

Wykrywanie kłamstwa w komunikacji interpersonalnej

Katarzyna Cantarero

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej i Instytut Psychologii PAN

Celem artykułu jest analiza kłamstwa i jego wykrywania z perspektywy komunikacji interpersonalnej. Teoria Interpersonalnego Oszustwa wyjaśnia, jakim zmianom może ulegać interakcja w trakcie oszukiwania oraz jakie konsekwencje dla powodzenia kłamstwa mają działania podejmowane przez oszusta i oszukiwanego. Opisano kolejno następujące czynniki wpływające na zwiększenie skuteczności w wykrywaniu kłamstwa w komunikacji interpersonalnej: interaktywność, moment podejmowania decyzji, bezpośredniość, obserwacja/uczestniczenie, modalność, tendencyjność ocen, podejrzliwość, powtarzanie przesłuchań oraz wykorzystanie dowodów. Dane dotyczące wykrywania kłamstwa w interakcji opierają się również na strategiach wykorzystywanych w celu dojścia do prawdy. Przedstawiono praktyczne implikacje dla wykrywania kłamstwa w komunikacji interpersonalnej oraz możliwe dalsze obszary badań wynikające z przyjętej perspektywy badawczej.

Słowa kluczowe: wykrywanie kłamstwa, Teoria Interpersonalnego Oszustwa, strategie ukierunkowane na uzyskanie prawdy

DePaulo ze współpracownikami podają (DePaulo, Kirkendol, Kashy, Wyer i Epstein, 1996), że przeciętnie kłamimy raz, dwa razy dziennie, w związku z czym interakcja z innymi oznacza prawdopodobnie codzienne stykanie się z kłamstwem. Masip, Garrido i Herrero (2004) piszą, że każdy z nas występuje w roli to oszukiwanego, to oszukującego. Mimo tak wszechobecnego kłamstwa, wyniki badań wskazują, że skuteczność jego wykrywania zwykle mieści się w granicach zwykłego zgadywania (Ekman i O'Sullivan, 1991; Masip, Garrido i Herrero, 2002).

Przyczyny tak niskiej skuteczności wykrywania kłamstw mogą być różne – Ekman sugeruje, że mogą one być zarówno konsekwencją braku ewolucyjnego dostosowania, jak i wynikać z niskiej trafności ekologicznej prowadzonych badań (por. Ekman i O'Sullivan, 1991; Ekman, 1996). Są jednak osoby, które osiągają wysoką skuteczność w wykrywaniu kłamstwa. Przeprowadzono badanie, w którym pracownicy służb specjalnych, wraz z pozostałymi osobami badanymi, mieli określić, czy oglądana przez nich na nagraniu wideo kobieta mówi prawdę, czy kłamie. Pozostałymi badanymi osobami

byli pracownicy wymiaru sprawiedliwości, psychiatry, studenci, osoby obsługujące wariograf oraz osoby zainteresowane tematyką kłamstwa. Kłamstwem w tym badaniu było opowiadanie o przyjemnym filmie, podczas gdy w rzeczywistości kobiety oglądały uprzednio film z makabrycznymi scenami (Ekman i O'Sullivan, 1991). Znacznej części pracowników służb specjalnych udało się osiągnąć wyniki rzędu 70–80% trafnych ocen prawdziwości wypowiedzi oglądanej osoby.

Wykrywanie kłamstwa jest zjawiskiem skomplikowanym. Badania nad wykrywaniem kłamstwa opierają się zarówno na analizie niewerbalnego zachowania, jak i treści komunikatu osoby celowo wprowadzającej w błąd (por. DePaulo, Lindsay, Malone, Muhlenbruck, Charlton i Cooper, 2003; Draheim, 2004; Ekman, 2006; Masip, Garrido i Herrero, 2004; Vrij, Edward, Roberts i Bull, 2000). Badania nad skutecznością wykrywania kłamstwa często polegają na ocenie prawdziwości komunikatu oglądanego przez osoby badane, bez wchodzenia w interakcję z rozmówcą. O ile możliwe jest takie działanie w pracy policji, o tyle w interakcjach społecznych sytuacja taka występuje bardzo rzadko. Co więcej, w codziennych interakcjach nie mamy również dostępu do wariografu, czy fMRI (funkcjonalnego rezonansu magnetycznego), których odpowiednie wykorzystanie może być pomocne w pracy policji. Użycie tych narzędzi oczywiście wiąże

Katarzyna Cantarero, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, Instytut Psychologii PAN, ul. Grunwaldzka 98, 50-357 Wrocław, e-mail: katarzyna.cantarero@swps.edu.pl

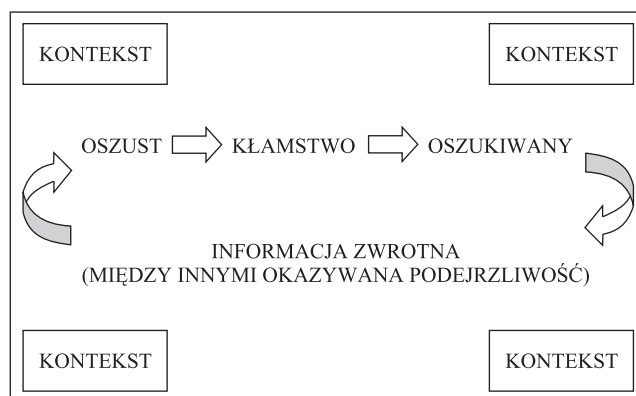
się też z ograniczeniami. Wariograf nie jest narzędziem pozwalającym na uzyskanie pewności, że mamy do czynienia z osobą prawdziwą lub kłamcą (Ekman, 2006; Vrij, 2003c). Między badaczami nie ma zgody co do oceny wykorzystania wariografu jako narzędzia wykrywania kłamstwa (por. Ekman, 2006). Dodatkowo, nie zawsze osobę podejrzaną można poddać badaniu rezonansem magnetycznym – badanie to jest kosztowne i wymaga zgody osoby badanej. Badania przy użyciu tych metod opierają się między innymi na możliwości określenia, czy osoba badana rozpoznaje treści, które mogłyby być znane tylko i wyłącznie temu, kto popełnił konkretne wykroczenie. Nie zawsze jednak osoba badająca ma dostęp do takiej wiedzy, ponadto badany może nie pamiętać pewnych treści, które łączyłyby go z danym działaniem (oszustwem, przestępstwem).

W związku z powyższymi uwarunkowaniami warto przyjrzeć się interakcyjnemu wymiarowi kłamstwa – poznanie tego wymiaru może ułatwić wykrycie kłamstwa tak w pracy policji, jak i w codziennych relacjach interpersonalnych. Opieranie się na danych wypracowanych na podstawie podejścia interakcyjnego nie wymaga skomplikowanych metod ani procedur. Wykorzystanie tej wiedzy w praktyce nie jest inwazyjne, nie nakłada dodatkowych ograniczeń formalnoprawnych na osobę podejmującą decyzję o tym, czy ma do czynienia z kłamcą, czy z osobą prawdziwą. Działania te również nie są bolesne czy obciążające dla osoby podejranej – nie jest konieczne uzyskanie zgody na ich stosowanie. Nie jest moim celem postulowanie odrzucenia dobrze poznanych i sprawdzonych metod wspomagających wykrycie kłamstwa na rzecz przyjęcia tylko i wyłącznie podejścia interakcyjnego. Uważam jednak, że podejście to może być znakomitym uzupełnieniem pozostałych metod.

Interakcyjny wymiar kłamstwa

Patrząc na kłamstwo jako interakcję pomiędzy dwiema osobami, przyjmujemy perspektywę zwracającą uwagę na fakt, iż kłamstwo jest nie tylko komunikatem emitowanym przez osobę oszukującą, ale również wynikiem oddziaływania na siebie partnerów interakcji. Założenie takie przyjęli Burgoon i Buller w swojej Teorii Interpersonalnego Oszustwa (por. Burgoon i Buller, w druku; Griffin, 2003; Leathers, 2007; White i Burgoon, 2001). Przyjęcie takiej perspektywy może być podstawą do dalszych badań uwzględniających poszczególne elementy procesu komunikacji – nadawcę, odbiorcę komunikatu, kanał, kod, przesyłaną informację oraz informację zwrotną (por. Rysunek 1).

Badania dotyczące kontekstu procesu komunikacji skupiają się na różnicach kulturowych, fizycznym oto-



Rysunek 1.
Interakcyjny wymiar kłamstwa

czeniu (pomieszczeniu), w którym przeprowadzane są przesłuchania mające na celu wskazanie osoby kłamliwej (Tokarz, 2006) oraz na wpływie obecności publiczności na powodzenie kłamstwa (Ekman, 2006; Leathers, 2007). Badania skupiające się na kodzie i kanale dotyczą wspomnianego określenia skuteczności wykrywania kłamstwa (por. Draheim, 2007; Granhag, 2006; Mann, Vrij i Bull, 2006; Masip, Garrido i Herrero, 2002). Jedną z bardziej frapujących kwestii dla tematyki kłamstwa są osoby oszukujące i oszukiwana. Badacze starają się określić, jakie cechy osoby implikują większą skuteczność tak kłamania, jak i wykrywania kłamstwa (DePaulo i in., 2003; Draheim, 2004; Ekman, 2006; Serafińska-Kleczky i Szmajke, 2005). Badane są także strategie podejmowane przez osoby oszukujące (Strömwall, Hartwig i Granhag, 2006). Niejednokrotnie badania dotyczą również znalezienia zależności – w kontekście kłamstwa – pomiędzy poszczególnymi elementami procesu komunikacji.

Teoria Interpersonalnego Oszustwa (TIO)

W artykule z 1996 roku Burgoon i Buller zauważają, że oszustwo jest przedmiotem analiz wielu dziedzin nauk społecznych i uznać je można za często występującą formę komunikowania. Pomimo to, rzadko analizy te określają, jak interakcja między oszustem i oszukiwanym wpływa na oszustwo, w tym na jego powodzenie. Badania nad relacją między okłamywanym a okłamywającym przeprowadziła DePaulo ze współpracownikami (DePaulo i Kashy, 1998). Badacze określili na przykład, że relacja, jaka łączy kłamcę i okłamywanego ma wpływ na częstotliwość kłamania. Rzadziej kłamiemy osobom, z którymi łączy nas bliska relacja. Co więcej, wobec przyjaciół kłamiemy kierowani częściej altruistycznymi pobudkami (DePaulo, 2004).

Autorzy Teorii Interpersonalnego Oszustwa podjęli się szczegółowej analizy zjawiska kłamstwa, rozpatrując je w aspekcie interakcji między kłamcą i okłamywanym¹. Na podstawie odkrytych zależności i prawidłowości właściwych dla prowadzenia konwersacji badacze próbują wyjaśnić przebieg kłamania, zwracając szczególną uwagę na jego dynamiczny charakter (Burgoon i Buller, w druku). Jak zaznaczają autorzy, ich podejście odbiega od tych proponowanych zwykle przez psychologów. Uważam, że może być to zaletą tego podejścia, gdyż inna perspektywa badań umożliwia szersze poznanie zjawiska, a więc lepsze jego rozumienie.

Burgoon i Buller oparli swoją koncepcję na założeniach, z których wiele uzyskało empiryczne poparcie. Podstawą teorii były badania prowadzone przez Burgoon (por. Griffin, 2003), nad oczekiwaniami konwersacyjnymi, badania Bullera nad wpływem społecznym komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz funkcjonalne podejście obu autorów do komunikacji niewerbalnej (Burgoon i Buller, w druku).

Teoria Interpersonalnego Oszustwa opiera się na założeniu, że komunikacja interpersonalna jest interakcją społeczną, w której oddziałują na siebie tak nadawca, jak i odbiorca. Role podczas interakcji zmieniają się i uczestnicy interakcji zarówno nadają, jak i odbierają informacje (często jednocześnie). Autorzy piszą, że komunikację cechują dynamizm, wielofunkcyjność i wielowymiarowość (Burgoon i Buller, w druku). Oszustwo jest rozumiane jako akt celowego przesyłania przez nadawcę informacji, która ma wzbudzić u odbiorcy fałszywe przekonanie bądź interpretację (Burgoon i Buller, 1996). Oszuści angażują się w strategiczne działania, których celem jest wprowadzenie w błąd odbiorcy. Działania te wiążą się z kierowaniem informacją (komunikatem), zachowaniem oraz wrażeniem. Kierowanie informacją dotyczy prób kontroli treści komunikatu przekazywanego drogą komunikacji werbalnej. Kierowanie zachowaniem polega na podejmowaniu starań, by komunikacja niewerbalna nie zdradziła oszusta. Kierowanie wrażeniem to, jak piszą autorzy, bardziej ogólna czynność, której zadaniem jest „utrzymanie wiarygodności” oraz „zachowanie twarzy” (Burgoon i Buller, w druku, s. 4). Poniżej przedstawione są wybrane propozycje TIO (na podstawie prac Burgoon i Bullera, w druku; 1996).

Zgodnie z TIO, zachowanie i procesy poznawcze nadawcy i odbiorcy zmieniają się wraz ze zmianami kontekstu, w jakim ma miejsce interakcja. Kontekst charakteryzują takie elementy, jak wymagania konwersacyjne, spontaniczność, zaangażowanie w relację czy bezpośredniość. Oszuści częściej niż osoby prawdomówne podejmują strategiczne działania (kierowanie informacją, za-

chowaniem i wrażeniem), częściej też widoczne są u nich oznaki pobudzenia. Im bardziej intensywna interakcja między oszustem i oszukiwanym, tym więcej strategicznych działań podejmuje oszust i tym mniej widoczne są w jego zachowaniu reakcje niestrategiczne (pobudzenie, negatywne bądź tłumione emocje). Uczestnicy interakcji tym bardziej oczekują od siebie uczciwości, im bardziej intensywna jest interakcja pomiędzy nimi oraz im bardziej łączy ich więź pozytywna (Burgoon i Buller, 1996).

Burgoon i Buller (w druku; 1996) podają dalej, że motywacja wpływa na zachowanie zarówno oszusta, jak i oszukiwanego. Oszust kierowany chęcią zysku osobistego (w przeciwieństwie do oszusta motywowanego chęcią pomocy innym) będzie podejmował więcej działań strategicznych, a w jego zachowaniu widocznych będzie więcej sygnałów niewerbalnych. Co więcej, działania strategiczne będą pojawiać się częściej wraz ze wzrostem zażyłości między oszustem i oszukiwanym. Wzrostowi zażyłości towarzyszyć będzie również większa liczba sygnałów niewerbalnych oraz obawa przed wykryciem.

Te zależności wpływają będą na ocenę wiarygodności osoby oszukującej formułowaną przez osobę oszukiwaną. Początkowa ocena wiarygodności oszusta będzie tym wyższa, im większe nachylenie w kierunku prawdy wykaże oszukiwany, im wyższe będą intensywność interakcji oraz umiejętności komunikacyjne oszusta (Burgoon i Buller, w druku). Jeśli jednak zachowanie oszusta będzie odbiegać od typowego, oczekiwanego sposobu komunikowania, to ocena jego wiarygodności będzie niższa.

Analogicznie, możemy założyć, że początkowe wykrycie kłamstwa będzie wyższe, jeśli osobę oszukiwaną charakteryzuje mniejsze nachylenie w kierunku prawdy, interakcja jest mniej intensywna, a oszust nie ma wysokich umiejętności komunikacyjnych i dodatkowo przejawia zachowanie odbiegające od tego, które jest oczekiwane w danej sytuacji. Początkowemu wykryciu kłamstwa sprzyjają również umiejętności komunikacyjne oszukiwanego (Burgoon i Buller, 1996).

Badacze podjęli również temat podejrzliwości i uwzględnili go w swoich propozycjach. Zakładają oni, że podejrzliwość osoby oszukiwanej przejawia się w jej działaniach strategicznych i niestrategicznych. Oszuści dostrzegają podejrzliwość, kiedy tylko się pojawia. Oszust postrzega podejrzliwość w działaniach oszukiwanego przez odstępstwa od oczekiwanego zachowania, niepewność czy dopytywanie. Dostrzeżenie podejrzliwości powoduje pojawienie się u oszusta wzmożonych działań strategicznych i niestrategicznych (Burgoon i Buller, 1996).

Znamienne jest założenie badaczy o zmienności przejawów oszukiwania i podejrzliwości wraz z trwaniem interakcji. Zmienność ta opiera się między innymi na zasadzie

wzajemności, która jest kluczowa dla oszustwa interpersonalnego. Oszust i oszukiwany wpływają wzajemnie na swoje zachowanie i modyfikują swoje działanie w zależności od reakcji rozmówcy. Ostateczna trafność oszukiwanego w ocenie wiarygodności oszusta oraz skuteczne wykrycie kłamstwa zależy od końcowych podejrzeń i nachylenia oszukiwanego w kierunku prawdy (tendencja do tego, by częściej wypowiedź rozmówcy określać jako prawdopodobną niż kłamliwą), jego umiejętności komunikacyjnych oraz przejawów zachowania oszusta. Oszust z kolei uzna, że wprowadził w błąd rozmówcę, jeśli nie dostrzeże pod koniec interakcji oznak podejrzliwości u oszukiwanego (Burgoon i Buller, 1996).

Czynniki wpływające na zwiększenie skuteczności wykrywania kłamstwa w interakcji

Badania nad kłamstwem przyniosły wyniki pozwalające usprawnić jego wykrywanie przeprowadzane w komunikacji interpersonalnej (Buller, Burgoon, Busling i Rieger, 1998).

Interaktywność

Burgoon, Buller i Floyd (2001) zbadali, jak intensywność interakcji będzie się wiązać ze skutecznością wykrywania kłamstwa. Intensywność interakcji była określana na podstawie stopnia, w jakim były spełnione między innymi następujące warunki: zależność rozwoju dyskursu od odpowiedzi rozmówcy, zaangażowanie, synchroniczność w czasie, transformacyjność – zmienność interakcji (Burgoon, Buller i Floyd, 2001). Co więcej, komunikacja jest bardziej interaktywna, gdy odbywa się twarzą w twarz, rozmówcy znajdują się w tej samej przestrzeni, znają się i mają dostęp do jak największej liczby kanałów, którymi przekazywane są komunikaty (niewerbalne, werbalne, wokalne). Manipulując stopniem interaktywności oraz relacją między oszustem i oszukiwanym (przyjaciele vs. nieznajomi), badacze dowiedli, iż kontrolowanie wypowiedzi oraz zarządzanie informacją u osób badanych były lepsze w warunkach bardziej interaktywnych (dialog) niż w przypadku monologu. Pod tym względem rozmówcy lepiej radzili sobie w warunkach prawdy niż oszukiwania. Oszuści natomiast byli oceniani wyżej wraz z upływem czasu w warunkach dialogu niż w warunkach monologu. Zwłaszcza przyjaciele w warunkach monologu byli oceniani niżej, gdy oszukiwali. Wraz z upływem czasu zarówno w warunkach dialogu, jak i monologu trafność w ocenie oszustwa była niższa (Burgoon, Buller i Floyd, 2001).

Moment podejmowania decyzji

Badanie nad podobną kwestią przeprowadził Masip ze współpracownikami (Masip, Garrido i Herrero, 2003). Badali oni wpływ momentu podejmowania decyzji dotyczącej prawdopodobności osoby ocenianej na trafność tej oceny. Zgodnie z założeniami koncepcji Bullera i Burgoon, wraz z rozwojem sytuacji, w której oszust stara się wprowadzić rozmówcę w błąd, będzie on podejmował więcej strategicznych działań w celu podtrzymania kłamstwa (por. Masip i in., 2003; Griffin, 2003). Tym samym, im dłużej będzie trwała interakcja, tym trudniej będzie stwierdzić czy osoba, której zachowanie oceniamy, kłamie. Badania potwierdziły tę zależność – większą trafność w stwierdzeniu, kto kłamie, miały osoby, które podjęły decyzję, że obserwowana przez nie osoba kłamie, na początku przeznaczanego na ocenę czasu (Masip i in., 2003).

Bezpośredniość

Kolejną kwestią, istotną z punktu widzenia oszustwa interpersonalnego, jest bezpośredniość (*immediacy*). Burgoon ze współpracownikami (Burgoon, Buller, Afifi, White i Busling, 1996) badała, jak intensywność interakcji zmienia się w czasie, a dokładnie – długość czasu wypowiedzi i zaangażowanie w wypowiedź. Badana była również zależność między niewerbalną bezpośredniością odbiorcy a jej odwzajemnieniem przez oszusta w warunkach mówienia prawdy i oszukiwania oraz równoległe postrzeganie powodzenia wprowadzenia w błąd przez oszusta.

Wyniki wskazały, że na początku interakcji wypowiedzi oszustów były krótsze od wypowiedzi osób mówiących prawdę, różnica ta jednak zacierzała się z upływem czasu, a w ostatnim etapie interakcji czas wypowiedzi u oszustów był nawet dłuższy. W kwestii zaangażowania w wypowiedź istotna okazała się kolejność, z jaką rozmówcy w swojej wypowiedzi podawali odpowiedzi prawdziwe i fałszywe. Zaangażowanie osób podających na początku odpowiedzi fałszywe było znacznie niższe od zaangażowania osób zaczynających od odpowiedzi prawdziwych. Ci, których pierwszą odpowiedzią było kłamstwo, z czasem zwiększali swoje zaangażowanie, a ci, którzy zaczęli od odpowiedzi prawdziwych (a później kłamali), utrzymywali je na podobnym poziomie przez cały czas wypowiedzi (Burgoon i in., 1996).

Zachowanie osób, których zadaniem było raz kłamać, raz mówić prawdę, odzwierciedlało wzrost stopnia bezpośredniości przedstawiany przez rozmówcę-odbiorcę. Jednak w warunkach niskiej bezpośredniości rozmówcy oszuści przejawiali zachowania kompensacyjne, angażując się w interakcję bardziej niż rozmówca. Gdy roz-

mówca przejawiał bezpośredniość w niskim stopniu, oszust określał, iż powodzenie jego kłamstwa było niższe, niż gdy bezpośredniość rozmówcy utrzymywana była na średnim poziomie (Burgoon i in., 1996).

Obserwator–rozmówca

Granhag i Strömwall (2001) podają, że w warunkach interakcji skuteczność wykrywania kłamstwa jest niższa niż w warunkach nieopierających się na interakcji. Obserwator częściej zwraca uwagę na informacje przekazywane drogą werbalną, podczas gdy interlokutor skupia się na analizie niewerbalnych komunikatów swojego rozmówcy (Feeley i deTurck, 1997, za: Granhag i Strömwall, 2001). Przeprowadzono badanie na studentach, w którym oceny prawdopodobności dokonywała zarówno osoba prowadząca, jak i obserwująca przesłuchanie osób kłamiących bądź mówiących prawdę (Granhag i Strömwall, 2001). Wyniki wskazały, że rozmówca przejawiał większe nachylenie w kierunku prawdy niż obserwator. Wyniki te stoją w sprzeczności z postrzeganymi przez policjantów jako optymalne warunkami wykrywania kłamstwa. Jak podają badacze, policjanci oraz inni pracownicy wymiaru sprawiedliwości sądzą, że „łatwiej można wykryć kłamstwo w interakcji twarzą w twarz z podejrzanym, niż oglądając tego samego podejrzanego na nagraniu wideo” (Granhag i Strömwall, 2001, s. 98).

Modalność

Wykrywanie kłamstwa może opierać się na analizie zachowania badanego, biorąc pod uwagę wszystkie dostępne informacje napływające od nadawcy. Może też być tak, że komunikat będzie oceniany tylko i wyłącznie z uwzględnieniem komunikacji niewerbalnej (bez dostępu do treści czy komunikacji wokalnej komunikatu). Na ocenę prawdziwości komunikatu na podstawie niewerbalnych wskazówek kłamstwa mogą wpływać stereotypy dotyczące takich wskazówek. Jak pokazują badania, postrzegane wskazówki kłamstwa różnią się od tych, które rzetelnie mogą informować o kłamstwie (por. DePaulo i in., 2003; Lakhani i Taylor, 2003; Strömwall i Granhag, 2003; Vrij, 2004). Ponadto, ludzie mają tendencję do przypisywania większej wagi mimicznym wskazówkom, mimo że mogą być one najmniej diagnostyczne przy wykrywaniu kłamstwa (Burgoon, Blair i Strom, 2008). Może też być tak, że przez dostęp do wszystkich modalności do obserwatora dociera zbyt wiele informacji jednocześnie, co utrudnia podjęcie właściwej decyzji dotyczącej prawdopodobności rozmówcy.

Badanie nad zależnością między modalnością a oceną osoby okłamującej przeprowadziła Burgoon ze współpracownikami (2008). Ocenie podlegały między innymi

takie cechy, jak towarzyskość, dominacja, kompetencja. Gdy osoba oceniająca miała dostęp do trzech modalności zachowania oszusta (komunikacji niewerbalnej, werbalnej i wokalnej – materiał audiowizualny), oceniany był on wówczas najbardziej korzystnie. Najniższe oceny otrzymywali kłamcy, u których oceniony był jedynie werbalny aspekt wypowiedzi (na podstawie materiału spisane). Skuteczność wykrycia kłamstwa w tym badaniu była niska. Najniższa trafność w wykrywaniu kłamstwa towarzyszyła warunkom audiowizualnym, ale różnice z pozostałymi modalnościami (materiał spisany, materiał audio) nie były istotne statystycznie (Burgoon, Blair i Strom, 2008).

Tendencyjność ocen

Ocenę prawdziwości wypowiedzi rozmówcy charakteryzuje stwierdzony w literaturze błąd oceny nazywany nachyleniem w kierunku prawdy (*truth bias*; por. Serafińska-Kleczek i Szmajke, 2005). Osoby oceniające mają tendencję do tego, by częściej wypowiedź rozmówcy określać jako prawdopodobną niż kłamiwą. Przyczyn tego zjawiska można upatrywać w założeniach dotyczących interakcji międzyludzkich, które, jak pisze Grice (1975), powinny opierać się na prawdzie. Ludzie mają tendencję do zakładania, że osoba, z którą rozmawiają, mówi prawdę. Jest to zasadniczo słuszne założenie, gdyż w komunikacji interpersonalnej częściej występuje komunikacja oparta na prawdzie (DePaulo i in., 1996). Niemniej jednak w sytuacji wykrywania kłamstwa nachylenie w kierunku prawdy przyczynia się do uznania kłamstwa za prawdę. Badania Burgoon, Blair i Strom (2008) potwierdziły tę zależność. Dodatkowo, nachylenie w kierunku prawdy było najsilniejsze, gdy ocenie poddawano wszystkie modalności zachowania (komunikacja niewerbalna, werbalna, wokalna). Najniższe wyniki wskazujące na prawdopodobność rozmówcy pojawiły się, gdy dostępny ocenie był tylko spisany tekst wypowiedzi (Burgoon i in., 2008).

Podejrzliwość

Badania nad określeniem zależności między wzbudzeniem i okazywaniem podejrzliwości na skuteczność wykrywania kłamstwa prowadził Buller ze współpracownikami (Buller i in., 1998). Badania wskazały, iż okazywanie podejrzliwości może nie być efektywnym sposobem na zwiększenie skuteczności w wykrywaniu kłamstwa. Powodowało ono zwiększenie u osoby oszukującej działań nastawionych na eliminację nerwowości oraz przejawianie pozytywnych uczuć wobec osoby oszukiwanej. Wzbudzenie podejrzliwości wiązało się z oceną znajomych osób jako bardziej uczciwych, a nieznajomych jako

mniej uczciwych. Okazywanie podejrzliwości może nawet ujemnie wpływać na skuteczność wykrywania kłamstwa. Specjaliści wojskowi osiągali niższe wyniki w wykrywaniu kłamstwa, gdy wzbudono u nich podejrzliwość wobec osoby ocenianej (Burgoon i Buller, w druku).

Powtarzanie przesłuchań

Badania nad wykrywaniem kłamstwa w interakcji opierają się na pojedynczej interakcji oceniany–oceniający (por. Granhag i Strömwall, 2001). Jednak w kontekście pracy policji istotne jest uwzględnienie wpływu powtórnych przesłuchań na ocenę prawdziwości podejrzanego. Granhag i Strömwall (2001) przeprowadzili badanie laboratoryjne, w którym sprawdzali, jak powtarzanie przesłuchań wiązać się będzie z trafnością wykrywania kłamstwa przy uwzględnieniu podziału na obserwatora i interlokutora przesłuchań. Obserwatorzy, którzy oglądali raz bądź powtórnie przesłuchania z tą samą osobą, nie różnili się w trafności oceny prawdziwości ocenianych osób. W wersji pojedynczej obserwatorzy oglądali trzy przesłuchania jedno po drugim, następnie oceniali prawdziwość osoby oglądanej. Osoby w warunkach powtarzanych przesłuchań najpierw oglądały jedno przesłuchanie, potem następowała przerwa, po której oglądały dwa pozostałe. Oceny prawdziwości były dokonywane dwukrotnie – po obejrzeniu pierwszego i trzeciego przesłuchania. W takich warunkach ogólna skuteczność obserwatorów w wykrywaniu kłamstwa istotnie wzrosła i osiągnęła wyniki wyższe niż przypadkowe zgadywanie (Granhag i Strömwall, 2001). Przyczyny zaobserwowanej zależności należałoby zbadać. Badacze sugerują, że proces oceniania mógł wpływać na zmianę zdania, wyzwalając kontrargumenty do przyjętej oceny, a następnie poszukiwanie informacji zgodnych z nowymi ocenami (Granhag i Strömwall, 2001).

Wykorzystanie dowodów

Badacze rozpatrywali także wykorzystanie podczas przesłuchania dowodów łączących osobę przesłuchiwaną z danym wykroczeniem. Hartwig wraz ze współpracownikami przeprowadziła badania, które miały na celu wskazać, jaki wpływ na skuteczność w ocenie prawdziwości osoby podejrzanej o popełnienie przestępstwa będzie miało przedstawienie osobie podejrzanej, w określonym momencie przesłuchania, dowodów wiążących ją z danym przestępstwem (Hartwig, Granhag, Strömwall i Vrij, 2005).

Badanymi były osoby podejrzane – na potrzeby eksperymentu studenci proszeni o pozorowaną kradzież pieniędzy. Byli oni następnie przesłuchiwani i w połowie przypadków dowód łączący podejznanego ze sprawą był przed-

stawiany na początku przesłuchania, w pozostałej grupie dowód taki przedstawiano w drugiej fazie przesłuchania. Przesłuchania były następnie oglądane przez osoby oceniające prawdziwość podejrzanych. Wprowadzenie dowodów w drugiej fazie przesłuchania, po wstępnej fazie pytań, zwiększyło skuteczność wykrywania kłamstwa z 42 do 60%. Wynik ten jest tłumaczony możliwością uzyskania sprzecznych zeznań przesłuchiwanego. Jeśli najpierw zadaje się mu pytania, na które swobodnie może odpowiadać, po czym dopiero w drugiej fazie przesłuchania wprowadza się dowód wiążący, istnieje większe prawdopodobieństwo, że podejrzany popełni błąd w zeznaniu, co będzie użyteczną wskazówką dla osoby oceniającej jego prawdziwość (Hartwig i in., 2005).

W kolejnym badaniu policjanci zostali przeszkoleni w strategicznym wykorzystaniu dowodów (Hartwig, 2005). Polega ono na przedstawieniu dowodów w drugiej fazie przesłuchania, a w pierwszej fazie, po zadaniu pytań otwartych, na zadawaniu pytań dotyczących dowodu, jednak bez jego ujawniania – tak, aby winny podejrzany ujawnił sprzeczności w zeznaniu. Przeszkoleni policjanci, korzystający ze strategicznego wykorzystania dowodów, uzyskali wyniki rzędu 85% skuteczności w wykrywaniu kłamstwa, w porównaniu do 56% skuteczności u policjantów, którzy nie byli przeszkoleni (Hartwig, 2005).

Metoda ta, choć zwiększa skuteczność wykrywania kłamstwa, nie zawsze może być wykorzystana, gdyż osoba przesłuchująca nie zawsze ma dostęp do dowodów mogących powiązać osobę przesłuchiwaną z danym przestępstwem.

Strategie podejmowane w celu dojścia do prawdy

Pisząc o wykrywaniu kłamstwa w komunikacji interpersonalnej, warto odwołać się do udokumentowanej wiedzy na temat strategii podejmowanych w celu dojścia do prawdy. Dotyczą one w większości przesłuchań policyjnych, ale nie można ignorować możliwości wykorzystania przynajmniej części z nich w pozostałych interakcjach społecznych.

Obszerną typologię strategii prowadzenia przesłuchań zaproponowała Kalbfleisch (1994). Wyróżniła ona – na podstawie analizy literatury dotyczącej prowadzenia przesłuchań – 15 różnych strategii. Większość z nich wiązała się z kilkoma charakterystycznymi taktykami. W przeprowadzonym przez Kalbfleisch kolejnym badaniu najczęstszą strategią osób, które wykazywały największą skuteczność w wykrywaniu kłamstwa, była strategia polegająca na koncentracji na sprzecznościach w zeznaniach podejznanego.

Reid i Inbau opisali z kolei 9-etapowy model przeprowadzania przesłuchań, w dużym stopniu nawiązujący

do koncepcji zmiany postaw, której autorami są Ajzen i Madden (por. Tokarz, 2006; Vrij, 2003b). Koncepcja Inbaua i Reida polega na stosowaniu oskarżeń wobec przesłuchanego, zmniejszeniu poczucia winy, znalezieniu usprawiedliwienia podjętych działań oraz niejednokrotnie na stosowaniu manipulacji w celu uzyskania zeznania (za: Tokarz, 2006). Model ten spotkał się z ostrą krytyką ze względu na dużą presję wywieraną na osobę przesłuchiwaną, co może powodować przyznanie się do winy osoby, która nie popełniła danego przestępstwa (por. Gudjonsson, 1994).

Próbę określenia zależności między strategią stosowaną przez przesłuchujących oraz przyznaniem się do popełnienia danego przewinienia przez przesłuchiwanego podjęli Holmberg i Christianson (2002). Strategie były określane na podstawie odpowiedzi osób, które uprzednio przesłuchiowano. Ich zadanie polegało na określeniu stopnia, w jakim przesłuchania były oparte na dominacji (*dominance*) bądź humanitarnym traktowaniu (*humanity*). Według wyników badań te przesłuchania, które były oparte na humanitarnym traktowaniu, prowadziły do częstszego przyznania się do winy. Są jednak pewne ograniczenia dotyczące wyników tych badań. Jak zaznaczają autorzy, oceny zostały dokonane tylko przez osoby przesłuchiwane, a nie przez badaczy obserwujących przesłuchania, możliwe jest więc, że pozytywna ocena przesłuchania, powstaje po całym procesie przesłuchania jako konsekwencja przyznania się do winy (Holmberg i Christianson, 2002).

Z kolei Williamson przeprowadził badania, na podstawie których wyróżnił cztery style prowadzenia przesłuchań (Williamson, 1993). Style prowadzenia przesłuchań opierały się na wymiarach współpraca–konfrontacja oraz koncentracja na zeznaniu–koncentracja na dowodach. Pierwszy styl, nazwany „ukartowanym” (*collusive*), charakteryzuje współpraca, nastawienie na rozwiązywanie problemów, paternalistyczny sposób zachowania i nastawienie na zapewnienie zeznania. Styl nazwany „doradcym” (*counselling*) cechuje współpraca, brak emocjonalnego podejścia do osoby przesłuchiwanej, unikanie osądzania oraz nastawienie na uzyskanie dowodów (Williamson, 1993, s. 94). Styl oparty na konfrontacji oraz uzyskaniu dowodów został nazwany „biznesowym” (*business-like*). Tego typu przesłuchania są formalne, rzeczowe, osoba przesłuchująca zachowuje się w sposób szorstki wobec osoby przesłuchiwanej. Ostatni wymieniony styl to styl „dominujący” (*dominant*), gdzie osobą przesłuchującą cechuje emocjonalność oraz niecierpliwość. Styl ten opiera się na konfrontacji i zapewnieniu zeznania. Propozycja Williamsona jest dobrą podstawą do dalszych badań w tym obszarze. Warto byłoby uszcze-

gólowić wyróżnione przez badacza style i określić związek między konkretnym stylem prowadzenia przesłuchań, a skutecznością wykrywania kłamstwa oraz uzyskaniem prawdziwego zeznania osoby przesłuchiwanej.

Baldwin zaproponował przeciwnie podejście do przesłuchań wobec propozycji Inbaua i Reida (por. Gudjonsson, 1994). Strategia ta opiera się na wypracowaniu dobrego kontaktu z przesłuchiwanym, bardzo dobrym planowaniu, przygotowaniu się do przesłuchania oraz umiejętnościach społecznych. Jego podejście zakłada, iż celem przesłuchania nie jest uzyskanie przyznania się do winy, lecz dojście do prawdy. Jest ono nastawione na zbieranie informacji, które pozwolą zarówno na podjęcie decyzji dotyczącej osoby przesłuchiwanej, jak i dalszych działań związanych ze śledztwem. Decyzja podjęta zgodnie z takim podejściem minimalizuje możliwość przyznania się do winy osoby niewinnej (por. Vrij, 2003b).

Niestety, nadal relatywnie często zdarzają się przesłuchania, w których osoba przesłuchiwana przyznaje się do popełnienia przestępstwa, mimo że nie miała z nim nic wspólnego (Conti, 1999; Hartwig, Granhag i Vrij, 2005; Horselenberg, Merckelbach i Josephs, 2003; Kassin, 2005). W Stanach Zjednoczonych, gdzie skazanie podejrzanego nierzadko odbywa się na podstawie złożonego zeznania – przyznanie się do winy osoby niewinnej pod wpływem nacisku osób przeprowadzających przesłuchanie może sprawić, że osoba taka zostanie skazana na wieloletnie więzienie. W Polsce możliwe jest przyznanie się do winy, które nie jest podstawą do skazania osoby przesłuchiwanej. Podejrzanym o popełnienie przestępstwa ma prawo do wycofania się ze złożonego zeznania, z czego niejednokrotnie korzystają podejrzani winni popełnienia danego czynu, ale starający się zmienić linię obrony w nadziei na łagodniejszy wyrok sądu.

Praktyczne implikacje

Biorąc pod uwagę przedstawione informacje dotyczące wykrywania kłamstwa w interakcji oraz strategii dochodzenia do prawdy, można sformułować pewne wytyczne, które mogłyby usprawnić wykrywanie kłamstwa w komunikacji interpersonalnej. Zasady te są łatwe do wykorzystania w pracy policji podczas prowadzenia przesłuchań.

Aby zwiększyć skuteczność wykrywania kłamstwa, warto, żeby przesłuchanie było prowadzone przez jedną osobę, podczas gdy druga osoba powinna to przesłuchanie obejrzyć bez angażowania się w interakcję z podejrzanym. Oceny obserwatora powinny być w mniejszym stopniu obciążone błędem nachylenia w kierunku prawdy. Jeśli przesłuchanie prowadzone jest kilkakrotnie, wskazane jest, by po każdej jego części następowała ocena prawdziwości podejrzanego. Zwłaszcza ocena obserwato-

ra może być dzięki takiemu zabiegowi ostatecznie bardziej trafna. Kiedy prowadzona jest pojedyncza rozmowa z osobą podejrzaną o kłamstwo, decyzja, czy podejrzany kłamie, czy nie, powinna zostać podjęta na początku interakcji. Im dłużej będziemy rozmawiać z kłamcą, tym trudniej będzie wykryć jego kłamstwo. Zwłaszcza jeśli przesłuchanie jest bardziej interaktywne, możemy wówczas pozytywniej ocenić oszusta.

Wskazane byłoby rozpoczęcie rozmowy od pytań, na które podejrzany prawdopodobnie poda fałszywe odpowiedzi (jeśli mamy dostęp do informacji, która to umożliwi). Jeśli bowiem zaczniemy od pytań, gdzie podawana odpowiedź będzie prawdą, łatwiej będzie kłamcy utrzymać ten sam poziom zaangażowania, nie wzbudzając podejrzeń rozmówcy. Gdyby to było możliwe, wypowiedź podejrzanego mogłaby zostać odsłuchana przez inną osobę, która na podstawie nagrania audio mogłaby podjąć decyzję co do prawdopodobności zeznania, unikając błędnego kierowania się stereotypami dotyczącymi mimicznych wskazówek kłamstwa.

Jeśli policjant ma dostęp do pewnych dowodów wiążących osobę przesłuchiwaną ze sprawą będącą przedmiotem dociekań, na pewno warto ten dowód wykorzystać w drugiej fazie przesłuchania, w pierwszej fazie zadając przesłuchanemu pytania tak, aby ten przesłuchiwany, który kłamie, sprzecznie się wypowiedział. Jedną ze skuteczniejszych strategii wykrywania kłamstwa jest opieranie się na sprzecznych zeznaniach osoby kłamającej, dlatego sprowokowanie kłamcy do pomylenia się w zeznaniach jest dobrą drogą zbliżenia się do prawdy.

Wybór strategii ukierunkowanej na dojście do prawdy oprócz swej skuteczności w wykrywaniu kłamstwa powinien uwzględniać ryzyko przyznania się podejrzanego do niepopelnionego czynu. Jeśli weźmiemy pod uwagę wyniki przedstawionych badań, to strategia polegająca na humanitarnym traktowaniu, dobrym planowaniu i przygotowaniu przesłuchującego zdaje się wartościowa ze względu na możliwość uzyskania zeznania bez zastraszania podejrzanego czy stosowania manipulacji, które mogą w konsekwencji powodować przyznanie się do popełnienia przestępstwa osoby niewinnej. Wskazane jest dodatkowo, by osoba prowadząca przesłuchanie nie była podejrzliwa wobec podejrzanego. Takie nastawienie nie sprzyja trafnej ocenie prawdopodobności rozmówcy.

Przyszłe badania mogłyby koncentrować się na próbie określenia związku między różnymi rodzajami strategii a wykrywaniem kłamstwa. Przydatny mógłby być model Williamsona (1993), którego style prowadzenia przesłuchań mogłyby zostać doprecyzowane z określeniem warunków, w jakich wykorzystanie każdego z nich byłoby najbardziej skuteczne. Burgoon z kolei jest współautorką

programu komputerowego, którego celem jest określanie ruchów ciała osoby nagrywanej kamerą i na tej podstawie informowanie o możliwym wystąpieniu oszustwa. Zważywszy na wiele ograniczeń wykorzystania, program ten pozostaje w fazie rozwoju (Meservy, Jensen, Kruse, Burgoon, Nunamaker Jr, Twitchell, Tsechpenakis i Metaxas, 2005). Niemniej jednak, może być to ciekawy kierunek badań, który mógłby zaowocować użytecznymi wynikami pozwalającymi na skuteczniejsze wykrywanie kłamstwa w sytuacji braku możliwości korzystania z bardziej inwazyjnych czy czasochłonnych metod.

Podsumowanie

Prawidłowości dotyczące wykrywania kłamstwa w interakcji mogłyby być bardzo dobrym uzupełnieniem poznanych już i nadal rozwijanych metod i urządzeń zorientowanych na wykrycie kłamstwa. Jak łatwo zauważyć, wiele z praktycznych implikacji interakcyjnego wymiaru kłamstwa może znaleźć zastosowanie nie tylko w pracy policji. Zarówno osobom przesłuchującym podejrzanych, jak i pozostałym uczestnikom interakcji społecznych zwykle zależy na tym, by nie dać się oszukać i trafnie rozpoznać kłamstwo. Oszukiwanie pozostaje interakcją, gdzie tak oszukujący, jak i oszukiwani mogą podejmować działania, by doprowadzić do pomyślnego dla każdej ze stron końca interakcji. Na osobie, która ma za zadanie odkryć, czy ma do czynienia z osobą celowo wprowadzającą w błąd, czy nie, ciąży olbrzymia odpowiedzialność podjęcia właściwej decyzji po skończeniu interakcji. Z tego względu pomocne jest pozyskiwanie dodatkowych narzędzi, by móc zbliżyć się do prawdy.

LITERATURA CYTOWANA

- Buller, D. B., Burgoon, J. K., Busling, A., Roiger, J. (1998). Interpersonal deception theory: Examining deception from a communicative perspective. *ARI Research Note*, 98–16.
- Burgoon, J. K., Buller, D. B. (w druku) Interpersonal deception theory. W: J. Seiter, R. Gass (red.), *Readings in persuasion, social influence, and compliance gaining*. New York: Allyn & Bacon.
- Burgoon, J. K., Blair, J. P., Strom, R. E. (2008). Cognitive biases and nonverbal cue availability in detecting deception. *Human Communication Research*, 34, 572–599.
- Burgoon, J. K., Buller, D. B., Floyd, K. (2001). Does participation affect deception success? A test of the interactivity principle. *Human Communication Research*, 27(4), 503–534.
- Burgoon, J. K., Buller, D. B. (1996). Interpersonal deception theory. *Communication Theory*, 6, 203–242.
- Burgoon, J. K., Buller, D. B., Afifi, W. A., White, C. H., Busling, A. L. S. (1996). *The role of immediacy in deceptive interpersonal interaction*. Referat wygłoszony podczas corocznego zjazdu International Communication Association, Chicago.

- Conti, R. P. (1999). The psychology of false confessions. *The Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology*, 2(1), 14–36.
- DePaulo, B. (2004). Many faces of lies. W: A. G. Miller (red.), *The social psychology of good and evil* (s. 303–326). New York: Guilford Press.
- DePaulo, B., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129(1), 74–118.
- DePaulo, B., Kashy, D. (1998). Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 63–79.
- DePaulo, B., Kirkendol, S. E., Kashy, D. A., Wyer, M. M., Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979–995.
- Draheim, S. E. (2007). Jak oczy mogą zdradzać kłamstwo? Osobowość makiaweliczna a dwa rodzaje mrugania jako korelaty procesów emocjonalnych i poznawczych. *Psychologia-Etologia-Genetyka*, 15, 33–47.
- Draheim, S. E. (2004). *Makiaweliczna osobowość niepełnoletniego świadka*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Ekman, P. (2006). *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ekman, P. (1996). Why don't we catch liars? *Social Research*, 63, 801–817.
- Ekman, P., O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46(9), 913–920.
- Granhag, P. A. (2006). Rethinking implicit lie detection. *The Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology*, 7(3), 180–190.
- Granhag, P. A., Strömwall, L. A. (2001). Deception detection based on repeated interrogations. *Legal and Criminological Psychology*, 6, 85–101.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. W: P. Cole, J. L. Morgan (red.), *Syntax and semantics 3: Speech acts* (s. 41–58). New York: Academic Press.
- Griffin, E. (2003). *Podstawy komunikacji społecznej*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Gudjonsson, G. H. (1994). Investigative interviewing: Recent developments and some fundamental issues. *International Review of Psychiatry*, 6, 237–245.
- Hartwig, M. (2005). *Interrogating to detect deception and truth: Effects of strategic use of evidence*. Niepublikowana praca doktorska. Department of Psychology, Göteborg University.
- Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A., Vrij, A. (2005). Detecting deception via strategic use of evidence. *Law and Human Behavior*, 29, 469–484.
- Hartwig, M., Granhag, P. A., Vrij, A. (2005). Police interrogation from a social psychology perspective. *Policing and Society*, 15(4), 379–399.
- Holmberg, U., Christianson, S. A. (2002). Murders' and sexual offenders' experiences of police interviews and their inclination to admit or deny crimes. *Behavioral Sciences and the Law*, 20, 31–45.
- Horselenberg, R., Merckelbach, H., Josephs, S. (2003). Individual differences and false confessions: A conceptual replication of Kassin and Kiechel (1996). *Psychology, Crime & Law*, 9, 1–8.
- Kalbfleisch, P. (1994). The language of detecting deceit. *Journal of Language and Social Psychology*, 13(4), 469–496.
- Kassin, S. M. (2005). On the psychology of confessions. Does innocence put innocents at risk? *American Psychologist*, 60(3), 215–228.
- Lakhani, M., Taylor, R. (2003). Beliefs about cues to deception in high- and low-stake situations. *Psychology, Crime & Law*, 9(4), 357–368.
- Leathers, D. (2007). *Komunikacja niewerbalna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mann, S., Vrij, A., Bull, R. (2006). Looking through the eyes of an accurate lie detector. *The Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology*, 7(1), 1–16.
- Masip, J., Garrido, E., Herrero, C. (2004). The nonverbal approach to the detection of deception: Judgemental accuracy. *Psychology in Spain*, 8(1), 48–59.
- Masip, J., Garrido, E., Herrero, C. (2003). When did you conclude she was lying? The impact of the moment the decision is made and the sender's facial appearance on police officers' credibility judgements. *The Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology*, 4(2), 1–36.
- Masip, J., Garrido, E., Herrero, C. (2002). La detección del engaño sobre la base de sus correlatos conductuales: la precisión de los juicios. *Anuario de Psicología Jurídica*, 12, 37–55.
- Meservy, T. O., Jensen, M. L., Kruse, J., Burgoon, J. K., Nunamaker Jr., J. F., Twitchell, D. P., Tsechpenakis, G., Metaxas, D. N. (2005). Deception detection through automatic, unobtrusive analysis of nonverbal behavior. *IEEE Intelligent Systems*, 36–43.
- Serafińska-Kleczyk, K., Szmajke, A. (2005). Inklinacja makiaweliczna a umiejętność odczytywania kłamstwa w komunikowaniu się. W: J. Klebaniuk (red.), *Psychologiczne konteksty komunikacji* (s. 69–99). Wrocław: Oficyna Wydawnicza ATUT.
- Strömwall, L. A., Hartwig, M., Granhag, P. A. (2006). To act truthfully: Nonverbal behavior and strategies during a police interrogation. *Psychology, Crime & Law*, 12(2), 207–219.
- Strömwall, L. A., Granhag, P. A. (2003). How to detect deception? Arresting the beliefs of police officers, prosecutors and judges. *Psychology, Crime & Law*, 9, 19–36.
- Tokarz, M. (2006). *Argumentacja. Perswazja. Manipulacja*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Vrij, A. (2003a). *Komunikacja niewerbalna a wiarygodność*. W: A. Memon, A. Vrij, R. Bull (red.). *Prawo i psychologia*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Vrij, A. (2003b). *Przeprowadzanie wywiadów z podejrzanymi*. W: A. Memon, A. Vrij, R. Bull (red.). *Prawo i psychologia*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Vrij, A. (2003c). *Parametry fizjologiczne a wiarygodność*. W: A. Memon, A. Vrij, R. Bull (red.). *Prawo i psychologia*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

- Vrij, A. (2004). *Detecting lies and deceit. The psychology of lying and the implications for professional practice*. Chichester: John Wiley and Sons.
- Vrij, A., Edward, K., Roberts, K. P., Bull, R. (2000). Detecting deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, 24(4), 239–263.
- White, C. H., Burgoon, J. K. (2001). Adaptation and communicative design: Patterns of interaction in truthful and deceptive conversations. *Human Communication Research*, 27(1), 9–37.
- Williamson, T. M. (1993). From interrogation to investigative interviewing; Strategic trends in police questioning. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 3, 89–99.

PRZYPISY

1. Jeśli chodzi o aspekt oszukiwania, który jest brany pod uwagę, prace Burgoon zaliczane są przez Vrija (2003a) do nurtu poznawczego (pozostałe dwa nurty to emocjonalny i wiążący się z samokontrolą). Zważywszy jednak na nacisk, jaki kładą autorzy Teorii Interpersonalnego Oszustwa na zarządzanie informacją, kierowanie zachowaniem oraz wrażeniem, być może bardziej właściwe byłoby umieszczenie ich koncepcji pomiędzy nurtem poznawczym i wiążącym się z samokontrolą.

Detecting deceit in interpersonal communication

Katarzyna Cantarero

*Warsaw School of Social Sciences and Humanities
Institute of Psychology, Polish Academy of Sciences*

Abstract

The aim of this paper is to describe the phenomenon of lying from the perspective of interpersonal communication. The Interpersonal Deception Theory explains the dynamics and evolution of deceit in interactions. It also explains how the deceiver's and receiver's actions influence success at deception. The following factors known to influence accuracy of lie detection in interpersonal communication were described in the article: interactivity, the moment in which decision is taken, immediacy, observation/participation, modality, biases, suspicion, repeated investigation and the use of evidence. Data on interactive deception detection is based also on strategies aimed to reach the truth. Practical implications for lie detection in interpersonal communication are presented, also showing possible future research area.

Key words: detecting deceit, Interpersonal Deception Theory, truth-targeting strategies

Złożono: 27.01.2009

Złożono poprawiony tekst: 22.05.2009

Zaakceptowano do druku: 9.10.2009