

# การสื่อสารด้วยอวัจนภาษาในพฤติกรรมโกหก หลอกลวง ของมนุษย์

THE COMMUNICATION WITH NONVERBAL LANGUAGE  
IN LYING-DECEIT BEHAVIORS OF HUMAN BEINGS

สุธาสิณี พ่วงพลับ<sup>1</sup>

## บทคัดย่อ

บทความนี้นำเสนอเกี่ยวกับการสื่อสารด้วยอวัจนภาษาที่ปรากฏในพฤติกรรมโกหก หลอกลวงของมนุษย์ ซึ่งมีการแสดงออกควบคู่ไปกับอารมณ์และความรู้สึกในลักษณะต่างๆ ทั้งที่เกิดขึ้นโดยรู้ตัวและไม่รู้ตัว รวมถึงพฤติกรรมนั้นเกิดขึ้นโดยตั้งใจและไม่ตั้งใจ การโกหกคือการจงใจกล่าวคำที่ไม่จริง พูดปด พูดเท็จ ส่วนการหลอกลวงคือการใช้อุบาย หุจรีตลวงให้บุคคลอื่นเข้าใจผิด มีนักวิจัยศึกษาพบว่า คนโกหก หลอกลวงจะมีการเตรียมพร้อมไว้ก่อนน้อยมาก อาจเล่าเรื่องที่ดูเหมือนจะเป็นไปได้ยาก ให้รายละเอียดน้อยลง อ้างถึงตัวเองน้อยลง พูดไม่คล่อง ลังเล พูดผิด ใช้ท่าทางประกอบการพูดน้อยลง เมื่อเล่าเรื่องใดก็ตามมักจะไม่ค่อยแก้ไขสิ่งที่พูด พูดจาในเชิงลบ อาจพูดก้าวร้าว ขี้บ่น ยิ้มน้อยลง มีการป้องกันตนเอง อาจใช้โทนเสียงสูง หรือดูกระวนกระวายได้ ลักษณะของพฤติกรรมเหล่านี้ มีทั้งภาวะที่ควบคุมได้ โดยแสดงออกให้เห็นทางใบหน้า ดวงตา ท่าทาง ระยะเวลา การแต่งกาย น้ำเสียง และภาวะที่ควบคุมไม่ได้ อันมีรูปแบบที่ผสมกลมกลืนไปกับอวัจนภาษาทั่วไปที่มนุษย์ใช้สื่อสารกันในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ยังมีสาเหตุที่ทำให้การโกหก หลอกลวง ไม่ประสบความสำเร็จ นั่นคือ เกิดจากขาดการเตรียมตัวที่ดี หรือมีอุปสรรคด้านอารมณ์ ทำให้เกิดพิรุจฉนคู่สนทนาสามารถจับผิดได้ แม้ว่าพฤติกรรมโกหก หลอกลวงจะเกิดขึ้นกับมนุษย์อยู่เสมอ แต่สิ่งสำคัญคือ ควรใช้ความจริงใจกับคู่สนทนา เพื่อให้การสื่อสารดำเนินไปได้อย่างราบรื่น เกิดประโยชน์ต่อตนเองและสังคม

**คำสำคัญ:** การสื่อสาร อวัจนภาษา พฤติกรรมโกหก หลอกลวง

## ABSTRACT

This paper presents the communication with nonverbal language in lying-deceit behaviors of human beings where expressions occur from emotions and feelings in different ways both consciously and unconsciously. Moreover, the behaviors appear both intentionally and unintentionally. LIE is the intention to present false information, while DECEPTION is the act of deceiving to make others misunderstand. Researchers found that liars are less forthcoming, they tell stories that seem implausible with fewer details, use fewer self-references, speak with stammering,

<sup>1</sup> อาจารย์ประจำคณะศิลปศาสตร์ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์ E-mail: suthasineepou@pim.ac.th

uncertain, errors, fewer gestures. When liars tell stories, they rarely make corrections in their statements. They speak more negative statements, shout, complain, and smile less. They also defend themselves, and seem to use high pitch or fidgeting. These expressions have both the controllable condition which can be expressed on the face, by using eye movements, gestures, space, dresses, tones of voice; and the uncontrollable condition. These expressions are similar to general nonverbal communication of human beings in daily life. However, there are still the reasons for failure of lying-deceit behaviors which are the lack of well-preparedness or emotional trouble. These become cues and can be observed by the interlocutors. Even though lying-deceit behaviors always happen with human beings, the important thing is that we should be sincere with others we speak to in order to accomplish the communication, which is beneficial to us and society.

**Keywords:** Communication, Nonverbal language, Lying-deceit behaviors

## บทนำ

การสื่อสาร เป็นกระบวนการติดต่อกันระหว่างบุคคล หรือกลุ่มบุคคล เพื่อส่งผ่านความรู้ ความรู้สึกนึกคิด ทักษะ ทักษะ อารมณ์ หรือเรื่องราวต่างๆ ซึ่งการสื่อสารจะมีประสิทธิภาพได้นั้น ผู้ส่งสารและผู้รับสารจะต้องอยู่ภายใต้บริบททางสังคมและวัฒนธรรมเดียวกัน และไม่เกิดอุปสรรคระหว่างขั้นตอนการสร้างปฏิสัมพันธ์นั้น การสื่อสารของมนุษย์สามารถแบ่งออกเป็นประเภทใหญ่ๆ ได้สองประเภทตามลักษณะของสาร คือ การสื่อสารโดยใช้วัจนภาษา และการสื่อสารโดยใช้อวัจนภาษา

การสื่อสารโดยใช้วัจนภาษา เป็นการสื่อสารด้วยภาษาพูดและภาษาเขียนเป็นหลัก ซึ่งมีระบบ หลักการ และกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน สามารถสื่อความหมายได้เข้าใจตรงกันโดยเฉพาะผู้ที่อยู่ในสังคมวัฒนธรรมเดียวกัน

ในขณะที่การสื่อสารโดยใช้อวัจนภาษา เป็นการสื่อสารที่นอกเหนือจากถ้อยคำ เพื่อให้สื่อความหมาย และตีความหมายได้ชัดเจนยิ่งขึ้น เช่น การใช้ร่างกาย ในการสื่อสาร อาจใช้สีหน้า สายตา คิ้ว ปาก มือ แขน ขา สีหน้า ท่าทาง สัมผัส การสื่อความหมายที่แฝงอยู่ในถ้อยคำหรือน้ำเสียง, การสื่อสารผ่านสิ่งของเครื่องใช้ต่างๆ ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เพื่อแสดงถึงความรู้สึกนึกคิด

ลักษณะของบุคคล หรือสิ่งอื่นๆ การเว้นระยะห่างระหว่างบุคคล ขนาดหรือสถานที่ต่างๆ เป็นต้น (มหาวิทยาลัยมหาสารคาม. คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์. ภาควิชาภาษาไทยและภาษาตะวันออก, 2550)

สำหรับการเรียนภาษาในสังคมวัฒนธรรมตะวันตก จะถือว่า อวัจนภาษาเป็นระบบของภาษาเช่นเดียวกับ วัจนภาษา แต่ไม่ใช่พฤติกรรมทางอวัจนภาษาทุกๆ พฤติกรรมจะถือว่าเป็นการสื่อสารด้วยอวัจนภาษาเสมอไป เพราะการสื่อสารจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อเราใช้สัญลักษณ์ที่เป็นคำพูดหรือสัญลักษณ์ที่ไม่ใช่คำพูดอย่างตั้งใจเท่านั้น (Jandt, 2010: 105) และเป็นที่น่าสนใจว่า ในบางครั้ง การนำเสนอสารเชิงวัจนภาษาและอวัจนภาษาอาจมีความขัดแย้งกันได้ เมื่อแหล่งสารพยายามสร้างการรับรู้ที่ไม่ตรงกับความจริงหรือโกหก หลอกลวง ทำให้การสื่อสารไม่ประสบผลสำเร็จ เพราะสิ่งที่เกิดขึ้นขณะพูด ไม่ได้หมายความว่าเช่นนั้น ทั้งนี้ สืบเนื่องมาจากการที่เรายพยายามจะซ่อนความรู้สึกและความเชื่อ ซึ่งในกรณีนี้ คนเรามักจะเชื่ออวัจนภาษามากกว่า เพราะคนเราควบคุมอวัจนภาษาได้น้อยกว่าและสื่อสารออกไปยังคู่สนทนา โดยที่ไมู้ตัว (กรรณิการ์ อัครเดชา, 2553: 59)

## ความสำคัญของการสื่อสารด้วยอวัจนภาษา

พงษ์ วิเศษสังข์ (2552: 30-36) ได้กล่าวถึงหน้าที่และความสำคัญของอวัจนภาษาไว้ว่า อวัจน ภาษานี้จะใช้เพื่อประกอบกับวัจนภาษา เช่น การพยักหน้าพร้อมกับพูดคำว่า “ใช่” หรือใช้แทนวัจนภาษา เช่น การใช้นิ้วชี้ไปที่ตัวเอง หมายถึง “ฉัน” นอกจากนี้ อวัจนภาษายังใช้เสริมวัจนภาษาเพื่อให้วัจนภาษาชัดเจนขึ้น เช่น ครูลูกเสือสอนการผูกเงื่อน โดยสาธิตให้ดูเป็นตัวอย่าง หรืออาจใช้อวัจนภาษาควบคุมการสนทนา เช่น พูดขึ้นเสียงเหมือนเป็นคำถาม ยกมือขัดจังหวะเพื่อขอพูดบ้าง ยกมือห้ามเพื่อให้รู้ว่าตนยังพูดไม่จบในกรณีมีคนขอพูดแทรก หรือนั่งนิ่งเงียบ มองตรงไปที่ตาผู้พูดเพื่อให้รู้ว่ากำลังสนใจฟังให้ผู้พูดพูดต่อไป อวัจนภาษายังใช้เน้นย้ำความหมายของวัจนภาษาด้วย ไม่ว่าจะเป็นการพยักหน้า ยกคิ้ว กะพริบตา ยกไหล่ หรือใช้ระดับเสียงหนัก-เบา รวมถึงสิ่งสำคัญคือ **คนเราสามารถใช้อวัจนภาษาเพื่อปกปิดหรือเปิดเผยความจริง** เช่น การยิ้มหรือขมวดคิ้วมาเกินความเป็นจริง การกั๊กเล็บ กำมือ ฯลฯ

จากหน้าที่และความสำคัญดังกล่าว จะเห็นได้ว่าคนเรามักจะใช้วัจนภาษาควบคู่ไปกับอวัจนภาษาในการสื่อสารอยู่เสมอ ในกรณีที่เรเป็นผู้ฟัง ก็เพื่อให้เห็นว่าเราสนใจในสิ่งที่ผู้อื่นพูดอยู่ ซึ่งอวัจนภาษาที่พบได้ในชีวิตประจำวันมีอยู่หลายประการ เช่น เอามือไว้ข้างตัว วางมือไว้บนโต๊ะ ทำคาง สบตากับผู้พูดอย่างสม่ำเสมอ ยิ้ม ผงกศีรษะ สลับปรับเปลี่ยนสีหน้า ไม่ขัดจังหวะการพูด ขจัดเสียงดังรบกวน เช่น ปิดเสียงโทรศัพท์ ซึ่งอาจทำให้เสียสมาธิ รวมถึงการฟังและมีการแสดงความคิดเห็นด้วยทางวาจาเป็นระยะๆ (Kranz, 2551: 132)

นักวิจัยต่างๆ ได้ค้นพบรูปแบบการใช้อวัจนภาษาเพื่อแสดงอารมณ์ของบุคคลกับการเคลื่อนไหวกล้ามเนื้อบนใบหน้าว่า มีลักษณะพื้นฐานที่ตรงกัน 7 ประการ ได้แก่ การแสดงอารมณ์สุขใจ ประหลาดใจ เศร้า โกรธ กลัว ตูณุก และรังเกียจ ซึ่งลักษณะทั้งเจ็ดประการนี้มีความเป็นสากล (Ekman & Friesen, 1971)



รูปที่ 1: การแสดงออกของอารมณ์พื้นฐาน 7 ประการของบุคคล อันมีลักษณะที่เป็นสากล (Matsumoto & Ekman, 2008)

## สาเหตุของการศึกษาพฤติกรรมโกหก

### หลอกลวง

บรรดาลักษณะต่างๆ ของอวัจนภาษาที่ปรากฏในทุกสังคมวัฒนธรรม มีพฤติกรรมหนึ่งที่ดำเนินอยู่ควบคู่กับการดำรงชีวิตประจำวันของคนในสังคมจนยากที่จะแยกออกจากกันได้ อวัจนภาษาลักษณะนี้มีความต่อเนื่องและเกิดขึ้นตามธรรมชาติจากเหตุปัจจัยต่างๆ โดยมักจะดำเนินควบคู่ไปกับสภาวะทางอารมณ์ในสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่งโดยอิงบริบทแวดล้อมเป็นสำคัญ นั่นคือการแสดงพฤติกรรมโกหก หลอกลวง โดยที่รู้ตัวหรือไม่รู้ตัว ทั้งในเชิงบวก เช่น เพื่อนนักศึกษาพูดให้กำลังใจกันก่อนสอบ ทั้งๆ ที่สามารถคาดเดาได้ว่า เพื่อนน่าจะสอบตก เพราะไม่ได้อ่านหนังสือก่อนสอบเลย หรือบุคลากรในหน่วยงานพยายามพูดจาอ่อนหวานเพื่อรักษาน้ำใจกันแม้ว่าในความเป็นจริงแล้วจะรังเกียจกันก็ตาม และในเชิงลบ เช่น การโกหกตำรวจของโจรผู้ร้ายเพื่อให้พ้นผิด หรือการที่บุคคลหนึ่งแสดงให้เห็นว่าตนเองมีผลงานเหนือกว่าผู้อื่นเพื่อให้ได้รับการยกย่อง ทั้งที่ในความเป็นจริงมิได้เป็นเช่นนั้นเลย

การใช้อวัจนภาษาดังกล่าวนี้อาจมีลักษณะที่เป็นสากลและเกิดขึ้นในทุกๆ สังคม เรียกได้ว่าเป็นสิ่งที่ติดตัวมนุษย์มาตั้งแต่กำเนิด แม้ว่าการศึกษาด้านการสื่อสารในเชิงอวัจนภาษาและอวัจนภาษาจะอยู่ในวงกว้าง แต่การศึกษาอวัจนภาษาควบคู่กับการวิเคราะห์พฤติกรรมโกหก หลอกลวงในประเทศไทยยังมีอยู่ไม่มากนัก โดยมักจะแทรกอยู่ในงานเขียนวิชาการเป็นหัวข้อย่อย ทั้งๆ ที่ในความเป็นจริงแล้ว อวัจนภาษาเชิงพฤติกรรมนี้เป็นหัวข้อสำคัญ และเป็นพฤติกรรมที่อยู่คู่กับมนุษย์ตลอดเวลา รวมถึงมีบทบาทกับมนุษย์ทุกคนในทุกๆ วัน การเลือกนำเสนอสิ่งที่คนในสังคมอาจมองข้ามไปจึงเป็นสาเหตุสำคัญของการศึกษางานในครั้งนี้

### ลักษณะของพฤติกรรมโกหกหลอกลวง

พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542 ได้ให้ความหมายของการโกหกไว้ว่า *โกหก (Lying)*

หมายถึง จงใจกล่าวคำที่ไม่จริง พูดปด พูดเท็จ และได้ให้ความหมายของการหลอกลวงไว้ว่า *หลอกลวง (Deceit)* หมายถึง ใช้อุบายทุจริตลวงให้เข้าใจผิด (กฎ) แสดงข้อความอันเป็นเท็จหรือปกปิดข้อความจริงที่ควรบอกให้แจ้ง เพื่อให้บุคคลอื่นเข้าใจผิด

พฤติกรรมโกหก หลอกลวง จึงมักปรากฏควบคู่กันแต่อาจจะแตกต่างกันไปในแต่ละคน และมีความสัมพันธ์กับอารมณ์อย่างชัดเจน การโกหกเกิดจากการผสมผสานกันของกระบวนการต่างๆ ทั้งที่เกิดขึ้นโดยรู้ตัวและเกิดขึ้นโดยไม่รู้ตัว โดยพฤติกรรมโกหกที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นทางร่างกายและจิตใจ จะเห็นได้จากสิ่งที่เล็ดลอดออกมาหรือที่เรียกว่า “พิรุณ” ซึ่งไม่สามารถปกปิดได้ (กาญจนา โชคเหรียญสุขชัย, 2550: 183) ซึ่งในที่นี้ จะนำเสนอการศึกษาพฤติกรรมโกหก หลอกลวงที่เกิดจากความตั้งใจและมีโอกาสแสดงพิรุณให้เห็นได้อย่างชัดเจน

Depaulo และคณะ (Knapp & Hall, 2006: 436-437) ได้ศึกษาหลักฐานจากข้อมูลทางสถิติที่รวบรวมขึ้นเมื่อปี 2546 โดยเปรียบเทียบกับผู้พูดความจริงแล้วสรุปพฤติกรรมโกหกไว้ว่า คนโกหกมีการเตรียมพร้อมไว้ก่อนน้อยมาก โดยมีแนวโน้มที่จะพูดตอบคำถามแต่เพียงประโยคสั้นๆ อธิบายน้อยลง คล้ายกับปกปิดบางอย่างไว้ พูดช้าลง และใช้เวลาในการตอบนานขึ้นเนื่องจากมีบางสิ่งบางอย่างที่ซ่อนเร้นอยู่ คนโกหกจะเล่าเรื่องที่ฟังดูไม่ค่อยจะเป็นไปได้และให้รายละเอียดเล็กน้อย ดังนั้น เรื่องที่เล่ามักจะแตกต่าง หรือไม่สัมพันธ์กัน บางครั้งอาจใช้คำพูดมากเกินไปจนความจำเป็นหรือพูดซ้ำๆ แต่อ้างถึงตัวเองน้อยลง อาจพูดคลุมเครือ พูดไม่คล่อง ลังเล พูดผิดหยุดเว้นการพูดเป็นระยะ พูดจาไม่ค่อยกระฉับกระเฉง และใช้ท่าทางประกอบน้อย เมื่อเล่าเรื่องใดก็ตาม คนโกหกจะไม่ค่อยแก้ไขสิ่งที่พูด และไม่คอยยอมรับว่า จำบางอย่างไม่ได้ คนโกหกจะแสดงบุคลิกภาพในทางลบมากขึ้นด้วยไม่ว่าจะเป็นเรื่องไม่ค่อยให้ความร่วมมือในด้านต่างๆ พูดจาในเชิงลบ ใช้คำที่บ่งบอกว่าอยู่ในอารมณ์โกรธและกลัว มีแนวโน้มที่จะพูดก้าวร้าว ขี้บ่น ขี้บ่นน้อยลง และพยายามป้องกันตนเอง คนโกหกอาจดูเคร่งเครียดกว่า

ปกติ มักใช้โทนเสียงสูง ดวงตาเบิกกว้างกว่าปกติ และ  
 ดุกระวนกระวายอีกด้วย

### อวัจนภาษาที่แสดงพฤติกรรมโกหกหลอกลวง

การโกหก หลอกลวงไม่ได้มีอวัจนภาษาหรือการ  
 แสดงออกเฉพาะว่า พฤติกรรมลักษณะใดที่เกิดขึ้นแล้ว  
 ระบุชี้ชัดว่า ต้องเป็นการโกหก หลอกลวงเท่านั้น เช่นว่า  
 การยิ้มรูปแบบนี้แปลว่าโกหกอย่างไร แต่การแสดง  
 พฤติกรรมโกหก หลอกลวง มีอวัจนภาษาหลายๆ ประการ  
 ที่สามารถนำมาประมวลเข้าด้วยกัน เพื่อให้การพยายาม  
 สื่อสารของผู้แสดงพฤติกรรมนั้นประสบความสำเร็จ  
 คือ “ทำให้คู่สนทนาเชื่อสิ่งที่ผู้แสดงพฤติกรรมโกหก  
 หลอกลวงแสดงออกมา” อาจจะโดยการใช้คำพูด อารมณ์  
 สีหน้า ท่าทาง รวมไปถึงอวัจนภาษาอื่นๆ ที่นำมาประกอบ  
 เพื่อความสมจริง

มลินี สมภพเจริญ (2551: 115) ได้เรียงลำดับ  
 ความสำคัญของอวัจนภาษาที่แสดงให้เห็นถึงความสำคัญ  
 ในการจับผิดคนโกหกจากมากไปหาน้อยคือ คนโกหก  
 จะใช้เวลานานมากในการตอบคำถาม ไม่ประสานสายตา  
 มีท่าทีกระสับกระส่าย หยุดชะงักระหว่างพูด ไม่ยิ้ม  
 พูดติดขัด ทำเสียงดังกว่าปกติ และจงใจทำการพูดอย่าง  
 ตั้งใจ

จากการศึกษางานวิจัยและงานวิชาการต่างๆ พบว่า  
 อวัจนภาษาที่เกี่ยวกับการแสดงออกที่สื่อพิรุณถึงพฤติกรรม  
 โกหก หลอกลวงของมนุษย์ สามารถจำแนกเป็นประเด็น

ต่างๆ ได้ดังนี้

### 1. ภาวะที่ควบคุมได้

เป็นอวัจนภาษาที่เกิดขึ้นโดยปรากฏให้คู่สนทนา  
 เห็นทางอวัยวะส่วนต่างๆ ของร่างกาย และอยู่ภายใต้  
 กลไกการควบคุมของจิตใจ สามารถบังคับและปรับเปลี่ยน  
 ได้ตามสถานการณ์ ซึ่งมีลักษณะต่างๆ ดังนี้

#### 1.1 การแสดงออกทางใบหน้า

##### (Facial Expression)

ใบหน้าถือว่าเป็นอวัยวะลำดับแรกที่คน  
 ส่วนใหญ่มักจะใช้ในการจับพิรุณคนโกหก หลอกลวง  
 Ekman (1988) ได้กล่าวถึงการแสดงออกทางใบหน้าว่า  
 เมื่อบุคคลใช้การแสดงสีหน้าและเสียงควบคู่กันในการ  
 โกหกมักจะถูกจับผิดได้ โดยสังเกตได้จากลักษณะของ  
 สีหน้า เช่น หน้าแดง หน้าซีด หน้าเปลี่ยนสี หรือ  
 อาจพยายามทำสีหน้าให้ดูน่าเชื่อถือ อย่างไรก็ตาม  
 การแสดงออกอย่างรวดเร็วทางใบหน้าซึ่งใช้เวลาเพียง  
 เลี้ยววินาที (Microexpression) อาจทำให้คู่สนทนาจับ  
 พิรุณของคนโกหกได้ยากเช่นกัน

นักวิจัยได้จำแนกรอยยิ้มออกเป็นชนิดต่าง  
 กันหลายสิบชนิด ไม่ว่าจะเป็นการอมยิ้มของเด็กทารกที่  
 ถูกจิกจี้ รอยยิ้มที่อบอุ่น รอยยิ้มของคนโกหกที่ถูกจับได้  
 รอยยิ้มที่เย็นชา รอยยิ้มที่จริงใจเมื่อได้พบเพื่อน หรือ  
 รอยยิ้มที่ดูเสแสร้ง (Lowndes, 2011: 19-20)



รูปที่ 2: ยิ้มเสแสร้งหรือฝืนยิ้ม



รูปที่ 3: ยิ้มที่จริงใจ

(Daily Mail Reporter, 2011)



รอยยิ้มที่ไม่จริงใจ เสแสร้ง ปกปิดความผิด โทก หรือหลอกลวง จะมีลักษณะที่ดูไม่เป็นธรรมชาติ ที่เรียกว่า ฝืนยิ้ม (Social Smile) ซึ่งอาจไม่แนบเนียน ดังรูปที่ 2 ในขณะที่รอยยิ้มที่แสดงออกถึงความจริงใจ (Genuine Smile) จะสังเกตได้จากการเคลื่อนไหวของกล้ามเนื้อโดยรอบดวงตา คือ รอบปาก และทั่วใบหน้า ซึ่งจะมีความสอดคล้องไปกับรอยยิ้มดังรูปที่ 3

การเคลื่อนไหวของศีรษะขณะพูดหรือแสดงอารมณ์ โดยทั่วไปมักจะสอดคล้องกับการพูด เช่น ในสังคมไทย เราจะพยักหน้าเมื่อตอบรับ หรือส่ายหน้าเมื่อตอบปฏิเสธ ในขณะที่สังคมศรีลังกาจะดำเนินไปในทิศทางตรงกันข้าม หากพบว่าการเคลื่อนไหวของศีรษะไม่สัมพันธ์กับการพูดหรือมีการกระทำบางอย่างที่แตกต่างออกไป มีแนวโน้มว่าคุณคนนั้นจะพูดโกหก

แม้ว่าอวัจนภาษาที่แสดงออกทางใบหน้า รอยยิ้ม และศีรษะ มักจะเป็นส่วนแรกที่เราใช้ในการสังเกตพิรุณของคนโกหก หลอกลวง แต่ลักษณะดังกล่าวนี้ ก็ยังมีใช้สิ่งที่ยืนยันที่สุดในการสังเกตพฤติกรรมดังกล่าว เพราะสิ่งต่างๆ เหล่านี้สามารถสร้างสรรคให้เป็นธรรมชาติได้ รวมถึงจะดูแนบเนียนมากขึ้นตามอายุ ประสบการณ์ และการฝึกฝน

## 1.2 การแสดงออกทางตา (Eye Expression)

อวัจนภาษาที่แสดงออกทางดวงตาในการสื่อสารอารมณ์ความรู้สึกนั้นมีหลายประเภท และการแสดงอารมณ์ผ่านดวงตาก็สื่อความหมายต่อผู้รับสารได้อย่างชัดเจน ไม่ว่าจะเป็นความประทับใจแรกพบ ความรัก ความโกรธ ความเกลียดชัง ความเศร้า ความกลัว หรือความรู้สึกอื่นๆ ในการสนทนากัน บุคคลจะมีการประสานสายตาหรือสบตา (Eye Contact) เพื่อสื่อความหมายเป็นระยะๆ มีการจ้องมองซึ่งกันและกัน เช่น เมื่อโกรธ ม่านตาจะขยายและเบิกกว้าง เมื่อเศร้า ตาจะหรี่ลงหรืออาจมีน้ำตา

เมื่ออยู่ในสถานการณ์ที่กำลังโกหกคู่สนทนา มีแนวโน้มว่า อาจเกิดอวัจนภาษาที่เป็นการกะพริบตาถี่ๆ ไม่กล้าสบตา หลบสายตา หรือมองไปทางอื่น ทั้งนี้เพื่อปิดบังความเป็นจริงที่ซ่อนอยู่ กล่าวว่าคุณสนทนาจะจับ

พิรุณได้ คนส่วนใหญ่มักเข้าใจว่า ในการจับผิดคนโกหกสามารถดูได้จากอวัจนภาษาที่แสดงออกมาทางตาเป็นสิ่งที่แม่นยำที่สุด แต่ในความเป็นจริงแล้ว การแสดงออกทางตาก็เป็นสิ่งที่สามารถควบคุมได้เช่นกัน และคนที่โกหก หลอกลวงบางคนก็สามารถปั้นแต่งเรื่องราวขณะที่ประสานสายตาหรือจ้องตาคู่สนทนาด้วยความมั่นใจได้เช่นกัน ในกรณีนี้ สิ่งที่น่าสังเกตคือ การเคลื่อนไหวของลูกตา โดยลูกตาของคนทั่วไปจะมีการกลอกไปมาขณะพูดหรือสนทนา แต่ลูกตาของคนพูดโกหก หลอกลวง มักจะนิ่งกว่าปกติ เพราะมีการเตรียมคำตอบเอาไว้ล่วงหน้าแล้ว ทำให้การเคลื่อนไหวของลูกตาไม่เป็นธรรมชาติ

## 1.3 การแสดงออกด้วยท่าทางประกอบการเคลื่อนไหว (Gesture Expression)

ในการสื่อสารโดยทั่วไป มักจะมีบทพูดและท่าทาง เช่น ไหล่ แขน มือ และนิ้ว ประกอบเข้าด้วยกันอย่างลงตัว เพื่อให้การพูดชัดเจนมากยิ่งขึ้น คนโกหกมักจะเคลื่อนไหวแขนและมือประกอบบทพูดน้อยลง เนื่องจากเกิดความไม่สัมพันธ์กันระหว่างเรื่องที่พูดและการใช้แขนและมือประกอบ หรือบางครั้งจะสังเกตได้ว่ามีการใช้สัญลักษณ์คือ เคลื่อนไหวไหล่ แขน มือหรือนิ้ว แทนคำพูด เช่น ยกไหล่ หรือชี้นิ้วไปที่สิ่งของ แทนการพูดและชี้พร้อมๆ กัน

เมื่ออยู่ในท่าทางการสนทนาปกติ คนโกหกมักแตงสัมผัสส่วนต่างๆ ของร่างกายโดยไม่จำเป็น เช่น ถูท้ายทอย เกาคาง เคาะนิ้ว อย่างไรก็ตาม ท่าทางต่างๆ นี้ อาจหมายถึงการคิดขณะพูดซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับการโกหก

การขยับเคลื่อนไหวของขาและเท้าในขณะที่พูด อาจสืบเนื่องมาจากการใช้อวัจนภาษาขัดแย้งกับอวัจนภาษา แม้คนโกหก หลอกลวง จะใช้อวัจนภาษาก้าวอย่างหนึ่ง แต่ขาและเท้ามักจะมีการเคลื่อนไหว ซึ่ง Paul Ekman ได้ศึกษาพบว่า “ขาและเท้า” เป็นอวัยวะที่สำคัญที่สุดในการสังเกตพิรุณของคนโกหก

## 1.4 การใช้ระยะห่าง (Space Expression)

คนโกหกมักจะเลือกถอยห่างจากคู่สนทนา มากกว่าเข้าไปอยู่ในระยะประชิด และมักจะสร้างอาณาเขตของตนเองคล้ายกับการสร้างกำแพง เพื่อให้ห่างจากผู้อื่น

เป็นการป้องกันมิให้ผู้อื่นล่วงล้ำเข้าไปในอาณาบริเวณของตน เนื่องจากกลัวว่า ผู้อื่นจะล่วงรู้ในสิ่งที่ตนเองปกปิดเอาไว้ ตัวอย่างของการสร้างอาณาเขตและการเว้นช่วงระยะห่างที่เห็นได้ชัดเจน เช่น เมื่อสามีกลับมาถึงบ้านแล้วโกหกภรรยาว่า ไม่ได้ดื่มเหล้า จะพยายามออกห่างจากภรรยามากกว่าปกติ และสร้างอาณาเขตของตนเองโดยการเข้าห้องแสดงความเป็นส่วนตัว เป็นต้น

### 1.5 การแต่งกาย (Dress)

การแต่งกาย รวมไปถึงเครื่องประดับและวัตถุสิ่งของอื่นๆ ที่แสดงความเป็นตัวตนของบุคคลนั้น เช่น นาฬิกา กระเป๋า โทรศัพท์มือถือ ฯลฯ เป็นการแสดงออกถึงอวัจนภาษาอย่างหนึ่ง แสดงให้เห็นถึงบุคลิกภาพ ความเป็นตัวตน และวัฒนธรรมส่วนบุคคล โดยปกติตามธรรมเนียมปฏิบัติ บุคคลจะแต่งกายให้เข้ากับสังคม วัฒนธรรม ฐานะความเป็นอยู่ และสภาพแวดล้อมที่อยู่ ในขณะนั้น แต่ทั้งนี้ การแต่งกายและการแสดงออกทางด้านบุคลิกภาพยังเปิดเผยให้เห็นถึง “การจงใจ” ในการสื่อสารบางสิ่งบางอย่าง เช่น การแต่งกายด้วยเสื้อผ้าหรูหรา ใช้สินค้ายี่ห้อดี ราคาแพง เพื่อต้องการสื่อสารว่า มีรสนิยมสูง รายได้ดี ทำให้ผู้อื่นเข้าใจผิด หรือต้องการให้เข้าร่วมกับคนในสังคมได้ ซึ่งในความเป็นจริงตัวตนของบุคคลนั้นอาจมิได้เป็นเช่นที่ปรากฏให้เห็น

### 1.6 การใช้น้ำเสียง (Tone of Voice)

อวัจนภาษาประกอบการพูด เป็นส่วนสำคัญในการเพิ่มรายละเอียดให้คู่สนทนาเกิดความเชื่อถือผู้พูดมากยิ่งขึ้น ขณะเดียวกันก็เป็นจุดสังเกตให้แก่ผู้จับพินิจด้วยเช่นกัน สำหรับการสื่อสารโดยทั่วไป อวัจนภาษากับวัจนภาษาในการพูดจะมีความสอดคล้องกัน ในขณะที่คนโกหกจะมีบางสิ่งบางอย่างที่แตกต่างออกไป ซึ่งสามารถพิจารณาได้จาก (Ekman, 1992)

- **ลักษณะของเสียง** ขณะสนทนา คนโกหก หลอกลวง อาจมีลักษณะของเสียงสูงขึ้นหรือต่ำกว่าเสียงปกติ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงข้อมูลที่มีความแตกต่างออกไปจากที่ควรจะเป็น แสดงให้เห็นว่า ขณะนั้นบุคคลดังกล่าวอาจจะอยู่ในอารมณ์โกรธ กลัว เศร้า หรือไม่พึง

พอใจบางสิ่งบางอย่าง

- **ระดับเสียง** เป็นที่น่าสังเกตว่า คนโกหก หลอกลวงมักจะพูดเบาเสียง ซ้ำลง เมื่ออยู่ในอารมณ์เศร้าหรือเบื่อหน่าย และมีแนวโน้มที่จะพูดเสียงดังขึ้น เร็วขึ้น เมื่อโกรธ กลัว ตื่นเต้น ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้มีความใกล้เคียงกับระดับเสียงพูดของคนทั่วไปเป็นอย่างมาก

- **ลีลาของเสียง** คนทั่วไปจะมีลีลาและท่วงทำนองของเสียงพูดที่เป็นธรรมชาติและสอดคล้องกับเรื่องราวที่พูด แต่พบว่า คนโกหก หลอกลวงนั้น มีโอกาสที่จะพูดไม่ปะติดปะต่อในบางเรื่อง พูดผิด หรืออาจพูดเว้นเป็นช่วงๆ ไม่ต่อเนื่องกันจนจบความ อาจหยุดเป็นคำๆ พูดตะกุกตะกัก เนื่องจากเรื่องที่พูดขัดกับความเป็นจริง บางครั้งอาจจะพูดพิมพ์ เพราะไม่ต้องการให้คู่สนทนาจับใจความได้ชัดเจนว่า จริงๆ แล้วต้องการพูดเรื่องใด หรืออาจพูดจาอ้อมๆ เนื่องจากไม่มีความรู้ในเรื่องที่พูดกลัว วิดกกังวล หรือต้องการปิดบังความจริง แต่ทว่าบางกรณีคนโกหก หลอกลวง อาจใช้คำพูดหรือการอธิบายมากจนเกินความจำเป็น เพื่อพยายามหาเหตุผลหว่านล้อมให้คู่สนทนาเชื่อถือในคำพูดของตนเอง ซึ่งคู่สนทนาสามารถสังเกตพินิจได้ หากการพูดหรือการอธิบายในบางครั้งดูไม่สมเหตุสมผล หรือเยิ่นเย้อจนเกินพอดี หรือเป็นการพูดโดยไม่ทันยั้งคิด มีการสลับตอบซ้ำตอบเร็ว กรณีมีการตั้งคำถามจากคู่สนทนา คนโกหกมักจะพูดตัดบทในทำนองเปลี่ยนเรื่องพูดกะทันหันเพื่อเบี่ยงเบนความสนใจของคู่สนทนา เนื่องจากต้องการปกปิดบางสิ่งบางอย่าง หรือไม่ต้องการให้คู่สนทนายารู้หรือสนใจเรื่องที่กำลังพูดจากันอยู่อีกต่อไป และถ้าคู่สนทนายกลับมาพูดเรื่องเดิม ก็อาจก่อให้เกิดความไม่พอใจ จนเปลี่ยนอารมณ์กลายเป็นโกรธแล้วพูดจาดุเดือดไปได้

ในการตอบคำถามจากคู่สนทนา มีโอกาสเป็นไปได้มากที่คนโกหกจะทวนคำถามซ้ำก่อนตอบ เช่น แม่ถามลูกชายว่า “ทำไมเมื่อคืนกลับบ้านดึก” กรณีที่พูดความจริง ลูกชายสามารถตอบได้ทันทีว่า “ไปทำรายงานบ้านเพื่อนครับ” ส่วนคนโกหกมีโอกาที่จะทวนคำถามซ้ำเพื่อใช้เวลาในการคิดหาคำตอบว่า “ทำไมถึง

ได้กลับบ้านดึกนะหรือ ก็เพราะไปทำรายงานบ้านเพื่อน นะสิครับ” และถ้ารู้สึกว่าคุณสนทนายังไม่มั่นใจคำตอบ คนโกหกก็จะพยายามอ้างเหตุผลอื่นๆ ประกอบ หรือ มีการเน้นเสียงเน้นคำ เพื่อให้ดูน่าเชื่อถือมากขึ้น เช่น “มีเพื่อนคนอื่นๆ ไปทำรายงานด้วยกันนะ!” พร้อมกับ แสดงสีหน้า ท่าทาง และการแสดงออกอื่นๆ เพิ่มความ เชื่อมั่นแก่คู่สนทนา

## 2. ภาวะที่ควบคุมไม่ได้

ภาวะที่ควบคุมไม่ได้ เป็นอวัจนภาษาที่เกิดขึ้น โดยไม่รู้ตัวขณะโกหก รวมถึงยังไม่สามารถควบคุมได้

เนื่องจากเป็นผลจากปฏิกิริยาของร่างกาย ไม่ว่าจะอยู่ใน ภาวะตื่นเต้น ตกใจ ประหม่า กลัวเสียขวัญ หรือ อารมณ์อื่นๆ ซึ่งส่งผลต่อการแสดงอวัจนภาษาที่สื่อ ออกมายังผู้อื่นโดยที่ไม่ได้ตั้งใจ เช่น การหายใจเร็วหรือ ติดขัด อันเนื่องมาจากอารมณ์บางอย่าง เหงื่อออก หรือ กลืนน้ำลายบ่อยครั้ง เมื่ออยู่ในภาวะตื่นเต้น ตกใจ กลัว กังวล หรืออารมณ์อื่นๆ อันสืบเนื่องมาจากร่างกายเป็น ตัวกำหนด

จากประเด็นข้างต้น สามารถสรุปตัวอย่างการ แสดงออกทางพฤติกรรมของคนโกหก หลอกลวงได้ดังนี้

ตารางที่ 1: แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการแสดงออกกับตัวอย่างของพิรุณในการโกหก และการสื่อความหมายหรือ อารมณ์ผ่านอวัจนภาษา (ปรับปรุงจาก Ekman, 1992)

| ลำดับ                           | ลักษณะ การแสดงออก  | ตัวอย่างพิรุณในการโกหก   | การสื่อความหมาย/อารมณ์   |
|---------------------------------|--|--|--|
| <b>1. อวัจนภาษาที่ควบคุมได้</b> |  |  |  |
| 1                               | ใบหน้า<br>1.1 สีหน้า<br><br>1.2 รอยยิ้ม<br>1.3 ศีรษะ             | - หน้าแดง หน้าซีด หน้าเปลี่ยนสี<br><br>- ทำสีหน้าให้ดูน่าเชื่อถือ ฯลฯ<br><br>- ฝืนยิ้ม แสบสร้าง<br>- ศีรษะไม่สัมพันธ์กับคำพูด                | - โกรธ เหมินอาย รู้สึกผิด ปกปิดบางอย่าง สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล<br>- ต้องการให้เชื่อใจ ปกปิดบางอย่าง สื่ออารมณ์ เฉพาะตัวบุคคล<br>- ปกปิดบางอย่าง สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล<br>- ขัดแย้งทางอารมณ์ |
| 2                               | ดวงตา  | - ม่านตาเบิกกว้างและขยาย<br>- ตาหรือล่ง มีน้ำตา<br>- กะพริบตาถี่ๆ ไม่กล้าสบตา หลบตา มองไปทางอื่น<br>- ลูกตานั้นขณะพูด                        | - โกรธ สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล<br>- เศร้า สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล<br>- กลัว วิตกกังวล ปกปิดบางอย่าง<br><br>- คิดเรื่องที่กำลังโกหก   |
| 3                               | ท่าทางประกอบการ เคลื่อนไหว<br>3.1 แขนและมือ<br><br>3.2 ขาและเท้า | - การเคลื่อนไหวแขนและมือประกอบการ พุดลดลง<br>- ใช้อวัยวะแทนคำพูด<br>- ภูท่ายทอย เกาคาง เคาะนิ้ว โดยไร้ จุดมุ่งหมาย<br>- ขาและเท้าไม่อยู่นิ่ง | - ปกปิดบางอย่าง สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล<br>- ปกปิดบางอย่าง สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล<br>- สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล<br><br>- ตื่นเต้น ตกใจ กลัว ประหม่า ปกปิดบางอย่าง สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล      |



**ตารางที่ 1:** แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะการแสดงออกกับตัวอย่างของพิรุณในการโกหก และการสื่อความหมายหรืออารมณ์ผ่านอวัจนภาษา (ปรับปรุงจาก Ekman, 1992) (ต่อ)

| ลำดับ                              | ลักษณะการแสดงออก   | ตัวอย่างพิรุณในการโกหก   | การสื่อความหมาย/อารมณ์  |
|------------------------------------|--|--|---|
| 4                                  | การใช้ระยะห่าง   | - ถอยห่างจากคู่สนทนา   | - กลัว วิตกกังวล ปกปิดบางอย่าง สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล  |
| 5                                  | การแต่งกาย   | - เสื้อผ้า เครื่องประดับ ชัดแย้งหรือไม่ตรงกับบุคลิกลักษณะเดิมของบุคคล  | - ปกปิดบางอย่าง สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล   |
| 6                                  | น้ำเสียง<br>6.1 ลักษณะของเสียง<br>6.2 ระดับเสียง<br>6.3 สีลาของเสียง | - เสียงสูงขึ้น หรือต่ำลง<br>- เสียงเบาลง ซ้ำลง<br>- เสียงดังขึ้น เร็วขึ้น<br>- พูดไม่ปะติดปะต่อ พูดผิด พูดตะกุกตะกัก พูดพิมพ์ พูดอ้อมๆ อธิบายมากเกินไปจนจำเป็น อธิบายไม่สมเหตุผล เยินเย้อ พูดไม่ทันยั้งคิด ตอบช้าตอบเร็ว เปลี่ยนเรื่อง พูดกะทันหัน พูดจาดุเดือด ถามซ้ำ ก่อนตอบ อ่างเหตุผลอื่นๆ | - โกรธ กลัว เศร้า ไม่พึงพอใจ สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล<br>- เศร้า เบื่อหน่าย<br>- โกรธ กลัว ตื่นเต้น<br>- กลัว วิตกกังวล ตื่นเต้น ไม่ได้เตรียมบทพูด ปกปิดบางอย่าง สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล |
| <b>2. อวัจนภาษาที่ควบคุมไม่ได้</b> |  |  |   |
|                                    | ภาวะที่ควบคุมไม่ได้  | - หายใจเร็วหรือติดขัด<br>- กลืนน้ำลายบ่อยครั้ง   | - ตื่นเต้น ตกใจ กลัว วิตกกังวล สื่ออารมณ์เฉพาะตัวบุคคล  |

### สาเหตุที่ทำให้การโกหก หลอกลวง ไม่ประสบความสำเร็จ

การแสดงพฤติกรรมโกหก หลอกลวง จะมีทั้งส่วนที่ประสบความสำเร็จ คือ คู่สนทนาเชื่ออย่างสนิทใจ และไม่ประสบความสำเร็จ คือ เผยพิรุณให้เห็นได้ ในส่วนที่ส่งผลให้การโกหก หลอกลวงไม่ประสบความสำเร็จ สำเร็จนั้นเนื่องมาจากการเตรียมตัวที่ไม่ดีเพียงพอ ขาดความพร้อม เราจะสังเกตได้ว่า เมื่อคนพูดโกหกอาจเว้นช่วงจังหวะการพูด มีการจ้องตา พูดตะกุกตะกัก และอาจพูดไม่เป็นแบบแผนเพิ่มมากขึ้นกว่าคนปกติ ในขณะที่การใช้มือประกอบการพูดอาจจะน้อยลง และการออกเสียงสูงต่ำ

จะราบเรียบลงด้วย สาเหตุอีกประการหนึ่งคือ เกิดจากอุปสรรคทางด้านอารมณ์ ทำให้สื่อพิรุณขณะทำการสื่อสารจนคู่สนทนาสามารถจับผิดการโกหกได้ อย่างไรก็ตามการโกหกไม่ได้มีรูปแบบหรือลักษณะเฉพาะตัว แต่จะปรับเปลี่ยนไปตามบริบทหรือสถานการณ์แวดล้อมในขณะนั้น “อารมณ์” จึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้จับผิดการโกหกได้ ตัวอย่างที่ง่ายที่สุดคือ คนโกหกพยายามที่จะสร้างข้อมูลเท็จโดยโน้มน้าวใจให้คนเชื่อถือในอารมณ์ที่เกิดขึ้น ทั้งที่ในความเป็นจริง ไม่ได้รู้สึกอย่างนั้นเลย บางคนอาจจะโกหกได้แบบเนียน แต่คนส่วนใหญ่ไม่ได้ใส่ใจว่า อารมณ์ที่เกิดขึ้นนั้นเป็นความรู้สึกจริงๆ หรือว่า

แสรังทำ (Ekman, 1988) ตัวอย่างของการโกหกที่ทำให้ดูสุภาพเหมาะสม เช่น “ฉันดีใจจริงๆ เลยค่ะที่ได้ร่วมงานกับคุณ” (*พูดพร้อมกบยิ้ม*) ขณะที่ในความเป็นจริงคนๆ นั้นกำลังเบื่อหน่ายอย่างหนักและร่วมงานด้วยความจำใจเท่านั้น และผู้ฟังก็ไม่ได้ใส่ใจกับคำพูดหรือคอยเฝ้าสังเกตว่าผู้พูดแสดงอารมณ์ใดประกอบด้วย

## สรุป

พฤติกรรมโกหก หลอกหลวงที่เกิดขึ้นทั้งโดยรู้ตัวและไม่รู้ตัว สามารถแสดงออกทางอวัจนภาษาได้หลายลักษณะ ซึ่งถ้าผู้จับพิรุณสังเกตอย่างละเอียดถี่ถ้วน อาจะพบลักษณะดังกล่าวนี้ได้ไม่ยากนัก ไม่ว่าจะเป็นอวัจนภาษาที่ควบคุมได้ซึ่งแสดงออกทางใบหน้า รอยยิ้ม ศีรษะ ดวงตา ท่าทางประกอบ การเคลื่อนไหว ได้แก่ แขน มือ ขาและเท้า การใช้ระยะห่างแบ่งอาณาเขต การแต่งกาย น้ำเสียง หรือแม้กระทั่งอวัจนภาษาที่ควบคุมไม่ได้ ในเรื่องของการหายใจหรือการกลืนน้ำลาย สิ่งต่างๆ เหล่านี้ถ้าคนโกหกกระทำได้ไม่แนบเนียนเพียงพอ ขาดความพร้อม หรือเกิดอุปสรรคทางด้านอารมณ์เข้ามาเกี่ยวข้อง ก็จะทำให้ผู้รับสารสามารถจับผิดคนโกหกได้

นอกจากอวัจนภาษาต่างๆ ที่แสดงให้เห็นถึงพฤติกรรม การโกหก หลอกหลวงแล้ว ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เวลา โอกาส และสถานที่ รวมถึงปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ก็ส่งผลต่อการแสดงออกในสถานการณ์ที่แตกต่างกัน การแสดงออกนั้นมักจะแตกต่างกันไปตามแต่ละบุคคล อาจมีการป้องกันตัวเอง ปกปิดความผิด โกหก เสแสร้ง หลอกหลวง หรือพฤติกรรมอื่นๆ ซึ่งลักษณะเหล่านี้ล้วนมีความเป็นสากล ถือว่าเป็นธรรมชาติของมนุษย์

ในการสื่อสารให้ประสบผลสำเร็จ ไม่ว่าจะใช้วัจนภาษาหรืออวัจนภาษา สิ่งสำคัญที่สุดคือ การใช้ความจริงใจและความปรารถนาดีต่อคู่สนทนา ทั้งต่อหน้าและลับหลัง ควรคำนึงถึง “ใจเขาใจเรา” เสมอ คำพูดและการกระทำของคนเราเปรียบ เสมือนดาบสองคม มีทั้งผลดีและผลเสีย หากเราต้องการให้คู่สนทนาปฏิบัติต่อเราเช่นไร ก็ควรจะมอบสิ่งนั้นให้แก่เขาเช่นกัน พยายามหลีกเลี่ยงการโกหก หลอกหลวงที่เป็นเชิงลบ การสื่อสาร

ควรนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างสรรค์สิ่งที่ดีงาม ความสำเร็จ และก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบุคคลและสังคมส่วนรวม

## บรรณานุกรม

- กรรณิการ์ อัสวตรเดชา. (2553). *การสื่อสารของมนุษย์*. กรุงเทพฯ: บริษัท 21 เซ็นจูรี่ จำกัด.
- กาญจนา โชคเหรียญสุขชัย. (2550). *การสื่อสารเชิงอวัจนภาษา: รูปแบบและการใช้*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พงษ์ วิเศษสังข์. (2552). *ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการสื่อสาร (Introduction to Communication)*. พิมพ์ครั้งที่ 9. ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- มลินี สมภพเจริญ. *ทฤษฎีการสื่อสารระหว่างบุคคล (Theories of Interpersonal Communication)*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: บริษัท Graphic Printing Prepress Systems (Thailand) Co., Ltd.
- มหาวิทยาลัยมหาสารคาม. คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์. ภาควิชาภาษาไทยและภาษาตะวันออก. (2550). *ศิลปะการแสดงออกทางภาษา*. พิมพ์ครั้งที่ 4. มหาสารคาม: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2546). *พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน ฉบับ พ.ศ. 2542*. กรุงเทพฯ: นานมีบุ๊คส์พับลิเคชั่นส์.
- วิน เอี่ยมอ่อง. (2554). *คุณโกหก*. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: อมรินทร์ HOW-TO.
- Daily Mail Reporter. (2011). *Why You'll be Sorry if You Force a Smile While You're at Work*. Retrieved July 20, 2012, from <http://www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-1360076/Youll-sorry-force-smile-youre-work.html>
- Ekman, P. (1988). Lying and nonverbal behavior: Theoretical issues and new findings. *Journal of Nonverbal Behavior*, 12(3), 163-175.

- Ekman, P. (1992). *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*. New York: Norton.
- Ekman, P. & Friesen, W. V. (1971). Constants cross culture in the face and emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 124-129.
- Jandt, F.E. (2010). *An Introduction to Intercultural Communication: Identities in a Global Community*. 6<sup>th</sup> ed. California: SAGE Publications.
- Knapp, M.L. & Hall, J.A. (2006). *Nonverbal Communication in Human Interaction*. 6<sup>th</sup> ed. Ontario: Thomson Wadsworth.
- Kranz, G. (2551). *การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ: Communicating Effectively*. แปลโดย บุญเลิศ วงศ์พรม. กรุงเทพฯ: บริษัทสำนักพิมพ์ยูเรก้า จำกัด.
- Lowndes, L. (2554). *วิธีพูดกับทุกคนในทุกสถานการณ์: How to Talk to Anyone*. แปลโดย มินตา ภณปถุณ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์วีเลิร์น.
- Matsumoto, D. & Ekman, P. (2008). *Facial Expression Analysis*. Retrieved April 1, 2012, from [http://www.scholarpedia.org/article/Facial\\_expression\\_analysis](http://www.scholarpedia.org/article/Facial_expression_analysis)
- Matsumoto, D. & Hwang, H. S. (2011). *Reading Facial Expressions of Emotion*. Retrieved April 1, 2012, from <http://www.apa.org/science/about/psa/2011/05/facial-expressions.aspx>
- Mazur, J.E. (2006). *Learning and Behavior*. 6<sup>th</sup> ed. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Tubbs, S.L. & Moss, S. (2003). *Human Communication – Principles and Contexts*. 9<sup>th</sup> ed. New York: McGraw-Hill.



**Suthasinee Pongplub** has currently worked as a full-time lecturer at Faculty of Liberal Arts, Panyapiwat Institute of Management. She received her Master Degree of Arts in Language for Communication from Mahidol University. Her Bachelor Degrees of Arts are Thai major from Silpakorn University, and also English major from Ramkhamhaeng Open University. Her main interests include language for communication and Thai language for foreigners.