

Cezary Bojek, Ernest Bojek

Wykrywanie kłamstw na podstawie niewerbalnych wskaźników oszustwa. Studium z pogranicza antropologii i prawa

1. O kłamstwie i jego skutkach

Oszustwa i kłamstwa są na stałe wpisane w ludzkie życie i nikomu nie trzeba chyba tego udowadniać. Nie ma bowiem osoby, która by choćby raz w swym życiu nie skłamała, a każdy doskonale zdaje sobie sprawę, czym jest kłamstwo i w jakim celu się je stosuje. Statystyki są w tym względzie nieubłagane i nie pozostawiają złudzeń, że codziennie możemy spotykać się z oszustwami. Według przeprowadzonych badań statystycznych ludzie kłamią przeciętnie prawie dwa razy dziennie, przy czym rzadziej okłamujemy osoby, z którymi jesteśmy w jakiś sposób emocjonalnie związani, co jednak nie wyklucza kłamstw w stosunku do takich osób, gdyż jak się okazuje, średnio na dziesięć relacji werbalnych między małżonkami jedna oparta jest na kłamstwie⁶⁵². Kłamstwo można zdefiniować jako umyślne wprowadzenie w błąd drugiej osoby, oczywiście bez uprzedzenia jej o naszych zamiarach. Może ono przybierać różne formy. Mogą to być różnego rodzaju zatajenia związane z ukrywaniem faktów bądź fałszowanie, czyli ukrywanie faktów przez podawanie nieprawdziwych informacji⁶⁵³. Gdy pominię się moralny charakter tego czynu, i tak można stwierdzić, że kłamstwo często może przysparzać niekorzystne skutki osobom, w stosunku do których zostało użyte, a najczęściej jest korzystne dla kłamcy, choćby poprzez to, że pomaga mu uniknąć kary. Stąd, aby uniknąć negatywnych konsekwencji kłamstwa, korzystnie byłoby posiadać umiejętność rozpoznawania „oszustów”. Wiadomo, że każdy z nas chce otaczać się osobami wiarygodnymi, co do których mamy pewność, iż ich intencje są szczere. Wiarygodność jest podstawą dobrych relacji interpersonalnych, a umiejętność oceny wiarygodności innych osób jest niezwykle przydatna zarówno w życiu codziennym, jak i grupom zawodowym, których celem jest właśnie wykrywanie oszustw i ochrona ludzi przed ich szkodliwym

⁶⁵² B.M. DePaulo, D.A. Kashy, S.E. Kirkendol, M.M. Wyer, J.A. Epstein, *Lying in everyday life*, Journal of Personality and Social Psychology, 1996, nr 70, s. 987.

⁶⁵³ P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie: w biznesie, polityce i małżeństwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 28–29.

działaniem, czyli organom wykrywania przestępstw, zapewniania bezpieczeństwa. Umiejętność oceny wiarygodności ma zasadnicze znaczenie dla pracy prawnika, uczestnictwa w postępowaniu w różnych rolach procesowych, a także rynkowego wykonywania zawodu.

2. Podstawy oceny kłamstwa

Podtrzymywanie relacji międzypersonalnych związane jest z potrzebą komunikowania się osobników. Komunikacja rozumiana w oparciu o model kodowy wykorzystuje specyficzny, zakodowany przekaz przesyłany między jego źródłem a odbiorcą poprzez różne kanały⁶⁵⁴. Aby tak pojmowana komunikacja była skutecznie wykorzystywana w porozumiewaniu się, musi istnieć jednoznaczny system znaków, tak aby osoba nadająca jakiś kod była prawidłowo odbierana. Jest to istotne dla wykrywania kłamstwa, gdyż żeby rzetelnie stwierdzić wiarygodność, musimy otrzymać jednoznaczny sygnał, który jest specyficzny i pozwoli nam zrozumieć prawdziwe intencje kłamcy.

Nie da się zaprzeczyć, że podstawową formą wymiany informacji wśród ludzi jest komunikacja werbalna (językowa). Wykształcenie się zdolności mówienia znacząco usprawniło przekaz informacji, czyniąc go bardzo jednoznacznym, a przez co łatwym do zrozumienia, to z kolei niesamowicie przyspieszyło ewolucję kulturową człowieka. Mowa nie jest jednak jedyną formą przekazu. Zasadniczą rolę odgrywa także tak zwana komunikacja niewerbalna (niejęzykowa), która jest nierozzerwalnie związana z komunikacją werbalną. Nie może to dziwić, gdyż często mamy do czynienia np. z osobami, które mówiąc, posługują się gestykulacją dla polepszenia przekazu swej wypowiedzi. Historia studiów nad komunikacją niewerbalną jest bardzo długa i sięga czasów starożytnych, ujawniając, jak bardzo rozległa jest to forma przekazu informacji. Potwierdzeniem tych słów niech będzie fakt, że w zasadzie do tej pory nie istnieje ściśle sprecyzowana definicja komunikacji niewerbalnej obejmująca wszystkie jej przejawy. Względnie każdy wie, czym jest ten rodzaj komunikacji, dlatego nie sądzimy, aby sprawa definicji była dla nas najważniejsza. Ważniejsze jest, aby odpowiednio klasyfikować różne możliwe tryby komunikowania się w zakresie niewerbalnym, gdyż nie każdy zdaje sobie sprawę, że wiążą się one z

⁶⁵⁴ A. Załazińska, *Niewerbalna struktura dialogu*, TAIWPN UNIVERSITAS, Kraków 2006, s. 56.

funkcjonowaniem aparatu mowy. Stąd też możemy podzielić ten rodzaj komunikacji na związany z przekazem oralnym, określanym przez ton głosu, westchnienia, krzyki, jakość wokalną czy wysokość głosu, oraz nieoralnym, do którego zaliczamy gesty, ruchy, ekspresje mimiczną i dotyk⁶⁵⁵.

Istnieje kilka przesłanek, aby to właśnie komunikacje niewerbalną uznać za podstawowy wskaźnik oszustwa. Jednym z podstawowych zastrzeżeń co do możliwości oceny wiarygodności drugiej osoby w oparciu tylko i wyłącznie o komunikaty werbalne jest aspekt długości wypowiedzi⁶⁵⁶. Zwykle nie mamy możliwości prowadzenia długiej dyskusji w celu wykrycia sprzeczności w wypowiedzi, która mogłaby potwierdzać nasze ewentualne przypuszczenia co do wiarygodności osoby, z którą rozmawiamy. Komunikaty niewerbalne stają się w takiej sytuacji jedyną podstawą do oceny wiarygodności tej osoby. Ograniczenia w przypadku komunikacji werbalnej dotyczą także faktu, iż możemy oczywiście kontrolować świadomie swoje wypowiedzi. Zachowania niewerbalne dają się w mniejszym stopniu kontrolować i dzięki temu zdradzają więcej informacji o faktycznym stanie emocjonalnym danej osoby⁶⁵⁷. I właśnie między innymi na podstawie stanu emocjonalnego możemy ocenić, czy dana osoba kłamie, czy też nie. Emocje to inaczej złożony zespół zmian w organizmie i psychice osobnika, który objawia się między innymi pobudzeniem fizjologicznym (zmiany mięśniowe, hormonalne), występowaniem stanów uczuciowych, jak strach, złość, oraz procesów poznawczych, co skutkuje pojawianiem się różnych zachowań w zależności od sytuacji⁶⁵⁸. Emocje pełnią m.in. funkcję komunikacyjną w naszym życiu, gdyż ujawniają ukrywane przez nas uczucia i zamierzenia⁶⁵⁹. I ten fakt właśnie jest najczęściej wykorzystywany w procesie wykrywania kłamstw. Od dawna zdawano sobie sprawę, że

⁶⁵⁵ S.W. Orzechowski, *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007, s. 27

⁶⁵⁶ A. Vrij, *Komunikacja niewerbalna a wiarygodność*, [w:] A. Memon, A. Vrij, R. Bull, *Prawo i psychologia*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003, s. 49.

⁶⁵⁷ Zob. P. Ekman, W.V. Friesen, *Detecting deception from the body or face*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, nr 29, s. 288.

⁶⁵⁸ Zob. P. Zimbardo, *Psychologia i życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, s. 473.

⁶⁵⁹ *Ibidem*, s. 477.

osoba kłamiąca jest znacznie bardziej pobudzona i wykazuje wyższy poziom lęku i zdenerwowania, czego dowodem są choćby nasze własne doświadczenia. Na bazie tej teorii powstały urządzenia do wykrywania kłamstw takie, jak np. poligraf, które mierzą stan fizjologiczny organizmu, co pozwala na rzetelne zobrazowanie stanu emocjonalnego organizmu, gdyż nie jest w zasadzie możliwa kontrola naszych czynności fizjologicznych, takich jak np. rytm pracy serca, ciśnienie krwi, oporność skóry⁶⁶⁰. Niewątpliwie zależą one od naszej kondycji emocjonalnej. Nie zawsze jednak możliwe jest korzystanie z tego typu urządzeń, jak wspomniany poligraf, a już na pewno nie w codziennych relacjach interpersonalnych czy podczas wykonywania zawodu prawnika. Dlatego zwrócono uwagę na inne wskaźniki stanu emocjonalnego. I okazało się, że niektóre sygnały niewerbalne prezentowane w relacjach interpersonalnych stanowią bardzo dobry wskaźnik tego rodzaju i to one niosą najwięcej istotnych informacji, które można służyć wykryciu „oszustwa”. Zauważono jednak, że nie ma wspólnych i uniwersalnych zachowań niewerbalnych będących jednoznacznie wskaźnikami identyfikującymi oszustów wśród wszystkich osobników⁶⁶¹. Wyróżniono szereg zachowań niewerbalnych, które z większą lub mniejszą skutecznością pozwalają na identyfikację kłamcy, ale nie ma pośród nich takiego, który samodzielnie występując, daje nam pewność, że ktoś kłamie. Dlatego w wykrywaniu kłamstw należy szukać jak największej liczby wskaźników oszustwa. Trzeba bowiem pamiętać, że nie każdy stan pobudzenia może sugerować oszustwo. Jest oczywiste, że osoby mówiące prawdę też mogą doznawać stanu pobudzenia, co może być wynikiem np. okoliczności, w jakich się znalazły. Może to doprowadzić do wystąpienia tzn. błędu Otella, powstającego w momencie, gdy uznajemy za kłamcę osobę prawdopodobnie będącą w stanie pobudzenia emocjonalnego, który może być np. spowodowany samym faktem, że osoba ta jest podejrzewana⁶⁶².

Pierwszym sygnałem, mogącym wskazywać na oszustwo, jest występowanie niespójności lub wręcz sprzeczności między różnymi kanałami komunikacyjnymi. Tylko pojawianie się takiej niejednorodności

⁶⁶⁰ Zob. G. Leathers Dale, *Komunikacja niewerbalna: zasady i zastosowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 299.

⁶⁶¹ Zob. M.A. DeTurck, G.R. Miller, *Training observers to detect deception: Effects of self-monitoring and rehearsal*, Human Communication Research, 1990, nr 16(4), s. 619.

⁶⁶² Zob. P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 153.

między wysyłanymi na drodze werbalnej i niewerbalnej komunikatami umożliwi nam trafne wskazanie kłamcy⁶⁶³. W chwili powstania takiego dysonansu np. między przekazem werbalnym a zachowaniami niewerbalnymi najbardziej prawdopodobne jest, że treści przekazywane drogą werbalną są fałszywe. Udowodniono, że jeśli istnieje rozbieżność między przekazem werbalnym i niewerbalnym, to właśnie przekaz niewerbalny jest lepszym indykatorem stanu emocjonalnego, a co za tym idzie – możliwości oszustwa⁶⁶⁴. Można więc powiedzieć, że najbardziej użytecznymi komunikatami będą te, które w jak najmniejszym stopniu dana osoba może świadomie kontrolować, czyli przede wszystkim będziemy brać pod uwagę komunikacje niewerbalną. Należy tu jednak zaznaczyć, że nie wszystkie kanały komunikacji niewerbalnej są równoważnymi wyznacznikami oszustwa. Wiąże się to przede wszystkim z różnym stopniem kontroli poszczególnych kanałów komunikacji niewerbalnej przez naszą świadomość, gdyż np. sygnały nadawane przez twarz zdradzają najmniej właśnie z powodu większych możliwości kontrolowania jej wyrazu⁶⁶⁵. Nie oznacza to, że kontrola ekspresji twarzy całkowicie wykluczą ją ze spektrum zachowań, na podstawie których możemy rozpoznawać „oszustów”. Istnieją bowiem wyrazy twarzy, które pojawiają się nieświadomie, aczkolwiek na czas bardzo krótki. Dodatkowo same próby kontroli mimiki twarzy powodują często, że jej wyraz jest nienaturalny, co łatwo da się zaobserwować, choć nie zawsze może świadczyć o kłamstwie.

Próbom kontroli podlegają te kanały, które skupiają najwięcej uwagi w czasie komunikacji interpersonalnej, natomiast te, które są pomijane, niosą najwięcej informacji⁶⁶⁶. Rzeczywiście liczne badania wykazały, że zachowania, które przez ludzi są uważane za zmniejszające wiarygodność, tak naprawdę nie są rzetelnymi wskaźnikami oszustwa przede wszystkim z powodów skutecznej ich kontroli przez oszustów. Należy pamiętać, że jak wiele cech w przyrodzie także stopień kontroli podlega zmienności osobniczej. Ta zmienność naraża nas na możliwość popełnienia jeszcze jednego błędu w czasie oceny wiarygodności

⁶⁶³ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 27

⁶⁶⁴ A. Vrij, *Komunikacja niewerbalna...*, s. 50.

⁶⁶⁵ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 304.

⁶⁶⁶ M.L. Knapp., M.A. Comadena, *Telling it like it isn't: A review of theory and research on deceptive communications*, *Human Communication Research*, 1979, nr 5, s. 270–285.

zwanego ryzykiem Brokova, które wiąże się z uznaniem „oszustą” za osobę prawdopodobną, ponieważ nie prezentował on w sposób dostrzegalny istotnych wskaźników oszustwa⁶⁶⁷. Musimy mieć na uwadze, że są osoby, o których potocznie możemy powiedzieć, że „aktorstwo mają we krwi” i potrafią zmylić nawet doświadczoną w wykrywaniu kłamstw osobę.

Okazuje się więc, że wykrycie oszustwa na podstawie zachowań niewerbalnych nie jest rzeczą prostą. Badania wykazały, że osoby niedoświadczone w tym względzie demaskują oszusta z częstością równą lub nieco wyższą niż częstość wynikająca z przypadku⁶⁶⁸. Trafność w określaniu wiarygodności na podstawie komunikatów niewerbalnych znacząco się poprawia u osób szkolonych w tym kierunku. Osoby takie potrafią wskazywać oszustów ze skutecznością znacznie powyżej określonej przez przypadek⁶⁶⁹. Nie jest to oczywiście zaskakujące odkrycie, skoro osoby te zostały przeszkolone, a więc wskazano im sygnały niewerbalne, które z największym prawdopodobieństwem umożliwiają wykrycie oszustwa. Wynik ten potwierdza jednak fakt, że istotnie komunikaty niewerbalne powinny mieć nadrzędne znaczenie w identyfikowaniu kłamcy i stanowią wskaźnik oszust, na którym można polegać.

Istotne jest jednak, aby odpowiednio interpretować informacje przekazywane niewerbalnie. Nie wszystkie bowiem komunikaty niewerbalne, oczywiście rozpatrywane względem informacji przekazywanych werbalnie, mogą świadczyć o wiarygodności danej osoby. Istnieją wśród ludzi stereotypy zachowań, które powodują, że dana osoba je prezentująca jest odbierana jako mało wiarygodna, co nie zawsze jest odzwierciedleniem rzeczywistości. Ma to związek z występowaniem tzw. subiektywnych (postrzeganych) wskaźników oszustwa. Są zachowania postrzegane jako potwierdzenie oszustwa osoby, u której zostały zaobserwowane, niezależnie od tego, czy faktycznie osoba je prezentująca kłamie⁶⁷⁰. Przykładowo, badania ankietowe wykazały, że osoby, które wykonują dużą liczbę ruchów w relacjach interpersonalnych, są postrzegane jako mniej wiarygodne od osób mniej ruchliwych⁶⁷¹.

⁶⁶⁷ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 150.

⁶⁶⁸ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 302.

⁶⁶⁹ *Ibidem*, s. 303.

⁶⁷⁰ A. Vrij, *Komunikacja niewerbalna...*, s. 50.

⁶⁷¹ M.A. Reinhard, S.L. Sporer, *Verbal and Nonverbal Behaviour as a Basis for*

Podobnie osoby, które krócej utrzymują kontakt wzrokowy, mówią wolniej, częściej się uśmiechają, bądź zmieniają pozycje ciała, potrzebują więcej czasu na udzielenie odpowiedzi, częściej się wahają i popełniają błędy oraz mówią wyższym tonem głosu niż zwykle, są postrzegane jako mniej wiarygodne⁶⁷². Nie wszystkie z tych cech stanowią subiektywne wskaźniki kłamstwa. Badania wykazały, że niektóre okazują się rzeczywistymi (obiektywnymi) wskaźnikami oszustwa, bo ich związek z kłamstwem jest udowodniony⁶⁷³. Jak się później przekonamy, fakt, że subiektywne wskaźniki oszustwa są często złudne, w dużej mierze nie wynika z błędnego kojarzenia tych zachowań z kłamstwem, ale po prostu ze skutecznej ich kontroli. Dlatego właśnie rola szkoleń w zakresie wykrywania kłamstw jest tak ważna i daje pewność, że ocena wiarygodności będzie odzwierciedlała rzeczywiste fakty, a nie będzie konstatacją opartą na złudnych przekonaniach.

Spróbujmy więc prześledzić, jakie sygnały z zakresu komunikacji niewerbalnej są w miarę możliwości pewnymi, czyli rzeczywistymi wskaźnikami oszustwa, a które jedynie subiektywnymi wskaźnikami.

3. Niewerbalne wskaźniki umożliwiające wykryć kłamstwo

Wspomniany wyżej podział komunikacji niewerbalnej na oralną i nieoralną uzmysławia nam, że ten rodzaj komunikacji zawiera wiele środków przekazu. Pewnie z tego też względu naukowcy nadal nie potrafią podać definicji komunikacji niewerbalnej, która obejmowałaby wszystkie jej przejawy⁶⁷⁴. Dla potrzeb opisowych wyróżniono w obrębie komunikacji niewerbalnej kilka rodzajów kodów funkcjonujących w przekazywaniu informacji. Odnośnie do komunikacji parajęzykowej odzwierciedlanej przez komunikację niewerbalną oralną wyróżniono takie kody, jak akcent, intonacja, rytm, ton głosu, brzmienie i tempo mówienia. Natomiast dla komunikacji niewerbalnej nieoralnej (komunikacji niejęzykowej) wyróżniono takie kody, jak kinezyczny, zapachowy, dotykowy, wzrokowy, prezencyjny, fizjologiczny, tempo-

Credibility Attribution: The Impact of Task Involvement and Cognitive Capacity, Journal of Experimental Social Psychology, 2008, nr 44, s. 477–478.

⁶⁷² G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 305.

⁶⁷³ A. Vrij, *Komunikacja niewerbalna...*, s. 51.

⁶⁷⁴ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 284.

ralny, kontekstowy, proksemiczny⁶⁷⁵. Nie wszystkie z tych form przekazu tworzą istotne źródło informacji umożliwiających wykrywanie kłamstw, stąd niektóre zostaną pominięte w opisie. Sam jednak podział ułatwi nam usystematyzowanie ogromnej liczby sygnałów wchodzących w skład komunikacji niewerbalnej.

Rodzaj okazywanych zachowań niewerbalnych będzie zależał przede wszystkim od rodzaju kłamstwa. „Oszustwa” możemy oczywiście rozpatrywać pod różnym względem, ale zasadniczym aspektem, który, jak się podejrzewa, ma swoje odzwierciedlenie w formie prezentowanych komunikatów niewerbalnych, ma waga kłamstwa, w sensie oczywiście jego skutków, mających swoje przełożenie na dalszą sytuację oszusta⁶⁷⁶. Na tej podstawie wyróżniono oszustwa typu I, które charakteryzuje niski poziom odczuwanego lęku, co wiąże się z łagodnymi skutkami ewentualnego wykrycia takiego oszustwa, i typu II, w którym poziom lęku oszusta jest wysoki, gdyż rezultaty wykrycia jego kłamstwa mogą być dla niego poważne⁶⁷⁷. Do kłamstw I typu zalicza się drobne kłamstwa, z którymi spotykamy się często na co dzień, a umożliwiają nam uniknięcie niezręcznych sytuacji bądź dyskusji, osiągnięcie określonych celów i promowaniu własnej osoby. Np. 90% badanych zgłosiło skłonność do podawania fałszywych informacji na ewentualnej randce osobie, z którą się umówiły⁶⁷⁸. Oczywiście jest, że celem tego kłamstwa jest zrobienie dobrego wrażenia na innej osobie. Natomiast z kłamstwem II typu najczęściej spotykają się policjanci bądź inne służby mundurowe. Związane one są bowiem z różnego rodzaju przestępstwami, ale dotyczą również kłamstw, które ukrywają prawdę, mogącą nas skompromitować lub spowodować, że stracimy zaufanie⁶⁷⁹. I właśnie obawa przed skutkami ujawnienia tej prawdy wzbudza w oszustach strach, którego przejawy możemy obserwować w komunikatach niewerbalnych.

Zasadniczym faktem dla zrozumienia, jaki wpływ może wywierać

⁶⁷⁵ B.L.J. Kaczmarek, *Psychologia komunikowania się*, [w:] T. Rzepa (red.), *O języku i komunikowaniu się*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2001, s. 18.

⁶⁷⁶ A. Vrij, *Komunikacja...*, s. 54.

⁶⁷⁷ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 306.

⁶⁷⁸ B.M. DePaulo, D.A. Kashy, S.E. Kirkendol, M.M. Wyer, J.A. Epstein, *Lying in everyday life*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1996, nr 70, s. 988.

⁶⁷⁹ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 314.

waga kłamstwa na zachowania niewerbalne, jest zrozumienie, że w wyniku oszustwa osoba doznaje trzech różnych procesów związanych z podejściem emocjonalnym, podejściem poznawczym i usiłowaniem kontroli siebie samego⁶⁸⁰. Podejście emocjonalne wiąże się z różnymi typami emocji, jakie odczuwa osoba podczas oszukiwania. Emocjami tymi mogą być strach, poczucie winy albo podniecenie wynikające z pewnego rodzaju przyjemności związanej z kłamstwem, a to, które z nich dominuje i z jaką intensywnością u oszusta, zależy przede wszystkim od celu oszustwa i – co za tym idzie – jego znaczenia i odbioru społecznego oraz cech psychicznych samego oszusta⁶⁸¹. Na tej podstawie zasadne jest twierdzenie, że ekspresja komunikacji niewerbalnej zależy od poziomu lęku, gdyż jak wiemy, komunikaty niewerbalne umożliwiające wykrzycie kłamstwa są odzwierciedleniem stanu emocjonalnego, a ten może być różny w zależności od istoty kłamstwa. Potwierdza to również, że niewerbalny sposób zachowania oszustów I i II typu różni się, co może być właśnie wynikiem odmiennych stanów emocjonalnych przeżywanych przez różnych oszustów. Liczne badania zdają się umacniać to przekonanie.

Powstaje zatem pytanie, jakie sygnały niewerbalne są najczęściej okazywane przez oszustów, a co za tym idzie – są najbardziej wiarygodnymi wskaźnikami oszustwa. Jak wiemy, na komunikację niewerbalną składa się wiele różnego rodzaju form przekazu, które bazują na różnym kodzie. W celu usystematyzowania podawanych wskazówek oszukiwania przedstawimy je w kolejności, uwzględniając przede wszystkim rodzaj kodu, który wykorzystują, ale należy pamiętać, że w praktyce wskazówki te należy wykorzystywać w sposób kompleksowy, a nie jednostkowy. Występowanie pojedynczego rodzaju zachowania niewerbalnego wcale nie musi świadczyć, że osoba, która je prezentuje, oszukuje i ważne jest, aby ewentualne podejrzenia weryfikować poprzez inne zachowania niewerbalne. Zapewne dlatego najskuteczniejsze w identyfikacji oszustw są te osoby, które miały możliwość obserwowania ludzi oszukujących w danym momencie w sytuacji, gdy mówiły one

⁶⁸⁰ B.M. DePaulo, *Nonverbal aspects of deception*, Journal of Nonverbal Behavior, 1988, nr 12, s. 155.

⁶⁸¹ M. Zuckerman, N.H. Spiegel, B.M. DePaulo, & R. Rosenthal, *Nonverbal strategies for decoding deception*, Journal of Nonverbal Behavior, 1982, nr 6, s. 174.

prawdę⁶⁸². Istnieje wtedy możliwość porównania profilu zachowań niewerbalnych. Zdarzają się bowiem sytuacje, że dana osoba może prezentować zachowania będące wyznacznikami kłamstwa także w chwili, gdy mówi prawdę, nawet jeśli nie jest w stanie pobudzenia.

Cennym i stosunkowo łatwym do identyfikowania zasobem obiektywnych wskaźników oszustwa jest komunikacja niewerbalna oralna, czyli ta związana z sygnałami wokalnymi. Głos i wszystkie jego cechy takie jak ton, tempo mówienia, intonacja, brzmienie wydają się stosunkowo łatwe do kontrolowania, tak jak to jest w przypadku komunikacji werbalnej, gdzie możemy świadomie i z dużą swobodą dobierać słowa. Okazuje się jednak, że nie do końca jest to zgodne z rzeczywistością, gdyż ton głosu jest nam trudniej kontrolować niż wyraz twarzy⁶⁸³. A wiemy, że wzrost wysokości głosu ponad zasadniczą dla określonej osoby wysokość może sugerować, że taka osoba kłamie⁶⁸⁴. Możemy polegać na zmianie częstotliwości głosu nie tylko dlatego, że trudno ją kontrolować, ale także dlatego, że jest to cecha najczęstsza i najbardziej stała spośród innych obserwowanych różnic w zachowaniach kłamców⁶⁸⁵.

Oszukiwanie wiąże się także często z zaburzeniami mowy, które także należą do sygnałów niewerbalnych. Zaburzenia te ujawniają się między innymi w liczbie popełnianych błędów, wahań oraz występowaniu dłuższych i częstszych okresów latencji w wypowiedzi, co zmniejsza płynność mówienia. Wiele badań potwierdziło, że osoby oszukujące popełniają więcej błędów, związanych np. z powtórzeniami słów, używaniem mimowolnych dźwięków typu „och” czy „ach” bądź wtrąceń, i robią częstsze oraz dłuższe przerwy w swych wypowiedziach niż osoby prawdomówne⁶⁸⁶. Co do częstości zaburzeń mowy oraz występowania przerw, a także samego tempa mówienia, niektóre badania wykazują sprzeczne wyniki z powyższymi. Np. Vrij w swych badaniach uzyskał zmniejszenie liczby zaburzeń i wzrost tempa mówienia, ale uczestnicy jego badań musieli tylko zataić informacje, co mniej angażuje

⁶⁸² G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 303.

⁶⁸³ A. Vrij, *Komunikacja niewerbalna...*, s. 54.

⁶⁸⁴ P. Ekman, M. O'Sullivan, *Who can catch a liar?*, *American Psychologist*, Washington, v. 46, n. 9, 1991, s. 921.

⁶⁸⁵ A. Vrij, *The impact of information and setting on detection of deception by police detectives*, *Journal of Nonverbal Behavior*, 1991, nr 18(2), s. 135.

⁶⁸⁶ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 308–309, 318.

nasz układ nerwowy i w związku z tym styl ich wypowiedzi był bardziej dynamiczny⁶⁸⁷. Wzrost liczby zaburzeń mowy ma bowiem swoje oparcie w procesie poznawczym, który przejawia oszust. Kłamstwo wymaga podawania informacji, które do minimum zmniejszą ryzyko jego wykrycia. Kanał werbalny jest tym, który możemy najsprawniej kontrolować, ale formułowanie fałszywej wypowiedzi wymaga dużego zaangażowania myślenia oraz zdolności zapamiętywania i z pewnością jest trudniejsze niż podanie prawdziwych informacji. Fakt ten przekłada się na styl wypowiedzi, czyniąc ją mniej składną poprzez większą liczbę popełnianych błędów i zawahań. Natomiast jeśli osoba ma przygotowaną wypowiedź bądź jej rola w kłamstwie tak jak w powyższym doświadczeniu opiera się tylko na ukrywaniu pewnych faktów, jej wypowiedź będzie bardziej zdecydowana z mniejszą liczbą zaburzeń i wyższym tempem mówienia⁶⁸⁸.

Przejdźmy teraz do komunikacji niewerbalnej nieoralnej jako wyznacznika kłamstwa. W jej zakres wchodzi m.in. wszystkie zachowania, których forma przekazu bazuje na kodzie kinezycznym, składającym się z różnych wyrazów twarzy, czyli mimiki oraz gestów⁶⁸⁹. Najbardziej spójny i zarazem logiczny podział odpowiadający semiotycznemu charakterowi poszczególnych zachowań niewerbalnych podali w 1969 roku Paul Ekman i Wallace Friesen. Wyróżnili oni takie gesty, jak emblematy, ilustratory, wskaźniki emocji, regulatory konwersacji, adaptatory i autoadaptatory⁶⁹⁰.

Emblematy to gesty, które niejako zastępują nam zwroty lub wyrażenia, są więc bardzo jednoznaczne, jakkolwiek zróżnicowane kulturowo⁶⁹¹. Zasadniczo rola emblematów w wykrywaniu kłamstw może się ograniczać do takiej samej roli, jaką odgrywa komunikacja werbalna. Emblematy bowiem zastępują nam słowa i praktycznie zawsze są prezentowane z pełną świadomością i celowością, a jak wiemy, wszystkie tego rodzaju zachowania łatwo kontrolować i w bardzo niewielu przypadkach zdradzają one oszusta. Ekman zauważył jednak, że istnieją sytuacje, w których emblematy są ujawniane w sposób najprawdopodobniej nieświadomy (przynajmniej tak twierdzili badani), a

⁶⁸⁷ A. Vrij, *Komunikacja niewerbalna...*, s. 54.

⁶⁸⁸ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 316–317.

⁶⁸⁹ S.W. Orzechowski, *op. cit.*, s. 27.

⁶⁹⁰ A. Załazińska, *op. cit.*, s. 77.

⁶⁹¹ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 93.

ujawniają często prawdziwy stosunek prezentującej je osoby do zaistniałej sytuacji lub innej osoby, co czyni z nich rzetelny wskaźnik stanu emocjonalnego⁶⁹². Dobrym przykładem jest sytuacja, jaką Ekman zaobserwował w czasie rozmowy o charakterze eksperymentu pewnego profesora ze studentami psychologii, podczas której profesor ten celowo krytykował różne postępowania studentów odnośnie do ich pracy naukowej, aby wywołać w nich frustrację i gniew, które jednak musieli oni z wiadomych względów ukrywać. Zdumiewający był fakt, że podczas jednej z takich rozmów pewna studentka w dość subtelny sposób zaprezentowała profesorowi dość powszechny emblemat w postaci „środkowego palca”, którego znaczenia nie trzeba chyba nikomu tłumaczyć, przy czym oboje zaprzeczali, żeby taka sytuacja miała miejsce, co świadczy, że sam gest mógł być nieświadomy, ale przesłanie, które w sobie zawierał, było wyrazem rzeczywistego stanu emocjonalnego doświadczanego w tej sytuacji przez tę studentkę, czyli złości⁶⁹³. Nieświadome prezentowanie emblematów, ujawniające ukrywane emocje, jest związane z pewną ich modyfikacją, gdyż nie są one prezentowane w całości, tylko w postaci fragmentu gestu, a miejsce, w którym są ujawniane, znajduje się poza obszarem prezentacji typowym dla danego ich rodzaju, czego wynikiem jest fakt, że trudno je dostrzec, co właśnie miało miejsce w sytuacji profesora⁶⁹⁴. Należy tu podkreślić, że rola tych pomyłkowych emblematów jako obiektywnego wyznacznika oszustwa jest kwestią sporną i wielu badaczy nie uznaje tego rodzaju zachowania za wiarygodne w wykrywaniu kłamstwa, gdyż nie wszystkie badania wykazały rzetelność oceny na jego podstawie i nie wszyscy są w stanie wierzyć w nie do końca świadomy charakter tego typu gestów⁶⁹⁵. Wydaje się jednak, że argumentacja Ekmana ma solidne podstawy. Nawet gdyby odrzucić założenie nieświadomości pomyłkowych emblematów, nie można zaprzeczyć, że pewne ich rodzaje ujawniają stosunek danej osoby do otoczenia oraz jego stan emocjonalny i zdradza prawdziwe jego poglądy.

Drugim rodzajem z pośród zachowań niewerbalnych są ilustratory, używane w ścisłym związku z przekazem werbalnym, gdyż ich podstawowym zadaniem jest obrazowanie, czyli ilustrowanie wypowiedzi

⁶⁹² P. Ekman Paul, *Kłamstwo i jego...*, s. 93.

⁶⁹³ *Ibidem*, s. 94–95.

⁶⁹⁴ *Ibidem*, s. 95–96.

⁶⁹⁵ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 315.

oraz jej uzupełnianie przez wprowadzanie dodatkowych znaczeń słów⁶⁹⁶. Ekman i Friesen wydzielili pięć ich kategorii: batuty – ułatwiające podkreślenie konkretnych słów, ideograficzne – określają kierunek myślenia, deiktyczne – wszelkie wskazania na rzeczy, miejsca, osoby, kinetograficzne – naśladujące różne czynności, oraz piktograficzne – które obrazują nam kształt i rozmiar obiektów⁶⁹⁷. Zwykle w prezentowaniu ilustratorów posługujemy się rękami, ale zdarzają się też często ruchy brwi czy powiek, głowy czy nawet całego ciała⁶⁹⁸. Częstość gestykulacji przy użyciu ilustratorów jest zmienna zarówno na poziomie osobniczym, jak i w obrębie pewnych grup kulturowych, co jednak nie oznacza, że styl gestykulacji ma podłoże wrodzone, gdyż David Efron w 1941 roku w swych badaniach udowodnił, że głównym czynnikiem kształtującym nasz sposób ilustrowania jest kultura, w związku z tym jest on nabyty w zależności od otoczenia, w jakim przebywamy⁶⁹⁹. Musimy zdawać sobie sprawę z takich różnic, a także z podłoża ich kształtowania się, aby uniknąć błędów w ocenie wiarygodności. Istnieje bowiem ogólna zależność, że u „oszustów” następuje spadek używania gestykulacji opartej na ilustratorach, szczególnie związanej z dłońmi, oraz dodatkowo towarzyszyć temu może wyrównanie intonacji głosu, czyli tzw. rytmu głosu⁷⁰⁰.

Intonacja wiąże się z nadawaniem głosu w sposób melodyjny przez jego modulację, czyli zmianę parametrów głosu w celu np. wyrażania emocji lub podkreślenia charakteru wypowiedzi. Liczba ilustratorów towarzysząca wypowiedzi nie może więc być traktowana w kategoriach bezwzględnych, ale jednostkowo poprzez obserwacje ewentualnego zmniejszenia liczby prezentowanych ruchów ilustracyjnych w danym momencie, podczas np. jakiejś rozmowy⁷⁰¹. Ten fakt zawęża trochę możliwości wykrywania kłamstw wśród osób, z którymi mamy kontakt po raz pierwszy. Pewniej jest metody oparte na ilustracjach stosować u osób nam znanych, gdyż mamy punkt odniesienia co do ich sposobu

⁶⁹⁶ A. Załazińska, *op. cit.*, s. 79.

⁶⁹⁷ S.W. Orzechowski, *op. cit.*, s. 47.

⁶⁹⁸ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 96–97.

⁶⁹⁹ A. Załazińska, *op. cit.*, s. 76.

⁷⁰⁰ P. Ekman, *Lying and deception*, [w:] N.L. Stein, P.A. Ornstein, B. Tversky, & C Brainerd (red.), *Memory for Everyday and Emotional Events*, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, Mahwah, New Jersey 1997, s. 8.

⁷⁰¹ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 99–100.

gestykulacji. Zmniejszenie liczby ilustratorów może mieć związek z podejściem poznawczym występującym u „oszustów”, gdyż jak się okazuje, mniej ilustrujemy, gdy nie wiemy, co powiedzieć, a taki stan rzeczy często występuje u oszustów⁷⁰². Zmniejszenie liczby ilustratorów może świadczyć o kłamstwie, ale trzeba mieć na względzie inne czynniki wpływające na ten stan, gdyż są one obciążone ryzykiem Brokova i błędem Otella. Dlatego niezbędne jest, aby wiarygodność nie była rozpatrywana pod kontem jednego tylko wyznacznika, ale w oparciu o kilka w sposób bardziej całościowy.

Kolejnym rodzajem zachowań niewerbalnych są regulatory, których główną funkcją jest utrzymanie płynności i podtrzymanie komunikacji, a przykładowymi zachowaniami tego typu to potakiwanie głową, kontakt wzrokowy czy unoszenie brwi⁷⁰³. Jednym z podstawowych niewerbalnych regulatorów, który uchodzi za dokładny wskaźnik oszustwa, jest kontakt wzrokowy. Jest on powszechnym i często spotykamy się ze stwierdzeniem, że dana osoba jest wiarygodna, jeśli potrafi spojrzeć nam w twarz i możemy widzieć jej oczy. Istnieje w końcu powiedzenie, że oczy są zwierciadłem duszy. Powinniśmy się więc spodziewać u osób, które kłamią, zmniejszonego kontaktu wzrokowego i częstszego odwracania wzroku od innych osób w relacjach interpersonalnych. Takie stwierdzenie popierają zresztą badania ankietowe, które wskazują, że według subiektywnych odczuć ludzi, kłamcy powinni przejawiać w pewnym stopniu mniejszy kontakt wzrokowy niż osoby prawdomówne⁷⁰⁴. Jednak szczegółowe analizy wskazały przeciwnie, niż sugerują ogólne przyjęte reguły, że kontakt wzrokowy wcale nie zmniejsza się w czasie oszukiwania, a wręcz na odwrót, może nawet się zwiększać⁷⁰⁵. Nie jest jasne, dlaczego ludzie są skłonni do posługiwania się wskazówkami oszustwa, które tak naprawdę nie są skuteczne. Być może – właśnie to przekonanie skłania ludzi do kontroli kontaktu wzrokowego podczas kłamania i stąd doświadczenia nie wskazują na obecność istotnych różnic w częstości kontaktu wzrokowego

⁷⁰² *Ibidem*, s. 99.

⁷⁰³ S.W. Orzechowski, *op. cit.*, s. 52.

⁷⁰⁴ B.M. DePaulo, J.J. Lindsay, B.E. Malone, L. Muhlenbruck, K. Charlton, H. Cooper, *Cues to deception*, *Psychological Bulletin*, 2003, nr 129, s. 81–82.

⁷⁰⁵ L. Akehurst, G. Köhnken, A. Vrij, R. Bull, *Lay persons' and police officers' beliefs regarding deceptive behaviour*, *Applied Cognitive Psychology*, 1996, nr 10, s. 470.

u osób prawdomównych i kłamców. Interesującą może być zależność, którą wykazały pewne badania, że istnieją istotne różnice w częstotliwości kontaktu wzrokowego między osobami zmotywowanymi do kłamstwa, którym zależy, aby ich oszustwo nie zostało wykryte, a tymi, którym na tym nie zależy. Osoby, które były umotywowane, wykazywały znacząco mniejszy kontakt wzrokowy niż osoby prawdomówne, natomiast osoby, którym nie zależało na tym, aby nie zostały zdemaskowane, przejawiały nieznaczny wzrost kontaktu wzrokowego, gdy kłamały⁷⁰⁶. Co jednak ciekawe, badania ankietowe (Leathers i Hocking z 1983 r.) przeprowadzone wśród prowadzących przesłuchania wykazały, że policjanci traktują unikanie kontaktu wzrokowego jako jeden z najskuteczniejszych wyznaczników kłamstwa i co zaskakujące, ocena wiarygodności m.in. na podstawie tej cechy jest wysoce trafna⁷⁰⁷. Jest więc bardzo prawdopodobne, że wysoki poziom lęku, jakiego doświadczają oszuści II typu, utrudnia kontrolę własnych zachowań podczas kłamstwa. Natomiast u osób, u których strach nie odgrywa dużej roli, występuje skuteczna kontrola zachowań powszechnie uważanych za związane z kłamstwem, jak np. unikanie kontaktu wzrokowego. Liczne badania niewykazujące związku między spadkiem kontaktu wzrokowego a kłamstwem dotyczą przede wszystkim osób, które możemy sklasyfikować jako oszuści I typu. Nie wywołują one dużego poziomu lęku, ale gdy wprowadza się jakąś formę motywacji, która podwyższa poziom stresu, zdaje się, że osoba traci kontrolę nad swymi zachowaniami w czasie kłamstwa, co potwierdzają choćby wyżej wspomniane badania odnośnie do wzrostu motywacji i zmniejszenia kontaktu wzrokowego. Badania dotyczące motywacji kłamcy prowadzą jednak do sprzecznych wniosków. Motywacja w formie np. nagrody pieniężnej za skuteczne kłamstwo przyczynia się do wzrostu skuteczności samokontroli zachowań, mogących zdradzić kłamstwo i, jak wykazano, tacy „oszuści” wykonują mniej ruchów ciała, rzadziej zmieniając pozycję, i mają mniej zaburzeń mowy, czyli zachowań zmniejszających wiarygodność, które łatwo kontrolować⁷⁰⁸. Te same badania potwierdziły także, że osoby te mimo motywacji prezentują wskaźniki niewerbalne oszustwa, które są trudne do kontrolowania, jak wyższy ton głosu czy wynikające z

⁷⁰⁶ B.M. DePaulo, J.J. Lindsay, B.E. Malone, L. Muhlenbruck, K. Charlton, H. Cooper, *Cues to deception...*, s. 105.

⁷⁰⁷ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 313.

⁷⁰⁸ A. Vrij, *Komunikacja niewerbalna...*, s. 52.

podejścia poznawczego wolniejsze tempo wypowiedzi. Podobna sytuacja przedstawia się z ruchami manipulacyjnymi rąk i nóg, które także zostały przez wiele badań uznane za bardziej subiektywny niż rzeczywiste wskaźniki oszustwa. W przypadku jednak wykrywania kłamstw u oszustów typu II stanowią one wraz z kontaktem wzrokowymi wiarygodny wyznacznik kłamstwa, co również potwierdzałoby ograniczenie samokontroli będące wynikiem wysokiego poziomu lęku⁷⁰⁹.

Problem motywacji i wysokości stawki w zależności od typu oszustwa jest bardzo złożony, a odzwierciedlenie tych dwóch czynników w prezentowanym profilu zachowań niewerbalnych zależy najprawdopodobniej od stopnia możliwości kontroli poszczególnych zachowań i stanu pobudzenie emocjonalnego oraz ogólnej nerwowości, które są zróżnicowane osobniczo. W przypadku przestępców mamy więc do czynienia ze specyficzną sytuacją w której poziom lęku i nerwowości z pewnością jest niezwykle wysoki i stąd przejawiają oni więcej zachowań nerwowych, gdyż nie potrafią ich skutecznie kontrolować. U oszustów, którzy są w jakikolwiek sposób mobilizowani, aby skutecznie kłamać, ograniczanie przynajmniej tych wskazówek oszustwa, które dają się łatwo kontrolować, jest skuteczniejsze, gdyż zależy im bardziej na uchodzeniu za wiarygodnych niż osobom nie motywowanym.

Wróćmy jednak do oczu, gdyż generują one sygnały, które mogą jednak być rzeczywiście istotne w wykrywaniu kłamstw. Istnieje czynność oczu, której zmiany odbywają się tylko i wyłącznie nieświadomie, gdyż jest ona kontrolowana przez autonomiczny układ nerwowy i zarazem wykazuje związki ze stanem emocjonalnym. Jest nią zmiana średnicy źrenicy, która, jak potwierdzają badania, jest pewnym wskaźnikiem oszustwa. Przeprowadzono ciekawe badania zależności między pobudzeniem emocjonalnym a średnicą źrenicy, wykorzystując tzw. test wiedzy winnego GKT (*Guilty Knowledge Test*). Umożliwia on stwierdzenie, czy badany posiada wiedzę o przestępstwie, i polega na zadawaniu szeregu pytań różniących się tylko jednym elementem, ale takim, który jest bezpośrednio związany z przestępstwem, np. kolorem kradzionego samochodu, jeśli chodzi o kradzież samochodu właśnie w tym kolorze. W momencie, gdy osoba otrzymuje pytanie, które wiąże się z przestępstwem i następuje silna reakcja emocjonalna rejestrowana przez poligraf, można przypuszczać, że osoba ta posiada informacje na temat

⁷⁰⁹ G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 317.

przestępstwa⁷¹⁰. Osoby, które uczestniczyły w pozornym przestępstwie, wykazały wzrost pobudzenia w teście GKT, który w sposób oczywisty korelował ze wzrostem średnicy źrenicy tych osób⁷¹¹. Stwierdzono także wielokrotnie, że wzrost częstości mrugania jest również rzetelnymi wskaźnikami oszustwa i możemy uznać, że jest niemal niezawodny podobnie jak rozmiar źrenicy⁷¹². Rozszerzenie źrenic jest reakcją mimowolną, a mruganie, mimo że może być wykonywane dobrowolnie, jednak w stanie napięcia emocjonalnego jest niezależne od naszej woli i ta właśnie mimowolność czyni te dwie reakcje obiektywnymi wskaźnikami oszustwa, gdyż nie możemy ich kontrolować⁷¹³. Trzeba jednak po raz kolejny przypomnieć, że sam stan pobudzenia emocjonalnego nie musi świadczyć, że jest związany z kłamstwem i z tego względu nasza ocena musi korelować z innymi wskaźnikami świadczącymi o „oszustwie”, aby nasz osąd był trafny i nieobciążony błędem Otella.

Istotnym czynnikiem umożliwiającym wykrycie kłamstwa jest stan emocjonalny człowieka, którego przejawem mogą być niektóre zachowania. W zakresie komunikacji niewerbalnej istnieją tzw. wskaźniki emocji, które ułatwiają ekspresję naszych uczuć i uzupełniają przekaz werbalny albo stanowią samodzielne źródło informacji, tak jak np. w przypadku śmiechu, który jest poniekąd także emblematem⁷¹⁴.

Zdecydowanie najbogatszym źródłem informacji o emocjach jest twarz, która wyraża je w sposób najbardziej jednoznaczny poprzez to, że ma wiele pojedynczych znaków ekspresji⁷¹⁵. Pojawia się jednak problem, gdyż komunikaty niewerbalne twarzy możemy w dość skuteczny sposób kontrolować. Zwiększona kontrola twarzy jest spowodowana między innymi tym, że ludzie w kontaktach interpersonalnych przywiązują dużo uwagi do wyrazu twarzy, co powoduje, że oszuści zwykle bardzo starają

⁷¹⁰ A. Vrij, *Komunikacja niewerbalna...*, s. 113–114.

⁷¹¹ R.E. Lubow, O. Fein, *Pupillary size in response to a visual guilty knowledge test: New technique for the detection of deception*, *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 1996, nr 2(2), s. 174.

⁷¹² G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 316.

⁷¹³ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 105–106.

⁷¹⁴ S.W. Orzechowski, *op. cit.*, s. 49.

⁷¹⁵ P. Ekman, W.V. Friesen, *Nonverbal leakage and clues to deception*, *Psychiatry: Interpersonal & Biological Processes*, 1969, nr 32, s. 101.

się kontrolować twarz⁷¹⁶. To nie przekreśla jednak ekspresji twarzy jako pomocnego wskaźnika w wykrywaniu oszustwa, zwłaszcza jeśli korzystamy z niej w połączeniu z innymi obiektywnymi wskaźnikami. Na przykład, opierając ocenę wiarygodności na podstawie zmian wysokości głosu i ekspresji twarzy, zwracając w niej uwagę m.in. na występowanie maskowanego bądź przyjacielskiego uśmiechu, udało się poprawnie sklasyfikować w dwóch kategoriach: kłamliwych i prawdziwych, 86% ocenianych osób⁷¹⁷. Należy jednak pamiętać, że na podstawie tylko pojedynczych ekspresji twarzowych podobnie, jak to się ma z większością innych zachowań niewerbalnych, nie powinno się stwierdzać wiarygodności przekazu werbalnego. Trzeba wziąć pod uwagę więcej wskaźników, zwłaszcza tych, których świadoma kontrola jest ograniczona.

Ekspresja twarzy ma dwojakie podłoże, związane ze świadomym oraz ze spontanicznym, może nawet całkiem nieświadomym, okazywaniem emocji, co ma swoje przełożenie na wyrazy twarzy podczas okazywania tych samych uczuć w sposób mimowolny i intencjonalny⁷¹⁸. Jednym z rodzajów przecieków mimicznych twarzy są mikroekspresje, czyli ekspresje twarzy, które trwają nie więcej niż 1/25 sekundy i są istotnym źródłem wskazówek oszusta, gdyż zdradzają prawdziwy stan emocjonalny, z tym że trudno je dostrzec i potrzeba treningu w ich rozpoznawaniu, aby możliwe było skuteczne wykrywanie kłamstw na ich podstawie⁷¹⁹. Badania potwierdziły, że osoby, które potrafią skutecznie rozpoznawać tzw. krótkotrwałe wyrazy twarzy (*micromomentary facial expressions of emotion*), czyli te związane z bardzo krótkim czasem ich ekspozycji, bardzo dokładnie potrafią też rozpoznać kłamców⁷²⁰. W przypadku mikroekspresji możemy być pewni, że dany wyraz jest rzeczywistym przejawem odczuć osoby je prezentującej, co pozwala uznać ten rodzaj mimiki za istotny wskaźnik w wykrywaniu kłamstw,

⁷¹⁶ P. Ekman, W.V. Friesen, *Detecting deception from the body or face*, Journal of Personality and Social Psychology, 1974, nr 29, s. 284.

⁷¹⁷ P. Ekman, M. O'Sullivan, *Who can catch a liar?*, American Psychologist, Washington, v. 46, n. 9, 1991, s. 918.

⁷¹⁸ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 112–113.

⁷¹⁹ P. Ekman, M. O'Sullivan, *Who can catch a liar?*, s. 914.

⁷²⁰ M.G. Frank, P. Ekman, *The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies*, Personality and Social Psychology, 1997, nr 72, s. 1432.

jeżeli tylko zdołamy go dostrzec.

Na twarzy pojawia się także inny rodzaj mimiki – tzw. ekspresje stłumione, powstające wtedy, gdy u osoby pod wpływem jakiegoś stanu emocjonalnego pojawia się wyraz twarzy będący jego odzwierciedleniem, ale osoba ta szybko uświadamia sobie, że zdradza on skrywane uczucia i następuje natychmiastowe przerwanie tej ekspresji bądź maskuje ją inną, np. uśmiech⁷²¹. Tego rodzaju zachowanie zawsze w pewien sposób zdradza nam, że osoba coś ukrywa, nawet jeśli nie zdołamy dostrzec, jaki wyraz twarzy jest tłumiony, co zresztą często się zdarza, ponieważ ekspresja tłumiona trwa zazwyczaj bardzo krótko i nie jest w pełni prezentowana⁷²². Jednak sam taki wymuszony uśmiech, który nie jest wyrazem prawdziwej radości, może spowodować, że będziemy wyraz twarzy postrzegać jako nienaturalny.

Mimika twarzy jest trudną do interpretacji formą przekazu informacji o stanie emocjonalnym, gdyż w natłoku różnych wyrazów twarzy niekoniecznie związanych ze stanem emocjonalnym pewne istotne sygnały świadczące o prawdziwych uczuciach danej osoby, takie jak wspomniane mikroekspresje, mogą po prostu być niedostrzegane. Istnieje natomiast stosunkowo łatwy w ocenie wyraz twarzy, którym jest uśmiech. Jeżeli chodzi o częstość uśmiechania się, to nie jest ona obiektywnym wskaźnikiem i nie powinna być używana do wykrywania oszustw⁷²³. Wzrost częstości uśmiechów u kłamców tylko w niewielkim stopniu przekracza poziom istotności, choć interesującym zdaje się być fakt, że oszuści, których motywacja do ukrycia prawdy jest większa niż u mniej zmotywowanych oszustów, śmieją się znacznie mniej⁷²⁴. Może to sugerować, że osoby takie starają się skutecznie, jak widać, kontrolować śmiech przez jego ograniczanie, gdyż bardziej im zależy na tym, aby kłamstwo nie zostało odkryte. Sama częstość występowania uśmiechów nie ma więc znaczenia, ale należy zwracać uwagę na rodzaje występującego uśmiechu i wzajemną ich częstość występowania. Do wykrywania kłamstw najbardziej użyteczne są dwa rodzaje śmiechu. Pierwszy to tzw. uśmiech szczęścia, który został wskazany w XIX wieku przez neurologa Duchenne de Boulogne jako wyraz faktycznego szczęścia, a późniejsze badania potwierdziły, że jest to jedyny rodzaj

⁷²¹ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 119.

⁷²² *Ibidem*.

⁷²³ A. Vrij, *Komunikacja niewerbalna...*, s. 69.

⁷²⁴ G. Leathers Dale, *op. cit.*..., s. 311.

uśmiechu, który wiąże się ze szczęściem i możemy go rozpoznać, ponieważ nie tylko kąćki ust unoszą się ku górze, ale skurczowi ulegają również mięśnie wokół oczu, czego nie ma podczas uśmiechu, który nie odzwierciedla faktycznie szczęścia⁷²⁵. Drugim rodzajem uśmiechu jest uśmiech fałszywy, który ma świadczyć o tym, że doświadczamy pozytywnej emocji, mimo iż w rzeczywistości są one negatywne, ale osoba chce je ukryć, stąd uśmiech ten nazywany jest także uśmiechem maskującym⁷²⁶. W badaniach, które wykazały istotną zmianę w częstości występowania tych dwóch rodzajów uśmiechów u „oszustów”, udział wzięły pielęgniarki, którym pokazywano dwa rodzaje filmów: jeden przyjemny i drugi związany z zabiegami chirurgicznymi, np. amputacją, a następnie proszono je o opis wrażeń. Naukowcy podejrzewali, że w przypadku wrażeń związanych z filmem obrazującym zabieg chirurgiczny pielęgniarki będą ukrywać swe prawdziwe emocje, a ich zachowania będą różnić się od tych, które prezentowały podczas opisu wrażeń z filmu przyrodniczego, gdzie nie musiały niczego ukrywać. Na podstawie ich zachowań wysnuto wniosek, że kiedy osoba kłamie odnośnie do opisywanych przez nią wrażeń, na jej twarzy pojawia się więcej uśmiechów maskowanych, natomiast gdy mówi prawdę, częściej występuje u niej uśmiech prawdziwej radości⁷²⁷. To właśnie połączenie pomiarów częstości występowania tych dwóch rodzajów uśmiechu i pomiar wysokości głosu umożliwiło uzyskanie trafności w ocenie wiarygodności na poziomie 86%. Aby jednak skutecznie korzystać z tych dwóch rodzajów uśmiechu jako indykatora oszustwa, trzeba się skutecznie nauczyć je rozróżniać. Wspomnieliśmy, że w uśmiech szczery zaangażowane są mięśnie okrężne oka, natomiast w fałszywym pozostają one nieruchome. Fakt ten powoduje, że przy niewielkim nasileniu uśmiechu fałszywego policzki nie będą się podnosiły i nie powstaną zmarszczki określane mianem „kurzych łapek” oraz nie nastąpi lekkie obniżenie brwi, ale przy dużej intensywności tego uśmiechu nastąpi podniesienie policzków i powstanie „kurzych łapek”, natomiast co ważne, nadal nie będzie obniżenia brwi⁷²⁸. Inną ważną różnicą jest nagłe znikanie

⁷²⁵ P. Ekman, *Facial Expressions*, [w:] T. Dalgleish and T. Power (eds.), *The Handbook of Cognition and Emotion*, John Wiley & Sons, Ltd, Sussex, U.K., 1999, s. 304.

⁷²⁶ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 142.

⁷²⁷ P. Ekman, M. O'Sullivan, *Who can catch a liar?*, s. 919.

⁷²⁸ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 142–143.

uśmiechu fałszywego, a ponieważ uśmiech ten maskuje tylko dolne części twarzy, mamy do czynienia z przeciekami mimicznych wyrazów twarzy zdradzających często prawdziwe emocje, jak np. na czole – strach, czy zmarszczki na nosie świadczące o uczuciu odrazy⁷²⁹. Badania, które prowadził Ekman, wykazały również bardzo prawdopodobną przyczynę występowania różnych typów uśmiechów w zależności od stanu emocjonalnego. Stwierdzono np. różne wzory aktywności mózgu występujące w czasie spontanicznej ekspresji na twarzy takich uczuć, jak odraza, i radość związana z pojawieniem się uśmiechu szczęścia, co potwierdza asymetrię aktywności mózgu podczas odczuwania negatywnych i pozytywnych emocji⁷³⁰.

Istnieje jeszcze jedna kategoria ruchów ciała, spośród których pewne mogą zdradzać stany emocjonalne i określa się je mianem adaptorów. Adaptory, które możemy podzielić na autoadaptory, adaptory przedmiotowe i adaptory nastawione na innych, są ruchami wykształconymi w celu przystosowania do określonych sytuacji w rozwoju ontogenetycznym, a ponieważ utrwały się na tyle w naszym schemacie zachowań, mogą być wykonywane niemal nieświadomie⁷³¹. Z punktu widzenia wskazówek „oszustwa” najwięcej informacji mogą zdradzać autoadaptory i adaptory przedmiotowe, gdyż wiadomo, że mogą one odzwierciedlać lęk⁷³². Jak się jednak okazuje, są one wysoce nieprecyzyjne, co wykazały liczne badania, i ważne jest, aby sobie uświadomić, dlaczego są to wskaźniki tak niepewne, skoro sygnalizować mogą emocje, a zarazem wykonujemy je często niemal nieświadomie. Tworzy to bowiem sprzeczność ze wspomnianymi zasadami i mechanizmami wykrywania kłamstw na postawie komunikacji niewerbalnej.

Z autoadaptorami i adaptorami przedmiotowymi mamy do czynienia wtedy, gdy jakaś część ciała, najczęściej ręka, manipuluje drugą częścią ciała albo jakimś rekwizytem⁷³³. Adaptory te są również nazywane manipulatorami właśnie ze względu na manipulacyjne czynności przede wszystkim rąk, takie jak czyszczenie, drapanie, pocieranie, obejmowanie, czego wynikiem są takie przykłady

⁷²⁹ *Ibidem*, s. 144.

⁷³⁰ P. Ekman, *Facial Expressions...*, s. 311.

⁷³¹ S.W. Orzechowski, *op. cit.*, s. 50–51.

⁷³² G. Leathers Dale, *op. cit.*, s. 309.

⁷³³ P. Ekman, W.V. Friesen, *Hand movements*, *Journal of Communication*, 1972, nr 22, s. 353–374.

manipulowania, jak poprawianie włosów, drapanie różnych części, pocieranie palcami lub pocierani nogą o nogę⁷³⁴. Mimo że udowodniono, iż manipulowanie jest związane ze stanem zdenerwowania, czyli uczucia, które występuje u „oszustów”, to jednak występuje ono równie często u osób, które są zrelaksowane – jako forma pewnego nawyku, można nawet powiedzieć: na pograniczu świadomości i nieświadomości, oraz u osób zakłopotanych, np. w czasie jakiejś ważnej rozmowy, dlatego ciężko jednoznacznie określić stan osoby, która je prezentuje⁷³⁵. Istnieje przekonanie, że niewerbalne komunikaty takie jak ruchy ramion czy nóg bądź manipulacje wzrastają podczas oszukiwania, ale badania wskazują, że stereotypowe poglądy odnośnie do wskazówek wykrywania oszustw są często mylne, gdyż w rzeczywistości liczba takich gestów zmniejsza się⁷³⁶. Może to być skutkiem świadomości tego faktu, że ludzie postrzegają manipulacje jako przejaw zdenerwowania i z tego względu kłamcy unikają takich zachowań, przez skuteczną ich kontrolę. Kontrola takich gestów jest stosunkowo łatwa, między innymi dlatego, że łatwo je powstrzymać, przez np. włożenie rąk do kieszeni bądź siedzenie na nich⁷³⁷. Wyniki badań są dla nas jednak cenną wskazówką, że należy ograniczać zachowania manipulacyjne w kontaktach interpersonalnych, aby ludzie postrzegali nas jako osoby zaufane. Jak bowiem wykazały wielokrotnie badania, istnieje wysoki współczynnik korelacji między tymi ogólnymi przekonaniem odnośnie do zachowań niewerbalnych a stopniem ufnością wobec innych ludzi⁷³⁸. Zmniejszenie ruchliwości będące przejawem samokontroli oszustów może jednak także w pewien sposób ich zdradzać. Takie ograniczenie może wywoływać w pewien sposób nienaturalny charakter zachowań ruchowych, ale należy pamiętać, że tego rodzaju wskazówka może być dalece subiektywna i nie zawsze jednoznacznie wskazywać kłamstwo⁷³⁹.

⁷³⁴ P. Ekman, *Kłamstwo i jego...*, s. 100–101.

⁷³⁵ *Ibidem*, s. 102.

⁷³⁶ L. Akehurst, G. Köhnken, A. Vrij, R. Bull, *Lay persons' and police officers' beliefs regarding deceptive behaviour*.

⁷³⁷ P. Ekman, W.V. Friesen, *Nonverbal leakage and clues to deception*, s. 286.

⁷³⁸ M.A. Reinhard, S.L. Sporer, *Verbal and Nonverbal Behaviour as a Basis for Credibility Attribution: The Impact of Task Involvement and Cognitive Capacity*, s. 485.

⁷³⁹ P. Ekman, W.V. Friesen, *Detecting deception from the body or face*, s. 282.

Opisane zachowania stanowią zaledwie niewielką część spośród wszystkich rozpatrywanych jako wskaźniki oszustwa. Zawierają one przede wszystkim te spośród rzetelnych wskaźników, które z dużą pewnością umożliwiają wykrycie kłamców. Trzeba mieć na uwadze fakt, że różne badania wykazują zmienną istotność różnych zachowań w ocenie wiarygodności. Wymienione wskaźniki uznano za obiektywne na podstawie licznych badań i z pewnością powinny być cennymi wskazówkami. Wspomnieliśmy również o subiektywnych wskaźnikach oszust w celu weryfikacji ludzkiego poglądu na wykrywanie kłamstw i zwrócenia uwagi na fakt, że nie należy przywiązywać do nich tak dużej wagi, jak to się czyni, gdyż są one złudne.

Jest zarazem interesujące, że ludzie najprawdopodobniej na podstawie obserwacji zachowań i własnych doświadczeń wykształcili stereotyp zachowań określanych jako zmniejszające wiarygodność, a większość z nich jest złudna. Najbardziej zasadne wydaje się więc tłumaczenie, że złuda ta jest wynikiem właśnie samokontroli kłamców w zakresie tych zachowań, które kontrolować się dają. Powinęliśmy więc bardziej podejrzliwe podejść do niektórych z tych wskaźników.

4. Podsumowanie

Za najistotniejsze stwierdzenie odnośnie do zastosowania komunikacji niewerbalnej w wykrywaniu kłamstw możemy podać fakt, że tak naprawdę nie ma wśród obiektywnych, a tym bardziej wśród subiektywnych wskaźników oszustwa choćby jednego, który z całą pewnością umożliwiłby nam wskazanie kłamcy. Nie dyskwalifikuje to oczywiście zachowań niewerbalnych jako indykatorów oszustwa. Problem polega jednak na tym, że same zachowania obrazują tylko stan emocjonalny danej osoby. Udowodniono, że stan pobudzenia emocjonalnego występujący u kłamców koreluje w wysokim stopniu z niektórymi zachowaniami niewerbalnymi, czyniąc je obiektywnymi wskaźnikami oszustwa. Nie oznacza to jednak, że pobudzenie emocjonalne występuje tylko u kłamców, gdyż zdarzają się osoby prawdomówne, które w określanych sytuacjach także mogą zostać wprowadzone w stan takiego pobudzenia. Należy więc być ostrożnym w ocenie stanu emocjonalnego i kierować się przede wszystkim obiektywnymi wskaźnikami oszustwa, a zwłaszcza tymi spośród nich, które w jak najmniejszym stopniu człowiek może kontrolować. Oczywiście najużyteczniejsze byłyby te, które są całkowicie wyjęte spod

kontroli naszej świadomości, czego przykładem może być zwiększanie średnicy źrenicy w stanie pobudzenia. Rozmiar źrenicy jest skrajnym przykładem takiego rodzaju zachowania, a całkowita niezależność od naszej woli jest rzadką cechą w komunikacji. Istnieje jednak cały szereg komunikatów, które bardzo trudno kontrolować. Należą do nich m.in. cechy wokalne, jak wysokość głosu, długość przerw, wolne tempo mówienia, duża liczba zawahań i błędy w wypowiedzi, choć te trzy ostatnie zależą od stopnia skomplikowania kłamstwa. W przypadku zachowań ruchowych sytuacja jest nieco trudniejsza. Występuje bowiem duża liczba wskaźników, które są uważane za dobre wskaźniki, a w rzeczywistości nimi nie są. Uważano np., że kłamstwu towarzyszy ogólny wzrost ruchliwości ciała, zwiększenie manipulacyjnych ruchów, a jak się okazało, rzeczywistym wskaźnikiem oszustwa w przypadku tych zachowań jest spadek częstości ich występowania. Najprawdopodobniej wiąże się to właśnie ze stosunkowo łatwą kontrolą tego rodzaju zachowań, a ponieważ kłamcy wiedzą, że są one kojarzone z oszukiwaniem, starają się po prostu ich unikać. Dodatkowo sprawę komplikuje występowanie dwóch typów oszustwa, które różnicują poziom doświadczanego przez oszustów strachu przed ich zdemaskowaniem. Wydaje się, że w przypadku oszustw II typu, w których poziom leku jest bardzo wysoki, kontrola nad zachowaniami jest ograniczana właśnie przez wysoki poziom zdenerwowania i stąd niektóre subiektywne wskaźniki oszustwa mogą się sprawdzać. To prowadzi do różnic w profilu zachowań prezentowanych w zależności od rodzaju kłamstwa. Przypomnieć trzeba też różnice międzyosobnicze w stopniu kontroli zachowań, a także samej częstości ich występowania u różnych ludzi, które także mogą prowadzić nas do mylnych wniosków w ocenie wiarygodności.

Te wszystkie trudności uświadamiają nam, że wykrywanie oszustw nie jest prostą umiejętnością. Potwierdzają to zresztą liczne badania na temat skuteczności wykrywania kłamstw i oceny wiarygodności, w których osoby niedoświadczone mają raczej niskie notowania. Szkolenia w tym zakresie natomiast znacznie je poprawiają, co jest wynikiem przede wszystkim tego, że istnieje wiele zachowań niewerbalnych, które są trudne do spostrzeżenia, jak np. mikroekspresje twarzy. Istotnym błędem popełnianym przez większość ludzi jest także to, że często kierują się pojedynczymi wskaźnikami będącymi w dodatku stereotypowymi przekonaniem. Należy jeszcze raz podkreślić, że w wykrywaniu kłamstw

liczy się najbardziej, jak to możliwe, całościowa ocena profilu zachowań danej osoby.

Trudności te mogą nas również doprowadzić do stwierdzenia, że komunikacja niewerbalna wcale nie jest dobrym wskaźnikiem oszustwa. Trzeba jednak podkreślić, że nawet jeśli pod wieloma względami nie jest doskonała, to jednak stanowi w codziennych relacjach interpersonalnych jedyne dostępne źródło informacji, które mogą demaskować kłamcę. Bardzo rzadko się bowiem zdarza, aby oszust sam zdradził się za pośrednictwem komunikacji werbalnej, a jeśli ten kanał komunikacyjny jest praktycznie zamknięty dla przecieków, to w jakież inny sposób, jak tylko poprzez komunikację niewerbalną, oszust może nieświadom tego przekazać nam informację, że kłamie.