



KNOWLEDGE OF CUES TO DECEPTION – LOOKING FOR ITS DETERMINANTS

Joanna ULATOWSKA

Institute of Applied Psychology, Academy of Special Education, Warsaw, Poland

Abstract

In the two studies presented here, we examine the declarative knowledge of cues to deception. The main purpose of these studies is testing the hypothesis that members of certain types of groups hold more accurate beliefs about deception cues. We also explore possible determinants of this knowledge. Both studies revealed that beliefs about deception cues were stereotypical and inadequate, and that criminals (study I and II) and Internal Security Agency officers (ISA, study II) had the highest accuracy rates. We found a link between criminals' beliefs about lying indicators and their experiences with prison life and lying. The relationship between personality dimensions and the accuracy of knowledge about cues to deception is not clear. Theoretical considerations and implications for future research are discussed.

Key words

Deception; Cues to deception; Knowledge about cues to deception; Feedback hypothesis.

Received 6 July 2009; accepted 12 November 2009

1. Introduction

Research results show that deception is a part of everyday interpersonal communication and happens to most of us [8, 11]. It has also been demonstrated that people's behaviour when lying to some, rather small, degree differs from their behaviour when speaking the truth [10, 27, 28, 33]. Yet the "typical behaviour of a liar" has not been identified, only a higher probability that certain behaviours will occur while lying. Knowledge of such behavioural indicators seems to be necessary to practice certain professions efficiently – it can be used by policemen, judges, prosecutors, customs officers or businessmen. Such knowledge is also useful in everyday life, such as when assessing suspicious behaviour of children or spouses.

Researchers of deception-related phenomena distinguish between reliable¹ and subjectively-perceived

cues to deception [14, 29, 35]. The former are behaviours present during lying, details of which have been ascertained on the basis of experimental research and observation of liars in everyday situations. The latter are behaviours stereotypically associated with the act of deception, regardless of whether or not they are in fact indicators of lying, and whether they are used by the observers to assess the truthfulness of others. The majority of subjective cues to deception have little to do with actual indicators of lying.

Ordinary people as well as professionals for whom detecting a lie may be useful (e.g., teachers, social workers [34] or businessmen [17]) hold similar conventional views on cues to deception. However, inadequate knowledge of cues to lying on the part of justice system officers – who, bearing in mind their professional duties, are expected to be experts in lie detec-

¹ The notion of "reliable cues to deception" is rather conven-

tional as there are no behaviours which are associated with lying exclusively.

tion – may have many further-reaching consequences. A significant body of research [i.e. 1, 5, 14, 15, 21, 29, 31, 34, 35, 36] shows that opinions among policemen, customs officers, judges, prison wardens and prosecutors are stereotypical and do not reflect objective cues to deception. Furthermore, no differences in knowledge of deception-manifesting behaviours have been observed between experts in lie detection and laypersons (usually students) – their knowledge is similarly inaccurate.

Criminals make up another group that to some extent may be considered as a professional group. This relates especially to individuals who repeatedly commit crimes, and not, for example, to people who have been found guilty of causing a traffic accident. Bearing in mind the specific environment in which they live, they may have great experience in both deception and detection of lies. Vrij and Semin [35] discovered that beliefs among prisoners about non-verbal lying behaviour were more accurate than beliefs held by customs officers, policemen, prison guards and students. Similar results were obtained by Granhag et al. [14] and Ulatowska [31], who examined beliefs about both verbal and non-verbal indicators of deception among prisoners, prison personnel and students. Beliefs among prisoners were less stereotypical.

What are the causes of discrepancies between objective and subjectively-perceived cues to deception? Vrij [33] proposes two explanations. Each of us can remember situations where a person caught lying was behaving nervously. That is why one has a tendency to associate nervousness with lying. Moreover, differences between objective and subjectively-perceived indicators of lying might imply that our own behaviour when lying is different from that which we observe in others. Yet research results show that our behaviours are not unique, but rather that we are simply unaware of how we behave when lying. Hence, when assessing truthfulness in others we look for behaviours that we think we exhibit ourselves when lying [33]. One reason for such poor knowledge of actual indicators of deception among employees of the justice administration may be the use of interrogation² handbooks that rely on – usually false – indicators of deception [30]. Researchers of cues to deception [14, 29, 35] also suggest that poor knowledge of objective indicators is a result of infrequent opportunities to verify one's suspicions. This assumption is called the feedback hypothesis.

² Interrogation techniques devised by Reid and by Wicklander-Zulawski, described in Inbau, Reid and Buckley's "Criminal Interrogation and Confessions" handbook, which is commonly used in many countries, are also discussed in Polish handbooks for interrogators [compare: 25].

Numerous researchers [12, 14, 35] have suggested that experience in assessing truth vs. lies alone is not sufficient to increase one's accuracy in detecting deception. Moreover, people whose job it is to expose liars often receive inadequate and non-systematic feedback concerning their suspicions [9]. As an example, researchers describe customs officers who rarely learn whether their assessments are correct because they receive no feedback from travellers they have not searched.

Results of research on criminals [1, 29, 35] also support the feedback hypothesis about the influence of external feedback on knowledge of deception cues. It appears that criminals have more accurate knowledge than both average people and justice system employees. The most probable explanation is that the social environment in which they operate requires increased vigilance, and being deceived may turn out to be very costly.

Despite the relationship described above, it seems that committing a crime itself does not automatically imply possession of wider knowledge about lying behaviours. Research shows that the level of knowledge cannot entirely be explained by the type of crime for which a person was convicted, despite the fact that some groups of convicts (e.g., rapists and perpetrators of domestic violence have greater knowledge than other criminals). However, these differences are not statistically significant [31, 32]. The aim of the research presented below is integration of existing findings on knowledge of cues to deception and finding additional factors affecting it. The results have practical implications – knowledge of factors influencing awareness of lying may be helpful and interesting for administration of justice, police and customs.

2. Study I

2.1. Method

2.1.1. Participants

The sample consisted of 219 prisoners (all male, with an average age of 34.1 years) and 60 students (31 men and 27 women, 2 unknown, with an average age of 22.5 years). Convicts from one Polish prison were divided into 4 groups based on the number of convictions (convicted for the first time [$N = 110$] vs. recidivists [$N = 109$]) and on an evaluation by pedagogues (liars and manipulators [$N = 115$], vs. non-liars [$N = 104$]).

2.1.2. Materials and procedure

Based on earlier research on lying behaviours [10, 14, 29, 30, 31, 35], the author of this paper designed a questionnaire in which objective cues to deception are included (number of details, number of body movements, tone of voice, length of pauses), as are behaviours that are often perceived as indicating lying (gaze aversion, statement consistency over time). Additionally, questions pertaining to strategies used by liars or individuals detecting lies were included in the questionnaire (i.e., the influence on lie detection of planning a statement, ease of detecting a pre-recorded lie vs. a lie expressed “face to face” in a conversation with another person, repeating a statement in reverse order, observation of facial expressions and gestures or paying attention to the content of a statement, and intensity of mental effort). These strategies concerned both verbal and non-verbal transmission of a lie.

Participants could mark one of four possible answers. They could choose between two directional answers (e.g., “liars have a lower pitch of voice than people telling the truth” or “liars have a higher pitch of voice than people telling the truth”), a neutral answer (e.g., “there is no difference in level of voice pitch between liars and people telling the truth”) and the response “I don’t know”.

Convicts were also asked to indicate their age and the articles of penal code on the basis of which they were currently serving sentences and on the basis of which they had been convicted in the past. Students were asked to provide their sex and age. Questionnaires were completed anonymously. The reliability of the tool appeared to be satisfactory: Cronbach’s alpha amounted to 0.75 for both groups overall.

All participants received identical instructions and they were informed that the aim of the study was to identify various groups’ opinions on deception. Participants were also assured about the anonymity of the study. Prisoners received questionnaires from a prison employee, who was instructed prior to administration as to what information should be given to the subjects and how to guarantee the maximum possible anonymity. Students completed questionnaires during lectures. Participation in the research was voluntary. Subjects did not receive any reward for completing the questionnaire.

2.2. Results

2.2.1. Indicator of correct answers

To analyse differences in knowledge of actual deception cues between groups, a special variable was created, which was an average of correct answers by each individual, with values falling between 0 and 1. One-way ANOVA showed statistically significant differences between groups [$F(4, 278) = 3.69; p < 0.01$]. The most correct answers were achieved by first-time prisoners classified as not lying, while students gave the highest number of incorrect answers. *Post hoc* analysis showed statistically significant differences between students and non-lying recidivists [$t(107) = 2.09, p < 0.05$] and prisoners convicted for the first time who were lying [$t(113) = 2.59, p < 0.05$], and who were not lying [$t(113) = 2.89, p < 0.005$]. Differences between recidivists classified as deceiving vs. prisoners convicted for the first time, both lying [$t(113) = 2.21, p < 0.05$], and not lying [$t(113) = -2.55, p < 0.05$] also appeared to be statistically significant. Interactions were fit exclusively for groups of prisoners and were not statistically significant.

Overall, prisoners averaged 0.28 on the scale of knowledge of cues of deception and this result was also significantly different from the average (0.23) obtained by students [$t(277) = 2.63, p < 0.05$]. Results are presented in Figure 1.

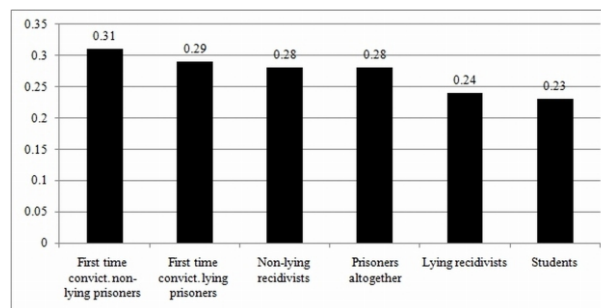


Fig. 1. Mean accuracy rates in each group.

2.2.2. Discussion of the results of study I

According to various researchers [14, 18, 35], prisoners constitute the group that is most likely to quickly receive adequate feedback concerning their behaviours, including manifestations of deception, as described by the feedback hypothesis. Using this assumption, the author decided to test if experience with criminal life influences the knowledge of cues to deception – in other words, if recidivists, who in theory have more opportunities to receive feedback, have

more adequate knowledge on manifestations of lies. This hypothesis was not confirmed by the results obtained. One explanation for these results may be the long-term isolation of convicts. Even though recidivists probably had more opportunities to receive feedback on actual indicators of lying, long-term detention negatively influenced their social skills, intellectual efficiency and personality. Psychological and psychiatric examinations of prisoners [4] have shown that after 4–6 years in prison they start to manifest the so-called syndrome of isolation or seclusion. As the sentence progressed, mental impoverishment was observed, and manifested itself in a decrease in intellectual efficiency, a lower ability to concentrate, a tendency to succumb to stereotypes and a loss of touch with reality. Other research [4] has shown that prisoners become more introverted with the duration of punishment. Such increased introversion is the only dimension of personality that differentiates recidivists from those convicted for the first time [39].

The increase in stereotypical thinking among prisoners spending long sentences in isolation may be important for explaining the results of this research. Results show that opinions among recidivists as to the indicators of lying (defined in terms of number of correct answers) are less adequate and more stereotypical than those expressed by first-time convicts. In addition, it is also possible that people who have spent most of their adult life in prison may not have had too many opportunities to receive adequate feedback on cues to deception. First-time convicts do not necessarily have less criminal experience, but have simply been caught for the first time.

It is also possible that spending time among the same people while in seclusion makes the costs of deception too high [compare 11]. Research [7] has shown that we lie less frequently to people whom we define as close, as well as to those with whom we have frequent contact and have known for a longer time. We lie to strangers and less familiar acquaintances³ more often than to friends and spouses, and when lying to the latter, we feel more awkward. Additionally, lies are more often detected the better we know people. It is possible that staying in long-term isolation with several people who have had enough time to get to know each other discourages lying because the cost of getting caught may be too high, which may result in fewer opportunities to learn accurate indicators of deception. It seems that imprisoned criminals may prefer to confabulate and invent various incredible stories describ-

ing their achievements, from which they can gain admiration and acknowledgement from co-prisoners.

The hypothesis that criminals classified by prison pedagogues as more frequent liars will have more adequate knowledge on manifestations of deception was not confirmed either. Lying prisoners gave fewer accurate answers. This set of results might be explained by assuming that since only certain prisoners were assessed by their pedagogues as manipulative and deceptive, their knowledge and skills in this area were not at the highest level. It would seem that those whose skills and knowledge of cues to deception are higher can more efficiently hide their lies. Another explanation of these results may be an incorrect assignment of subjects to groups (lying and non-lying), as prison pedagogues may not be able to adequately assign prisoners to such groups. According to an informal code of behaviour among prisoners, a prisoner's contact with officers should be careful and distrustful [4].

Individual differences in lying between criminals and laymen may also account for prisoners having more accurate knowledge of actual cues to deception, as suggested by Granhag et al. [14]. Moreover, it is possible that personality traits, which are related to committing crimes, also determine more accurate knowledge on cues to deception. Studies by Kashy and DePaulo [20], in which 70 individuals kept diaries of social encounters for one week, recording all lies they told, showed that people who lied more frequently were more manipulative, more concentrated on self-presentation and had wider social networks. On the other hand, those who tell fewer lies are more socialised and assert that they have more high-value relationships with same-sex individuals.

Other research [13] shows that people who score higher on the Machiavellianism scale are also more convincing liars; their lies are more difficult to detect. In addition, according to Witkowski [37], pragmatists have more potential to become effective liars compared with dogmatists.

Studies of criminal personalities, on the other hand, show that criminals differ from people who do not break the law in several respects [24, 26]. Thus, another phase of the search for factors affecting knowledge of cues to deception entails assessing whether there is a relationship between this knowledge and various dimensions of individual differences. Study II was designed to confirm or reject hypotheses concerning the relationship between knowledge of cues to deception and individual differences, as well as to reconfirm the main results of study I.

³ Mothers and romantic partners are an exception. We more often lie to them [20].

3. Study II

3.1. Method

3.1.1. Participants

178 subjects participated in the study: 115 prisoners (all male, with an average age of 33.8 years); 47 students (19 men and 25 women, with an average age of 29.9 years and no prior convictions); and 16 agents from the Internal Security Agency (ISA; 14 men and 2 women, with an average age of 39.3 years and an average of 14.4 years of job seniority). All prisoners were from the same prison as those in study I and they were also assigned to one of 4 groups based on the number of convictions (sentenced for the first time [N = 56] vs. recidivists [N = 59]) and evaluation by pedagogues (liars and manipulators [N = 53] vs. non-liars [N = 62]). Only volunteers participated in the study. Subjects were not paid for completing the questionnaire.

3.1.2. Materials and procedure

The same questionnaire of knowledge on cues to deception was used as in Study I. ISA agents filled in questionnaires during a training centre class. They were also asked to provide information on their age, sex, job seniority and whether they had undergone training on detection of lies. For other groups the procedure was analogous to study I.

To check the relationship between dimensions of individual differences and knowledge of cues to deception, a personality inventory NEO-FFI [40] and scale of pragmatism [38] were used. Additionally, to check the accuracy of the operationalisation of the variable that was used to divide criminals into lying and non-lying, the lie scale included in the EPQ-R inventory was used [3].

3.2. Results

3.2.1. Indicator of correct answers

As in study I, where possible, an indicator of correct answers was calculated. Also, as in study I, the largest number of correct answers was given by prisoners sentenced for the first time and those categorized as non-lying, whereas the fewest correct answers were given by students. Differences between groups were statistically significant – $F(5, 177) = 3.9; p < 0.005$.

Post hoc analysis showed statistically significant differences between students and first-time convicts,

both lying [$t(41) = 2.35; p < 0.005$] and non-lying [$t(56) = 4.11; p < 0.001$]. The same result was yielded by study I. The following differences were also significant: between criminals convicted for the first time classified as non-lying vs. lying recidivists [$t(56) = -2.9, p < 0.005$], as was the case in study I), and between non-lying prisoners convicted for the first time and non-lying recidivists [$t(59) = 2.7; p < 0.05$]. Results are presented in Figure 2.

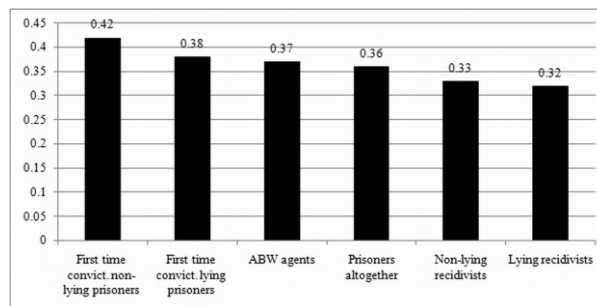


Fig. 2. Mean accuracy rates in each group.

An interesting result was obtained by ISA agents – their knowledge of cues to deception was relatively high. Their score was third highest, just behind the lying criminals sentenced for the first time. When answers of convicts were combined across all groups, ISA agents achieved the highest score. One should, however, remember that the group of ISA employees was smaller than the others.

3.2.2. Relationship between individual differences and knowledge of cues to deception

A comparison of criminals assigned by prison pedagogues to the lying and manipulating group on the one hand, with the non-lying group on the other hand, showed that this assignment was appropriate – prisoners classified as lying obtained higher results on the lie scale of the EPQ-R (8.85; 6 sten), compared with the non-lying prisoners (7.66; 5 sten). These differences, presented in figure 3, are statistically significant only at the level of a tendency: $t(113) = -1.65; p = 0.096$.

To check relationships between the dimensions of individual differences and knowledge on cues to deception, the analysis uses raw results of the EPQ-R test lie scale, five scales of NEO-FFI and the pragmatism scale. These scores were divided according to their medians. Subsequently, seven one-way ANOVA tests were conducted, where the dependent variable was an average indicator of knowledge of cues to deception, and factors were “group” (prisoners, students, ISA) and particular dimensions of individual differences

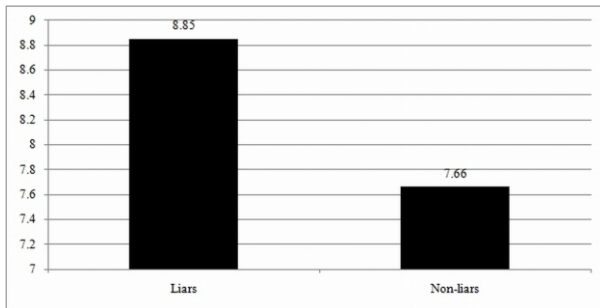


Fig. 3. EPQ-R lie scale scores of lying and non-lying prisoners.

(created by dividing subjects into 2 groups – high and low results). All seven analyses yielded a significant main effect of the “group” factor. A significant main effect of the “extraversion” factor [$F(5, 175) = 4.01$; $p < 0.05$] was also observed – introversive or ambiver-sive ISA agents had more accurate knowledge on cues to deception compared with their colleagues with a higher level of extraversion, as well as compared with representatives of other groups (both extra- and introversive). This relationship is presented in Figure 4.

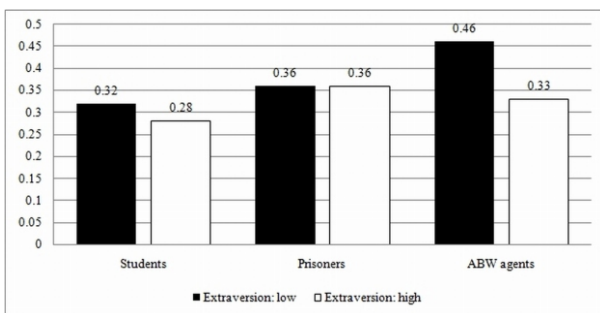


Fig. 4. Knowledge about cues to deception mean rate – “group” and “extraversion” factors.

The interaction effect of the “group” and “lie scale” factors was significant at the level of a tendency [$F(5, 177) = 2.89$; $p = 0.58$]. ISA agents with low scores on the lie scale had greater knowledge of cues to deception than other groups. This result conflicts with those for other groups, in which people obtaining higher results on the lie scale had slightly more accurate knowledge of cues to deception. This result is presented in Figure 5.

3.3. Discussion of the results of study II

Study II produced the same results as study I: criminals convicted for the first time, especially those evaluated by pedagogues as non-lying and non-manipulating, have more accurate knowledge of cues to deception. The finding that prisoners were more knowl-

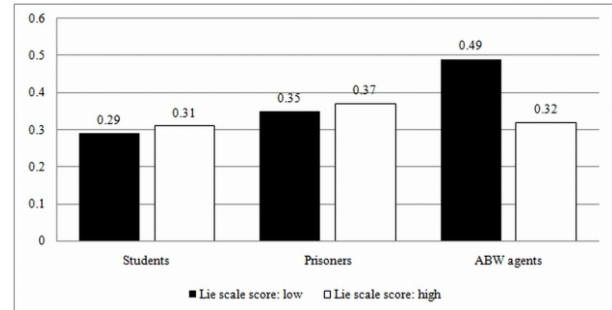


Fig. 5. Knowledge about cues to deception mean rate – “group” and “lie scale score” factors.

edgeable than non-experts, namely students, was confirmed. Results for the remaining groups of prisoners were also similar to those from study I. It appears that prisoners who have served a previous term lose their non-stereotypical thinking on cues to deception (maybe as a result of long-term isolation or due to their being with the same people for a longer period of time). It is also possible that staying in prison deprives them of possibility of constant practising and perfecting their skills in this area. Interesting, but very difficult to conduct, would be a longitudinal study checking, if, how fast and when there is a drop of non-stereotypical thinking on cues to deception in imprisoned criminals and examination of criminals, who never were convicted (their knowledge on cues to deception should be even higher). Yet reaching such a group is practically impossible.

Despite the fact that criminals convicted for various crimes differed in the obtained results on the scale of knowledge of cues to deception [31, 32], one cannot prepare an unambiguous pattern of those results. It seems that criminals manifest more accurate and less stereotypical knowledge of cues to deception due to their staying in an environment in which they can receive adequate feedback. One should note, however, that prisoners serving their sentence for being a member of an organised criminal group gave a high number of accurate answers. It can be argued that members of organized crime groups have more frequent opportunities to relate experiences and to check their suspicions quickly because of the nature of such groups; this would support the feedback hypothesis. In groups of this type, loyalty and ability to quickly eliminate liars may be of crucial importance for cohesiveness and continuing existence.

Interesting observations were made about Internal Security Agency employees who took part in the study. Agents obtained the highest accuracy rates in the test of knowledge of cues to deception (when compared with prisoners as a whole). There is no informa-

tion as to whether these people were especially interested in detecting lies or if they dealt with this on an everyday basis. It is, however, known that a majority of them were trained in detecting lies. It is possible, then, that they owe their greater knowledge of real cues to deception to having participated in such training. Were that the case, it would mean that Polish security services use scientific achievements in this area in a manner different from, for example, that used by services in many Western countries and the United States, [compare 2, 22, 30]. On the other hand, knowledge of cues to deception among ISA agents, although higher than in other groups, was not extensive. Hence, it seems that persons who undergo such training do not go on to faultlessly complete tests of knowledge on cues to deception, although the information gained during training is probably helpful. It is also possible that relatively positive results among ISA agents were related to their professional experience. Perhaps the nature of their work, as with criminals, provides more opportunities to receive adequate and quick feedback concerning their suspicions.

Given the conclusions of study I, the lie scale of the EPQ-R personality inventory was used in study II [3]. Consequently, it was possible to appropriately operationalise the “lying – non-lying prisoner” variable. The results show that prison pedagogues managed this task quite well – prisoners assigned to the manipulating and lying group obtained higher scores on the lie scale (this result was significant at the level of a tendency). This meant that they were often insincere and demonstrated a strong need for social acceptance. It bears emphasizing that results for both groups were at an average level for a given sex and age. The highest accuracy rates on the test of knowledge of cues to deception were achieved by prisoners sentenced for the first time and classified as non-lying and non-manipulating, which may mean that their accurate knowledge has not yet been distorted by long-term isolation in prison.

The study described above was aimed at identifying conditions affecting knowledge of cues to deception. Results of study I were confirmed by study II – criminals have significantly higher levels of knowledge of lie-detecting indicators. It also appears that one determinant of this knowledge is the number of previous sentences. In study II, participants also completed an NEO-FFI personality inventory questionnaire designed by Costa and McCrae [40]. The only personality dimension significantly associated with knowledge of cues to deception was extroversion. More extroverted students and prisoners gave marginally more accurate answers on the test of knowledge of

manifestations of lies (differences statistically insignificant), whereas less extroverted ISA agents gave a greater number of correct answers. This means that the relationship is not universal and may be modified by other factors. Extroversion is a personality characteristic that refers to the quality and number of social interactions, as well as level of activity, energy and ability to feel positive emotions [40]. Introverted individuals are reserved in social interactions and are less inclined to dominate over others. Perhaps being distant in social interactions and observing them without engagement causes such persons to observe more nuances in the behaviour of other people, such as faint manifestations of lies. O’Sullivan and Ekman [23], in their newest project, which aims to describe “the wizards of deception detection” (i.e., individuals who have outstanding abilities in this area), observed during interviews with these people that they seem to be introverted, silent and observation-oriented.

4. General discussion

The aim of the research presented was to integrate previous results of analyses of knowledge of cues to deception and to identify factors related to this knowledge. Findings confirmed a hypothesis that criminals have less stereotypical knowledge of cues to deception than non-criminals. Results also show that criminals know manifestations of deception better than average individuals. The first-time prisoners classified by prison pedagogues as non-lying gave the greatest number of correct answers. This knowledge is objectively still not particularly extensive, however. A group that also possessed relatively accurate knowledge of cues to deception was ISA agents.

Authors of research on knowledge of cues to deception have studied various professional and social groups, including individuals recognised as experts in detection of lies. Their findings point to fewer opportunities for receiving feedback regarding suspicions as the reason for the low level of knowledge of cues to deception [9, 18, 35]. The higher scores on the test of knowledge of cues to deception among criminals can also be explained by more opportunities to receive feedback – staying in this specific environment provides them with more opportunities to verify their suspicions. The present studies by this author described above yielded similar results⁴. The feedback hypothe-

⁴ The findings above point to a factor that reduces clarity of the image – criminals seem to lose their knowledge during their long-term stay in prison.

sis does not, however, explain the low level of knowledge of cues on deception among practitioners such as policemen, judges and prosecutors. According to some theories, feedback itself, even if it is accurate and regularly received, is not a sufficient condition for changing inaccurate opinions (e.g., on cues to deception). Hogarth [19], in his theory of educating intuition, perceives intuition, which he understands as a part of a normal system of processing information, as being a result of experience. He assumes that we learn (as is the case with inductive learning) by observing relations, but feedback from the environment does not always allow us to draw accurate conclusions. Often, instead of learning from what we see, we should learn from what we have not seen. This explains why in the case of people who detect lies professionally, experience in delivering intuitive judgements on the sincerity of other people will not in itself influence their ability in this area. So-called learning structures may be responsible for creating and sustaining inaccurate opinions based on feedback (e.g., on cues to deception) [19]. The theory of educating intuition assumes that two factors are important when learning by experience: (1) quality of feedback; and (2) consequences of incorrect decisions. It is easier to learn when feedback is unambiguous. In addition, intuition develops when consequences of a mistake are serious and one therefore has to make a correct decision. Applying this theory to detecting lies, we may argue that kind learning structures are missing in the environment of “ordinary” people, as well as in the environment of people who professionally detect lies [30]. It is difficult for policemen or prosecutors to unambiguously confirm suspicions, although consequences of making incorrect decisions are serious. According to theory of educating intuition, it is very difficult to develop intuition and learn from experience under these conditions. At the same time, it seems that criminal environments provide kind learning structures and that criminals receive clear feedback on lying (e.g., when they undergo unexpected interrogation, they receive immediate feedback on their success in deception [30]). The above-mentioned results of the studies on knowledge among criminals of cues to deception confirm Hogarth’s hypothesis [19].

Based on a literature review and analysis of her own research, the author proposes a modified feedback model to explain her results: it is possible that learning accurate cues to deception, which increases ability to detect lies (as shown in preliminary results [32]), is facilitated by receiving feedback and reinforcements from one’s environment, but only when such feedback concerns our own deceptions. This con-

clusion may seem controversial, but it is possible that frequent lying (as is presumably the norm among criminals) allows for reinforcements from the environment: positive, when a deception is not detected; and negative when one is caught lying. Next, a person analyzes his or her own behaviour when telling the truth and when lying, and draws conclusions for the future. This process does not have to be fully conscious and its results may be seen as a kind of “sixth sense” or intuition, as termed by Hogarth [19]. When analysing his or her own behaviour, a liar has absolute certainty as to whether deception has occurred (however, policemen, for example, have a problem with satisfying this condition – even when a suspect pleads guilty, there is no guarantee that s/he was not in some way coerced to do so and is in fact innocent [compare 16]) and, if necessary, may modify his or her own behaviour during successive attempts at lying. Studies by Akehurst et al. [1] confirm this model. These studies show that when describing our own lying behaviour, we provide less inadequate indicators than we do when we report the behaviour of other people. We are more sensitive to changes in our own behaviour and we perceive our own reactions less stereotypically as a result. The relatively high knowledge of cues to deception among ISA agents is consistent with the proposed explanation for the results described above. ISA agents’ undercover work may require deception, hiding their identity, and/or impersonation. Most likely, the special agents in the USA studied by Ekman and O’Sullivan detect deception extraordinarily well due to similar job demands [12].

Also, the results regarding the lie scale (part of the EPQ-R inventory) correspond with the proposed explanation of the phenomena examined. Prisoners and students in study II, who obtained higher results on the lie scale, better know how lies are manifested⁵. More accurate detection of deception is also related to a higher lie scale score [32]. So, it seems that an inclination to lie (as measured by the lie scale) is related to both better knowledge of cues to deception and to detection ability.

No unambiguous means of integrating results achieved hitherto concerning knowledge of cues to deception can be ascertained on the basis of the presented studies. The above analyses have, however, identified factors that influence knowledge of cues to deception.

⁵ An exception is ISA employees, the results for whom were just the opposite. It is possible that this is the result of the small ISA employee sample, as well as, perhaps of the fact that the number of people with high and low results on the lie scale was not equal.

These include: type of environment in which we live, which reinforces cues to deception; staying in prison isolation; and personality traits. One of the aims of research on lying, including that concerning knowledge on cues to deception, is to create an efficient method of credibility assessment, as well as to develop training to teach this method. On the basis of the results presented above, as well as earlier studies based on the feedback hypothesis, it seems that traditional lie detection training should in its introductory phase be focused on removing inaccurate opinions on cues to deception and on teaching accurate ones. This is important because research suggests [32] that there may be a positive relationship between accuracy of knowledge of lying behaviours and the ability to detect them. In this manner, the gap in knowledge between justice employees and those whose credibility they must assess might be narrowed. An additional training stage should entail the incorporation of feedback elements in justice administration actions. For example, each investigation stage's results (e.g., pieces of evidence, guilty pleas) should be systematically forwarded to persons involved in previous stages [30]. People who deal with lie detection should also be able to analyse recordings of interrogations of both liars and non-liars in cases where they can be identified. One potentially controversial implication stemming from the findings above, which might solve problems with determining truth, is that the best form of training may be lying itself, followed by subjecting one's own credibility to assessment by others. This would enhance both the level of knowledge of cues to deception and the ability to detect lies. This method, however, requires further research and extraordinary caution if it is to be implemented.

References

1. Akehurst L., Köhnken G., Vrij A. [et al.], Lay persons' and police officers' beliefs regarding deceptive behaviour, *Applied Cognitive Psychology* 1996, 10, 461–471.
2. Blair J. P., Kool B., The gap between training and research in the detection of deception, *International Journal of Police Science & Management* 2004, 6, 77–202.
3. Brzozowski P., Drwal R. Ł., Kwestionariusz osobowości Eysencka EPQ-R, Pracownia Testów Psychologicznych PTP, Warszawa 1995.
4. Ciosek M., *Psychologia sądowa i penitencjarna*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2003.
5. Colwell L. H., Miller H. A., Miller R. S. [et al.], US police officers' knowledge regarding behaviors indicative of deception: implications for eradicating erroneous beliefs through training, *Psychology, Crime & Law* 2006, 12, 5, 489–503.
6. DePaulo B. M., Charlton K., Cooper H. [et al.], The accuracy-confidence correlation in the detection of deception, *Personality and Social Psychology Review* 1997, 1, 346–357.
7. DePaulo B. M., Kashy D. A., Everyday lies in close and casual relationships, *Journal of Personality and Social Psychology* 1998, 74, 1, 63–79.
8. DePaulo B. M., Kashy D. A., Kirkendol S. E. [et al.], Lying in everyday life, *Journal of Personality and Social Psychology* 1996, 70, 979–995.
9. DePaulo B. M., Pfeifer R. L., On-the-job experience and skill at detecting deception, *Journal of Applied Social Psychology* 1986, 16, 249–267.
10. DePaulo B. M., Lindsay J. J., Malone B. E. [et al.], Cues to deception, *Psychological Bulletin* 2003, 129, 78–118.
11. Ekman P., Why don't we catch liars?, *Social Research* 1996, 63, 801–818.
12. Ekman P., O'Sullivan M., Who can catch a liar?, *American Psychologist* 1991, 46, 913–920.
13. Geis F. L., Moon T. H., Machiavellianism and deception, *Journal of Personality and Social Psychology* 1981, 41, 766–775.
14. Granhag P. A., Andersson L. O., Strömwall L. A. [et al.], Imprisoned knowledge: Criminals' beliefs about deception, *Legal and Criminological Psychology* 2004, 9, 1–17.
15. Granhag P. A., Strömwall L. A., Hartwig M., Granting asylum or not? Migration Board personnel's beliefs about deception, *Journal of Ethnic and Migration Studies* 2005, 31, 1, 29–50.
16. Gudjonsson G., False confession, *The Psychologist* 2001, 14, 588–591.
17. Hart C. L., Hudson L. P., Fillmore D. G. [et al.], Managerial beliefs about the behavioral cues of deception, *Individual Differences Research* 2006, 4, 176–184.
18. Hartwig M., Granhag P. A., Strömwall L. A. [et al.], Suspicious minds: criminals' ability to detect deception, *Psychology, Crime & Law* 2004, 10, 1, 83–95.
19. Hogarth R. M., *Educating intuition*, University of Chicago Press, Chicago 2001.
20. Kashy D. A., DePaulo B. M., Who lies?, *Journal of Personality and Social Psychology* 1996, 70, 1037–1051.
21. Lakhani M., Taylor R., Beliefs about the cues to deception in high- and low-stake situations, *Psychology, Crime & Law* 2003, 9, 4, 357–368.
22. Mann S., Vrij A., Bull R., Detecting true lies: police officers' ability to detect suspects' lies, *Journal of Applied Psychology* 2004, 89, 137–149.
23. O'Sullivan M., Ekman P., The wizards of deception detection, [in:] *The detection of deception in forensic contexts*, Granhag P. A., Strömwall L. A. [eds.], Cambridge University Press, Cambridge 2004.
24. Ostrowska K., *Psychologiczne determinanty przestępczości młodocianych. Analiza kryminologiczna*, PWN, Warszawa 1981.

25. Pasko-Porys W., Przesłuchiwanie i wywiad. Psychologia kryminalistyczna, Oficyna Naukowa, Warszawa 2007.
26. Pospiszyl K., Psychologiczna analiza wadliwych postaw społecznych, PWN, Warszawa 1973.
27. Sporer S. L., Schwandt B., Paraverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis, *Applied Cognitive Psychology* 2006, 20, 4, 421–446.
28. Sporer S. L., Schwandt B., Moderators of nonverbal indicators of deception. A meta-analytic synthesis, *Psychology, Public Policy, and Law* 2007, 13, 1–34.
29. Strömwall L. A., Granhag P. A., How to detect deception? Arresting the beliefs of police officers, prosecutors and judges, *Psychology, Crime & Law* 2003, 9, 10–36.
30. Strömwall P. A., Granhag P. A., Hartwig M., Professionals' beliefs about deception, [in:] *The detection of deception in forensic contexts*, Granhag P. A., Strömwall L. A. [eds.], Cambridge University Press, Cambridge 2004.
31. Ulatowska J., Deklarowana wiedza „ekspertów” i „laików” na temat przejawów kłamstwa, *Psychologia Jakości Życia* 2005, 4, 165–180.
32. Ulatowska J., Deklarowana wiedza na temat wskaźników kłamstwa oraz niektóre jej uwarunkowania [unpublished doctoral dissertation, Warsaw School of Social Psychology, Warsaw 2008].
33. Vrij A., *Detecting lies and deceit: The psychology of lying and its implications for professional practice*, John Wiley and Sons, Chichester 2000.
34. Vrij A., Akehurst L., Knight S., Police officers', social workers' teachers' and the general public's beliefs about deception in children, adolescents and adults, *Legal and Criminological Psychology* 2006, 11, 297–312.
35. Vrij A., Semin G. R., Lie experts' beliefs about nonverbal indicators of deception, *Journal of Nonverbal Behavior* 2006, 20, 65–80.
36. Vrij A., Taylor R., Police officers' and students' beliefs about telling and detecting trivial and serious lies, *International Journal of Police Science & Management* 2003, 5, 41–49.
37. Witkowski T., *Psychologia kłamstwa*, Oficyna Wydawnicza Uzus, Wrocław 2002.
38. Wojciszke B., Skala pragmatyzmu – treść i charakterystyka psychometryczna, *Przegląd Psychologiczny* 1984, 28, 725–743.
39. Woźniak W., Obrycka B., Recydywiści i pierwszy raz karani w świetle wyników badań psychopatologicznych, [w:] Machel H [red.], *Wykonywanie kary pozbawienia wolności w Polsce – w poszukiwaniu skuteczności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2006.
40. Zawadzki B., Strelau J., Szczepaniak P. [i in.], *Inwentarz osobowości NEO-FFI*, Pracownia Testów Psychologicznych PTP, Warszawa 1998.

Corresponding author

Joanna Ulatowska
Instytut Psychologii Stosowanej
Akademii Pedagogiki Specjalnej
ul. Szczęśliwicka 40
PL 02-353 Warszawa
e-mail: julatowska@aps.edu.pl

WIEDZA O WSKAŹNIKACH KŁAMSTWA – W POSZUKIWANIU CZYNNIKÓW, KTÓRE NA NIĄ WPŁYWAJĄ

1. Wstęp

Kłamanie jest częścią codziennej komunikacji międzyludzkiej i zdarza się większości z nas – potwierdzają to także wyniki badań [8, 11]. Wiadomo również, że zachowanie podczas kłamania różni się w pewnym, acz niewielkim stopniu, od tego podczas mówienia prawdy [10, 27, 28, 33]. Nie odnaleziono jednak „typowego zachowania kłamcy”, istnieje jedynie większe prawdopodobieństwo, że pewne zachowania pojawią się podczas kłamania. Znajomość takich wskaźników wydaje się konieczna do sprawnego wykonywania wielu zawodów – korzystać z niej mogą policjanci, sędziowie, prokuratorzy, celnicy czy biznesmeni. Wiedza taka jest także przydatna w codziennym życiu, np. przy ocenie podejrzanego zachowania dzieci czy współmałżonków.

W badaniach nad zjawiskiem kłamstwa rozróżnia się rzeczywiste¹ i subiektywnie postrzegane przejawy kłamstwa [14, 29, 35]. Pierwsze z nich to zachowania występujące podczas kłamania, które wyszczególniono na podstawie badań eksperymentalnych i obserwacji kłamstw w realnych sytuacjach; drugie to zachowania stereotypowo kojarzone przez obserwatorów z kłamaniem, niezależnie od tego, czy są prawdziwymi wskaźnikami oszukiwania, i używane przez nich do oceniania prawdomówności innych. Duża część subiektywnych wskaźników nie ma jednak wiele wspólnego z rzeczywistymi przejawami kłamstwa.

Stereotypowe poglądy na temat wskaźników kłamstwa posiadają zarówno zwykli ludzie, jak i przedstawiciele zawodów, w których odróżnienie kłamstwa od prawdy może być przydatne, np. nauczyciele, pracownicy pomocy społecznej [34] czy biznesmeni [17]. Jednak o wiele dalej idące skutki może mieć nieadekwatna wiedza o wskaźnikach kłamstwa, jaką posiadają pracownicy wymiaru sprawiedliwości, których ze względu na rodzaj wykonywanej pracy można określić jako ekspertów w dziedzinie wykrywania kłamstwa. Szereg badań [m.in. 1, 5, 14, 15, 21, 29, 31, 34, 35, 36] wykazało, że poglądy policjantów, celników, sędziów, strażników więziennych czy prokuratorów są stereotypowe i rozbieżne z obiektywnymi przejawami kłamstwa. Nie odnotowano także różnic w wiedzy o przejawach oszukiwania między ekspertami w wykrywaniu kłamstwa a laikami (zazwyczaj studentami) – ich wiedza w tej dziedzinie jest tak samo nieadekwatna.

Specyficzną grupą, którą w pewnym sensie przedstawić można jako grupę zawodową, są przestępcy. W szczególności odnosi się to do osób, które wielokrotnie popełniały przestępstwa, a nie np. do sprawców wypadków drogowych. Wydaje się, że ze względu na specyficzne środowisko, w którym żyją, posiadać mogą duże doświadczenie zarówno w kłamaniu, jak i w wykrywaniu kłamstw. Vrij i Semin [35] odkryli, że przekonania badanych więźniów na temat niewerbalnych przejawów kłamstwa są bardziej trafne niż przekonania celników, policjantów, strażników więziennych oraz studentów. Podobne wyniki uzyskali również Granhag i współpracownicy [14] oraz Ulatowska [31], badając przekonania więźniów, personelu więziennego oraz studentów na temat zarówno werbalnych, jak i niewerbalnych wskaźników kłamania – przekonania przestępców były mniej stereotypowe.

Jakie są przyczyny rozbieżności pomiędzy obiektywnymi a spostrzeganymi wskaźnikami kłamstwa? Vrij [33] proponuje dwa wyjaśnienia. Każdy z nas przypomina sobie sytuacje, kiedy ktoś kłamał i zachowywał się w tym czasie nerwowo, przez co został przyłapany. Dlatego mamy tendencję do wiązania nerwowości z kłamaniem. Ponadto różnice między obiektywnymi i subiektywnymi wskaźnikami kłamstwa mogłyby wskazywać, że własne zachowania podczas kłamania różnią się od tych, które obserwujemy u innych. Badania wykazały jednak, że nasze zachowania nie są wyjątkowe, a po prostu nie zdajemy sobie sprawy z tego, jak się zachowujemy, kłamiąc. Tak więc, oceniając prawdomówność innych, poszukujemy u nich wskaźników, które, jak myślimy, występują u nas samych podczas kłamania [33]. Powodem słabej znajomości rzeczywistych wskaźników kłamstwa przez pracowników wymiaru sprawiedliwości mogą być podręczniki uczące technik przesłuchań², sugerujące poleganie na – w większości nieprawdziwych – wskaźnikach kłamstwa [30]. Autorzy badań nad wiedzą o wskaźnikach kłamstwa [14, 29, 35] podejrzewają także, że winę za słabą znajomość prawdziwych wskaźników ponosi stosunkowo mała możliwość sprawdzania swoich podejrzeń. Założenie to zwane jest hipotezą sprzężenia zwrotnego (ang. feedback hypothesis).

Wielu badaczy [12, 14, 35] sugeruje, że samo doświadczenie w wydawaniu sądów na temat prawdy czy

¹ Termin „rzeczywiste wskaźniki kłamstwa” jest raczej umowny, gdyż nie ma zachowań, które specyficznie związane są wyłącznie z kłamaniem.

² Popularny w wielu krajach podręcznik Inbau, Reida i Buckleya pt. „Criminal Interrogation and Confessions” i przytaczana w nich technika przesłuchań Reida, a także metoda Wicklandera-Zulawskiego, opisywane są również przez polskie podręczniki dla przesłuchujących [por. 25].

falszu nie wystarcza do zwiększenia trafności wykrywania kłamstwa. Zdarza się bowiem, że ludzie, których zajęcie związane jest z demaskowaniem kłamców, często otrzymują nieadekwatną i niesystematyczną informację zwrotną na temat swoich podejrzeń [9]. Jako przykład badacze podają celników, którzy rzadko dowiadują się, czy ich decyzje były prawidłowe, nie otrzymują bowiem żadnej informacji zwrotnej od podróżnych, których nie przeszkadzali.

Potwierdzeniem wpływu informacji zwrotnych ze środowiska na znajomość wskaźników kłamstwa są także wyniki badań, w których udział brali przestępcy [1, 29, 35]. Okazało się, że posiadają oni relatywnie trafniejszą wiedzę niż zwykli ludzie oraz pracownicy wymiaru sprawiedliwości. Dzieje się tak najprawdopodobniej dlatego, że środowisko, w którym żyją, wymaga zwiększonej czujności, a bycie okłamanym może okazać się bardzo kosztowne.

Mimo opisanych wyżej zależności wydaje się, że fakt samego popełnienia przestępstw nie może być jednoznaczny z posiadaniem większej wiedzy na temat przejawów kłamstwa. Badania pokazały, że wyjaśnieniem tej kwestii nie jest do końca rodzaj czynu, za jaki zostało się skazanym, mimo tego, że niektóre grupy skazanych, np. gwałciciele i sprawcy przemocy w rodzinie, mają wyższą wiedzę o przejawach kłamstwa niż inni przestępcy; różnice te nie są istotne statystycznie [31, 32]. Celem prezentowanych poniżej badań jest zintegrowanie dotychczasowej wiedzy o wskaźnikach kłamstwa i odnalezienie kolejnych czynników z nią związanych. Ich wyniki będą również mogły mieć praktyczne implikacje – wiedza o elementach wpływających na znajomość rzeczywistych przejawów kłamstwa może okazać się bowiem pomocna i interesująca dla wymiaru sprawiedliwości, policji czy służb celnych.

2. Badanie I

2.1. Metoda

2.1.1. Uczestnicy badania

W badaniu wzięło udział 219 więźniów (mężczyźni, średni wiek: 34,1 lat) oraz 60 studentów (31 mężczyzn i 27 kobiet, 2 osoby: brak danych; średni wiek: 22,5 lat). Skazani pochodzili z jednego z polskich zakładów karnych i należeli do 4 grup wydzielonych ze względu na liczbę wyroków (pierwszy raz skazani – $N = 110$, recydywiści $N = 109$) oraz przyporządkowanie przez wychowawców do grupy osób kłamiących i manipulujących ($N = 115$) lub niekłamiących ($N = 104$).

2.1.2. Materiały i procedura

Bazując na wcześniejszych badaniach dotyczących przejawów kłamstwa [10, 14, 29, 30, 31, 35] autorka niniejszej pracy stworzyła kwestionariusz, do którego włączone zostały rzeczywiste przejawy kłamstwa (szczegółowość wypowiedzi, ilość ruchów, ton głosu, długość pauz) oraz zachowania, które za takie przejawy są często uważane (odwracanie wzroku, łatwość kolejnych powtórzeń). Dodatkowo w kwestionariuszu znalazły się także pytania związane ze strategią, jaką wykorzystują kłamcy lub wykrywający kłamstwo (wpływ zaplanowania wypowiedzi na wykrywalność kłamstwa, łatwość wykrycia kłamstwa nagranego lub w rozmowie z drugą osobą „twarzą w twarz”, powtarzanie wypowiedzi od końca, obserwacja mimiki i gestów lub zwracanie uwagi na treść wypowiedzi, ilość wysiłku umysłowego). Zachowania te dotyczyły zarówno przekazu werbalnego, jak i niewerbalnego.

Uczestnik zaznaczał jedną z czterech możliwych odpowiedzi. Do wyboru miał dwie odpowiedzi kierunkowe (np.: „kłamcy mają niższy ton głosu niż mówiący prawdę” lub „kłamcy mają wyższy ton głosu niż mówiący prawdę”), odpowiedź neutralną (np.: „nie ma różnic w wysokości tonu głosu między kłamiącymi i mówiącymi prawdę”) oraz odpowiedź „nie wiem”.

Skazanych proszono również o zaznaczenie wieku oraz artykułów kodeksu karnego, z jakich są skazani obecnie i z jakich karani byli w przeszłości, a studentów o podanie płci i wieku. Kwestionariusze wypełniane były anonimowo. Rzetelność narzędzia okazała się zadowalająca; alfa Cronbacha wynosiła 0,75 dla grup łącznie.

Wszystkie grupy badanych otrzymały jednolicie brzmiącą instrukcję, w której informowano, że celem badania jest poznanie poglądów różnych grup na temat przejawów kłamstwa. Zapewniano również o anonimowości badania. Więźniowie otrzymywali kwestionariusz przez osobę kontaktową – pracownika zakładu karnego, którego poinstruowano wcześniej, jaką informację należy przekazać badanym oraz w jaki sposób zapewnić im maksymalną możliwą anonimowość. Studenci wypełniali kwestionariusze podczas zajęć. W badaniu uczestniczyli jedynie ochotnicy. Badani nie otrzymywali wynagrodzenia za wypełnienie kwestionariusza.

2.2. Wyniki

2.2.1. Wskaźnik prawidłowych odpowiedzi

Aby przeanalizować różnice w znajomości prawidłowych wskaźników kłamstwa między poszczególnymi grupami, stworzono zmienną będącą średnim wskaźnikiem prawidłowych odpowiedzi dla poszczególnych osób i osiągającą wartości od 0 do 1. Jednoczynnikowa analiza wariancji wykazała istotne statystycznie różnice

pomiędzy grupami, $F(4, 278) = 3,69; p < 0,01$. Najwyższy wskaźnik prawidłowych odpowiedzi osiągnęli więźniowie oceniani jako niekłamający, którzy odbywali wyrok po raz pierwszy, natomiast najwięcej błędnych odpowiedzi udzielili studenci. Analiza *post hoc* wykazała istotne statystycznie różnice pomiędzy studentami a niekłamającymi recydywistami: $t(107) = 2,09, p < 0,05$ i pierwszy raz skazanymi więźniami, kłamającymi: $t(113) = 2,59, p < 0,05$, jak i niekłamającymi: $t(113) = 2,89, p < 0,005$. Istotne okazały się także różnice między recydywistami ocenionymi jako kłamający a pierwszymi raz skazanymi więźniami, zarówno kłamającymi: $t(113) = 2,21, p < 0,05$, jak i niekłamającymi: $t(113) = -2,55, p < 0,05$. Interakcje liczone wyłącznie na grupach więźniów nie były istotne.

Więźniowie potraktowani jako jedna grupa uzyskali średnią 0,28 na skali wiedzy o wskaźnikach kłamstwa, co również istotnie różniło się od średniej studentów uzyskujących średnią 0,23: $t(277) = 2,63, p < 0,05$. Wyniki widoczne są na rycinie 1.

2.2. Dyskusja wyników badania I

Według niektórych badaczy [14, 18, 35], zgodnie z tzw. hipotezą sprzężenia zwrotnego, więźniowie są grupą, która ma więcej okazji do otrzymania ze środowiska szybkiej i adekwatnej informacji zwrotnej dotyczącej zachowań, w tym przejawów kłamstwa. Odnosząc się do tego założenia, autorka postanowiła sprawdzić, czy doświadczenie w życiu przestępczym ma wpływ na znajomość wskaźników kłamstwa, a więc czy recydywiści, którzy teoretycznie mieli więcej okazji do uzyskania informacji zwrotnej, będą posiadali bardziej adekwatną wiedzę na temat przejawów kłamstwa. Przypuszczenie to nie znalazło potwierdzenia w uzyskanych wynikach. Wyjaśnieniem otrzymanych rezultatów może być długotrwała izolacja skazanych. Mimo że recydywiści prawdopodobnie mieli więcej okazji do uzyskania informacji zwrotnej na temat rzeczywistych przejawów kłamstwa, wieloletni pobyt w więzieniu negatywnie wpłynął na ich umiejętności społeczne, sprawność intelektualną i osobowość. Badania psychiatryczne i psychologiczne więźniów przebywających w zakładach karnych [4] dowodzą, że po 4–6 latach pojawia się u nich tzw. syndrom izolacji lub odosobnienia. Wraz z długością wyroku zaobserwowano ogólne zubożenie psychiczne, które objawia się spadkiem sprawności intelektualnej, zmniejszeniem się zdolności koncentracji uwagi, tendencją do ulegania stereotypom oraz utratą poczucia rzeczywistości. Inne badania [4] odnotowały natomiast postępujący wraz z długością odbywanej kary proces introwertyzacji więźniów. Nasiloną introwersją jest jedynym wymiarem osobowości odróżniającym recydywistów od karanych pierwszy raz [39].

Szczególne znaczenie w kontekście opisywanych badań może mieć wymieniony wyżej wzrost stereotypo-

wego myślenia u więźniów przebywających wiele lat w odosobnieniu – uzyskane wyniki wykazują, że opinie recydywistów na temat wskaźników kłamstwa (mierzone współczynnikiem prawidłowych odpowiedzi) są mniej adekwatne i bardziej stereotypowe niż te, które są wymieniane przez skazanych po raz pierwszy. Dodatkowo możliwe jest również, że ludzie, którzy dużą część dorosłego życia spędzili w więzieniu, mogli nie mieć tam wielu okazji do uzyskiwania adekwatnego sprzężenia zwrotnego na temat wskaźników kłamstwa, a ci, którzy odbywają pierwszy wyrok, nie muszą mieć mniejszego doświadczenia przestępczego, ale po prostu zostali ujęci po raz pierwszy.

Istnieje również możliwość, że przebywanie wśród tych samych ludzi w sytuacji izolacji sprawia, że koszty kłamania stają się zbyt wysokie [por. 11]. Badania [7] wykazały, że rzadziej okłamujemy ludzi, których uważamy za bliskich lub tych, z którymi mamy częsty kontakt i znamy ich dłużej. Częściej niż przyjaciół i małżonków okłamujemy ludzi obcych i dalekich znajomych³, a okłamując tych pierwszych, czujemy się bardziej niezręcznie. Dodatkowo kłamstwa mówione bliskim znajomym częściej wychodzą na jaw. Być może więc przebywanie w długotrwałej izolacji z kilkoma osobami, które zdążyły dość dobrze się poznać, zniechęca ludzi do kłamania, gdyż koszty wykrycia kłamstwa mogą być zbyt wysokie, co tym samym daje mniej okazji do nauczenia się prawidłowych wskaźników kłamstwa. Wydaje się, że przebywający w więzieniu przestępcy mogą raczej konfabulować, wymyślać niesamowite historie opisujące ich czynny, dzięki którym zdobędą podziw i uznanie współosadzonych.

Kolejna hipoteza zakładająca, że przestępcy ocenieni przez wychowawców więziennych jako kłamający częściej będą posiadali bardziej adekwatną wiedzę na temat przejawów kłamstwa, również nie znalazła potwierdzenia w wynikach. Okazało się, że więźniowie kłamający uzyskali niższy wskaźnik prawidłowych odpowiedzi. Uzyskany układ wyników można wytłumaczyć tym, że skoro część więźniów oceniana jest przez swoich wychowawców jako manipulujący i kłamający, to ich wiedza i umiejętności w tej dziedzinie nie stoją na najwyższym poziomie. Wydaje się bowiem że ci, których zdolności i znajomość wskaźników kłamstwa jest wyższa, powinni potrafić skutecznie ukrywać swoje kłamstwa. Innym wytłumaczeniem wyników może być nie do końca prawidłowy dobór badanych do grupy kłamających i niekłamających. Możliwe jest, że wychowawcy więzienni nie są w stanie dokonać adekwatnego przypisania więźniów do takich grup. Zgodnie z nieformalnym kodeksem postępowania więźnia, ich kontakty z funkcjonariuszami powinny być ostrożne i nieufne [4].

³ Wyjątek stanowią matki i partnerzy „romantyczni”, których okłamujemy znacznie częściej [20].

Istnieje możliwość, że za lepszą znajomość rzeczywistych przejawów kłamstwa u więźniów odpowiadają także, jak sugerują Granhag i współpracownicy [14], różnice indywidualne pomiędzy przestępcami a laikami w dziedzinie kłamstwa. Być może także cechy osobowości, które mają związek z popełnianiem przestępstw, determinują również lepszą znajomość wskaźników kłamstwa. Badania Kashy i DePaulo [20], w których 70 osób przez tydzień prowadziło dzienniczki kontaktów społecznych, notując wszystkie powiedziane przez siebie kłamstwa, pokazały, że ludzie, którzy kłamią więcej, są bardziej manipulacyjni, bardziej skupieni na autoprezentacji i posiadają więcej kontaktów społecznych. Natomiast ci, którzy wygłaszają mniej kłamstw, są wyżej zsocjalizowani i deklarują posiadanie większej liczby wysokiej jakości związków z osobami tej samej płci.

Inne badania [13] wykazują, że osoby osiągające wyższe wyniki na skali makiawelizmu są również bardziej przekonującymi kłamcami; ich kłamstwa są trudniejsze do wykrycia. Witkowski [37] uważa również, że pragmatycy w porównaniu z pryncypialistami posiadają większy potencjał jako doskonali kłamcy.

Z drugiej strony badania osobowości przestępców dowodzą, że pod pewnymi względami różnią się oni od ludzi niekłamających prawa [24, 26]. Dlatego kolejnym etapem poszukiwania czynników pośredniczących w lepszej znajomości wskaźników kłamstwa było sprawdzenie, czy występuje związek pomiędzy tą wiedzą a różnymi wymiarami różnic indywidualnych. Wyniki badania II miały potwierdzić lub odrzucić hipotezę dotyczącą związku wiedzy na temat przejawów kłamania z różnicami indywidualnymi, a także potwierdzić główne wyniki uzyskane w badaniu I.

3. Badanie II

3.1. Metoda

3.1.1. Uczestnicy badania

W badaniu udział wzięło 178 osób: 115 więźniów (mężczyźni, średni wiek: 33,8 lat), 47 studentów (19 mężczyzn, 25 kobiet, średni wiek: 29,9 lat, wcześniej niekarani) oraz 16 agentów Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego (14 mężczyzn, 2 kobiety, średni wiek: 39,3 lat, średni staż pracy: 14,4 lat). Wszyscy więźniowie pochodzili z tego samego zakładu karnego, jak w badaniu I i należeli do 4 grup wydzielonych ze względu na ilość wyroków (pierwszy raz skazani: $N = 56$, recydywiści $N = 59$) oraz przyporządkowanie przez wychowawców do grupy osób kłamających i manipulujących ($N = 53$) lub niekłamających ($N = 62$). W badaniu uczestniczyli ochotnicy. Żadna z grup nie otrzymywała wynagrodzenia za wypełnienie kwestionariusza.

3.1.2. Materiały i procedura

Ponownie skorzystano z kwestionariusza wiedzy o wskaźnikach kłamstwa wykorzystanego w badaniu I. Agenci ABW wypełniali kwestionariusze podczas kursu w ośrodku szkoleniowym i proszono ich dodatkowo o podanie wieku, płci, stażu pracy oraz tego, czy przechodzili szkolenie na temat wykrywania kłamstwa. W pozostałych grupach procedura przebiegała analogicznie do badania I.

W celu sprawdzenia związku między wymiarami różnic indywidualnych z wiedzą o wskaźnikach kłamstwa został zastosowany inwentarz osobowości NEO-FFI [40] oraz skala pragmatyzmu [38]. Dodatkowo, aby sprawdzić poprawność operacjonalizacji zmiennej dzielącej grupę przestępców na kłamających i niekłamających, wykorzystano skalę kłamstwa inwentarza EPQ-R [3].

3.2. Wyniki

3.2.1. Wskaźnik prawidłowych odpowiedzi

Podobnie jak w badaniu I, w przypadku pytań, dla których jest to możliwe, obliczono wskaźnik prawidłowych odpowiedzi. Identycznie jak w badaniu I, najczęściej prawidłowych odpowiedzi udzielili pierwszy raz skazani więźniowie ocenieni jako niekłamający, a najmniej studenci. Różnice między grupami były istotne statystycznie: $F(5, 177) = 3,9; p < 0,005$.

Analiza *post hoc* ujawniła, że istotnie statystycznie są różnice pomiędzy studentami oraz przestępcami skazanymi po raz pierwszy – zarówno kłamającymi: $t(41) = 2,35; p < 0,005$, jak i niekłamającymi: $t(56) = 4,11; p < 0,001$; wynik ten jest powtórzeniem rezultatów z badania I. Istotne okazały się także różnice pomiędzy przestępcami skazanymi po raz pierwszy, ocenionymi jako niekłamający oraz kłamającymi recydywistami: $t(56) = -2,9, p < 0,005$ (powtórzenie wyników z badania I), a także niekłamającymi więźniami skazanymi po raz pierwszy i niekłamającymi recydywistami: $t(59) = 2,7; p < 0,05$. Wyniki ukazuje rycina 2.

Interesujący jest wynik, jaki uzyskali agenci ABW – ich wiedza o wskaźnikach kłamstwa okazała się relatywnie wysoka. Uplasowali się oni na trzecim miejscu tuż za kłamającymi przestępcami skazanymi po raz pierwszy. Gdyby natomiast przeanalizować odpowiedzi skazanych łącznie (a nie w podziale na 4 grupy), to okazuje się, że agenci ABW uzyskali najwyższy wynik. Należy jednak pamiętać, że grupa pracowników ABW była mniej liczna niż pozostałe.

3.2.2. Związek między różnicami indywidualnymi i wiedzą o wskaźnikach kłamstwa

Porównanie przestępców przydzielonych przez wychowawców z zakładu karnego do grupy kłamiących i manipulujących oraz niekłamiących wykazało, że podział ten był prawidłowy – więźniowie ocenieni jako kłamiący uzyskali wyższe wyniki na skali kłamstwa EPQ-R ($WS = 8,85$; 6 sten) niż niekłamiący ($WS = 7,66$; 5 sten). Różnice te, przedstawione na rycinie 3, są jednak istotne statystycznie jedynie na poziomie tendencji: $t(113) = -1,65$; $p = 0,096$.

Aby sprawdzić związek pomiędzy wymiarami różnic indywidualnych i wiedzą o wskaźnikach kłamstwa, wyniki surowe skali kłamstwa EPQ-R, pięciu skal NEO-FFI oraz skali pragmatyzmu zostały podzielone według mediany. Następnie przeprowadzono siedem analiz wariancji jednej zmiennej, gdzie zmienną zależną był średni wskaźnik znajomości przejawów kłamstwa, a czynnikami zmienna „grupa” (więźniowie, studenci, ABW) oraz poszczególne, powstałe w wyniku podziału na 2 grupy (wynik wysoki i wynik niski) wymiary różnic indywidualnych. Wszystkie siedem analiz wykazało istotny efekt główny czynnika „grupa”. Zaobserwowano również istotny efekt główny czynnika „ekstrawersja” $F(5, 175) = 4,01$; $p < 0,05$ – introwertyczni lub ambiwertyczni agenci ABW posiadali trafniejszą wiedzę o wskaźnikach kłamstwa niż ich koledzy o wyższym poziomie ekstrawersji oraz niż przedstawiciele pozostałych grup (zarówno ekstrawersyjni, jak i introwertyczni). Zależność ta przedstawiona została na rycinie 4.

Efekt interakcyjny czynników „grupa” i „skala kłamstwa” okazał się istotny na poziomie tendencji: $F(5, 177) = 2,89$; $p = 0,58$ – wyższą niż pozostałe grupy wiedzę o wskaźnikach kłamstwa mają także agenci ABW o niskim wyniku na skali kłamstwa. Jest to odwrotny układ wyników niż w pozostałych grupach, gdzie osoby uzyskujące wyższe wyniki na skali kłamstwa miały nieznacznie trafniejszą wiedzę o wskaźnikach kłamstwa. Wynik ten przedstawia rycina 5.

3.3. Dyskusja wyników badania II

W badaniu II powtórzony został wynik z badania I: przestępcy skazani po raz pierwszy, zwłaszcza ci ocenieni przez wychowawców jako niekłamiący i niemanipulujący, posiadają trafniejszą wiedzę o wskaźnikach kłamstwa. Kolejny raz potwierdzono również większą adekwatność tej wiedzy u więźniów w porównaniu z nieekspertami, czyli studentami. Podobnie jak w badaniu I układają się także wyniki pozostałych grup więźniów. Okazuje się więc, że więźniowie przebywający kolejny raz w zakładzie karnym zatracają (być może pod wpływem długotrwałej izolacji lub przebywania w podobnym gronie przed dłuższy czas) swoje niestereotypowe myślenie o wskaźnikach

kłamstwa. Możliwe też, że przebywanie w więzieniu pozbawia ich okazji do stałego ćwiczenia i doskonalenia swoich umiejętności w tej dziedzinie. Ciekawe, acz bardzo trudne do przeprowadzenia, byłoby badanie podłużne sprawdzające czy, jak szybko i kiedy następuje spadek niestereotypowego myślenia o wskaźnikach kłamstwa u trafiających do więzienia przestępców oraz badanie przestępców, którzy nigdy nie trafili do więzienia (ich wiedza na temat wskaźników kłamstwa powinna być jeszcze wyższa). Jednak dotarcie do takiej grupy jest praktycznie niemożliwe.

Mimo że przestępcy skazani za różne czyny różnili się uzyskanymi wynikami na skali znajomości wskaźników kłamstwa [31, 32], nie można sporządzić jednoznacznego wzorca tych rezultatów. Wydaje się, że to raczej przebywanie w środowisku przestępczym sprawia, że dzięki uzyskiwanej adekwatnej informacji zwrotnej osoby te wykazują się bardziej trafną i mniej stereotypową wiedzą na temat wskaźników kłamstwa. Warto jednak zaznaczyć, że grupą, która w tym badaniu uzyskała wysoki wskaźnik prawidłowych odpowiedzi, byli więźniowie odbywający karę za udział w zorganizowanej grupie przestępczej. Można sądzić, że ze względu na charakter takich grup jej członkowie mają więcej okazji do wymiany doświadczeń i szybkiego sprawdzania swoich podejrzeń, co wspierałoby hipotezę sprzężenia zwrotnego. W tego typu grupach lojalność i zdolność do szybkiego eliminowania osób kłamiących może mieć kluczowe znaczenie dla spójności i istnienia grupy.

Ciekawych obserwacji dostarczyła niewielka grupa pracowników Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego, która wzięła udział w badaniu. Okazało się bowiem, że agenci uzyskali najwyższy wskaźnik prawidłowych odpowiedzi w teście na temat wiedzy o wskaźnikach kłamstwa (w porównaniu z grupą więźniów ogółem). Nie ma informacji, czy osoby te były szczególnie zainteresowane wykrywaniem kłamstwa lub czy zajmowały się tym na co dzień, wiadomo natomiast, że większość z nich przechodziła szkolenia z zakresu wykrywania kłamstwa. Możliwe jest więc, że relatywnie wysoką wiedzę o prawdziwych wskaźnikach kłamstwa zawdzięczają uczestnictwu w szkoleniu. Jeśli byłaby to prawda, oznaczałoby to, że polskie służby w odróżnieniu np. od policji wielu krajów zachodnich i Stanów Zjednoczonych korzystają z dorobku naukowego w tej dziedzinie [por. 2, 22, 30]. Z drugiej strony wiedza agentów ABW o wskaźnikach kłamstwa mimo że okazała się większa od pozostałych grup, nie była duża. Wydaje się więc, że szkolenie to nie powoduje, że osoba, która je ukończyła, bezbłędnie wykonuje test wiedzy o przejawach kłamstwa, aczkolwiek przypuszczalnie uzyskane wiadomości są w tym pomocne. Prawdopodobne jest również, że dobre wyniki agentów ABW związane były z ich doświadczeniem zawodowym. Być może charakter ich pracy sprawia, że, podobnie jak przestępcy, mają oni więcej okazji do zdo-

bywania adekwatnych i szybkich informacji zwrotnych dotyczących ich podejrzeń.

Pamiętając o wnioskach płynących z badania I, tym razem wykorzystano skalę kłamstwa inwentarza osobowości EPQ-R [3]. Dzięki temu możliwe było sprawdzenie prawidłowej operacjonalizacji zmiennej „więźni kłamiący – niekłamiący”. Wyniki wykazały, że wychowawcy z zakładów karnych poradzi sobie z tym zadaniem dość dobrze – więźniowie przypisani do grupy manipulujących i kłamiących uzyskali wyższe wyniki na skali kłamstwa (wynik istotny na poziomie tendencji). Oznaczało to, że bywali często nieszczerzy i przejawiali silną potrzebę aprobaty społecznej. Zaznaczyć jednak należy, że wyniki obu grup znalazły się na średnim poziomie dla danej płci i wieku. Najwyższy wskaźnik prawidłowych odpowiedzi w teście znajomości wskaźników kłamstwa uzyskany przez więźniów skazanych po raz pierwszy, a ocenianych jako niekłamiący i niemanipulujący, oznaczać może, że ich trafna wiedza nie została jeszcze wypaczona przez długotrwałą izolację w więzieniu.

Opisywane badanie miało na celu odnalezienie kolejnych uwarunkowań wiedzy o wskaźnikach kłamstwa. Potwierdzony został wynik badania I – istotnie wyższy poziom wiedzy na temat wskaźników, po których rozpoznać można kłamstwo, osiągają przestępcy. Okazało się również, że jedną z determinant tej wiedzy jest to, który raz dana osoba trafiła do więzienia. W badaniu II uczestnicy dodatkowo wypełniali również inwentarz osobowości Costy i McCrae NEO-FFI [40]. Jedynym wymiarem osobowości, który miał istotny związek z wiedzą o wskaźnikach kłamstwa, była ekstrawersja. Studenci i więźniowie o wyższym poziomie ekstrawersji mieli minimalnie wyższy wskaźnik prawidłowych odpowiedzi w teście znajomości przejawów kłamstwa (różnice nieistotne statystycznie), natomiast wśród agentów ABW najwyższy wskaźnik prawidłowych odpowiedzi miały osoby o niższym poziomie ekstrawersji. Oznacza to, że zależność ta nie ma charakteru ogólnego, a może być modyfikowana przez inne czynniki. Ekstrawersja jest cechą osobowości, która opisuje jakość i ilość interakcji społecznych, a także poziom aktywności, energii i zdolności do odczuwania pozytywnych emocji [40]. Osoby introwertyczne wykazują rezerwę w kontaktach społecznych i są mniej skłonne do dominowania. Być może pozostawanie na uboczu kontaktów społecznych i przyglądanie się im bez zaangażowania sprawia, że osoby takie zauważyć mogą więcej niuansów zachowania innych ludzi, takich jak ulotne przejawy kłamstwa. O’Sullivan i Ekman [23] w swoim najnowszym projekcie mającym opisać „czarodziejów wykrywania kłamstwa”, czyli jednostki posiadające wybitne zdolności w tej dziedzinie, podczas wywiadów z takimi osobami zaobserwowali, że wydają się oni introwertyczni, cisi i nakierowani na obserwację.

4. Dyskusja ogólna

Celem prezentowanych badań była próba zintegrowania dotychczasowych wyników analiz nad wiedzą o wskaźnikach kłamstwa oraz odnalezienie czynników z nią związanych. Potwierdzona została hipoteza zakładająca, że osoby żyjące w środowisku przestępczym posiadają mniej stereotypową wiedzę na temat wskaźników kłamania niż ludzie, którzy nie przebywają w takim otoczeniu. Wyniki badań udowodniły, że przestępcy znają przejawy oszukiwania lepiej niż przeciętni ludzie. Najwyższy wskaźnik prawidłowych odpowiedzi uzyskiwali więźniowie skazani pierwszy raz, którzy zostali przez wychowawców ocenieni jako niekłamiący. Wiedza ta jest jednak obiektywnie wciąż niezbyt duża. Grupą posiadającą również relatywnie trafną wiedzę o wskaźnikach kłamstwa byli agenci ABW.

Autorzy badań nad wiedzą o wskaźnikach kłamstwa, w których udział brały różne grupy zawodowe i społeczne, w tym osoby uważane za ekspertów w dziedzinie wykrywania kłamstwa, winą za niski poziom znajomości przejawów kłamstwa obarczali małą możliwość uzyskania informacji zwrotnej na temat własnych podejrzeń [9, 18, 35]. Większą możliwością uzyskiwania sprzężenia zwrotnego tłumaczono również relatywnie wyższe wyniki w testach wiedzy o wskaźnikach kłamstwa, jakie uzyskiwali przestępcy – przebywanie na stałe w tym specyficznym środowisku miało dostarczać im większej możliwości weryfikowania podejrzeń. Podobny układ wyników uzyskany został również o opisywanych wyżej badaniach własnych⁴. Takie wyjaśnienie tego zjawiska nie rozwiązuje jednak kwestii niskiej wiedzy o wskaźnikach kłamstwa, jaką posiadają praktycy, np. policjanci, sędziowie czy prokuratorzy. Według niektórych teorii same informacje zwrotne, nawet jeśli są właściwe i otrzymywane regularnie, nie są jednak warunkiem wystarczającym do zmiany nieprawidłowych poglądów np. na temat wskaźników kłamstwa. Hogarth [19] w swojej teorii edukowania intuicji rozumianej jako część normalnego systemu przetwarzania informacji postrzega ją jako rezultat doświadczenia. Zakłada on, że uczymy się (podobnie jak w uczeniu się indukcyjnym), obserwując związki, jednak z drugiej strony informacje zwrotne ze środowiska nie zawsze pozwalają nam wyciągać prawidłowe wnioski z doświadczenia. Często zamiast z tego, co widzimy, powinniśmy uczyć się z tego, czego nie zobaczyliśmy. Tak jest w przypadku ludzi zawodowo zajmujących się wykrywaniem kłamstwa, u których samo doświadczenie w wydawaniu intuicyjnych sądów o szczerości innych nie wpływa na ich trafność w tej dziedzinie. Winę za stworzenie i podtrzymywanie nieprawidłowych poglądów w wyniku uzyskania informacji zwrotnych, np.

⁴ W badaniach własnych wystąpił jednak czynnik redukujący klarowność obrazu – przestępcy zdają się tracić swoją wiedzę w trakcie długotrwałego pobytu w więzieniu.

o wskaźnikach kłamstwa, ponosić mogą tzw. struktury uczenia się [19]. Teoria edukacji intuicji zakłada, że w uczeniu się przez doświadczenie ważne są dwa wymiary: (1) jakość informacji zwrotnych i (2) konsekwencje nieprawidłowej decyzji. Łatwiej uczyć się, gdy informacja zwrotna jest jasna. Dodatkowo intuicja rozwija się, kiedy konsekwencje błędu są poważne, a konieczne jest podjęcie prawidłowej decyzji. Przenosząc tę teorię na kontekst wykrywania kłamstwa, wydaje się, że w środowisku „zwykłych” ludzi, jak również w środowisku osób zajmujących się zawodowo wykrywaniem kłamstwa, brakuje przychylnych struktur uczenia się [30]. Policjantom czy prokuratorom trudno jest jednoznacznie potwierdzić swoje podejrzenia, a jednocześnie konsekwencje podjęcia przez nich nieprawidłowej decyzji są poważne. Zgodnie z teorią edukacji intuicji, w takich warunkach trudno rozwijać swoją intuicję i uczyć się z doświadczenia. Wydaje się jednocześnie, że środowiskiem charakteryzującym się przychylnymi strukturami uczenia się jest środowisko przestępcze, a informacje zwrotne na temat kłamania, jakie otrzymują przestępcy, są klarowniejsze (np. kiedy poddawani są niespodziewanemu przesłuchaniu, otrzymują natychmiastową informację zwrotną o swoim sukcesie w kłamaniu [30]). Wyniki opisanych wyżej badań nad wiedzą przestępców o wskaźnikach kłamstwa wydają się potwierdzać koncepcję Hogartha [19].

Przegląd literatury i analiza badań własnych skłoniły autorkę do zaproponowania zmodyfikowanego modelu wyjaśniającego uzyskane wyniki, który oparty jest jednakże o hipotezę sprzężenia zwrotnego: możliwe, że w uczeniu się prawidłowych wskaźników kłamstwa, a co za tym idzie, jak wskazują wstępne wyniki [32], także w podnoszeniu umiejętności wykrywania kłamstwa, ważne jest uzyskiwanie informacji zwrotnej i uczenie się w oparciu o wzmocnienia ze środowiska, ale przede wszystkim w przypadku, gdy dotyczą one naszych własnych kłamstw. Wniosek ten jest może kontrowersyjny, lecz możliwe, że częste kłamanie (jak to ma miejsce zapewne w przypadku przestępców) pozwala na uzyskanie wzmocnień ze środowiska – pozytywnych, jeśli kłamstwo nie zostało wykryte lub negatywnych, kiedy zostanie się na nim przyłapanym. Następnie dokonuje się analizy własnego zachowania w trakcie mówienia prawdy i kłamania oraz wyciąga wnioski na przyszłość. Proces ten nie musi być całkowicie uświadamiany, a jego wyniki mogą być raczej uważane za swoisty „szósty zmysł” czy rodzaj intuicji, podobnie jak w teorii Hogartha [19]. Analizując swoje zachowanie, kłamiący ma całkowitą pewność co do tego, czy kłamstwo rzeczywiście miało miejsce (z czym problem mają np. policjanci – nawet w przypadku, gdy podejrzany przyzna się do winy, nie ma gwarancji, że nie został do tego w jakiś sposób zmuszony, a w rzeczywistości jest niewinny [por. 16]) i w razie konieczności może modyfikować swoje zachowanie w ko-

lejnych próbach kłamania. Potwierdzeniem takiego modelu wyjaśnienia uzyskanych wyników są także badania Akehurst i innych [1], z których wynika, że opisując własne zachowanie podczas oszukiwania, podajemy mniej nieadekwatnych wskaźników, niż odtwarzając zachowanie innych ludzi. Jesteśmy bardziej wrażliwi na zmiany we własnym zachowaniu, dzięki czemu swoje reakcje postrzegamy mniej stereotypowo. Z taką propozycją wyjaśnienia uzyskanych wyników dobrze koresponduje także relatywnie wysoka wiedza o wskaźnikach kłamstwa, jaką posiadają agenci ABW – wydaje się, że ich praca operacyjna wymagać może kłamania czy zatajania własnej tożsamości i wcielania się w różne role. Najprawdopodobniej dzięki podobnym zadaniom wyjątkowo dobrze kłamstwo wykrywają agenci służb specjalnych Stanów Zjednoczonych w badaniach Ekmana i O’Sullivan [12].

Również wyniki skali kłamstwa inwentarza EPQ-R wpisują się w proponowane wytłumaczenie badanych zjawisk. Więźniowie i studenci w badaniu II, którzy uzyskiwali wyższe wyniki na skali kłamstwa, znali przejawy kłamania lepiej⁵. Trafniejsze wykrywanie kłamstwa również powiązane jest z wyższym wynikiem na skali kłamstwa [32]. Wygląda więc na to, że skłonność do kłamania (mierzona skalą kłamstwa) związana jest zarówno z lepszą znajomością wskaźników kłamania, jak i umiejętnością jego wykrywania.

Z przedstawionych powyżej badań nie wyłania się jednoznaczna koncepcja integrująca dotychczasowe wyniki dotyczące wiedzy o wskaźnikach kłamstwa. Odnaleziono jednak czynniki mające z nią związek. Są to: rodzaj środowiska, w jakim żyjemy, a które dostarcza nam wzmocnień dotyczących wskaźników kłamania, przebywanie w izolacji więziennej oraz cechy osobowości. Jednym z celów badań nad zjawiskiem kłamstwa, w tym tych dotyczących wiedzy o wskaźnikach kłamania, jest stworzenie skutecznej metody oceny wiarygodności oraz opracowanie treningu, który by tej metody uczył. Na podstawie prezentowanych wyżej wyników oraz badań wcześniejszych, opartych o hipotezę sprzężenia zwrotnego, wydaje się, że tradycyjne szkolenia z zakresu wykrywania kłamstwa powinny być w swej początkowej części skoncentrowane na usuwaniu nietrafnych przekonań o wskaźnikach kłamstwa i uczeniu prawidłowych. Jest to ważne, ponieważ, jak sugerują inne badania [32], może istnieć dodatni związek między trafnością wiedzy o zachowaniach związanych z kłamaniem a umiejętnością jego wykrywania. W ten sposób powinna zmniejszyć się dysproporcja w wiedzy pracowników wymiaru sprawiedliwości i osób, których wiarygodność mają oni oceniać. Kolejnym etapem szkolenia powinno być wbudowanie elementów sprzężenia zwrotnego do działań wy-

⁵ Wyjątek stanowili pracownicy ABW, u których układ wyników był odwrotny. Możliwe, że spowodowane to było niedużą próbą pracowników ABW i nierównolicznością osób o wysokich i niskich wynikach na skali kłamstwa.

miaru sprawiedliwości, np. osiągnięcia kolejnych etapów śledztwa (dowody, przyznanie się do winy) muszą być systematycznie przekazywane osobom, które prowadziły je w początkowym stadium [30]. Ludzie zajmujący się wykrywaniem kłamstwa powinni również mieć możliwość analizowania nagrań z przesłuchań zarówno kłamców, jak i mówiących prawdę w przypadku, gdy pewne jest, kto kłamał. Problem z ustaleniem prawdy podstawowej można rozwiązać, wcielając w życie kontrowersyjny wniosek praktyczny płynący z powyższych badań – być może najlepszą formą szkolenia podnoszącą zarówno poziom wiedzy o wskaźnikach kłamstwa, jak i umiejętność jego wykrywania, jest samo kłamanie, a następnie poddawanie swojej wiarygodności ocenie innych. Metoda ta wymaga jednak dalszych badań i szczególnej ostrożności przy ewentualnym użyciu w praktyce.