

JOANNA ULATOWSKA

Akademia Pedagogiki Specjalnej w Warszawie
Instytut Psychologii Stosowanej

WSKAŹNIKI KŁAMSTWA W WYPOWIEDZIACH NA RÓŻNE TEMATY

Prezentowane badanie stanowi próbę analizy wypowiedzi, zawierających prawdę i kłamstwo, pod kątem obecności wskaźników oszukiwania. Czterech niezależnych sędziów przeanalizowało 80 wypowiedzi na trzy różne tematy: pozorowanej kradzieży, opinii na tematy społeczne oraz opisu znajomego. Celem tej analizy była ocena natężenia 11 wskaźników behawioralnych. Połowa z wypowiedzi zawierała kłamstwo. Zakładano, że na podstawie ocen sędziów nie będzie można odróżnić wypowiedzi prawdziwych od nieprawdziwych, a za wrażenie wiarygodności będą odpowiadały raczej subiektywne, a nie rzeczywiste wskaźniki kłamstwa. Ponadto natężenie obecności poszczególnych wskaźników będzie różne w zależności od tematu wypowiedzi. Wyniki częściowo potwierdziły hipotezy – mimo że na podstawie większości wskaźników nie można było trafnie rozróżnić osób prawdomównych od kłamców, to za ogólne wrażenie wiarygodności odpowiadały przede wszystkim wskaźniki rzeczywiste. Dodatkowo, zgodnie z założeniami, oceny obecności wskaźników zależały od tematu wypowiedzi.

Słowa kluczowe: kłamstwo, wskaźniki kłamstwa, wykrywanie kłamstwa.

WPROWADZENIE

Wyniki badań dowodzą, że kłamanie jest częścią codziennej komunikacji międzyludzkiej i zdarza się większości z nas (DePaulo i in., 1996). Umiejętność wykrywania kłamstwa i oceny wiarygodności jest konieczna do sprawnego wykonywania wielu zawodów. Czy istnieje jednak stały zestaw zachowań, które obserwując pozwolą stwierdzić, że ktoś próbuje nas okłamać?

Wskaźniki kłamstwa

W badaniach nad zjawiskiem kłamstwa rozróżnia się rzeczywiste i subiektywnie postrzegane przejawy kłamstwa (Granhag i in., 2004; Strömwall i Granhag, 2003; Vrij i Semin, 1996). Rzeczywiste przejawy kłamstwa obejmują zachowania występujące podczas kłamania, które wyszczególniono na podstawie badań eksperymentalnych i obserwacji kłamstw w realnych sytuacjach. Subiektywnie postrzegane przejawy odnoszą się do zachowań stereotypowo kojarzonych przez obserwatorów z kłamaniem, niezależnie od tego, czy są prawdziwymi wskaźnikami oszukiwania.

Opracowywanie listy rzeczywistych wskaźników kłamstwa odbywa się zazwyczaj na podstawie laboratoryjnych badań eksperymentalnych, w których uczestnicy proszeni są o kłamanie na wybrany temat. Znacznie mniejsza liczba badań wykorzystuje analizę prawdziwych sytuacji, których uczestnicy kłamali (np. policyjne przesłuchania; por. Vrij i Mann, 2001a), lub jest analizą zachowań osób, które wypowiedziały się w mediach, a których wypowiedzi później okazały się kłamstwami (Vrij, 2000; Vrij i Mann, 2001b). W ostatnich dziesięcioleciach przeprowadzono wiele badań mających na celu wyłonienie rzeczywistych oznak kłamania. Największą i najczęściej badaną grupą wskaźników kłamstwa są zachowania niewerbalne i parawerbalne. Metaanalizy badań nad wskaźnikami kłamstwa, dokonane przez Vrija (2000), DePaulo i współpracowników (2003) oraz Sporera i Schwandt (2007), ukazały dość niejednoznaczne wyniki, a jedyne wskaźnikami, których związek z kłamaniem powtarzał się w większej liczbie badań, były zmniejszona liczba ruchów ramionami, rękoma i palcami oraz nogami i stopami. Wy tłumaczeniem takiego zachowania może być obciążenie poznawcze, jakiego doświadczają kłamcy, które doprowadza do zahamowania ogólnej aktywności ruchowej. Sporer i Schwandt (2007) dowodzą również, że kłamcy rzadziej potakują głową. Inne zachowania niewerbalne, takie jak unikanie wzroku, automanipulacje czy mruganie, według analiz Vrija (2000), DePaulo i jej zespołu (2003) oraz Sporera i Schwandt (2007), nie miały stałego i spójnego związku z kłamaniem.

Metaanalizy dokonane przez Vrija (2000), DePaulo i współpracowników (2003) oraz Sporera i Schwandt (2006) wskazują, że jednym ze stałych i powtarzających się wskaźników kłamstwa jest podwyższony ton głosu, który jest najprawdopodobniej wynikiem napięcia emocjonalnego. Uzyskane efekty nie są jednak duże i należy zaznaczyć, że różnice pod względem tego wskaźnika między kłamcami i mówiącymi prawdę są relatywnie niewielkie (kilka Hertzów)

i mogą być wychwycone przez specjalistyczny sprzęt (Sporer i Schwandt, 2006; Vrij, 2000).

Według danych zebranych przez Vriją (2000) związek z kłamanie takich parawerbalnych wskaźników, jak tempo mówienia, pomyłki czy zawahania nie jest jednoznaczny. Część badań wskazuje, że tempo mówienia jest wolniejsze, a pomyłek i zawahań jest więcej; inne badania ukazują odwrotne wyniki. Autor metaanalizy tłumaczy te rozbieżności różną metodologią badań i złożonością użytych w nich kłamstw. Metaanalizy DePaulo i współpracowników (2003) oraz Sporera i Schwandt (2006) również nie zanotowały różnic między kłamiącymi i mówiącymi prawdę w szybkości mówienia.

Zgodnie z podejściem poznawczym, opisanym niżej, a zwłaszcza zgodnie z modelem odwołującym się do funkcjonowania pamięci roboczej, kłamcom zdarzają się dłuższe pauzy w wypowiedziach (Vrij, 2000), zapewne z powodu większego obciążenia poznawczego, jakiego doświadczają. Dłuższe pauzy podczas kłamania stwierdzili także Vrij i Mann (2001a) w jednym z nielicznych badań, w których analizowane były kłamstwa spoza laboratorium. Analiza przesłuchań mężczyzny oskarżonego o morderstwo, którego wina nie budziła wątpliwości, wykazała, że w chwilach, gdy kłamał, zarówno przed przyznaniem się do winy, jak i w jego trakcie, pauzy były dłuższe, tempo mówienia wolniejsze, a w wypowiedzi pojawiało się więcej zaburzeń.

Badacze zaznaczają, że nie ma typowego i stałego zachowania werbalnego podczas kłamania, a mimo to wyniki badań dotyczących werbalnych wskaźników kłamstwa są (w odróżnieniu od badań odnoszących się do wskaźników niewerbalnych lub parawerbalnych) stosunkowo spójne (por. Vrij, 2000). Metaanaliza 28 badań dokonana przez Vriją (2000, 2001a) wykazała, że kłamcy mają tendencję do używania większej ilości negacji, ich wypowiedzi zawierają mniej odniesień do kłamiącego i są krótsze. Dodatkowo wypowiedzi nieprawdziwe oceniane są jako mniej wiarygodne i mniej bezpośrednie. Nie ma silnych dowodów świadczących o tym, że kłamcy dostarczają mniej istotnych danych czy używają nadgeneralizacji.

Analiza 152 wskaźników dokonana przez DePaulo i jej współpracowników (2003) potwierdziła wnioski Vriją (2000) dotyczące długości wypowiedzi – kłamcy mówią krócej, podając mniej szczegółów. Częściowe potwierdzenie tego, że wypowiedzi kłamców są krótsze, uzyskali także Sporer i Schwandt (2006) – związek ten był istotny na poziomie tendencji.

Istotnym wskaźnikiem – według zespołu DePaulo (2003) – jest także mniejsza liczba spontanicznych poprawek wprowadzanych do wypowiedzi przez kłamców; rzadziej zgłaszają oni także brak pamięci. Potwierdzono także wynik

mówiący o większej ilości negacji u mówiących nieprawdę, wypowiedzi takie oceniane były jako mniej wiarygodne i mniej logiczne.

Opisane wyżej badania ukazały, że nie ma czegoś takiego, jak „typowe zachowanie kłamcy”, istnieje jedynie większe prawdopodobieństwo, że pewne zachowania się pojawią podczas kłamania. Okazuje się jednak, że większość ludzi ma własny, dobrze ugruntowany, choć stereotypowy obraz kłamcy. Przejąd ponad 30 badań dokonany przez Vrija (2000) wskazuje, że ludzie kojarzą z kłamstwem m.in. unikanie wzroku, dużą liczbę ruchów (w tym ilustratorów i automanipulacji), podwyższony ton głosu, pomyłki i zawahania w wypowiedzi, wolniejsze tempo mowy, opóźnienia w udzielaniu odpowiedzi i dłuższe pauzy. Duża część z tych subiektywnych wskaźników nie ma jednak wiele wspólnego z rzeczywistymi przejawami kłamstwa, a jest np. objawem zdenerwowania. Większość z nas uważa, że kłamanie wywołuje zdenerwowanie i wymaga większego wysiłku umysłowego, dlatego poszukuje się u kłamiących tego typu zachowań (Vrij, 2000). Jednak typowe przejawy nerwowości nie zawsze towarzyszą kłamstwu – oszukujący często skutecznie je ukrywa (Köhnken, 1989 – za: Granhag i in., 2004). Zjawisko kierowania się przy ocenie wiarygodności obserwowanymi wskaźnikami zdenerwowania może być przykładem zastosowania heurystyki reprezentatywności (Stiff i in., 1989). Bond i współautorzy (1992) proponują inne niż poszukiwanie oznak nerwowości wytłumaczenie istnienia subiektywnych wskaźników kłamstwa. Sugerują oni, że podczas oceny wiarygodności zwracamy uwagę nie tylko na to, czy obserwowana osoba zachowuje się nerwowo, ale także na to, czy jej zachowanie niewerbalne nie narusza oczekiwań. Według modelu naruszania oczekiwań podejrzane wydać się może zarówno unikanie wzroku, jak i natarczywe patrzenie rozmówcy prosto w oczy (Bond i in., 1992). Wyniki te potwierdzili również m.in. Desforges i Lee (1995).

Podejścia teoretyczne do zjawiska kłamstwa

Zuckerman, DePaulo i Rosenthal (1981) wskazali na cztery czynniki, które mogą wiązać się z występowaniem wskaźników kłamstwa. Są to: (1) ogólne pobudzenie, (2) szczególne rodzaje emocji doświadczane podczas kłamania, (3) procesy poznawcze zachodzące podczas kłamania oraz (4) próby kontrolowania zachowania podczas kłamania. Na podstawie tego, na który z procesów towarzyszących kłamaniu kładzie się nacisk, wyróżniono cztery podejścia teoretyczne do zjawiska kłamstwa. Są to: podejście emocjonalne, podejście związane z kontrolowaniem zachowania, podejście związane ze złożonością treści (poznawcze) oraz podejście autoprezentacyjne. Każdy z wymienionych procesów wpływa na

zachowanie kłamliwego i uwypukla różne aspekty kłamliwego zachowania (Vrij, 2000). Badacze podkreślają jednak, że podział ten jest raczej umowny, a procesy, które opisują, mogą występować jednocześnie.

1. Podejście emocjonalne zakłada, że kłamanie może wywoływać różne rodzaje emocji (Ekman, 2003), najczęściej zdarzają się strach (przed złapaniem na kłamstwie), podekscytowanie (z powodu możliwości wprowadzenia kogoś w błąd) lub poczucie winy (z tego samego powodu). Zaistnienie tych stanów emocjonalnych i ich natężenie zależy od okoliczności, w jakich zachodzi kłamstwo, a także od cech osobowości kłamcy – na przykład ludzie o wysokim poziomie makiawelizmu nie czują wyrzutów sumienia z powodu kłamania, oznaki tej emocji nie będą więc widoczne (Vrij, 2000). Kiedy jednak pojawią się te emocje, mogą one wpłynąć na zachowanie kłamcy: poczucie winy skutkować może odwracaniem wzroku, zaś strach i podekscytowanie objawią się zwiększeniem liczby ruchów czy zająknięć i pomyłek słownych (Vrij, 2000).

2. Zgodnie z podejściem związanym z kontrolowaniem zachowania możliwe jest, że kłamcy zdają sobie sprawę, iż podczas oszukiwania mogą pojawić się u nich objawy emocji lub obciążenia poznawczego, które ich zdradzą. Aby tego uniknąć, starają się kontrolować swoje zachowanie i tłumić niepożądane oznaki kłamstwa (Vrij, 2000). Podobnie więc – jak wskazano wyżej w analizie procesów emocjonalnych – kłamcy są spięci, ale nie okazują nerwowości (Vrij, 1995). Próbuje reagować „normalnie” i stwarzać wiarygodne wrażenie. Z jednej strony kłamcy mogą więc zachowywać się dość „sztywno”, a ich wypowiedź może wyglądać na zaplanowaną, z drugiej zaś mogą sprawiać wrażenie rozluźnionych, a ich wypowiedź będzie gładka i pozbawiona zająknięć. Podejście to zakłada jednak, że mimo prób kontrolowania zachowania część przejawów napięcia emocjonalnego lub wysiłku umysłowego może nie zostać stłumiona i zdradzi kłamcę (Vrij, 2000), a dodatkowo musi on znać przejawy, które powinien kontrolować (Vrij, 1995).

3. Podejście związane ze złożonością treści (poznawcze) zakłada, że kłamanie jest trudnym poznawczo zadaniem. Aby brzmieć wiarygodnie, kłamca musi być stały w tym, co mówi i nie zaprzeczać samemu sobie. Musi pamiętać, co mówił okłamywanej osobie wcześniej i przewidzieć, co ta osoba może wiedzieć o danej sprawie. Tak trudne poznawczo zadanie prowadzi do obciążenia sprawiającego, że w wypowiedzi kłamcy pojawia się więcej zawahań i pomyłek, tempo mówienia jest wolniejsze, a pauzy dłuższe. Dodatkowo wykonuje on mniej ruchów rękoma i nogami (Vrij, 2000). W ostatnich latach podejście poznawcze zostało uzupełnione przez zwolenników włączenia do wyjaśniania teorii

tworzenia kłamstw współczesnych modeli pamięci roboczej i badań nad pamięcią autobiograficzną (Sporer i Schwandt, 2006, 2007).

4. Podejście autoprezentacyjne, zaproponowane przez DePaulo i współpracowników (2003), może pomóc w interpretacji zachowań pojawiających się podczas codziennych, w większości błahych kłamstw. Zakłada ono, że wszelkie zarówno kłamliwe, jak i prawdziwe komunikaty zawierają aspekt autoprezentacyjny, a wskaźniki kłamstwa są zazwyczaj słabo widoczne (DePaulo i in., 2003). Jednak pewne warunki wzmacniają ich widoczność. Te warunki to wysoki poziom motywacji do zatajenia prawdy, brak możliwości wcześniejszego przygotowania kłamstwa, dłuższe trwanie wypowiedzi kłamiącego i bliskość związku kłamiącego z okłamywanym. Podejście to wyróżnia pięć typów wskaźników kłamstwa: (1) kłamca jest mniej bezpośredni niż mówiący prawdę, co oznacza, że wypowiedź nieprawdziwa zawierać będzie mniej szczegółów, a kłamiący będzie sprawiać wrażenie powstrzymywania się od powiedzenia czegoś; (2) kłamiący będzie sprawiał mniej przekonujące wrażenie, będzie mniej pewny, a wypowiedź będzie mniej płynna; (3) kłamca będzie sprawiał mniej pozytywne i przyjazne wrażenie; (4) kłamca będzie bardziej spięty niż mówiący prawdę; (5) wypowiedzi nieprawdziwe będą zawierały mniej zwyczajnych pomyłek i niezwykłych szczegółów niż wypowiedzi prawdziwe.

Badanie własne

Podsumowując teoretyczne podejścia wyjaśniające zachowanie kłamców można zauważyć, że wymieniane w nich wskaźniki kłamstwa są często sprzeczne, np. podejście emocjonalne zakłada zwiększenie liczby ruchów, podczas gdy dwa inne podejścia przewidują, że liczba ruchów się zmniejszy. Vrij (2000) zaznacza jednak, że powody pojawiania się danego wzorca zachowań w każdym z podejść są inne. Opisane wyżej podejścia sugerują również, że do pojawienia się widocznych przejawów kłamstwa niezbędne jest wystąpienie pobudzenia emocjonalnego lub obciążenia poznawczego. Wyodrębnienie zachowania, które zawsze towarzyszyć będzie kłamstwu, jest niemożliwe, a różne osoby mogą prezentować różne wskaźniki kłamstwa. Dodatkowo wpływ na zachowanie podczas kłamstwa może mieć wiele czynników sytuacyjnych. Vrij (2000) wymienia kilka z nich: złożoność kłamstwa, możliwość wcześniejszego zaplanowania kłamstwa, motywacja kłamcy, stawka kłamstwa, podejrzliwość obserwatora czy różnice indywidualne między kłamiącymi. Dotychczasowe badania rzadko skupiały się jednak na porównaniu natężenia różnych wskaźników werbalnych i niewerbalnych w kłamstwach na różne tematy. Wydaje się, że różne konteksty

oszukiwania mogą uruchamiać inne procesy psychiczne i stawiać inne wymagania poznawcze zarówno przed kłamcą, jak i przed osobą prawdomówną. Biorąc pod uwagę wyniki dotychczasowych badań oraz teoretyczne podejścia do zachowania w sytuacji kłamania, przeprowadzono badanie, którego celem było zweryfikowanie następujących hipotez:

1. Różnice w ocenie obecności wskaźników werbalnych, jak i niewerbalnych, dokonane wyłącznie na podstawie obserwacji wypowiedzi kłamców i mówiących prawdę, nie będą miarodajne i na ich podstawie nie będzie można wskazać, kto kłamie.

Punktem wyjścia do wysunięcia tej hipotezy są dotychczasowe badania dowodzące, że różnice w zachowaniu kłamców i osób mówiących prawdę są bardzo niewielkie.

2. Kłamstwa dotyczące różnych tematów będą różniły się pod względem ocen występowania w nich behawioralnych wskaźników oszukiwania.

Punktem wyjścia dla tej hipotezy są opisane wyżej różne podejścia teoretycznie związane z kłamaniem, zakładające, że różne procesy psychiczne towarzyszące kłamaniu prowadzą do pojawiania się różnych reakcji behawioralnych.

3. Większy wpływ na subiektywnie oceniane wrażenie wiarygodności będą miały nieprawidłowe, subiektywne wskaźniki kłamstwa niż wskaźniki rzeczywiste.

Hipoteza ta jest oparta na wcześniejszych badaniach nad wiedzą o wskaźnikach kłamstwa (np. Strömwall i Granhag, 2003; Vrij, Akehurst i Knight, 2006; Vrij i Semin, 1996).

METODA

Sędziowie

Ocen dotyczących obecności wskaźników kłamstwa dokonało czterech sędziów (były to kobiety w wieku 20-22 lata, studentki psychologii z jednej z warszawskich uczelni, zainteresowane tematyką kłamstwa, niemające jednak doświadczenia i pogłębionej wiedzy w tej dziedzinie). Sędziowie przeszli krótkie szkolenie dotyczące wskaźników, których obecność mieli szacować, to znaczy wyjaśniono im na podstawie podanych przykładów, co oznaczają poszczególne wskaźniki zachowania. Celem tego zabiegu było zwiększenie pewności, że wszyscy sędziowie oceniają te same zachowania. Nie informowano ich natomiast, czy są to rzeczywiste, czy subiektywne wskaźniki kłamstwa. Oceniający

pracowali samodzielnie i nie byli wcześniej poinformowani o tym, które z ocenianych osób kłamią. Za swoją pracę otrzymali wynagrodzenie.

Materiały

Wykorzystane w badaniu filmy zostały nagrane podczas specjalnej sesji (szczegółowy opis procedury nagrywania filmów: Ulatowska, 2009). W nagraniu udział wzięło 25 młodych osób (w wieku 20-30 lat), zaproszonych do sprawdzenia swoich umiejętności kłamania. Uczestników poinformowano, że zgodnie z procedurą będą musieli kłamać lub mówić prawdę na kilka tematów. Aby zwiększyć szansę na pojawienie się u uczestnika badania wskaźników kłamania, podniesiono stawkę konsekwencji wykrycia kłamstwa – wprowadzono do procedury możliwość uzyskania nagrody finansowej, jeśli ich wypowiedzi będą ocenione przez eksperymentatora jako wiarygodne (100 zł ponad obiecane przy rekrutacji 10 zł za udział w badaniu). Eksperymentator na żadnym etapie nagrywania wypowiedzi nie wiedział, czy dana osoba kłamie, czy mówi prawdę. Ponadto wszystkim badanym kilkakrotnie przypominano, że oszukanie eksperta może się udać tylko ludziom bardzo inteligentnym, o silnej woli i samokontroli emocjonalnej – co również miało podnieść motywację uczestników (Elaad, 2003). Osoby uczestniczące w nagraniu wiedziały, że są filmowane i że nagrania zostaną użyte w celach naukowych. Uczestnicy podczas nagrania siedzieli i byli filmowani tak, by widać było ich całą sylwetkę.

Dwie pierwsze wypowiedzi, to jest opinia na temat wybranej kwestii społecznej (np. całkowitego zakazu palenia w miejscach publicznych) oraz przesłuchanie w sprawie pozorowanej kradzieży pieniędzy, zostały nagrane według procedury zaproponowanej przez Franka i Ekmana (1997, 2004). W pierwszym etapie badani wypełniali kwestionariusz opinii o wydarzeniach społeczno-politycznych. Następnie pomocnik eksperymentatora informował ich, że będą brali udział w procedurze pozorowanej kradzieży: w jednym z pokoiów budynku laboratorium leży portfel, w którym znajduje się 100 zł, które będą mieli okazję „ukraść”. Połowa badanych miała wybór, czy wziąć pieniądze, czy nie. Uczestnika instruowano, by zajrzał do portfela i jeśli zdecyduje się wziąć pieniądze, to ma je schować w kieszeni tak, aby nikt ich nie widział. Natomiast druga połowa badanych musiała zabrać pieniądze i także je ukryć. Uczestników instruowano, że w dalszej części procedury każda z osób zostanie przesłuchana w sprawie kradzieży przez eksperta w wykrywaniu kłamstwa i od tej pory ich zadaniem jest zaprzeczanie, że wzięli pieniądze i mają je przy sobie. Następnie badany wchodził do pokoju z portfelem, gdzie pozostawiano go samego na kilkadziesiąt se-

kund. Potem badany zapraszany był do pokoju przesłuchań, gdzie odpowiadał na pytania eksperymentatora (Frank i Ekman, 1997).

Po kilkuminutowej przerwie przechodzono do kolejnej rozmowy, która dotyczyła opinii na tematy społeczno-polityczne. Dla każdego badanego temat wyznaczano na podstawie kwestionariusza wypełnianego na początku badania – wybierano temat, na który badany miał najbardziej skrajne opinie (za lub przeciw). Badany informowany był o temacie, o którym ma mówić, oraz o tym, że ma tylko dwie minuty na przygotowanie się do tej rozmowy. Po upływie tego czasu do pokoju wracał eksperymentator i przeprowadzał rozmowę na wyznaczony temat (Frank i Ekman, 1997).

Ostatnim zadaniem uczestnika był prawdziwy i nieprawdziwy opis czterech znanych sobie osób: dwóch, które lubią, i dwóch, których nie lubią (DePaulo i Rosenthal, 1979; Elaad, 2003). Były to wypowiedzi swobodne, a badani mieli 30 sekund na przygotowanie każdej z nich. Wypowiedzi nagrywane były przez pomocnika eksperymentatora. Po zakończeniu procedury uczestnicy byli „odkłamywani” i otrzymywali wynagrodzenie za udział w badaniu.

Z dalszej analizy wyeliminowano nagrania osób, które nie w pełni zrozumiały instrukcję, to jest na przykład mówiły prawdę, kiedy ich zadaniem było kłamanie, lub w wypowiedzi wprost przyznały się, że kłamią. W badaniu właściwym wykorzystano 20 wypowiedzi dotyczących kradzieży, 20 dotyczących opinii oraz 40 losowo wybranych wypowiedzi odnoszących się do opisów znanych sobie osób. W każdym z tematów połowa filmów zawierała kłamstwa, a połowa prawdę.

Procedura oceny

Każdy z sędziów oglądał film ze wszystkimi 80 wypowiedziami i po obejrzeniu każdej z nich dokonywał subiektywnych ocen obecności behawioralnych przejawów oszukiwania. Wyboru 11 wskaźników, których użyto w badaniu, dokonano na podstawie wyników opisanych wyżej metaanaliz badań nad rzeczywistymi i subiektywnymi wskaźnikami kłamstwa. Dodatkowo musiały one być możliwe do oszacowania wyłącznie na podstawie obserwacji, bez wspomaganie żadnymi urządzeniami. Sędziowie używali 9-stopniowej skali do oszacowania: (a) długości pauz w wypowiedzi, (b) liczby pauz, (c) liczby szczegółów, (d) liczby ruchów nóg, (e) liczby ruchów rąk, (f) liczby ruchów głowy, (g) natężenia mimiki, (h) utrzymywania kontaktu wzrokowego, (i) poziomu tonu głosu, (j) liczby spontanicznych poprawek, (k) liczby sprzecznych informacji, (l) ogólnego wrażenia wiarygodności. Mniejsze wartości skali oznaczały zawsze

niższe natężenie danego wskaźnika. Ocen dokonywali indywidualnie i mogli oglądać każdą z wypowiedzi wielokrotnie. Dodatkowo dokonano transkrypcji wszystkich wypowiedzi, a następnie – w przypadku kłamstw dotyczących kradzieży oraz opinii¹ – obiektywnie zmierzono liczbę słów (za pomocą statystyki wyrazów programu Word) oraz czas trwania wypowiedzi (wraz z pytaniami) w sekundach. Średni współczynnik zgodności sędziów Kappa Cohena, obliczony dla danych wszystkich zmiennych zdekodowanych do skali dwukategorialnej (wartości niskie vs wartości wysokie), pokazał, że sędziowie byli zgodni na średnim poziomie ($K = 0,45$). Poziomy zgodności między oceniającymi w badaniach dotyczących wskaźników kłamstwa często mieszczą się jednak w granicach średnich wartości (por. Vrij, 2005; Vrij i in., 2011).

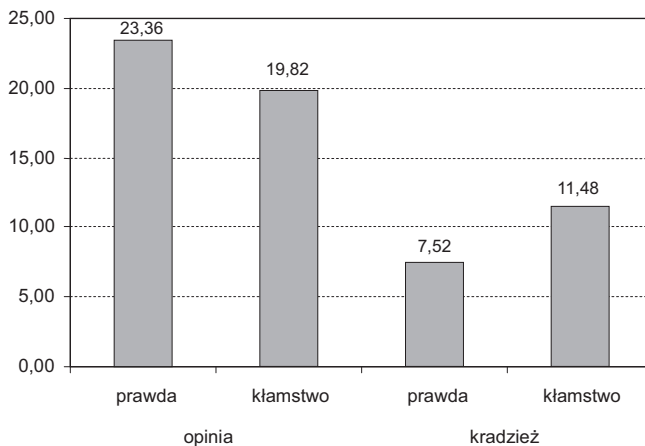
WYNIKI

Analiza ocen obiektywnych

Jak wspomniano wyżej, analiza wskaźników mierzonych obiektywnie, to jest długości wypowiedzi oraz liczby słów, możliwa jest wyłącznie w przypadku dwóch tematów: pozorowanej kradzieży oraz opinii na tematy społeczne. Dodatkowo, w związku z tym, że procedura rozmowy na te tematy różniła się liczbą pytań (odpowiednio: 11 i 7 pytań; por. Frank i Ekman, 1997), bezpośrednie porównanie wyników surowych dotyczących obu tematów kłamstwa nie byłoby metodologicznie poprawne. W związku z tym w pierwszym etapie przeprowadzono oddzielne analizy testem t-Studenta, porównujące dane surowe. Analiza wykazała, że w przypadku opinii na tematy społeczne wypowiedzi osób prawdziwych były istotnie dłuższe (97,5 vs 86,7 sek.; $t(78) = 2,47$, $p < 0,05$, $d = 0,56$) i zawierały więcej słów niż wypowiedzi kłamców (163,5 vs 137,7; $t(78) = 2,1$, $p < 0,05$, $d = 0,47$). W przypadku kłamstwa na temat pozorowanej kradzieży również wykazano istotne statystycznie różnice między kłamcami i mówiącymi prawdę zarówno w długości wypowiedzi ($t(78) = -3,23$, $p < 0,05$, $d = 0,73$), jak i liczbie słów ($t(78) = -3,74$, $p < 0,001$, $d = 0,85$), jednak – odwrotnie niż w przypadku kłamstwa dotyczącego opinii – wypowiedzi prawdziwe były krótsze (odpowiednio: 96,8 i 126,2 sek.) i zawierały mniej słów (82,7 vs 126,2).

¹ W przypadku kłamstw dotyczących opisu osoby takie analizy nie byłyby miarodajne, gdyż na etapie edycji nagrań wideo wypowiedzi te zostały przygotowane tak, by miały podobną długość.

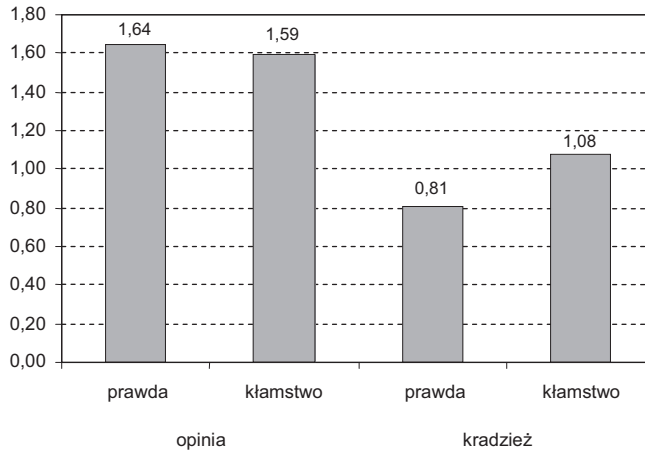
Kolejnym etapem było dokonanie poprawki na liczbę pytań, tak by możliwe było porównanie ocen obiektywnych w obu tematach kłamstwa. W tym celu obliczono średni wskaźnik liczby słów wypowiedzianych w odpowiedzi na pojedyncze pytanie (iloraz liczby słów i liczby pytań) oraz średni wskaźnik tempa mówienia (iloraz liczby słów i czasu trwania wypowiedzi). Następnie, wykorzystując oba wskaźniki, przeprowadzono dwuczynnikową analizę wariancji w modelu 2 (kłamstwo vs prawda) x 2 (temat kłamstwa). Dla wskaźnika liczby słów wykazano efekt główny rodzaju kłamstwa, $F(1, 156) = 149,92$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,49$. Osoby odpowiadające na pytanie dotyczące opinii wypowiadały więcej słów ($M = 21,94$; $SD = 7,51$) niż osoby odpowiadające na pytanie odnoszące się do kradzieży ($M = 9,50$; $SD = 5,10$). Efekt główny szczerości wypowiedzi nie był istotny, $F(1, 156) = 0,04$; *ni*, co oznacza, że odpowiedzi osób kłamiących ($M = 15,18$; $SD = 6,71$) i prawdomównych ($M = 16,16$; $SD = 10,43$) miały podobną długość. Istotny był natomiast efekt interakcyjny, $F(1, 156) = 14,39$; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,08$. Analiza efektów prostych wykazała, że w przypadku odpowiedzi na pytania na oba tematy kłamiący różnili się istotnie ($p < 0,05$) od osób prawdomównych pod względem wskaźnika wypowiedzianych słów. Ponadto zarówno mówiący prawdę, jak i kłamiący różnili się istotnie ($p < 0,001$) w zależności od tego, czy wypowiadali się na temat kradzieży, czy opinii. Wyniki te obrazuje Wykres 1.



Wykres 1. Średni wskaźnik liczby wypowiedzianych słów jako funkcja tematu kłamstwa i szczerości wypowiedzi.

Podobną analizę wykonano także dla średniego wskaźnika tempa mówienia. ANOVA wykazała istotny efekt główny tematu kłamstwa, $F(1, 156) = 164,89$;

$p < 0,001$; $\eta^2 = 0,51$. Osoby odnoszące się do tematu kradzieży wypowiadały średnio 0,94 słowa na sekundę ($SD = 0,34$), natomiast osoby wyrażające swoją opinię wypowiadały średnio 1,62 słowa na sekundę ($SD = 0,34$). Istotny był także efekt główny szczerości wypowiedzi, $F(1, 156) = 4,30$; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,03$. Kłamcy wypowiadali nieznacznie więcej słów na sekundę ($M = 1,30$; $SD = 0,41$) niż prawdomówni ($M = 1,26$; $SD = 0,53$). Efekt interakcji również okazał się istotny, $F(1, 156) = 9,30$; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,06$. Analiza efektów prostych wykazała, że tylko w przypadku wypowiedzi na temat kradzieży kłamiący różnili się istotnie ($p < 0,001$) od osób prawdomównych pod względem tempa mówienia. Dodatkowo tempo mówienia zarówno mówiących prawdę, jak i kłamiących różniło się istotnie ($p < 0,001$) w zależności od tego, czy wypowiadali się na temat kradzieży czy opinii. Odpowiednie średnie przedstawione są na Wykresie 2.



Wykres 2. Średni wskaźnik tempa mówienia jako funkcja tematu kłamstwa i szczerości wypowiedzi.

Analiza ocen subiektywnych

W celu sprawdzenia różnic w natężeniu poszczególnych wskaźników kłamstwa u osób mówiących prawdę i kłamiących na trzy różne tematy przeprowadzono serię dwuczynnikowych analiz wariancji w układzie 2 (kłamstwo vs prawda) x 3 (temat kłamstwa). Jedyne w przypadku wskaźnika ogólnej wiarygodności odnotowano istotny efekt główny szczerości wypowiedzi. Osoby mówiące prawdę ($M = 5,98$) ocenione zostały jako bardziej wiarygodne niż kłamcy ($M = 5,12$). Średnie oceny oraz wyniki ANOVY przedstawione są w Tabeli 1.

Tabela 1

Średnie oceny natężenia poszczególnych wskaźników jako funkcja tematu kłamstwa i szczerości wypowiedzi oraz wyniki ANOVA

Wskaźnik	Temat	Szczerłość wypowiedzi		Efekt główny		
		Prawda	Kłamstwo	Szczerłość $F(1, 314) =$	Temat $F(2, 314) =$	Efekt interakcyjny $F(2, 314) =$
długość pauz	Opis osoby	2,3 (1,36)	2,81 (1,8)	1,5; <i>ni</i>	1,3; <i>ni</i>	0,8; <i>ni</i>
	Opinia	2,17 (1,26)	2,28 (1,3)			
	Kradzież	2,5 (1,59)	2,55 (1,65)			
l. pauz	Opis osoby (a)	2,49 (1,59)	2,96 (2,14)	2,86; $p = 0,09$; $\eta^2 = 0,01$	3,26; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,02$	0,24; <i>ni</i>
	Opinia (ab)	2,15 (1,71)	2,59 (2,03)			
	Kradzież (b)	2,05 (1,2)	2,2 (1,68)			
l. szczegółów	Opis osoby	5,04 (1,87)	5,01 (2)	0,6; <i>ni</i>	1,4; <i>ni</i>	1,6; <i>ni</i>
	Opinia	5,17 (2,23)	4,91 (2,08)			
	Kradzież	4,15 (2,15)	5 (2,48)			
l. ruchów nóg	Opis osoby (ab)	1,83 (1,6)	2,01 (1,49)	3,6; $p = 0,06$; $\eta^2 = 0,01$	2,3; <i>ni</i>	3,1; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,02$
	Opinia (a)	1,96 (1,22)	1,56 (0,72)			
	Kradzież (b)	2,7 (2,1)	1,85 (1,83)			
l. ruchów rąk	Opis osoby (a)	4,55 (2,53)	4,56 (2,41)	0,9; <i>ni</i>	14,3; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,08$	0,36; <i>ni</i>
	Opinia (b)	3,15 (2,10)	3,69 (1,75)			
	Kradzież (b)	2,95 (2,01)	3,15 (2,03)			
l. ruchów głowy	Opis osoby (a)	5,10 (2,43)	4,73 (1,88)	3,07; $p = 0,08$; $\eta^2 = 0,01$	14,6; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,08$	1,1; <i>ni</i>
	Opinia (b)	4,13 (2,21)	3,19 (1,33)			
	Kradzież (b)	3,65 (1,79)	3,68 (2,13)			
natężenie mimiki	Opis osoby (a)	5,4 (2,1)	5,08 (2,01)	1,54; <i>ni</i>	5,16; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,03$	3,75; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,02$
	Opinia (b)	4,94 (2,36)	3,69 (1,8)			
	Kradzież (ab)	4,4 (2,06)	5,03 (2,52)			
kontakt wzrokowy	Opis osoby (a)	4,93 (1,96)	4,48 (1,92)	0,12; <i>ni</i>	16; $p < 0,001$; $\eta^2 = 0,09$	1,9; <i>ni</i>
	Opinia (b)	5,25 (1,55)	5,5 (1,98)			
	Kradzież (c)	5,88 (1,79)	6,3 (1,42)			
ton głosu	Opis osoby	4,86 (1,33)	4,36 (1,54)	0,01; <i>ni</i>	0,31; <i>ni</i>	4,74; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,03$
	Opinia	4,63 (1,66)	4,28 (1,61)			
	Kradzież	4,23 (1,76)	5,02 (1,8)			
l. spontanicznych poprawek	Opis osoby (ab)	1,38 (0,88)	1,19 (0,48)	0,1; <i>ni</i>	2,12; <i>ni</i>	2,4; $p = 0,09$; $\eta^2 = 0,01$
	Opinia (a)	1,50 (0,85)	1,41 (0,67)			
	Kradzież (b)	1,1 (0,93)	1,35 (0,83)			
l. sprzecznych informacji	Opis osoby (a)	1,1 (0,44)	1,34 (0,94)	0,36; <i>ni</i>	4,21; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,03$	0,39; <i>ni</i>
	Opinia (a)	1,13 (0,49)	1,28 (0,85)			
	Kradzież (b)	1,60 (1,41)	1,50 (1,20)			
wiarygodność	Opis osoby	5,94 (2,51)	5,01 (2,49)	7,86; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,02$	0,16; <i>ni</i>	0,33; <i>ni</i>
	Opinia	6,08 (2,53)	4,94 (2,92)			
	Kradzież	5,93 (2,47)	5,43 (2,71)			

Uwaga. W nawiasach – SD; różne indeksy literowe przy temacie kłamstwa oznaczają istotne statystycznie różnice w teście *post-hoc* Duncana ($p < 0,05$); l. = liczba

Istotny efekt główny tematu kłamstwa odnotowano w przypadku sześciu wskaźników: liczby ruchów rąk oraz głowy, natężenia mimiki, utrzymywania kontaktu wzrokowego, liczby sprzecznych informacji i liczby pauz. Osoby opisujące znajomych wykonywały istotnie więcej ruchów rąk ($M = 4,55$; $SD = 2,46$) niż osoby wypowiadające się zarówno na temat kradzieży ($M = 3,05$; $SD = 2,01$), jak i opinii ($M = 3,36$; $SD = 1,97$). Identyczny układ wyników zanotowano w przypadku natężenia ruchów głowy (opis: $M = 4,91$; $SD = 2,17$; opinia: $M = 3,75$; $SD = 1,95$; kradzież: $M = 3,66$; $SD = 1,95$). Także pod względem natężenia mimiki osoby wypowiadające się na temat sympatii wobec znajomych ($M = 5,24$; $SD = 2,06$) otrzymały istotnie wyższe wskazania niż osoby mówiące na temat opinii na tematy społeczne ($M = 4,44$; $SD = 2,22$). Oceny osób odpowiadających na pytania dotyczące kradzieży nie różniły się istotnie od żadnej z pozostałych grup ($M = 4,71$; $SD = 2,30$). Utrzymywanie kontaktu wzrokowego było najczęstsze w przypadku osób odpowiadających na pytania odnoszące się do kradzieży ($M = 6,09$; $SD = 1,61$), a najrzadsze u osób opowiadających o znajomych ($M = 4,70$; $SD = 1,94$). Obie te grupy różniły się istotnie od osób wyrażających opinie na tematy społeczne ($M = 5,35$; $SD = 1,73$). Wypowiedzi na temat kradzieży zawierały istotnie więcej sprzecznych informacji ($M = 1,55$; $SD = 1,30$) niż wypowiedzi na temat opinii ($M = 1,19$; $SD = 0,66$) i opisu znajomego ($M = 1,22$; $SD = 0,74$). Liczba pauz była istotnie niższa w wypowiedziach na temat kradzieży ($M = 2,12$; $SD = 1,45$) niż w wypowiedziach na temat opisu znajomej osoby ($M = 2,72$; $SD = 1,89$). Obie grupy nie różniły się jednak istotnie pod tym względem od grupy wyrażającej opinię ($M = 2,32$; $SD = 1,85$).

Efekt interakcyjny był istotny w przypadku trzech wskaźników: wysokości tonu głosu, liczby ruchów nóg oraz natężenia mimiki. Ton głosu kłamców był oceniany jako wyższy tylko w przypadku kłamstwa na temat kradzieży. W pozostałych tematach za wyższy sędziowie uznali ton głosu osób prawdomównych. Również w przypadku natężenia mimiki wypowiedź na temat kradzieży odbiegała od pozostałych – osoby, które „ukradły” pieniądze i temu zaprzeczały, miały intensywniejszą mimikę. Układ wyników w pozostałych tematach był odwrotny. W przypadku liczby ruchów nóg grupą odbiegającą od pozostałych była grupa opisująca znajomych – osoby mówiące prawdę na ten temat wykonywały mniej ruchów niż osoby kłamiące. W wypowiedziach na pozostałe tematy to kłamcy poruszali nogami mniej intensywnie.

Predykcja wrażenia wiarygodności

Interesujące wydawało się również sprawdzenie możliwości przewidywania ocen wrażenia wiarygodności na podstawie poszczególnych wskaźników behawioralnych. W tym celu przeprowadzono analizę regresji metodą krokową, gdzie zmienną zależną była ocena ogólnej wiarygodności, a predyktorami oceny liczby i długości pauz, liczby szczegółów w wypowiedzi, liczby ruchów nóg, rąk i głowy, natężenia mimiki, utrzymywania kontaktu wzrokowego, wysokości tonu głosu, liczby spontanicznych poprawek oraz sprzecznych informacji. Model predykcji, zawierający trzy z jedenastu predyktorów, okazał się istotny, $F(3, 316) = 23,58$; $p < 0,001$, i został osiągnięty w trzech krokach. Predyktory wyjaśniały 17,5% wariancji zmiennej zależnej (skorygowane $R^2 = 0,175$). Spośród uwzględnionych w równaniu predyktorów istotny udział w przewidywaniu wiarygodności miało utrzymywanie kontaktu wzrokowego, $\beta = 0,25$; $t = 4,89$; $p < 0,001$, liczba sprzecznych informacji, $\beta = -0,24$; $t = -4,78$; $p < 0,001$ oraz liczba szczegółów, $\beta = 0,19$; $t = 3,76$; $p < 0,001$. Pozostałe wskaźniki nie były istotnymi predyktorami w tym modelu.

Analizę regresji metodą krokową, z ogólnym wrażeniem wiarygodności jako zmienną zależną i poszczególnymi wskaźnikami jako predyktorami, przeprowadzono także dla poszczególnych tematów kłamstw oddzielnie.

Dla opisu znajomego model okazał się istotny, $F(4, 155) = 7,08$; $p < 0,001$, a predyktory wyjaśniały tylko 13% wariancji zmiennej zależnej (skorygowane $R^2 = 0,133$). W modelu zostały uwzględnione cztery z 11 predyktorów: liczba sprzecznych informacji, $\beta = -0,24$; $t = -3,2$; $p < 0,05$, liczba spontanicznych poprawek, $\beta = -0,20$; $t = -2,72$; $p < 0,05$, liczba ruchów nóg, $\beta = -0,19$; $t = -2,47$; $p = 0,05$ oraz liczba szczegółów, $\beta = 0,18$; $t = 2,32$; $p < 0,05$.

W przypadku opinii na tematy społeczne model predykcji zawierający trzy z jedenastu predyktorów okazał się istotny, $F(3, 76) = 17,68$; $p < 0,001$, i został osiągnięty w trzech krokach. Predyktory wyjaśniały 39% wariancji zmiennej zależnej (skorygowane $R^2 = 0,388$). Predyktory uwzględnione w modelu to utrzymywanie kontaktu wzrokowego, $\beta = 0,42$; $t = 4,74$; $p = 0,001$, liczba szczegółów, $\beta = 0,29$; $t = 3,14$; $p < 0,05$ oraz liczba ruchów głową, $\beta = 0,25$; $t = 2,7$; $p < 0,05$.

Dla pozorowanej kradzieży istotny model regresji zawierał dwa z 11 predyktorów, $F(2, 77) = 19,28$; $p < 0,001$, a predyktory wyjaśniały niemal 32% wariancji zmiennej zależnej (skorygowane $R^2 = 0,316$). Predyktory, które miały istotny udział w przewidywaniu wyników, to: liczba sprzecznych informacji,

$\beta = -0,44$; $t = -4,71$; $p < 0,001$ oraz utrzymywanie kontaktu wzrokowego, $\beta = 0,34$; $t = 3,63$; $p < 0,05$.

DYSKUSJA WYNIKÓW

Wykrywanie kłamstwa na podstawie obserwacji wskaźników behawioralnych, jak udowodniono w wielu badaniach (przegląd: Vrij, 2008), jest czynnością niezwykle trudną. Jednak bezpośrednim celem prezentowanego badania nie było wykrywanie kłamstwa, ale próba analizy – zarówno obiektywnej, jak i subiektywnej – wypowiedzi prawdziwych i zawierających kłamstwo, tak by odnaleźć wskaźniki różnicujące te dwa rodzaje wypowiedzi i porównać powtarzalność tych wskaźników w kłamstwach dotyczących różnych kwestii.

Zgodnie z postawioną hipotezą, gdy analizie poddano wszystkie tematy kłamstw łącznie, nie można było trafnie rozróżnić wypowiedzi prawdziwych od nieprawdziwych – ani na podstawie większości wskazań sędziów, ani na podstawie średniego wskaźnika słów użytych do odpowiedzi na pytania. Jedynie ocena ogólnej wiarygodności wypowiedzi oraz tempo mówienia (liczba wypowiedzianych słów na sekundę) różnicowała kłamców i mówiących prawdę. Oba wskaźniki we wcześniejszych badaniach nie przedstawiały jasnego wzorca (Vrij, 2008), jednak w większości z nich szacowana wiarygodność wypowiedzi była nieznacznie większa podczas mówienia prawdy (por. DePaulo i in., 2003). Vrij (2008) tłumaczy to tym, że „wymyślenie” wiarygodnie brzmiącego kłamstwa może być po prostu zbyt trudne. Jest to również zgodne z poznawczym podejściem do kłamstwa (Vrij, 2000), które zakłada, że kłamanie jest zadaniem trudnym poznawczo, zwłaszcza bez możliwości wcześniejszego przygotowania, co może prowadzić do pojawienia się niektórych wskaźników kłamania. W przypadku wypowiedzi analizowanych w tym badaniu uczestnicy nie znali pytań, na jakie musieli odpowiadać, i nie mieli czasu na przygotowanie swojej wypowiedzi lub mieli go niewiele (30 sekund lub 2 minuty w zależności od tematu). Wydaje się więc, że takie warunki rzeczywiście mogły prowadzić do zwiększonego obciążenia poznawczego w sytuacji kłamania, a co za tym idzie – wpływać na ogólne wrażenie wiarygodności.

Jak opisano wyżej, także dane dotyczące tempa mówienia podczas kłamania nie są jednoznaczne (DePaulo i in., 2003; Sporer i Schwandt, 2006; Vrij, 2008), a wytłumaczeniem tych rozbieżności mogą być procedura badań i złożoność użytych w nich kłamstw. W tym badaniu okazało się, że osoby kłamiące mówiły szybciej niż osoby prawdomówne. Może to być przykładem próby kontrolowa-

nia przez kłamców wrażenia, jakie wywierają na rozmówcy. Mogą oni bowiem zakładać, że wolniejsze tempo mowy będzie wywierało mniej wiarygodne wrażenie (Vrij, 2008) i w związku z tym starać się mówić płynnie i kontrolować tempo wypowiedzi.

Nie odnaleziono jednego stałego i powtarzającego się we wszystkich rodzajach kłamstwa wzorca wskaźników behawioralnych. Oznaczać to może, że zgodnie z sugestiami badaczy (Vrij, 2000) obecność widocznych przejawów kłamania może być spowodowana różnymi procesami psychicznymi (np. obciążeniem poznawczym lub emocjonalnym) w przypadku kłamstw na różne tematy lub przez różne osoby. A dodatkowo swój wpływ ujawniać mogą także różnice indywidualne między wypowiadającymi się osobami, np. różny sposób reagowania w sytuacji stresowej oraz czynniki sytuacyjne, takie jak motywacja. Wydaje się także, że analiza wypowiedzi i ocena wskaźników behawioralnych na tej podstawie, bez wspomaganie dodatkowymi technikami czy urządzeniami, jest zajęciem trudnym (podobnie jak samo wykrywanie kłamstwa). Z tego powodu wychwylenie subtelnych różnic w zachowaniu między poszczególnymi tematami kłamstwa jest niezwykle trudne. Dodatkowo wydaje się, że wpływ na pojawianie się poszczególnych wskaźników kłamstwa ma nie tylko temat, ale również sposób, w jaki uzyskiwana jest informacja od osoby podejrzewanej o kłamstwo. Wyniki wskazują bowiem, że natężenie ruchów ciała oraz mimiki było mniejsze w procedurze rozmowy z eksperymentatorem niż podczas swobodnej wypowiedzi. Może to oznaczać, że taki typ procedury jest bardziej wymagający poznawczo, co wydaje się prawdopodobne, ponieważ badani nie znali pytań, na jakie będą musieli odpowiadać.

Interesujące wydało się również przeanalizowanie, które z przejawów kłamstwa mają związek z wnioskowaniem o ogólnym wrażeniu wiarygodności. Analiza regresji dotycząca wszystkich rodzajów kłamstw ukazała, że najbardziej wiarygodne wrażenie sprawiają osoby podające większą liczbę szczegółów, utrzymujące kontakt wzrokowy i podające mniej sprzecznych informacji. Badania nad wskaźnikami rzeczywistymi (Vrij, 2008) dowodzą, że tylko jedno z tych zachowań, to jest utrzymywanie kontaktu wzrokowego, nie jest tego typu wskaźnikiem.

Analizując każdy z rodzajów kłamstw oddzielnie, ponownie można wysnuć wniosek o wpływie typu procedury (rozmowa vs swobodna wypowiedź) na ujawniające się wskaźniki kłamstwa. W przypadku procedur, w których zadaniem uczestników było udzielanie odpowiedzi na pytania eksperymentatora, ogólne wrażenie wiarygodności zależało od braku sprzeczności w wypowiedzi, dostarczania odpowiedniej ilości informacji oraz utrzymywania kontaktu wzro-

kowego, co wydaje się logiczne z punktu widzenia prowadzenia rozmowy z drugą osobą i konieczności odpowiadania kilkakrotnie na pytania o podobnej treści. Zgodnie z podejściem poznawczym kłamstwo jest czynnością, podczas której należy stale kontrolować własną wypowiedź, pamiętać to, co mówiliśmy wcześniej, oraz przewidywać, jaką wiedzę dysponuje osoba, z którą rozmawiamy.

W tematach, w których ważne było wyrażenie swojej opinii i znalezienie argumentów popierających własne zdanie (opis osoby, opinia na tematy społeczne), w wywieraniu wrażenia wiarygodności liczyło się przede wszystkim podanie dużej liczby szczegółów. Jak wspomniano wyżej, jest to rzeczywisty wskaźnik kłamstwa, a w metaanalizie 29 badań nad skutecznością metody CBCA (zarówno laboratoryjnych, jak i naturalnych) wykazano, że w 76% z nich osoby prawdomówne włączały do wypowiedzi więcej detali niż kłamcy (Vrij, 2008).

Podsumowując uzyskane rezultaty, wydaje się, że postawione hipotezy potwierdziły się częściowo – sędziowie jedynie sporadycznie wskazywali na obecność subiektywnych, stereotypowych wskaźników kłamstwa w obserwowanych wypowiedziach. Wynik ten może wiązać się z zastosowaniem specyficznego sposobu oceny wiarygodności, tzn. metody bliższej pośrednim technikom wykrywania kłamstwa. W technikach tych pytaniom bezpośrednim („czy dana osoba kłamie czy mówi prawdę?”) towarzyszą (lub są stosowane samodzielnie) pytania pośrednie, dotyczące np. tego, czy obserwowana osoba jest pewna swojej opinii, czy widać u niej przejawy sprzecznych uczuć itp. (DePaulo i Morris, 2004). Badania wykazały, że na podstawie pytań pośrednich można z większą trafnością różnicować między kłamstwami i prawdą niż na podstawie pytania bezpośredniego (Vrij, Edward i Bull, 2001). Możliwe, że w prezentowanym badaniu brak pytania bezpośredniego sprawił, że sędziowie skupili uwagę na drobnych rozbieżnościach między zachowaniem kłamców a osobami mówiącymi prawdę, zamiast poszukiwać stereotypowych wskaźników kłamania. Wydaje się, że uzyskane rezultaty mogą być kolejnym potwierdzeniem wyższej skuteczności pośredniej metody wykrywania kłamstwa (np. Ulatowska, 2010; Vrij, Edward i Bull, 2001). Do stwierdzenia tego z całkowitą pewnością konieczne są jednak kolejne badania bezpośrednio porównujące zastosowane tu techniki z „tradycyjnym” sposobem wykrywania kłamstwa na podstawie wskaźników behawioralnych. Należy również brać pod uwagę wyszkolenie sędziów. Biorący udział w bieżącym badaniu sędziowie byli osobami zainteresowanymi wykrywaniem kłamstwa i mimo że początkowo nie mieli szczególnej wiedzy o wskaźnikach rzeczywistych, to w trakcie dokonywania ocen mogli doszkalać się samodzielnie, a co za tym idzie, kierować się wskaźnikami obiektywnymi.

Wykrywanie kłamstwa na podstawie obserwacji wskaźników behawioralnych jest najczęściej stosowaną techniką oceny wiarygodności (Vrij, 2008). Dlatego celem tego badania było porównanie wskaźników werbalnych i niewerbalnych w wypowiedziach prawdziwych i nieprawdziwych, bez wspomagania specjalistycznym sprzętem pomiarowym. Wydaje się jednak, że podejście takie ogranicza możliwości odnalezienia subtelniejszych różnic między tematami kłamstwa, jak i osobami kłamiącymi i prawdomównymi. Ponadto w prezentowanej analizie uwzględniono niemal wyłącznie miary subiektywne. Kolejne badania powinny spróbować wykorzystać pomiar bardziej obiektywny, niezależny od wpływu umiejętności czy nastawienia sędziego i uwzględniający bardziej dokładny pomiar nawet niewielkich rozbieżności w zachowaniu.

Opisane badanie było jednym z nielicznych, bezpośrednio testujących wskaźniki kłamstwa na różne tematy. Jego wyniki sugerują, że temat wypowiedzi oraz sposób jej pozyskiwania należy traktować jako czynniki mogące modyfikować różnice w zachowaniu osób kłamiących i prawdomównych i w związku z tym powinny być uwzględniane podczas przeprowadzania metaanaliz rzeczywistych wskaźników oszukiwania. Być może dzięki temu wykrywanie kłamstwa na podstawie zestawów obiektywnych wskaźników dostosowanych do tematu kłamstwa będzie bardziej trafne.

LITERATURA CYTOWANA

- Bond, Ch. F. Jr., Omar, A., Pitre, U., Lashley, B. R., Skaggs, L. M., i Kirk, C. T. (1992). Fishy-looking liars: Deception judgments from expectancy violation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(6), 969-977.
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., i Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979-995.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., i Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129(1), 78-118.
- DePaulo, B. M., i Morris, W. L. (2004). Discerning lies from truths: Behavioral cues to deception and the indirect pathway of intuition. W: P. A. Granhagi, i L. Stromwall (red.), *The detection of deception in forensic contexts* (s. 15-41). Cambridge: Cambridge University Press.
- DePaulo, B. M., i Rosenthal, R. (1979). Telling lies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(10), 1713-1722.
- Desforges, D. M., i Lee, T. C. (1995). Detecting deception is not as easy as it looks. *Teaching of Psychology*, 22(2), 128-130.
- Ekman, P. (2003). *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Elaad, E. (2003). Effects of feedback on the overestimated capacity to detect lies and the underestimated ability to tell lies. *Applied Cognitive Psychology*, 17, 349-363.
- Frank, M. G., i Ekman, P. (1997). The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(6), 1429-1439.

- Frank, M. G., i Ekman, P. (2004). Appearing truthful generalizes across different deception situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(3), 486-495.
- Granhag, P. A., Andersson, L. O., Stomwall, L. A., i Hartwig, M. (2004). Imprisoned knowledge: Criminals' beliefs about deception. *Legal and Criminological Psychology*, 9, 1-17.
- Sporer, S. L., i Schwandt, B. (2006). Paraverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis. *Applied Cognitive Psychology*, 20(4), 421-446.
- Sporer, S. L., i Schwandt, B. (2007). Moderators of nonverbal indicators of deception. A meta-analytic synthesis. *Psychology, Public Policy, and Law*, 13(1), 1-34.
- Stiff, J. B., Miller, G. R., Sleight, C., Mongeau, P., Garlick, R., i Rogan, R. (1989). Explanations for visual cue primacy in judgments of honesty and deceit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(4), 555-564.
- Strömwall, L. A., i Granhag, P. A. (2003). How to detect deception? Arresting the beliefs of police officers, prosecutors and judges. *Psychology, Crime & Law*, 9, 10-36.
- Ulatowska, J. (2009). *Deklarowana wiedza na temat wskaźników kłamstwa oraz niektóre jej uwarunkowania*. Niepublikowana praca doktorska, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Warszawa.
- Ulatowska, J. (2010). The influence of providing the context of the assessment on the accuracy of the indirect method of deception detection. *Problems of Forensic Sciences*, 84, 380-391.
- Vrij, A. (1995). Behavioral correlates of deception in simulated police interview. *Journal of Psychology*, 129(1), 14-29.
- Vrij, A. (2000). *Detecting lies and deceit: The psychology of lying and its implications for professional practice*. Chichester: John Wiley and Sons.
- Vrij, A. (2005). Criteria-based content analysis: A qualitative review of the first 37 studies. *Psychology, Public Policy, and Law*, 11, 3-41.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities, 2nd Edition*. Chichester: John Wiley and Sons.
- Vrij, A., Akehurst, L., i Knight, S. (2006). Police officers', social workers' teachers' and the general public's beliefs about deception in children, adolescents and adults. *Legal and Criminological Psychology*, 11, 297-312.
- Vrij, A., Edward, K., i Bull, R. (2001). Police officers' ability to detect deceit: The benefit of indirect deception detection measures. *Legal and Criminological Psychology*, 6, 185-196.
- Vrij, A., Granhag, P., Mann, S., i Leal, S. (2011). *Lying about flying: The first experiment to detect false intent*. *Psychology, Crime and Law*, 17(7), 611-620.
- Vrij, A., i Mann, S. (2001a). Telling and detecting lies in a high-stake situation: The case of a convicted murderer. *Applied Cognitive Psychology*, 15, 187-203.
- Vrij, A., i Mann, S. (2001b). Who killed my relative? Police officers' ability to detect real-life high-stake lies. *Psychology, Crime & Law*, 7, 119-132.
- Vrij, A., i Semin, G. R. (1996). Lie experts' beliefs about nonverbal indicators of deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20(1), 65-80.
- Zuckerman, M., DePaulo, B. M., i Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. W: L. Berkowitz (red.), *Advances in experimental social psychology* (14, s. 1-59). New York: Academic Press.