

# آدم‌های تقلبی

تأملی در سبک ارتباطی فریبکارانه



دکتر مرتضی فاضل  
دکتری مشاوره



## سبک فریبکارانه چیست؟

از آنجا که سبک پرخاشگرانه به خشونت و پرخاشگری در جامعه منجر می‌شود، منابع متفاوت آن را آسیب‌زاترین سبک ارتباطی برای جامعه معرفی کرده‌اند. در صورتی که سبک ارتباطی فریبکارانه به دلیل پنهانی و ناشناخته‌بودن بیشترین آسیب را برای جامعه دارد. شخصیت‌های پرخاشگر به راحتی شناخته می‌شوند و گاهی واکنش و مقاومت افسراد را برمی‌انگیزند. اما افراد فریبکار ظاهر سالم، زیننده و گمراه‌کننده‌ای دارند. به سستی می‌توان آنان را شناسایی و در مقابل آنان راهکار مناسب اتخاذ کرد.

فریبکاری و کنترل‌گری روان‌شناختی موفقیت‌آمیز اساساً عملکرد فرد کنترل‌گری است که محبت می‌ورزد و هدف‌ها و رفتارهای پرخاشگرانه خود را پنهان می‌کند. او از آسیب‌پذیری‌های روانی قربانی، برای انتخاب تاکتیک‌های مؤثر آگاه است و از شقاوت کافی برای اینکه در صورت لزوم در مورد آسیب‌رساندن به قربانی هیچ‌گونه تردیدی نداشته باشد، برخوردار است.

در سبک فریبکارانه که در حقیقت نوعی از سبک پرخاشگرانه و سلطه‌گرانه است، فرد با بازی نقش‌های مختلف و با منافع کردن دیگران به شیوه‌ای غیرمستقیم و پنهانی به دنبال کسب هدف‌های خویش است. چنین افرادی گاهی در ظاهر مهربان، دلسوز، محترم، روشن‌فکر و نواندیش هستند و حتی گاهی نقش افراد مظلوم و منافع را بازی می‌کنند و شخصیت‌های منفعل را به عنوان طعمه انتخاب می‌کنند. آنان به گونه‌ای رفتار می‌کنند که دیگران آنان را

کلیدواژه‌ها: فریبکاری، جرئت‌مندی، دام‌های افراد فریبنده، تکنیک‌های دفاعی، تکنیک‌های تهاجمی، manipulate, assertive

انسان‌ها گریزی از ارتباط با دیگران ندارند. آن‌ها مجبورند با تک‌تک اعضای خانواده خود و با همه کسانی که به شکل‌های متفاوت در جامعه به آن‌ها نیازمندند، ارتباط برقرار کنند. انسان‌ها در ارتباط با دیگران از سبک‌های ارتباطی خاصی استفاده می‌کنند. البته افراد ممکن است در طول زندگی به درجاتی از سبک‌های متفاوت استفاده کنند، اما مشکل زمانی به وجود می‌آید که سبک غیرمؤثری، سبک غالب ارتباطی ما شود.

یکی از عواملی که با انواع آسیب‌های اجتماعی رابطه مستقیم دارد و از علل بنیادی، زمینه‌ساز و استمراربخش این آسیب‌ها، به‌ویژه آسیب اعتیاد است، سبک‌ها و شیوه‌های ارتباطی است. سبک‌های ارتباطی روش‌های آموخته‌شده‌ای هستند که ما در زندگی خود برای ارتباط با دیگران به کار می‌بندیم. سبک‌های ارتباطی «منفعله‌انه»<sup>۱</sup>، «جرئت‌مندان»<sup>۲</sup> و «پرخاشگرانه»<sup>۳</sup> سه سبک اصلی ارتباط هستند که از ابتدا به آن‌ها توجه شده است. سپس سبک ترکیبی «منفعله‌انه - پرخاشگرانه»<sup>۴</sup> نیز مطرح شد تا نحوه ارتباط انسان‌ها به‌خوبی تبیین شود. چهار سبک مزبور به خوبی مورد توجه قرار گرفته‌اند، اما سبک جدید «فریبکارانه»<sup>۵</sup> کمتر مورد توجه قرار گرفته است؛ سبکی که بیشترین آسیب را می‌تواند برای فرزندان و افراد جامعه فراهم کند.

پیدا کند و روش‌های هوشمندانه‌ای برای حفظ خود بیابد. این شامل رفتارهای منفعلانه - پرخاشگرانه برای دستیابی مجدد به کنترل نیز می‌شود.

آن‌ها ممکن است با سرقت پول از والدین خود، دروغ گفتن یا راه‌های انحرافی دیگر، به شیوه‌هایی غیرمستقیم مخالفت کنند. آن‌ها چون به طور مستقیم مجاز به ابراز خشم یا مخالفت نیستند، از روش‌های غیرمستقیم استفاده می‌کنند و با دانستن اینکه به طریقی دیگر به والدین سخت‌گیر خود آسیب رسانده‌اند، احساس راحتی می‌کنند. از نظر روان‌شناسی، این نوعی تعادل را برای کودک فراهم می‌کند و به او یاری می‌رساند تا بی‌عدالتی درک‌شده از وضعیت کنار بیاید. این روش ناکارآمد، مقابله‌ای با تهدیدات احساسی ادراک‌شده در رابطه با بزرگسالان به شمار می‌آید و از اینجاست که مشکلات آغاز می‌شوند.

### دام‌های افراد فریبنده

افراد کنترل‌گر در هنر فریب مهارت پیدا کرده‌اند. آن‌ها ممکن است محترم و صادق به نظر برسند، اما غالباً رفتارشان فقط نمایش و روشی برای جلب توجه و گرفتار کردن شماست. افراد فریب‌دهنده در واقع به شما علاقه ندارند، مگر به عنوان وسیله‌ای که به آن‌ها اجازه می‌دهد کنترل را به دست آورند تا شما ناخواسته در برنامه‌های آن‌ها شریک شوید. آن‌ها می‌کشند شما را گیج کنند. حتی ممکن است به شما این احساس را بدهند که گویی

صادق و اصیل بدانند، ولی در موقعیت مناسب هدف‌های خود را پی می‌گیرند و به‌سادگی حق و حقوق دیگران را ضایع می‌کنند. فرد فریبکار به‌ندرت منظور خود را مستقیماً می‌گوید. در عوض برای رسیدن به خواسته‌های خود از روش‌هایی مثل کشیدن نقشه، کنترل کردن و تحت تأثیر قراردادن استفاده می‌کنند. آنان به گونه‌ای برخورد می‌کنند که دیگران به‌ندرت به هدف حيله‌گرانه‌ای که مخفیانه به دنبال آن هستند، پی می‌برند. این سبک در ظاهر حمایت‌کننده‌ترین سبک برقراری ارتباط است. اما رفتار این افراد می‌تواند ناامیدکننده باشد و غالباً هم به احساس گناه در طرف مقابل منجر می‌شود. آن‌ها غالباً روی افراد دیگر طوری تأثیر می‌گذارند که آن‌ها احساس کنند، به کمک نیاز دارند. به این کار آنان در اصطلاح «دست‌کاری ادراک» گفته می‌شود.

### چگونگی شکل‌گیری شخصیت فریبکار

بسیاری از افراد فریبکار روش‌های ناکارآمد رفتار را در کودکی می‌آموزند. وقتی والدین خود کامه باشند و جایی برای اظهار نظر فرزندان خود باقی نگذارند، و یا از روش‌های کنترل‌گرایانه در تربیت فرزندان استفاده کنند، رشد عاطفی طبیعی فرزندان آن‌ها خفه می‌شود. چنین کودکانی با قوانین سخت‌گیرانه و با نگرش کلی «همان‌طور که به شما گفته می‌شود عمل کنید» یا «رفتار نادرست عواقب منفی به دنبال خواهد داشت»، روبه‌رو می‌شوند. در این محیط سخت کودک باید منابعی را برای خود

در سبک فریبکارانه که در حقیقت نوعی از سبک پرخاشگرانه و سلطه‌گرانه است، فرد با بازی نقش‌های مختلف و با منفعل کردن دیگران به شیوه‌ای غیرمستقیم و پنهانی به دنبال کسب اهداف خویش است. چنین افرادی گاهی در ظاهر مهربان، دلسوز، محترم، روشنفکر و نواندیش دیده می‌شوند و حتی گاهی نقش افراد مظلوم و منفعل را بازی می‌کنند و شخصیت‌های منفعل را به‌عنوان طعمه انتخاب می‌کنند. آنان به‌گونه‌ای رفتار می‌کنند که دیگران آنان را صادق و اصیل بدانند و در موقعیت مناسب اهداف خود را دنبال کرده و به‌سادگی حق و حقوق دیگران را ضایع می‌کنند



دیوانه هستید. آن‌ها حقیقت را تحریف می‌کنند. شخصیت‌های فریب‌دهنده و منفعل‌ساز از دام‌های گوناگونی برای فریب افراد استفاده می‌کنند. در ادامه برخی از این دام‌ها با مثالی در مورد دعوت یک فرد فریبکار برای مصرف سیگار توسط نوجوانان نشان داده شده است.

### ع تحریک احساس گناه

یکی از مهم‌ترین دام‌هایی که فریبکاران از آن استفاده می‌کنند، تحریک احساس گناه است. احساس گناه انرژی فرد را برای تغییر و حتی آگاهی به‌شدت کاهش می‌دهد و مجوزی برای تسلیم و انفعال صادر می‌کند.

**مثال:** آیا باید دست رد به دعوت یک رفیق صمیمی بزنی؟

### ع تحریک احساس حقارت

احساس حقارت به‌راحتی توان مقابله و جرئت‌مندی را از ما می‌گیرد و اجازه نمی‌دهد ارزش‌مندان در مورد زندگی و خودمان تصمیم بگیریم.

**مثال:** می‌دانستم تو بی‌عرضه‌ای و در همه کارهایت از بزرگ‌ترها اجازه می‌گیری؟

### ع تحریک احساس ترحم نسبت به خود

گاهی افراد فریبکار با مظلوم‌نمایی حتی به طرف مقابل نشان می‌دهند که به آن‌ها احتیاج دارند و به نوعی به آن‌ها وابسته هستند.

**مثال:** اگر تو کنار من نباشی، دلم می‌گیرد.

### ع تحریک احساس استقلال و خودمختاری

آزادی و استقلال یکی از نیازهای بنیادین انسان‌هاست. افراد فریبکار گاهی با تأکید بر این نیاز، هدف‌های شخصی خود را دنبال می‌کنند.

**مثال:** مگر تو بزرگ نشده‌ای که باید از والدینت اجازه بگیری؟

### ع ادعای محبت بدون قید و شرط

محبت و توجه از نیازهای اساسی انسان است. به‌ویژه انسان‌ها لازم است این محبت را از والدین خود بدون هیچ قید و شرطی دریافت کنند. وقتی کسی این محبت بدون قید و شرط را از والدین دریافت نمی‌کند، در شرایطی که این محبت ابراز شود، به‌راحتی فریب می‌خورد.

**مثال:** من حاضرم به خاطر رفیقی مثل تو بمیرم.

### ع ادعای صداقت و یکرنگی

افراد فریبکار گاهی با دلسوزی بیش از حد و وانمودکردن به اینکه صداقت دارند، دیگران را در معرض فریب قرار می‌دهند. گاهی حتی برای اثبات صداقت خود از شوگردهای تحقیر خود،

مبارزه‌طلبی برای صداقت و آسیب‌زدن به خود استفاده می‌کنند.

**مثال:** هیچ‌کس وفادارتر از من به تو نیست. اگر فکر می‌کنی من به تو دروغ می‌گویم، از پیش من برو.

### ع بی‌اعتبارسازی ارزش‌ها، هنجارها و قوانین

ارزش‌ها، هنجارها و قوانین مرزهای ارتباط و نادرستی را به‌خوبی نمایش می‌دهند. فریبکاران برای رسیدن به هدف‌های شخصی خویش به‌راحتی این مرزها را می‌شکنند و به آن‌ها توجهی نمی‌کنند. آنان گاهی این مرزبندی‌ها را کوچک و بی‌ارزش جلوه می‌دهند.

**مثال:** مگر کشیدن یک نخ سیگار چه گناهی دارد؟

### ع استفاده از کلمه‌های الزام و مطلق‌گونه مانند باید، حتماً

#### و هرگز

استفاده از کلمات مطلق‌گونه نشان‌دهنده اندیشه‌ای افراطی، خودخواهانه و غیرقابل انعطاف است. افراد فریبکار نگاه مطلق‌انگارانه را در شرایطی که به نفع خودشان است، به کار می‌برند.

**مثال:** یک رفیق خوب هرگز رفیقش را تنها نمی‌گذارد.

### ع تحریک کودک درون

همه انسان‌ها درون خود کودکی دارند که به دنبال لذت‌طلبی و دوری از رنج و سختی است. افراد فریبکار با تحریک کودک درون خواسته‌ها و مطامع خود را نوعی لذت معرفی می‌کنند و پیروی نکردن از آن‌ها را رنج و سختی می‌دانند.

**مثال:** نمی‌دانی سیگار کشیدن چه لذتی دارد؟

### ع انحراف ذهن

گاهی افسرد فریبکار با صحبت‌های متناقض، نامرتب و طولانی قصد انحراف ذهن را دارند. این دام زمانی به کار گرفته می‌شود که فرد بهانه و دلیلی برای رفتار اشتباه خود ندارد.

**مثال:** حالا بیا سیگار بکشیم، بعد از آن به سینما می‌رویم. راستی فیلم قبلی را که دیدی برایم تعریف کن.

### ع تأکید بر نقاط مثبت طرف مقابل

یک تکنیک جالب برای فریب، تعریف و تمجید و چاپلوسی از فرد مقابل است تا او نتواند مخالفت خود را ابراز کند.

**مثال:** من تو را دعوت کردم، چون تو از همه باوفاتر هستی.

### ع تأکید بر زمان گذشته یا آینده و دور شدن از زمان حال

یکی از راه‌های فریب آن است که فریبکاران یا فرد را درگیر گذشته می‌کنند و یا اینکه ذهن او را در آرزوی آینده قرار می‌دهند و به‌راحتی از واقعیت کنونی دور می‌سازند.

**مثال:** یاد هست قبلاً ما چه رفاقتی داشتیم؟ با هم چه روزهایی را سپری کردیم؟

### دروغ گفتن

بهترین تکنیک برای فریبکاری و سوء استفاده از دیگران، دروغ گفتن است. دروغ گفتن گاهی با پنهان کردن بخشی از حقیقت یا وارونه جلوه دادن آن انجام می‌شود.

**مثال:** سیگار کشیدن هیچ ضرری برای آدم ندارد.

### افشای رازهای خود

افراد فریبکار برای ایجاد صمیمیت بیشتر و گاهی به دست آوردن اطلاعات و دریافت رازهای طرف مقابل، اسرار و رازهای خود را افشا می‌کنند.

**مثال:** سیگار کشیدن که چیزی نیست. به کسی حرفی نزن، من یک بار تجربه مصرف مواد را هم داشته‌ام.

### مظلوم‌نمایی و قهر کردن

افراد فریبکار گاهی برای رسیدن به خواسته‌های خود مثل یک کودک مظلوم‌نمایی می‌کنند و با آه و ناله کردن قهر می‌کنند.

**مثال:** اگر نمی‌خواهی با من بیایی و مرا دوست نداری، من هم با تو حرف نمی‌زنم.

### تکنیک‌های مقابله با سبک‌های فریبکارانه برای کمک به نوجوانان

افسردگی، رنجیدگی، ناکامی، انفجار خشم، اضطراب و به دنبال آن اجتناب، ضعف در روابط بین فردی، مشکلات جسمانی، و مشکلات مربوط به فرزندپروری برخی از پیامدهای ناشی از جرئت‌مند نبودن و مقابله نکردن با افراد کنترل‌گر و فریبکار است. برای دوری از این پیامدها بهتر است افراد تکنیک‌های رفتار جرئت‌مندانه را تمرین کنند و در این زمینه مهارت به دست آورند.

برای توجه بیشتر نوجوانان، با استفاده از استعاره ورزش‌های رزمی، تکنیک‌های رفتار مقابله‌ای را به دو دسته دفاعی و تهاجمی طبقه‌بندی می‌کنیم. تکنیک‌های دفاعی برای موقعیت‌های عادی و برای شروع رفتار جرئت‌مندانه مفیدند و نیازمند ابراز وجود بالایی نیستند. ولی از تکنیک‌های تهاجمی برای موقعیت‌های پرخطر و برای مقابله با افراد فریب‌دهنده استفاده می‌شود. این تکنیک‌ها موجب جرئت‌مندی و افزایش ابراز وجود می‌شوند.

### تکنیک‌های دفاعی

**بلند و شمرده صحبت کردن:** برای افزایش جرئت‌مندی و مقابله با افراد فریبکار بهتر است کمی بلندتر از حالت‌های عادی صحبت کنید. همچنین چون افراد منفعل جویده‌جویده یا با من‌من صحبت می‌کنند، لذا آرام، بدون عجله و شمرده صحبت کردن



► آدم‌های تقلبی

رمزبینه را اسکن کنید تا ادامه مطلب را مشاهده کنید.

**تأکید بر پیامد رفتار:** در مواردی که اعتراض می‌کنید یا می‌خواهید «نه» بگویید، می‌توانید پیامد ادامه‌دادن رفتار قبلی فرد فریبکار را بیان کنید.

**تکرار نه گفتن:** گاهی مجبورید امتناع خود را از انجام آن کار چند بار تکرار کنید. اگر با وجود اینکه چند بار نه گفتید، فرد مقابل به اصرار خود ادامه داد، سکوت کنید یا موضوع صحبت را تغییر دهید.

در موارد بحرانی حتی می‌توانید به گفت‌وگوی خود پایان دهید. **عذرخواهی نکردن:** لزومی ندارد که احساس گناه کنید. شما وظیفه ندارید به هر قیمتی که شده است تمام مشکلات دیگران را حل کنید یا همه را خوش حال کنید.

**بیان مستقیم و آشکار:** درخواست خود را به صورت واضح و مستقیم در حالی که در چشمان طرف مقابل نگاه می‌کنید، بیان کنید. با در حال تماس چشمی به طرف مقابل نه بگویید.

**نصیحت کردن:** نصیحت و پند و اندرز برای برخی از افراد، به‌ویژه فریبکاران، موجب عصبانیت و واکنش متفاوت آن‌ها می‌شود.

همچنین شما را از حالت انفعال خارج می‌سازد.

**درخواست تقاضای غیرمنطقی‌تر از طرف مقابل:** یکی از راه‌های مقابله با افراد فریبکار آن است که وقتی تقاضای نامشروعی را بیان می‌کنند، بلافاصله و متقابلاً تقاضای نامشروع غیرقابل‌تحملی از آنان درخواست شود.

**بی‌اعتنایی و دور شدن از فرد سوءاستفاده‌کننده:** صحبت طرف مقابل را نشنیده بگیرید، صحبت او را جدی نگیرید و یا به او و صحبت‌هایش بی‌اعتنایی کنید.

**بیان حق و حقوق خود:** یکی از شیوه‌های خوب رفتار جرئت‌مندانه و مقابله با افراد فریبکار این است که ما حق و حقوق خودمان را یادآور شویم.

#### بی‌نوشت‌ها

1. Passive
2. Assertiveness
3. Aggressive
4. Passive-Aggressive
5. Manipulative

#### منابع

1. Derric,logan (2019) The 5 Communication Styles Every Manager Needs to Know: <https://toggl.com/blog/the-5-communication-styles->
2. Simon, George K (1996). In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People. ISBN 978-1-935166-30-6. (reference for the entire section).
3. Brinnrr ,Abigai (2016) .9 Classic Strategies of Manipulative People | Psychology Today <https://www.psychologytoday.com/blog/in-flux/201609/9-classic-strategies-of-manipulative-people>
4. Examples of manipulative behavior(2012): <https://www.thoughtsonlifeandlove.com/examples-of->

موجب می‌شود افراد فریبکار احساس خستگی کنند. افراد پرخاشگر با فریاد صحبت می‌کنند، صدای افراد منفعل از افراد عادی پایین‌تر است، و جرئت‌مندان بلندتر از افراد عادی صحبت می‌کنند.

**فرصت خواستن:** می‌توانید از فرد فریبکار فرصت بخواهید تا روی موضوع مورد نظر بیندیشید و این زمان را چند بار تمدید کنید.

**کاربرد ضمیر من:** از عبارتهایی با ضمیر «من» استفاده کنید و به جای سرزنش، برجسب‌زدن یا محکوم کردن دیگری به مطرح کردن اصل موضوع بپردازید. استفاده از ضمیر من نشانهٔ صمیمیت، قدرت‌مندی و احساس ارزشمندی است.

**همدلی کردن:** بگوئید احساس فرد مقابل را انعکاس دهید و با او تا حدی همدلی کنید و سپس نه بگویید.

**پیشنهاد دادن:** اگر حتماً می‌خواهید به فرد مقابل کمک کنید، می‌توانید پس از نه گفتن، پیشنهاد خود را به او بگویید. البته افراد فریبکار به پیشنهاد شما توجهی نمی‌کنند، ولی شما بر پیشنهاد خود مصر باشید.

**استفاده از کمترین پاسخ مؤثر:** تا جایی که می‌توانید پاسخ کوتاهی بدهید و از دادن توضیحات طولانی و آوردن دلایل زیاد خودداری کنید. تنها یک دلیل بیان کنید.

**بازپخش همان دلایل قبلی:** به جای اینکه هر بار دلیل جدیدی بیاورید، «نه» بگویید و همان دلیل قبلی را تکرار کنید.

توجه به رفتار غیر کلامی خود: گاهی حتی وقتی با چیزی مخالف هستید، برای آرام نگه‌داشتن شرایط، به موافقت تظاهر می‌کنید. برای مثال لیخند می‌زنید، سرتان را تکان می‌دهید یا به دقت گوش می‌کنید. درحالی‌که لازم است به طور مستقیم یا غیرمستقیم مخالفت خود را نشان دهید.

**خلع سلاح:** در این شیوه وقتی که فرد نقاط منفی شما را می‌گوید و یا انتقادی بیان می‌کند تا شما را ناراحت کند، شما به‌راحتی می‌پذیرید و اسلحهٔ او را از دستش خارج می‌کنید.

**استفاده از شوخی و مزاح:** گاهی استفاده از شوخی موجب می‌شود که افراد منفعل‌ساز از اقدام خود منصرف شوند. اما در موقعیت‌های پرخطر هرگز از این شیوه استفاده نکنید.

همچنین برخی از تکنیک‌های دفاعی دیگر عبارت‌اند از: بهانه‌آوردن، پشت گوش انداختن و از خود سلب مسئولیت کردن.

## تکنیک‌های تهاجمی

**ترک موقعیت:** در موقعیت‌های پرخطر، مثلاً خشونت و درگیری شدید، موقعیت مصرف سیگار، مصرف مواد مخدر، روابط آسیب‌زای دختران و پسران و ... بهترین اقدام تنها ترک موقعیت است.

**صراحت بیشتر:** به جای عبارتهایی مانند «فکر نمی‌کنم بتوانم ...» از کلمهٔ «نه» استفاده کنید. یا به جای گفتن: «نمی‌توانم»، بگویید: «نمی‌خواهم» یا «این کار را نخواهم کرد».