

สารบัญ

บทนำ	11
สิ่งที่ท่านจะได้เรียนรู้จากหนังสือเล่มนี้	13

ส่วนที่ 1

สัญญาณแห่งการโกหกหลอกลวง

หมวดที่ 1	ภาษากาย	21
หมวดที่ 2	ภาวะทางอารมณ์ : ความสอดคล้องและความขัดแย้ง	25
หมวดที่ 3	ปฏิกิริยาโต้ตอบระหว่างบุคคล	30
หมวดที่ 4	คำพูดที่กล่าวออกมา : สาระสำคัญของเรื่องที่พูด	35
หมวดที่ 5	วิธีพูด	43
หมวดที่ 6	วิธีคิด	49
หมวดที่ 7	สัญญาณทั่วไปที่ชี้ให้เห็นถึงการหลอกลวง	55

ส่วนที่ 2

พัฒนาตัวคุณให้กลายเป็นเครื่องจับโกหก

การจำใจระดับที่ 1 3 วิธีลวงความลับเบื้องต้น 78

- วิธีลวงความลับเบื้องต้นแบบที่ 1 อย่างกล่าวหา แต่ให้พาดพิง
- วิธีลวงความลับเบื้องต้นแบบที่ 2 สถานการณ์ที่คล้ายคลึงกัน
- วิธีลวงความลับเบื้องต้นแบบที่ 3 มันเหลือเชื่อจริง ๆ นะ

การจำใจระดับที่ 2 11 ยุทธวิธีจำใจ 84

- ยุทธวิธีจำใจที่ 1 การถามตรง ๆ
- ยุทธวิธีจำใจที่ 2 ชี้นำและจำกัดเขต
- ยุทธวิธีจำใจที่ 3 เมื่อเวลาเปลี่ยนไป
- ยุทธวิธีจำใจที่ 4 สรุปเอาเองตรง ๆ / การจำใจในที่มืด
- ยุทธวิธีจำใจที่ 5 ใคร...ผมนะเหรอ
- ยุทธวิธีจำใจที่ 6 การกล่าวหาอย่างรุนแรง
- ยุทธวิธีจำใจที่ 7 มีเหตุผลอะไรไหม
- ยุทธวิธีจำใจที่ 8 คำยืนยันจากบุคคลที่สาม
- ยุทธวิธีจำใจที่ 9 ปฏิกริยาถูกใช้
- ยุทธวิธีจำใจที่ 10 ส่วนที่ขาดหายไป
- ยุทธวิธีจำใจที่ 11 บัดให้พ้นตัวหรือวิตกกังวล

การจำใจระดับที่ 3 กระสุนพิฆาต 11 นัด : วิธีเก็บความจริงโดยไม่ต้องคาดคั้น 111

- กระสุนพิฆาตนัดที่ 1 ถ้าคุณคิดว่านั่นเป็นเรื่องแย่มากแล้ว
ลองฟังนี้ดูก่อนดีกว่า!

- กระสุนพิฆาตนัดที่ 2 ผมไม่ได้เจตนาเลยจริง ๆ!
- กระสุนพิฆาตนัดที่ 3 บุ่มเมอแรง
- กระสุนพิฆาตนัดที่ 4 สารภาพซะ ไม่อย่างนั้นเจอดีแน่
- กระสุนพิฆาตนัดที่ 5 จะพูดตอนนี้หรือจะหุบปากไปเลยตลอดกาล
- กระสุนพิฆาตนัดที่ 6 ย้อนรอย
- กระสุนพิฆาตนัดที่ 7 ฉันไม่อยากทำอย่างนี้หรอก
แต่คุณทำให้ฉันไม่มีทางเลือก
- กระสุนพิฆาตนัดที่ 8 ฉันเดาว่าเขาไม่ให้คุณพูดใช่ไหม
- กระสุนพิฆาตนัดที่ 9 เบื้องบน
- กระสุนพิฆาตนัดที่ 10 สิ่งที่ไม่เคยรู้มาก่อน
- กระสุนพิฆาตนัดที่ 11 ผมทำเป็นไม่สนใจไม่ได้

ส่วนที่ 3

เคล็ดลับในการจับโกหกและรวบรวมข้อมูล ในระหว่างการสนทนาโดยไม่ต้องเผชิญหน้า

ในการสนทนากว้างไป	135
โอกาสพิเศษ	139
การกำหนดทิศทางการสนทนา	156
ถามเจาะลึก	161
ปล่อยให้ความจริงเผยออกมาเอง	163
การเข้าควบคุม	164

ส่วนที่ 4

เล่นเกมจิตวิทยา

การตั้งรับอย่างเข้มแข็ง : หลักเลี่ยงการโกหก	169
จงรู้จักศัตรูของคุณ : รู้จักจอมโกหกและเจตนาของเขา	172

ส่วนที่ 5

เทคนิคค้นหาความจริงขั้นสูง

คำสั่งแฝง	177
4-3-2-1	179
การทำตามโดยไม่รู้ตัว	181
การแยกร่าง	181
พินิจจากดวงตา	183
การกระตุ้นเตือนให้พูดความจริง	184
สวรรค์และนรก	186
สะพานเชื่อมโยง	187
คำพูดปิดปากขั้นสูง : ประโยคที่จะนำไปสู่ความงงกัน	189
คอยมองให้ดี	190

ส่วนที่ 6

จิตวิทยานำรู้

กลุ่สืบชื่อว่าด้วยพฤติกรรมมนุษย์

195

ส่วนที่ 7

ปัจจัยภายในที่ปิดกั้นคุณจากความจริง : เราโกหกคำโตที่สุดเมื่อเราโกหกตัวเอง

การหลอกตัวเอง

207

ความคิดเห็น ทศนคติ และความเชื่อ

209

อย่าให้อารมณ์เป็นอุปสรรคขวางกั้นสิ่งที่ดีกว่าในตัวคุณ

210

ส่วนที่ 8

ปัจจัยภายนอกที่ปิดกั้นคุณจากความจริง : สุดยอดกลโกงที่นิยมใช้กันทั่วไป

กลโกงที่ 1 ว้าว! คุณเหมือนผมเลย

216

กลโกงที่ 2 ให้ระวังคนแปลกหน้าผู้มากับของขวัญ

219

กลโกงที่ 3	ครึ่งราคาครับ! แต่ครึ่งราคาของอะไรละ	220
กลโกงที่ 4	พอจะทำอะไรเล็ก ๆ น้อย ๆ ให้ฉันหน่อยได้ไหม	221
กลโกงที่ 5	ปรากฏการณ์ขบวนแห่ (The Bandwagon Effect)	223
กลโกงที่ 6	เสียกาวไม่ได้ทำให้ใคร กลายเป็นผู้เชี่ยวชาญ	224
กลโกงที่ 7	ของหายากไม่ได้มีค่าเสมอไป	225
กลโกงที่ 8	แผนภูมิไม่ได้ช่วยพิสูจน์อะไร	226
กลโกงที่ 9	ผมเป็นพวกเดียวกับคุณ	226
กลโกงที่ 10	ดูสิว่าคุณได้อะไรมา... ไม่ใช่สิ่งที่เขาบอกว่าจะให้	227
กลโกงที่ 11	เอ่อ...คุณจะช่วยสักนิดไม่ได้เลยเหรอ	229
กลโกงที่ 12	แล้วจะได้เห็นด้วยกัน	229
บทส่งท้าย		231
ประวัติผู้เขียน		233

บทนำ

ความซื่อสัตย์เป็นรากฐานสำคัญของความสัมพันธ์ทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นในชีวิตส่วนตัวหรือการทำงาน การล่วงรู้ถึงเจตนาที่แท้จริงของคนรอบตัวจึงถือเป็นสิ่งที่มีคุณค่า ทั้งยังช่วยให้คุณไม่เสียเวลา เงินทอง พลังงาน และไม่ต้องเจ็บปวดเมื่อสุดท้ายพบว่าคนที่เราไว้วางใจกลับหักหลังเรา ดังนั้น หากคุณสามารถอ่านเจตนาที่แท้จริงในใจของผู้อื่น คุณย่อมมีอำนาจในการควบคุมสถานการณ์ หรืออย่างน้อยที่สุดก็ช่วยไม่ให้ใครมาเอาเปรียบคุณได้

ในโลกอุดมคตินั้น การโกหกหลอกลวงย่อมไม่มีวันเกิดขึ้น และผมก็คงไม่จำเป็นต้องเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา แต่ในโลกแห่งความเป็นจริงซึ่งพวกเราทุกคนอาศัยอยู่คือโลกที่เต็มไปด้วยคนที่เฝ้ารอโอกาสที่จะโกหกหลอกลวงและหาผลประโยชน์ใส่ตัว นี่เป็นเรื่องจริงครับ ถึงแม้คุณจะไม่อยากเข้ามามีส่วนร่วมในเกมแห่งการโกหกหลอกลวงนี้ แต่คุณก็ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ คำถามก็คือ คุณต้องการเป็นฝ่ายชนะหรือเปล่า ลองคิดดูสิว่าคุณคงไม่อยากเป็นตัวตลกหรือคนโง่ที่โดนหลอกซ้ำซากในเรื่องความรัก รวมทั้งต้องการที่จะถือไฟเหนือกว่าในเรื่องการทำธุรกิจ

นับจากนี้ไปคุณสามารถคลายความกังวลไปได้มากทีเดียว เพราะเมื่อไหร่ก็ตามที่คุณต้องพบปะพูดคุยกับผู้คน หนังสือเล่มนี้จะเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้คุณอยู่ในสถานะที่ได้เปรียบอยู่ตลอดเวลา

คุณพร้อมแล้วหรือยังที่จะปกป้องตัวเองจากคนไม่จริงใจที่ต้องการใช้ประโยชน์จากตัวคุณ เพราะคุณสามารถสะกดคนเหล่านั้นให้เผยความจริงออกมาโดยที่พวกเขาไม่รู้ตัว

สิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้ จากหนังสือเล่มนี้

หนังสือเล่มนี้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 8 ส่วน แต่ละส่วนจะวิเคราะห์และสำรวจมิติต่าง ๆ ของการโกหก เทคนิคที่ทันสมัยและลึกลับในหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณรู้ว่าอีกฝ่ายกำลังโกหกอยู่หรือไม่ และถ้าคุณกำลังตกเป็นเหยื่อของการโกหกหลอกลวง เทคนิคเหล่านี้จะช่วยให้คุณค้นหาความจริงและควบคุมสถานการณ์ไว้ได้ โดยตัวอย่างจำนวนมากในหนังสือเล่มนี้เกี่ยวข้องกับการดำเนินชีวิตและสถานการณ์ทางธุรกิจซึ่งทุกคนสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างแน่นอน

ส่วนที่ 1

สัญญาณแห่งการโกหกหลอกลวง

หนังสือเล่มนี้จะเน้นย้ำจุดที่หนังสือเล่มอื่นมองข้ามไป ซึ่งก็คือการจับโกหกที่ลึกซึ้งไปกว่าการสังเกตภาษากายแต่เพียงอย่างเดียว ในส่วนแรกนี้มีเนื้อหาเกี่ยวกับพิรุณที่บ่งบอกถึงการโกหกหลอกลวงรวมทั้งสิ้น 46 ข้อ โดยแบ่งออกเป็น 7 หมวด พิรุณบางข้ออาศัยความรู้ทางด้านภาษากาย

เป็นหลัก ในขณะที่พืธบางข้อต้องใช้เทคนิคทางจิตวิทยาขั้นสูงเข้ามาประกอบด้วย ทั้งนี้แต่ละหมวดจะมีบทสรุปเพื่อช่วยให้การทบทวนและอ้างอิงทำได้ง่ายขึ้น

ส่วนที่ 2

พัฒนาตัวคุณให้กลายเป็นเครื่องจับโกหก

“เรามักทำสงครามแบบไม่มีการวางแผน” นั้นหมายความว่า เรามักคิดถึงคำถามที่เราควรถามเมื่อสงครามครมนั้นผ่านไปสองวันแล้ว ในส่วนนี้คุณจะได้เรียนรู้ถึงแผนการที่ใช้จับโกหกโดยเฉพาะ โดยมีบทสนทนาพิเศษที่เตรียมพร้อมให้คุณได้รู้ว่าคุณต้องพูดอะไรและเมื่อไหร่ ซึ่งบทสนทนาดังกล่าวจะประกอบไปด้วยวิธีสร้างความลับเบื้องตัน ยุทธวิธี จูโจม และกระสุนพิฆาต

ส่วนที่ 3

เคล็ดลับในการจับโกหกและรวบรวมข้อมูล

ในระหว่างการสนทนาโดยไม่ต้องเผชิญหน้า

แล้วคุณควรทำอย่างไรดีหากยังไม่ค่อยแน่ใจว่าใครบางคนกำลังโกหกคุณอยู่หรือเปล่า แต่คุณก็ไม่สามารถคาดคั้นอีกฝ่ายให้จนมุมได้ เทคนิคทั้งหมดในส่วนนี้จะช่วยให้คุณเก็บข้อมูลได้มากขึ้นโดยไม่ต้องทำอะไรให้โจ่งแจ้งจนเกินไป คุณจะได้เรียนรู้วิธีบังคับทิศทางสนทนา เพื่อให้คุณได้รับข้อมูลตามที่ต้องการ นอกจากนี้ยังมีเทคนิคที่ช่วยให้คุณล่วงรู้ความจริงในสถานการณ์ที่คุณไม่มีอำนาจต่อรองมากนัก เพราะเมื่อสองฝ่ายมีอำนาจต่อรองที่ไม่เท่าเทียมกัน กระบวนการทางจิตวิทยาที่ใช้จับโกหกย่อมแตกต่างกันไปด้วย

ส่วนที่ 4

เล่นเกมจิตวิทยา

“เกมจิตวิทยา” ประกอบด้วยเทคนิคง่าย ๆ สองเทคนิคที่ให้ผลลัพธ์ที่น่าอัศจรรย์ เมื่อคุณใช้เทคนิคแรก ไม่ว่าใครก็โกหกคุณไม่ได้อีกต่อไป และเมื่อคุณใช้เทคนิคที่สอง คุณจะล่วงรู้เจตนาและแรงจูงใจที่แท้จริงของคู่สนทนาทุกคนไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์แบบใดก็ตาม

ส่วนที่ 5

เทคนิคค้นหาความจริงขั้นสูง

ในส่วนนี้จะนำเสนอเทคนิคค้นหาความจริงที่ทันสมัยที่สุด ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างการสะกดจิตกับบทพูดที่ผมพัฒนาขึ้นเองเพื่อให้ผู้ฟังตกอยู่ในความงงนั้นชั่วขณะ คุณสามารถออกคำสั่งตรงเข้าสู่จิตใต้สำนึกของคู่สนทนาโดยที่พวกเขาไม่รู้ตัว ด้วยขั้นตอนเหล่านี้ คุณจะยอมสามารถโน้มน้าวให้ผู้อื่นบอกความจริงกับคุณได้อย่างหมดเปลือก

ส่วนที่ 6

จิตวิทยาน่ารู้

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงกฎพื้นฐานสิบข้อที่วาดด้วยเรื่องพฤติกรรมมนุษย์ ซึ่งเป็นหลักการที่ควบคุมความคิดของมนุษย์ เมื่อได้เรียนรู้กฎเหล่านี้แล้ว คุณจะมรรู้วิธีที่จะล่วงรู้ความจริงจากใครก็ได้ และเมื่อคุณเข้าใจวิธีที่สมองประมวลผลข้อมูลก็ย่อมสามารถโน้มน้าวให้คนอื่นตัดสินใจตามที่คุณต้องการได้อย่างง่ายดาย

ส่วนที่ 7

ปัจจัยภายในที่ปิดกั้นคุณจากความจริง

ความจริงที่ปฏิเสธไม่ได้เกี่ยวกับการโกหกก็คือ เราโกหกคำโตที่สุดเมื่อเราโกหกตัวเอง เราต่างก็รู้จักใครบางคนที่ปฏิเสธอย่างสิ้นเชิงว่าคนรักของตัวเองกำลังนอกใจ แม้ว่าจะมีสัญญาณเตือนและหลักฐานมากมายก็ตาม ในส่วนที่ 7 นี้จะแสดงวิธีที่ช่วยให้คุณเข้าใจและกำจัดปัจจัยภายในที่ปิดกั้นคุณจนมองไม่เห็นสิ่งที่กำลังเกิดขึ้นจริง ๆ

ส่วนที่ 8

ปัจจัยภายนอกที่ปิดกั้นคุณจากความจริง

ในส่วนนี้จะแนะนำให้คุณรู้จักกับกลไกทางจิตวิทยาที่บรรดาผู้เชี่ยวชาญ (ไม่ว่าจะเป็นนักเล่นไพ่ชั้นเซียนหรือนักเจาะต่อorongมืออาชีพ) ใช้เพื่อปิดกั้นคุณไม่ให้รับรู้ข้อเท็จจริง หรือแม้แต่บั่นทอนความสามารถในการประเมินข้อมูลของคุณ บรรดามืออาชีพเหล่านี้มีอิทธิพลต่อวิถีคิดของคุณอย่างมาก พวกเขาจะทำให้ความสามารถในการรับรู้ข้อเท็จจริงของคุณบิดเบือนไป นอกเสียจากคุณได้อ่านหนังสือเล่มนี้และสามารถคิดได้เหนือชั้นกว่าพวกเขาเท่านั้น

ส่วนที่

1

สัญญาณแห่งการ โกหกหลอกลวง

“ใครที่มีตาไว้ดู มีหูไว้ฟัง อาจกล่อมให้ตัวเองเชื่อว่าไม่มีมนุษย์คนใด
ที่สามารถเก็บซ่อนความลับไว้ได้ เพราะแม้ว่าปากจะปิดสนิท
แต่คำพูดก็หลุดผ่านปลายนิ้วออกมาอยู่ดี แล้วเมื่อนั้นแหละ
เรื่องทรยศหักหลังจะโผล่ขึ้นมาจากทุกชุมชน”

— ชิกมันด์ ฟรอยด์

SAMPLE

ในส่วนที่ 1 นี้จะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 7 หมวดด้วยกัน ซึ่งจะกล่าวถึงพิรุณที่บ่งบอกการโกหกหลอกลวงทั้งสิ้น 46 ข้อ คุณสามารถจับโกหกด้วยการสังเกตพิรุณข้อใดข้อหนึ่ง หรือจะสังเกตพิรุณหลาย ๆ ข้อร่วมกันก็ได้ แม้พิรุณบางข้อจะบอกได้อย่างชัดเจนว่ามีใครกำลังโกหกคุณอยู่ แต่คุณก็ควรพิจารณาพิรุณแต่ละข้อร่วมกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นทั้งก่อนและหลังด้วย เพราะไม่มีพิรุณใดที่ช่วยให้คุณพินิจได้ร้อยเปอร์เซ็นต์

ในบรรดาพิรุณเหล่านี้ บางพิรุณมีความละเอียดอ่อนและมองเห็นได้ยาก ถ้าคุณไม่สังเกตให้ดีก็อาจมองข้ามไปได้ง่าย ๆ ในขณะที่บางพิรุณก็สามารถมองเห็นได้อย่างชัดเจน บางครั้งคุณอาจต้องจับโกหกที่เกิดจากการปิดบังข้อมูลบางอย่าง ซึ่งคุณต้องหาให้ได้ว่าข้อมูลที่ขาดหายไปนั้นคืออะไร แต่ในบางครั้งคุณก็ต้องรับมือกับการโกหกที่เกิดจากการปั้นแต่งเรื่องราวขึ้นมาเอง ซึ่งคุณต้องพิจารณาคำพูดบางคำหรือการกระทำบางอย่างที่ไม่สอดคล้องกับเรื่องราวในส่วนที่เหลือ

คุณอาจไม่มีโอกาสสังเกตพิรุณได้ครบทั้งหมด ตัวอย่างเช่น ในขณะที่กำลังพูดคุยโทรศัพท์ คุณจะมองไม่เห็นลักษณะท่าทางของ

คู่สนทนาเลย แต่คุณไม่จำเป็นต้องจดจำพิรุณทั้งหมดให้ขึ้นใจ เพราะคุณจะไม่ค่อย ๆ ค้นเคยไปเองว่าสิ่งไหนที่ต้องสังเกต ฟัง และถามในขณะที่ค้นหาความจริง ซึ่งในไม่ช้ามันก็จะกลายเป็นสัญชาตญาณของคุณในที่สุด

ตัวแปรบางอย่าง เช่น เพศ เชื้อชาติ และภูมิหลังทางวัฒนธรรม อาจส่งผลต่อวิธีตีความพิรุณต่าง ๆ เช่น พิรุณที่สังเกตเห็นได้จากการแสดงออกปฏิกิริยา แต่ในขณะที่เรียนรู้เนื้อหาของส่วนนี้ คุณไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้ก็ได้

พิรุณบางข้อมีรากฐานมาจากองค์ความรู้ทางจิตวิทยาที่มีการศึกษาค้นคว้ามาอย่างยาวนาน เช่น ศาสตร์ด้านภาษากาย ซึ่งเราใช้พิรุณเหล่านี้เพื่อหาความไม่สอดคล้องกันระหว่างข้อความที่สื่อออกมาเป็นคำพูดกับข้อความที่ไม่ได้สื่อออกมาเป็นคำพูด แถมคุณยังจะได้ใช้วิธีจับโกหกที่ทันสมัยกว่าอย่างไฮโคลิงกวิสติกส์ (Psycholinguistic Emphasis หรือ PLE) ซึ่งเกี่ยวข้องกับคำพูดต่าง ๆ ที่ผู้คนเลือกใช้เพื่อสะท้อนให้เห็นถึงสภาพจิตใจในขณะนั้น

แล้วถ้าคุณพบว่ามีคนกำลังโกหกคุณอยู่ล่ะ คุณควรเข้าเผชิญหน้ากับเขาโดยตรงหรือไม่ คำตอบก็คือ “ไม่” โดยวิธีรับมือที่ดีที่สุดคือการระลึกไว้ในใจว่ามีคนกำลังโกหกคุณอยู่ จากนั้นให้พูดคุยต่อไปเพื่อหาข้อมูลเพิ่มเติม เพราะในทันทีที่คุณเข้าเผชิญหน้าโดยตรงกับคนที่โกหกคุณ บรรยากาศในการสนทนาจะเปลี่ยนไป ส่งผลให้การล้วงข้อมูลเพิ่มเติมยิ่งทำได้ยากขึ้น ดังนั้น ขอให้รอจนรวบรวมหลักฐานที่ต้องการได้ทั้งหมดก่อนแล้วค่อยตัดสินใจว่าจะเข้าเผชิญหน้าหรือจะส่งวนทำที่ต่อไปเพื่อคิดหาวิธีที่ทำให้คุณได้เปรียบจากสิ่งต่าง ๆ ที่คุณรู้

หมวดที่ 1

ภาษากาย

การเคลื่อนไหวของนิ้ว มือ แขน และขา บอกความรู้สึกที่แท้จริงของ เราได้อย่างน่าฉงน แต่คนส่วนใหญ่กลับไม่รู้ว่าจะมีภาษากายของ ตัวมันเองและกำลังบอกให้เรารู้อะไรบางอย่าง ลองสังเกตให้ดี ในขณะที่ใครบางคนกำลังหลอกลวงคุณอยู่ คุณจะค่อย ๆ เห็นความจริงปรากฏ ออกมาตลอดเวลา

คุณอาจจะเคยอ่านหรือได้ยินเกี่ยวกับพิรุณเหล่านี้มาบ้างแล้ว แต่ มันก็เป็นแค่ส่วนหนึ่งของลูกเล่นต่าง ๆ ที่คุณจะได้เรียนรู้ทั้งหมด

พิรุณที่ 1

ดวงตาคือหน้าต่างของหัวใจ

สัญญาณแห่งการหลอกลวงที่เป็นอมตะนิรันดร์กาลอย่างหนึ่งก็คือการ ไม่ยอมสบตา คนที่กำลังโกหกคุณอยู่จะทำทุกอย่างเพื่อหลีกเลี่ยงการ สบตา เพราะเขากลัวว่าคุณจะอ่านใจเขาออก อีกทั้งรู้สึกผิดจึงไม่อยาก เผชิญหน้ากับคุณตรง ๆ โดยเขาจะมองลงด้านล่างหรือกลอกตาไปมา แทน ในทางตรงกันข้าม ถ้าเรากำลังพูดความจริงหรือถูกกล่าวหา อย่างผิด ๆ เราก็คงไม่ยอมให้เรื่องนี้ผ่านไปง่าย ๆ แน่ เราจะจ้องตา คนที่กล่าวหาเราอย่างไม่กะพริบราวกับจะบอกว่า “คุณจะไปไหนไม่ได้ ทั้งนั้นจนกว่าเราจะคุยกันให้รู้เรื่องเสียก่อน”

พิธีที่ 2

ร่างกายโกหกไม่เป็น

การไม่เคลื่อนไหว

มือและแขนคือสิ่งที่บ่งบอกถึงการหลอกลวงได้อย่างดีเยี่ยม เพราะเราใช้มันเพื่อแสดงอาการปฏิกิริยา แขนยังเป็นส่วนที่มองเห็นได้ง่ายกว่าเท้าและขาด้วย แต่ถ้าสังเกตให้ดี ทั้งมือ แขน เท้า และขาล้วนให้ข้อมูลบางอย่างกับเรา เมื่อใครบางคนกำลังโกหกหรือปกปิดอะไรอยู่ เขามักจะไม่ค่อยแสดงออกทางมือและแขน ถ้าอยู่ในท่าหนึ่งก็อาจวางมือไว้บนตัก ถ้ายืนอยู่ก็อาจเอามือล้วงกระเป๋าหรือกำมือแน่นเพื่อซ่อนนิ้วไว้ในฝ่ามือ เพราะโดยปกติแล้วการเหยียดนิ้วมือออกเป็นหนึ่งในการปฏิกิริยาที่แสดงให้เห็นถึงความเปิดเผย

คุณเคยสังเกตไหมว่าเมื่อคุณใส่อารมณ์ขณะที่พูด คุณมักจะขยับมือและแขนไปด้วยเพื่อเน้นย้ำความหมายและสื่อให้เห็นถึงความกระตือรือร้น แล้วคุณเคยรู้ตัวไหมว่าเมื่อคุณไม่เชื่อในสิ่งที่ตัวเองกำลังพูด ความรู้สึกเหล่านี้จะสะท้อนออกมา โดยคุณจะไม่แสดงออกทางภาษากายน้อยลง

นอกจากนั้น ถ้าคุณซักถามใครสักคนแล้วเขากำมือหรือคว้าฝ่ามือลง นั่นเป็นสัญญาณของการป้องกันตัวเองหรือการหลบซ่อน แต่ถ้าเขาสืบสนกับข้อกล่าวหาหรือคำถามของคุณ เขาจะหงายฝ่ามือขึ้นราวกับจะพูดว่า “ฉันไม่เข้าใจเลยจริง ๆ คุณมีข้อมูลอะไรเพิ่มเติมหรือเปล่า” หรือ “ผมไม่ได้ปิดบังอะไรเลยนะ”

การชุกซ่อนบางสิ่งบางอย่าง

ถ้าใครสักคนกำลังนั่งโดยเก็บแขนและขาชิดกับลำตัว บางทีอาจกดอกหรือไขว้ขาโดยไม่ได้อื่นออกไปข้างหน้า เขากำลังบอกให้รู้ว่า ฉันกำลังชุกซ่อนอะไรบางอย่างอยู่ การกดอกและไขว้ขาอาจเกิดจากการที่เรา รู้สึกว่าต้องปกป้องตัวเอง นั่นเพราะหากเรารู้สึกสบาย ๆ และมั่นใจ เรา มักจะยืดแขนและขาออกเพื่อประกาศอาณาเขตของตัวเอง แต่หากเรารู้สึกไม่ค่อยปลอดภัยก็มีแนวโน้มที่จะใช้อาณาเขตน้อยลง รวมทั้งเก็บแขนและขาชิดกับลำตัวจนเกือบจะคล้ายทารกที่อยู่ในครรภ์

การแกล้งแสดงอาการปฏิกิริยา

การขยับแขนและแสดงอาการปฏิกิริยาจะดูแข็งทื่อจนแทบเหมือนเครื่องจักร เราสังเกตอาการปฏิกิริยาเหล่านี้ได้จากบรรดานักแสดงมืออาชีพสมัครเล่นและนักการเมือง เพราะพวกเขาพยายามแสดงอาการปฏิกิริยาเพื่อชักจูงให้เรา เชื่อว่าพวกเขาพูดเรื่องต่าง ๆ ด้วยความจริงใจ แต่เนื่องจากท่าทางที่แสดงออกนั้นปราศจากความลื่นไหล มันจึงดูเสแสร้งและไม่เป็นธรรมชาติ

พิธีที่ 3

การปิดบังส่วนต่าง ๆ ของใบหน้าโดยไม่รู้ตัว

การยกมือขึ้นมายังบริเวณใบหน้าในขณะที่กำลังตอบคำถามหรือกำลังพูดมักเป็นหนึ่งในเบาะแสที่บ่งบอกได้ถึงการใช้การโกหก การยกมือขึ้นมาบังปากไว้เป็นการแสดงถึงความไม่มั่นใจในสิ่งที่กำลังพูด หรือก็คือมี

ทำหน้าที่เหมือนกับฉากกั้น ซึ่งเป็นความพยายามที่เกิดขึ้นโดยไม่รู้ตัว เพื่อที่จะสงวนคำพูดเอาไว้

แต่ถ้ายกมือขึ้นมาบังหรือสัมผัสใบหน้าในขณะที่กำลังฟัง นั่นเผยให้เห็นถึงความคิดของเขาโดยไม่รู้ตัวว่า *ฉันไม่อยากฟังอะไรพวกนี้เลยจริง ๆ* การแตะจมูกก็เป็นสัญญาณอีกอย่างหนึ่งของการโกหก เช่นเดียวกับการเกาใบหูที่ด้านหลังหรือด้านข้าง รวมไปถึงการขยี้ตา

ระวังอย่าสับสนระหว่างอากัปกริยาเหล่านี้กับท่าทางในขณะที่กำลังใช้ความคิด ซึ่งโดยปกติจะแสดงถึงการให้ความสนใจอย่างจดจ่อ

พาร์ท 4 การยกไหล่บิด ๆ

การยกไหล่มักเป็นอากัปกริยาที่แสดงถึงการไม่แยแสหรือไม่สนใจ เหมือนกับจะบอกว่า *“ฉันไม่รู้”* หรือ *“ช่างหัวมันสิ”* ถ้าใครสักคนแสดงอากัปกริยาเช่นนี้ เขาย่อมหมายความว่าตามนั้นจริง ๆ แต่ถ้าใครยกไหล่เร็ว ๆ หรือถ้าคุณสังเกตเห็นการยกไหล่เพียงเล็กน้อย นั่นเป็นอากัปกริยาที่จงใจให้คุณเห็นว่าเขารู้สึกสบาย ๆ ที่จะตอบข้อซักถามทั้งที่ในความเป็นจริงเขาไม่ได้รู้สึกอย่างนั้นเลย และเนื่องจากนั้นไม่ใช่การแสดงความรู้สึกที่แท้จริง เขาจึงไม่ได้ยกไหล่อย่างจริง ๆ จัง ๆ

สถานการณ์แบบนี้คล้ายกับสถานการณ์ที่ใครสักคนกำลังอับอาย เพราะถูกล้อเลียนแต่อยากแสดงให้คนอื่นเห็นว่าเขาก็คิดว่ามันตลกดี สิ่งที่คุณเห็นจะเป็นเพียงรอยยิ้มด้วย *“ริมฝีปากเท่านั้น”* ไม่ใช่รอยยิ้มกว้างที่เกิดจากการใช้ทุกส่วนของใบหน้า

บทสรุป

- คนโกหกจะพยายามไม่สบตา
- ไม่ค่อยมีการแสดงออกทางร่างกายด้วยการขยับแขนและมือ หรือถ้าทำก็จะดูแข็งทื่อเหมือนเครื่องจักร เขาจะเก็บมือ แขน และขาให้ชิดลำตัว รวมทั้งใช้พื้นที่น้อยลง
- เขาอาจจะยกมือขึ้นมายังใบหน้าหรือลำคอ และสัมผัสเพียงบริเวณเหล่านี้เป็นหลัก นอกจากนี้ เขาจะไม่ค่อยสัมผัสบริเวณหน้าอกด้วยฝ่ามือ
- ถ้าเขาพยายามทำให้เห็นว่าเขารู้สึกสบาย ๆ และผ่อนคลายที่จะตอบคำถาม เขาอาจจะยกไหล่เพียงเล็กน้อยเท่านั้น

หมวดที่ 2

ภาวะทางอารมณ์ :

ความสอดคล้องและความขัดแย้ง

เวลาสังเกตอากัปกริยาที่เกิดขึ้น เราต้องดูทั้งลักษณะของอากัปกริยานั้น และความสอดคล้องกับเรื่องที่กำลังพูดด้วย ในหมวดนี้เราจะดูเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างคำพูดกับอากัปกริยาที่แสดงประกอบ นอกจากลักษณะท่าทางที่ขัดแย้งกันเองอย่างชัดเจนแล้ว (เช่น การส่ายศีรษะ