyborcy odkryją kłamstwa polityków, gdy jest już za późno, to specjaliści w dziedzinie komunikacji niewerbalnej są w stanie rozpoznać je znacznie wcześniej. Pomaga im w tym profesjonalna analiza mimiki twarzy, gestów i spojrzeń, którą z natury swojej działalności opanowali do perfekcji.

Nerwy czy chęć ukrycia prawdy?

Jeśli słowami można powiedzieć, co nam się żywnie podoba, to ciało niewerbalnie zdradzi kłamcę od stóp do głów. Kłamiąc, człowiek cały czas jest podekscytowany. Pociąga to za sobą nadmierną gestykulację rękoma lub pojawienie się innych gestów. Amerykańscy badacze przeprowadzili wiele eksperymentów, podczas których wyodrębnili te świadczące o mówieniu nieprawdy. Są to: mimowolne dotykanie twarzy dłońią, chęć zasłonięcia rękami ust, pocieranie nosa, oczu, odciągania od czasu do czasu kołnierzyka od szyi.

„Jak przemawiają politycy? Podrapiają się po uchu, potraą oczy, podrapiają się po nosie, złapiają się za szczękę. Ludzie, którzy znają się na tym, mają wrażenie, że człowiek, który komunikuje

się w taki sposób z odbiorcami, prezentuje im to, co jest mu obce, czyli kłamstwo. Taka gestykulacja świadczy o niemożności zarządzania swoimi myślami lub w ogóle o braku myśli i wiedzy” – powiedział w rozmowie ze Sputnikem Polska psycholog sądowy, doktor nauk medycznych, profesor psychiatrii Michaił Winogradow.

Rozmówca Sputnik Polska wyjaśnił, że rozbiegane spojrzenie to kolejny powód do niepokoju, jeśli istnieje podejrzenie, że dana osoba kłamie. Kłamca nie będzie patrzył prosto w oczy.

Osoba, która kłamie lub chce zwabić rozmówcę w pułapkę, omija go wzrokiem lub odwodzi go w bok. Jeśli jest to wielkie kłamstwo, to oczy są skierowane w prawo, jeśli małe, to raczej w lewo. Kłamca nie koncentruje spojrzenia i nie patrzy prosto na innych. Oczywiście może się to pojawić na chwilę – człowiek będzie patrzył na rozmówcę podczas rozmowy, ale nie stale: kiedy zacznie odwodzić wzrok z prawa na lewo i odwrotnie. Ogólnie rzecz biorąc, spojrzenie w prawo i tylko w prawo mówi, że osoba chce przekonać rozmówcę do czegoś. Patrząc w lewo – nie wie, jak to zrobić – powiedział ekspert.

Kanciarz wymyśla kłamstwa i zmienia się na twarzy

Michaił Winogradow twierdzi, że kłamcę można rozpoznać po tonie głosu, który zmienia się mimowolnie. Słowa są wypowiedane gwałtownie lub – przeciwnie – wolniej, pojawiają się zbyt częste i długie pauzy. Strach przed demaskacją z powodu nieprawdopodobnie brzmiącego kłamstwa zmusza kłamcę do wymyślania kolejnych zwrotów mowy, na które potrzeba dodatkowego czasu. Ponadto podniecenie, które temu towarzyszy, może prowokować błędy w wypowiedziach.

Gwałtownie zmieniająca się mimika na twarzy jest jeszcze jednym z powodów, by podejrzewać daną osobę o kłamstwo. Jeśli przyjrzymy się uważnie rozmówcy, można zauważyć chwilowe

napięcie mięśni twarzy.

„Nie bez powodu w społeczeństwie funkcjonuje powiedzenie „cień przebiegł mu po twarzy”. Jeśli trzeba kogoś okłamać, to cień bardzo szybko przebiega przez jego twarz. Nie koresponduje ona z powiedzianym – przeczy mu. W momencie, gdy człowiek jest coraz bliżej kłamstwa, jego twarz nie odzwierciedla istoty rozmowy. Wyraz twarzy traci ostrość i znaczenie. Dzieje się tak przez moment – dosłownie przez 5 sekund, ale można to zauważyć” – wyjaśnił Michaił Winogradow.

Czy można się nauczyć kłamać?

Jeśli polityk dopiero zaczyna swoje wystąpienia publiczne, nie jest mu łatwo ukryć kłamstwo. Ale z czasem może się nauczyć kontrolować emocje. „Pewien rodzaj spojrzeń i gestykulacji pomaga w podporządkowaniu sobie rozmówcy, przekonanie go do czegoś, o czym nie jest przekonany lub jeśli niezbyt zna się na temacie” – powiedział Winogradów. „Człowiek, który naprawdę chce zwabić kogoś w swoje sieci, będzie skąpo, powściągliwie gestykulować, ważne frazy podkreślać krótkimi ruchami rąk”.

„Na przykład, wypowiadając frazę „Musimy zrozumieć ten problem”, postara się, aby towarzyszyło jej bardzo powściągliwe opuszczenie ręki; „Rozumiemy problem” – niezbyt mocne wzniesienie ręki; „Mamy wątpliwości” – powściągliwy poziomy ruch ręki. Gesty te nie tylko wzmacniają słowa, ale powodują, że trafiają do serca i do świadomości słuchaczy” – dodał ekspert.

„Chociaż myli się nawet agent, tzw. nieleżał. Przez kilka lat uczy się odczytywania mimiki, gestykulacji i artykulacji, które są charakterystyczne dla mieszkańców kraju, do którego ma przeniknąć. Jednak wystarczy, na przykład, w trakcie pikniku odkroić kromkę chleba, przyciskając bochenek do piersi (gest ten jest charakterystyczny tylko dla Rosjan), bez użycia deski do krojenia, i nawet tak gruntownie wyszkolony profesjonalista może wydać nie tylko siebie, ale i państwo,

które wysłało go na to zadanie” – podsumował Michaił Winogradow.

Autorstwo: Anna Sanina

Źródło: pl.SputnikNews.com