



KENNIS IN LICHAAMSTAAL

HERKEN DE LEUGENAAR!





Herken de leugenaar!

Veel mensen denken wel te kunnen doorzien of de ander liegt. Vaak blijkt het tegendeel. Sterker nog, tijdens onze trainingen zit het merendeel ernaast. Met deze test kunt u kijken hoe het met uw detectiesysteem gesteld is. Bent u leugenaar-proof! Geef bij elke stelling aan of deze correct is.

		JA	NEE
1.	De leugenaar vermijdt vaker het oogcontact.		
2.	Een leugenaar vertoont vaak angstig gedrag om gesnapt te worden.		
3.	De ademhaling van de leugenaar komt vanuit zijn buik.		
4.	Leugenaars zitten vaker nerveus met allerlei zaken te fröbelen.		
5.	De verhalen van leugenaars bevatten relatief veel details.		
6.	Leugenaars knipperen vaker met hun ogen.		
7.	Als u voelt dat verbaal en non-verbaal niet overeenstemmen (incongruentie), gaat uw interne alarm af.		
8.	Grote leugens zijn beter te doorgronden dan leugentjes.		
9.	Mensen die liegen kijken vaak naar linksboven.		
10.	Non-verbale gebaren in de categorie horen-zien-zwijgen kunnen duiden op signalen dat er gelogen wordt.		
11.	Denkt u dat u blind kunt varen op deze test?		

10 redenen om een broodje-aapverhaal op te hangen

1. Bluffen: het uitoefenen van macht door te controleren hoe serieus iemand iets meent.
2. Straf vermijden: bijvoorbeeld tegen een agent zeggen dat u het snelheidsbord niet had gezien.
3. Persoonlijk voordeel behalen
4. Bestrafing van anderen voorkomen
5. Zelfbescherming
6. Bewondering/erkenning uitlokken: selectief met de waarheid omgaan om er goed op te staan bij de ander.
7. Ontsnappen aan pijnlijke situatie: bijvoorbeeld tegen een collega zeggen dat u naar de kapper moet op zijn verzoek om met u te gaan dineren.
8. Schaamte voorkomen: tegen uw geliefde zeggen dat u ziek bent, maar in werkelijkheid uw voetwrat bij de dokter laten verwijderen.
9. Privacy beschermen: als reactie op onbeschaafde vragen.
10. Manipuleren: voorbeeld van verkoper tegen nieuwe klant met een klacht: "We verkopen honderden flatscreens per maand en we hebben nooit klachten gehad."



Met elk goed beantwoorde vraag verdient u een punt.

Antwoorden:

1. Ja, de leugenaar wil liever de waarheid niet onder ogen zien en kijkt meestal onbewust weg. Dit gebaar is een gebaar dat valt in de categorie horen-zien-zwijgen.
2. Nee, veel leugenaars voelen zich ingenomen omdat zij anderen bewust om de tuin kunnen leiden, sommigen hebben wel een schuldgevoel.
3. Nee, de ademhaling komt bij nervositeit vanuit de borst. Denk bijvoorbeeld aan angstige sprekers in het openbaar. Hierdoor stijgt de stem.
4. Nee, veel 'professionals' weten dat dit verdacht overkomt, dat ze juist het tegenovergestelde gedrag laten zien. Dit gedrag bijvoorbeeld is herkenbaar tijdens proefwerken en tentamens.
5. Nee, leugenaars vinden het lastig om een goed onderbouwd- en consistent verhaal te verzinnen zonder zichzelf tegen te spreken.
6. Nee, leugenaars weten dat dit verdacht overkomt en zullen deze schijn dus proberen te vermijden.
7. Ja, mensen voelen dikwijls intuïtief aan dat er iets niet pluis is. We raken dan meestal niet overtuigd van wat iemand zegt. Hun lichaamstaal onderstreept niet de uitgesproken woorden waardoor mensen vaak (onbewust) op hun hoede zijn.
8. Ja, bij kleinere leugens vertoont de leugenaar vaker 'normaal' gedrag.
9. Nee, leugenaars zijn vaak geneigd naar rechtsboven te kijken. Men schept en visualiseert als het ware een situatie vanuit zijn rechter hersenhelft. In deze hersenhelft vindt de creatieve breinwerking plaats.
10. Ja, de horen-zien-zwijgen gebaren kunnen duiden op signalen dat er gelogen wordt. Dit zijn veelal subtiele signalen om de waarheid niet onder ogen te zien, de waarheid binnensmonds te houden of de waarheid niet te willen horen.
11. Nee, als u ja heeft geantwoord bent u te goed van vertrouwen. Dat is de belangrijkste reden dat mensen ongemerkt tegen u kunnen liegen.

Uitslag

11 punten	U bent leugenaar-proof!
Uitstekend. U herkent alle non-verbale gebaren om leugenaars te doorgronden, maar u herkent ook de subtiele signalen die door de meeste mensen over het hoofd worden gezien.	
9-10 punten	U behoort tot het peloton!
Goed. Uw intuïtie en mensenkennis laten u meestal niet in de steek. Bedenk wel dat net die ene leugen die u niet doorziet grote gevolgen kan hebben. Het loont de moeite om dit te perfectioneren.	
6-8 punten	U zit in de gevarezone!
Pas op dat anderen op een oneerlijke manier dingen van u gedaan krijgen. Het klinkt inderdaad alsof u concessies doet en de ander wint. Tip: bekwaam u in lichaamstaal en u bewaakt voortaan ook het eigen belang.	
1-4 punten	U bent goedgelovig!
U kunt uw mensenkennis verbeteren. Een troost is dat u niet de enige niet bent. En wie weet valt het best wel mee in de praktijk.	





Tot slot wat opmerkelijke zaken rondom leugens:

- Bij de helft van de gesprekken die langer duren dan 10 minuten wordt een leugen verteld;
- Per dag liegen we gemiddeld een tot twee keer;
- Tegen vreemden liegt een gemiddeld mens bij meer dan de helft van de gesprekken, terwijl dit bij bekenden 10% is;
- Tegen mensen die verder van ons af staan, vertellen we vaker onwaarheden om er zelf beter van te worden.
- Pas als het loopt én kwaakt als een eend, dan is het waarschijnlijk ook een eend. Met andere woorden: ga niet te snel op één non-verbaal signaal af.

Bron en literatuurvermelding:

Morris, D (1995) De aangeklede aap, BBC, Worldwide LTD

Vrij, A (1998) De psychologie van de leugenaar, Harcourt Assesment BV, Paperback

Charles, F (1999) Lies! Lies!! Lies!!!: The Psychology of Deceit (Paperback)

Bergsma, A (22 februari 2006) AD Magazine, pagina 16 t/m 19

Bureau Optimaal Talent B.V. verzorgt regelmatig training, leergangen, workshops en seminars over dit onderwerp:

“Lichaamstaal ontmaskerd”

De wetten van lichaamstaal en mensenkennis!



Doelgroep

Dit thema is geschikt voor mensen die een slag willen maken in hun interpersoonlijke- en communicatieve vaardigheden.

De belangrijkste resultaten

Binnen korte tijd uw omgeving anders leren zien. De overeenkomsten tussen koop- en flirtsignalen en de meest relevante en voorkomende non-verbale signalen op de werkvloer op een rij. Tussen de regels door lezen. En ... uiteraard de tips van wat u ervan kunt leren.

Veelvoorkomende onderwerpen

- De 30 meest voorkomende lichaamssignalen bij tweegesprekken en zakelijke ontmoetingen;
- De 10 meest voorkomende flirtsignalen bij zowel mannen als vrouwen;
- Weten hoe adequaat te handelen indien u 'verkeerde signalen' bij de ander ziet?
- Uw non-verbale 'blinde vlekken' in kaart brengen?
- Kortom, binnen korte tijd uw mensenkennis vergroten en uw medemens anders leren observeren?

Meer weten? Surf naar:

<http://www.optimaal-talent.nl>