

Inleiding

Leugendetectie is zo oud als de mensheid. We liegen allemaal en we zijn beter in het vertellen van leugens dan in het ontdekken ervan. In de geschiedenis vindt men vrij gemakkelijk beschrijvingen waarop verhoorders moesten letten. Zo bepaalt de criminele ordonantie van 9 juli 1570 in Vlaanderen dat: *- "de verhoorders heel aandachtig moesten letten op de reacties van de verdachte. Indien hij vastbesloten, koppig, twijfelend, met schroom, rustig of opgewonden op de vragen reageerde, werd dat alles in het proces-verbaal van de ondervraging genoteed. Dat was ook het geval met de grimassen, gebaren of bewegingen die de verdachte maakte."*

Eigenlijk zijn leugensignalen niets nieuws onder de zon, alleen had men in die tijden niet de gelegenheid ze wetenschappelijk te onderzoeken. Alle wetenschap bestond toen uit ervaring.

1. Leugensignalen

Leugensignalen worden veroorzaakt door:

Psychofysiologische reacties voornamelijk van belang voor de polygrafie

- electrodermale activiteit (zweeten)
- cardiovasculaire systeem (hartslag, bloeddruk en bloeddorstrooming)
- respiratoire systeem (volume en cyclus van de ademhaling)
- neuromusculaire systeem (spierspanning)

Psychologische processen:

- Emotionele processen (opmerken van emoties en micro-expressies daarvan). Vooral **angst** (om betrappt te worden), **schuld** (omdat men iets doet wat niet mag) en **opwinding** (de kick om iemand om de tuin te leiden) zijn van belang.
- Cognitieve processen. Zelfs wanneer de leugenaar ruim tevoren gewaarschuwd is en zorgvuldig een onwaar verhaal heeft uitgedacht, is hij niet altijd zo slim dat hij **alle** eventuele vragen voorziet en de beantwoording daarvan al van tevoren uitwerkt. Liegen kan dus geestelijk inspannend zijn. Het blijkt dat mensen bij veel geestelijke inspanning **langer wachten** met het geven van een antwoord, **langzamer spreken** en meer spraakverstoringen hebben. Bovendien leidt grote geestelijke inspanning tot afname van beweeglijkheid en tot **vaker weggijken**
- Controleprocessen. De controlebenadering gaat ervan uit dat leugenaars zullen proberen hun gedrag te controleren, waardoor ze trachten te voorkomen dat ze worden betrappt. Mensen zullen zich tijdens het liegen bewuster zijn van hun gedrag. Zij zullen hun best doen om normaal en geloofwaardig over te komen. Zo moeten ze bv. hun zenuwachtigheid proberen te verhullen.

De drie benaderingen voorspelen verschillend, soms tegenstrijdig gedrag. Geen enkele vorm van gedrag, geen enkel specifiek antwoord en geen enkele specifieke lichaamsreactie hangt samen met leugenachtigheid!

Onafhankelijk van inhoudelijke tegenstrijdigheden en controleerbare mededelingen, zijn leugens langs vier verschillende wegen te ontdekken:

- door te letten op het gedrag van de vermeende leugenaar: de emoties, het (glim)lachen, de bewegingen, het weggijken, enz. (non-verbale leugendetectie);

- door de gespreksinhoud en de wijze waarop die wordt uitgesproken te bestuderen (verbale en para-verbale leugendetectie);
- door geschreven teksten te bestuderen;
- door het meten van lichamelijke fysiologische reacties (de hartslag, de bloeddruk, de zweetklieractiviteit, enz.) door middel van een polygraaf.

2. Meten en registreren van leugens

Een probleem bij de beoordeling van misleiding is het verschil in ‘perceptie’ tussen waarnemers van signalen. Eenzelfde signaal kan door verschillende waarnemers anders beoordeeld worden. Bovendien zijn er tussen de waarnemers verschillen in de mate dat ze de waargenomen signalen gebruiken, c.q. de zwaarwichtigheid ervan inschatten.

In vakliteratuur en wetenschappelijk onderzoek vindt men de meest uiteenlopende cijfers over de efficiëntie van non-verbale en verbale signalen die op leugens kunnen wijzen. De meeste wetenschappelijke onderzoeken gebeuren in kunstmatige omgevingen, waar studenten gevraagd worden om (soms tegen een kleine vergoeding) te liegen. Andere onderzoekers laten politieambtenaren **de** studenten gedurende enkele minuten ondervragen, zonder dat echter de **kwalificaties** van die politieambtenaren gekend zijn. Als student liegen in een leuke experimentele setting is echter helemaal iets anders dan liegen over een misdrijf waar enkele jaren gevangenisstraf mee gemoeid zijn.

Een belangrijke tekortkoming aan wetenschappelijk onderzoek is, dat de observatoren bij hun beoordeling niet de gelegenheid hebben het **basisgedrag** waar te nemen. Zowat alle vakliteratuur en wetenschappelijk onderzoek wijst erop dat het gedrag tijdens het vermeend liegen moet vergeleken worden met het basisgedrag van de persoon. Maar geen enkel wetenschappelijk onderzoek past zelf die regel toe; m.a.w. de wetenschappers zelf stellen hun proefpersonen niet in de gelegenheid het basisgedrag van de persoon te observeren. Dit werpt een zware hypotheek op de resultaten van bijna al het wetenschappelijk onderzoek over dat onderwerp.

Maar hoe recenter het wetenschappelijk onderzoek, hoe hoger de scores van de proefpersonen om leugens uit misleiding te ontdekken. In een studie van Aldert Vrij in 2000 bleek dat 73 proefpersonen (verpleegsters) in staat waren op basis van non-verbaal gedrag 78% van de verklaringen juist in te schatten.

De hoogste accuraatheid werd bereikt door een combinatie van CBCA-scores, non-verbaal, verbaal, en paraverbaal gedrag: 80,82%.

De reden voor deze verhoogde cijfers zijn niet te vinden in het feit dat politieambtenaren ondertussen opleiding hebben gekregen in leugendetectie, maar wel dat **de setting** van het wetenschappelijk onderzoek anders is.

3. Kenmerken van de Leugenaar

Extroverte, expressieve, sociaal vaardige personen maken een geloofwaardiger indruk. Dit komt niet zozeer omdat expressieve personen over meer vaardigheden beschikken om goed te kunnen liegen, maar vooral omdat hun spontaniteit beoordelaars mild stemt.

Mensen die vaak liegen zijn vaak erg populair, waarschijnlijk doordat hun vliegende leugens hen bij anderen geliefd maken.

Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt dat mensen gemakkelijker hun verbaal leugengedrag dan hun non-verbaal leugengedrag kunnen beheersen. Zelfs als proefpersonen, die gevraagd worden te liegen, ingelicht worden welk non-verbaal gedrag leugenaars vertonen, blijken zij moeilijk in staat daarmee rekening te houden.

Bij pathologische leugenaars en psychopaten zijn geen leugensignalen te bemerken. Zij zijn immers overtuigd dat ze niet liegen en kunnen dus ook geen signalen afgeven.

4. De leugenontmaskeraar

Wetenschappelijke onderzoeken tonen aan dat training de vaardigheid om leugens te ontdekken doet stijgen met 20%. Ander wetenschappelijk onderzoek stelt dat een 2-daagse training van gerechtelijk personeel de vaardigheid om leugens van waarheid te onderscheiden, doet stijgen van 40,4 tot 76,6%. Observatoren die getraind zijn in het waarnemen van adaptoren, handbewegingen, duur van de mededeling, antwoordvertraging, pauzes, en onderbrekingen, konden tot 77% accurate beoordelingen maken van misleiding.

Momenteel bestaat wereldwijd geen efficiënt wetenschappelijk onderbouwd trainingsprogramma dat voldoende garanties biedt om professionele leugenontmaskeraars te vormen.

Training alleen is echter niet voldoende. Het verwerven van de vaardigheden om leugens te detecteren is een langzaam inslijpend proces, dat in het dagelijks leven plaatsvindt en dat in feite pas echt op gang komt op het moment dat de training achter de rug is. Het is een proces van vallen en opstaan dat wellicht jaren kan duren. Door training, ervaring en vooral permanente feed-back over hun interpretaties, wordt de waarneming steeds betrouwbaarder, maar ze zal altijd selectief blijven, want men kan nu eenmaal niet op alles tegelijk letten.

In alle wetenschappelijke onderzoeken naar de competenties om leugensignalen te ontdekken werd niet de competentie van de 'individuele waarnemer' nagegaan. Het gaat telkens om gemiddelde resultaten van groepen testpersonen. Dé studenten, dé politie, dé magistraten, dé verpleegsters. In elk wetenschappelijk onderzoek zijn er personen die veel beter scoren dan de anderen, soms tot 90% accuraat. En telkens zijn er proefpersonen die er helemaal niets van terecht brengen, die geen enkele observatie juist kunnen inschatten. Meet wetenschappelijk onderzoek dan niet eerder de competenties van de groep waarnemers dan de validiteit van het leugensignaal? De vraag over welke intrinsieke competenties die groep die zeer goed scoort beschikt - die anderen blijkbaar niet hebben - om leugens op te merken is wetenschappelijk nog niet onderzocht!

In de massa vakliteratuur over leugens en het ontdekken ervan komen slechts sporadisch persoonlijkheidskenmerken van een goede leugenontmaskeraar zijdelings ter sprake. Slechts sociale vaardigheden, nauwgezetheid, opmerkingsvermogen, oog voor de menselijke ingewikkeldheid, sociale bezorgdheid, zelfcontrole, zelfbewustzijn en emotionele intelligentie werden vermeld.

5. Instelling van de verhoorder

Net als in een 'normale' interpersoonlijke communicatie, beïnvloeden in een leugensituatie beide participanten elkaar. Dat betekent dat het gedrag van de leugenaar ook afhankelijk is van het gedrag van de verhoorder. Als zij liegen houden zij rekening met het non-verbaal gedrag van hun gesprekspartner dat op ongeloof duidt en maken zij door die feedback hun gedrag geloofwaardiger.

Uit onderzoek blijkt dat een beweeglijke ondervrager leidt tot een beweeglijke verdachte. Het is zaak voor rechercheurs om zo rustig mogelijk te zitten tijdens verhoren, zodat hun gedrag geen invloed heeft op het gedrag van de verdachten en zodat ze geen gedrag interpreteren dat ten dele door hun eigen gedrag is beïnvloed.

Mensen vertonen ook onbewust de neiging om de gelaatsuitdrukkingen na te bootsen van de persoon met wie zij in interactie zijn. Om geen fouten te maken in het waarnemen van emoties, verbaal en non-verbaal gedrag is daarom een neutrale expressie van de verhoorder aangewezen.

Het is volgens Sapir als verhoorder aanbevolen te glimlachen naar de verhoorde bij het stellen van een cruciale vraag. Als hij oprecht is, zal het de angst verminderen. Als hij misleidend is, zal het de angst verhogen.

Het betrappen van iemand op het vertellen van een leugen wordt aanmerkelijk gemakkelijker als de waarnemer goed geïnformeerd is over het 'onderwerp' waarover de leugenaar spreekt. Hoe meer gegevens de waarnemer kent, hoe groter de kans is dat de leugenaar iets zegt waarvan de waarnemer weet dat dit niet waar is.

De fundamentele toewijzingsfout betekent dat het detecteren van een leugen, van een doorgaans betrouwbaar persoon, moeilijker wordt, evenals het detecteren van een eerlijk antwoord verkregen van een doorgaans onbetrouwbaar persoon. Daarom pleit wetenschappelijk onderzoek ervoor analyses over geloofwaardigheid op basis van verbaal en non-verbaal gedrag te laten doen door onderzoekers die niet op de hoogte zijn van andere elementen van het onderzoek.

Een verhoorder die zijn verhoor doet in de overtuiging dat de verdachte er waarschijnlijk niets mee te maken heeft, is niet goed bezig. Een gezonde portie argwaan is bij het verdachtenverhoor steeds op zijn plaats, maar de verhoorder moet zich steeds bewust zijn van de, soms wazige, grens met vooroordelen, gesproken uit dossiergegevens.

6. Verhoortactiek

Leugenontmaskering is wellicht gemakkelijker tijdens het eerste gesprek dan gedurende latere gesprekken. Tijdens het eerste gesprek zijn leugenaars nog niet altijd goed voorbereid en hebben ze hun leugenstrategie nog niet altijd bepaald.

Het observeren van gedragingen moet volgens wetenschappelijk onderzoek gebeuren tijdens het stellen van een vraag en gedurende de seconden of minuten nadien. Men moet tegelijkertijd de houding, het gedrag, de verbale inhoud en het oogcontact evalueren, dus niet voortgaan op één enkel geïsoleerd gedrag.

Een van de aspecten dat liegen moeilijk maakt is, dat de leugenaar niet weet wat de ander weet. Bij alles wat de leugenaar zegt, loopt hij zodoende het risico dat hij feiten tegenspreekt waarover de ander beschikt. Als de verhoorder de leugenaar onmiddellijk of te vroeg attent maakt op een leugen, krijgt hij daardoor de kans zijn verhaal bij te sturen. Het is daarom beter om niets te laten merken en de ander door niet selectieve gespreksvaardigheden aan te moedigen om door te praten, m.a.w. hem zichzelf laten 'vastliegen'. Ook onzorgvuldig doorvragen kan de leugenaar alert maken en aanzetten zijn verbaal en non-verbaal gedrag aan te passen.

Psychopaten die op een leugen worden betrapt of met de waarheid worden geconfronteerd, staan zelden met hun mond vol tanden. Ze veranderen gewoon hun verhaal of proberen de feiten zo te draaien dat ze in overeenstemming met de leugen zijn. Psychopaten gebruiken de reacties van hun gesprekspartner als 'spiekbriefje' om uit op te maken hoe ze zich in die situatie kunnen handhaven.

Getrainde verhoorders slagen er beter in een leugenaar vragen te stellen waarop antwoorden komen die niet kloppen met bewijsmateriaal en gegevens van het onderzoek, **zonder dat zijzelf die gegevens aanbrenge**n (bv. door gegevens ter confrontatie in te brengen). Elke vraag die de verhoorder stelt, hoe voorzichtig hij ook is, verschaft informatie aan de verhoorde.

Het ontdekken van misleiding en inconsistenties en het inbrengen van bewijsmateriaal gebeurt beter op het einde van het verhoor. De leugenaar heeft immers zijn verhaal al in detail verteld, wat het hem moeilijk maakt de nadien aangebrachte gegevens geloofwaardig in zijn verhaal in te passen. Als bewijsmateriaal en andere gegevens van het onderzoek bij het begin van het verhoor worden ingebracht geeft dit de leugenaar de gelegenheid zijn verhaal daarop af te stemmen.

Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt dat een leugenaar moeilijker te vatten is als hij zijn leugens heeft kunnen voorbereiden dan wel als hij bij verrassing moet liegen. Voorbereiding op een leugen maakt dat de leugenaar een geloofwaardige uitleg kan verschaffen en dat hij beter kan letten op verbale en non-verbale signalen van misleiding. Deze vaststelling lijkt ervoor te pleiten de verhoorstrategie te verweven met verrassingselementen. Als die niet of te weinig aanwezig zijn kan een reeks BOQ's, verspreid in het verhoor, ingebracht worden.

Wetende dat liegen veel cognitieve energie vergt om leugens te verzinnen, kan de verhoorder daarop inspelen door bijvoorbeeld de verhoorde te vragen oogcontact te maken bij het beantwoorden van de vraag en om gedetailleerd uit te weiden betreffende het gegeven antwoord. Ook het enkele minuten later laten herhalen van het gegeven antwoord, is voor een leugenaar erg lastig, vooral als deze zijn leugens niet heeft voorbereid.

De verhoorder kan overwegen om zich tijdens het verhoor naïef op te stellen tegenover de verdachte. Uit vakliteratuur blijkt dat personen geneigd zijn 'naïeve' gesprekspartners

in een verhoor te misleiden. Als die naïeve verhoorder ook nog niet doorvraagt, doet alsof hij de verdachte gelooft, bevestigende non-verbale signalen laat zien of niet interpelleert, stijgt de kans dat de schuldige verdachte zich zelfzekerder zal voelen en laat verleiden om meer leugens te vertellen. In een volgende verhoorfase kan die 'oogst' leugens aangepakt worden.

Als de beoordelaar daarentegen open kaart speelt en de leugenaar vertelt wat hij weet, is dit probleem voor de leugenaar opgelost. De leugenaar weet nu precies wat hij wel en wat hij niet kan zeggen, wat het liegen aanmerkelijk vereenvoudigt.

Doorvragen is de regel van zodra vermoed wordt dat iemand een leugen vertelt. Het vertellen van een leugen wordt namelijk aanmerkelijk moeilijker wanneer iemand doorvraagt en naar details vraagt omdat de leugenaar:

- zichzelf niet mag tegenspreken;
- moet opletten dat hij feiten die de waarnemer kent niet tegenspreekt;
- moet onthouden wat hij zegt zodat hij de informatie kan herhalen wanneer dat wordt verlangd;
- zijn gedrag moet beheersen zodat hieruit geen aanwijzingen voortvloeien.

Goede leugenaars hebben zich wel voorbereid op het gesprek, maar ze hebben er geen zicht op naar welke details hen zal gevraagd worden. Zij kunnen details verzinnen, met het gevaar dat die bij controle onjuist blijken te zijn. Ze kunnen ook beweren zich de gevraagde details niet meer te herinneren. In dat geval kan er een discrepantie optreden met het vlot verteld vrij verhaal dat ze voorbereid hebben. Mensen vertellen zelden alle details bij het vrij verhaal van een werkelijk gebeurd feit, details die ze nochtans weten. Daarom zal het niet beantwoorden van vragen over bijkomende details, na een vlot verteld verhaal waarin details vermeld werden, verdacht zijn.

Laat personen hun verhaal doen in omgekeerde volgorde. Een waar verhaal kan men ook in omgekeerde volgorde vertellen, omdat geput wordt uit het geheugen. Een onwaar verhaal kan men niet in omgekeerde volgorde vertellen, omdat beroep gedaan wordt op de fantasie. De verhoorde kan die techniek onopvallend verwerken in zijn vraagstelling: "Wat gebeurde er net voordat je..."

7. De observatie

Een goede leugenontmaskeraar moet zich bewust zijn van de relatieve waarde van leugensignalen. Er bestaat geen universeel signaal van leugens. De signalen die mensen laten zien, wanneer ze liegen, verschillen van persoon tot persoon en van situatie tot situatie. Sommige signalen zijn, in vergelijking met hun basisgedrag, zeer specifiek voor sommige leugenaars in welbepaalde situaties, maar ze kunnen bij andere leugenaars of in andere situaties volkomen tegengesteld zijn. Dit maakt het moeilijk tot onmogelijk om met wiskundige modellen te bepalen of iemand liegt. Een serie meetpunten, exclusief samengesteld voor een bepaalde leugenaar, moet geëvalueerd worden binnen de context van de vraagstelling.

Bij poker is goed kunnen liegen en goed leugens kunnen waarnemen van doorslaggevend belang. Professionele pokerspelers in de casino's letten op dezelfde verbale en non-verbale signalen als mensen in dagdagelijkse situaties, maar op een veel hoger niveau. Ook zij observeren het basisgedrag van hun tegenstanders en de, zeer subtiele, afwijkingen die zij daarop laten zien. Professionele pokerspelers zijn in staat de speelstijlen en het gedrag van hun tegenstanders zeer gedetailleerd in hun geheugen op te slaan. Elke speler heeft zijn persoonlijk systeem, dat niet door iemand anders kan gebruikt worden. Sommige spelers zijn beter in het observeren in de handbewegingen, anderen in het waarnemen van stemveranderingen, werpen van blikken, nemen van pauzes, adaptoren of pupilverwijding. De beste pokerspelers zijn deze die de meeste vaardigheden ontwikkelden om hun beslissingen te ondersteunen.

Als pokerspelers dat kunnen, waarom zouden politieambtenaren dat niet kunnen?

Het ontmaskeren van leugenaars is efficiënter als de waarnemer het natuurlijke basisgedrag van de vermeende leugenaar kent. Afwijkingen hiervan kunnen dan gemakkelijker worden waargenomen en geïnterpreteerd.

Volgens sommige wetenschappers kan het introductiegesprek niet dienen als punt van vergelijking met het basisgedrag. Volgens hen reageren zowel waarheidsprekers als leugenaars anders dan tijdens een luchtig introductiegesprek. Uit andere vakliteratuur blijkt echter dat het basisgedrag wél tijdens niet bedreigende fases in het gesprek (bv. tijdens het introductiegesprek) kan vastgesteld worden. Het optimaal vaststellen van het basisgedrag is dus noodzakelijk om later afwijkingen erop te kunnen vaststellen, maar zelfs bij een goede vergelijking ermee kan bij het optreden van verschillen niet meteen worden geconcludeerd dat iemand liegt. Er kunnen andere redenen zijn waarom er veranderingen optreden en die alternatieve verklaringen moeten worden nagegaan. Een te snelle conclusie kan tot een Othello-fout leiden.

In Othello, een werk van Shakespeare, vraagt de woedende Othello aan zijn vrouw, Desdemona, of zij hem bedrogen heeft. Haar angstige indruk, maakt dat Othello ervan overtuigd is dat zij hem daadwerkelijk bedrogen heeft. Othello zag echter niet dat haar angst een andere oorsprong had. Ze was namelijk bang dat haar man haar niet zou geloven, wanneer ze zou zeggen dat ze niet met anderen was geweest.

Een van de meest gemaakte fouten in de interpretatie van non-verbaal gedrag is de **Brokaw-fout**, genoemd naar de bekende Amerikaanse interviewer Tom Brokaw. Hij gaf aan dat hij, tijdens zijn lange carrière als interviewer, dé manier had ontdekt om te bepalen of iemand al dan niet loog. Hij lette daarbij op de ingewikkelde woordconstructies en zinswendingen van de geïnterviewde. Waren die heel complex en onsamenhangend, dan was hij er zeker van dat de persoon in kwestie loog.

Een ander voorbeeld komt van Avner Less, de ondervrager van nazi officier Adolf Eichman die in Israël ter dood werd veroordeeld. Less noteerde dat Eichman tijdens zijn verhoor specifieke gedragingen had en op bepaalde vragen antwoordde met: “*Never ! Never ! Never, herr hauptmann*” of “*At no time! At no time! At no time*”. Less noteerde dat Eichman bij die passages loog.

Signalen die voor één persoon kenmerkend zijn in een welbepaalde situatie, mogen niet veralgemeend worden voor alle personen in alle situaties.

Een van de belangrijke lessen die uit de signalogie naar boven komt, is het feit dat waar het signalen betreft de grootte ervan niet terzake doet. Het zijn vaak de minieme signalen en de details van hun onbedoelde handelingen waardoor mensen het meest over zichzelf onthullen. Door een verspreking, een piepklein handgebaar en de vluchtige, bijna niet merkbare, microsignalen die over hun gezicht trekken, wanneer ze proberen hun ware gevoelens verborgen te houden.

Eén waargenomen leugensignaal betekent niet dat de persoon leugenachtig is. Hoe groter het aantal waargenomen verbale en non-verbale leugensignalen, des te accurater de beoordeling zal zijn. De wetenschappelijke wereld geeft geen antwoord op de vraag hoeveel positieve signalen er nodig zijn om te besluiten dat iemand leugenachtig is, noch op de vraag wanneer een signaal voldoende sterk is, qua frequentie, intensiteit en duur, om als positief beschouwd te worden.

Politieagenten en magistraten denken dat het gemakkelijker is om leugens te ontmaskeren als zij de vermeende leugenaar zelf actief kunnen ondervragen, dan als ze passief naar een videofragment van de leugenaar moeten kijken.

Wetenschappelijke onderzoeken wezen uit dat passieve toekijkers het beste waren, wat dus suggereert dat ondervragen eerder een nadeel dan een voordeel is. Hier zijn verschillende verklaringen voor. In de eerste plaats moeten actieve ondervragers zich op het verhoren concentreren en kunnen zij dus niet zo goed op de ondervraagde letten. Allerlei subtiele aanwijzingen die de vermeende leugenaar mogelijk afgeeft, gaan voor hen dus verloren. In de tweede plaats vonden onderzoekers dat ondervragers sterker geneigd waren de personen die ze ondervroegen te geloven, een verschijnsel dat 'truthbias' wordt genoemd. Met andere woorden, ondervragers zijn minder geneigd toe te geven dat anderen in staat zijn om hen voor de gek te houden en zo'n ontkenning komt hun vermogen om leugenaars te betrappen niet ten goede. Observatoren letten meer op verbale misleiding en verhoorders op non-verbale tekenen van misleiding.

8. Te observeren aandachtspunten

Een foto van een persoon in een krant bestaat uit een aantal zwarte, donkergrijze en lichtgrijze puntjes. Hoe meer puntjes hoe scherper het beeld. Enkele puntjes zeggen helemaal niets, maar soms zijn een beperkt aantal puntjes van een bijzonder kenmerk voldoende om de persoon te herkennen en het maakt dan niet meer uit of er nog details bijkomen. Bij een foto zit de betekenis niet in de afzonderlijke elementen, maar in het 'patroon' dat ze vormen.

Ook bij leugendetectie zegt één criterium helemaal niets. Hoe meer criteria er wijzen op misleiding, hoe betrouwbaarder de analyse.

Van een aantal signalen werd aangetoond dat ze geen verband hebben met leugens, van andere werd een zwakke 'relatie' ontdekt en nog andere werden nog niet onderzocht. Wetenschappelijk onderzoek toonde evenwel aan dat een aantal gedragingen ten aanzien van het basisgedrag significant meer of juist minder voorkomen bij leugenaars.

Tenzij men een videoverhoor afneemt, is het in de praktijk niet mogelijk ze allemaal te observeren.

In de praktijk zal elke verhoorder zijn eigen lijst van aandachtspunten samenstellen en dit op basis van aandachtspunten waarin hij meer geloof hecht. Een ervaren leugendetector beschikt over een arsenaal aan meetpunten.

Een verhoorder moet uiterst voorzichtig zijn bij de interpretatie van tijdens het verhoor waargenomen verbale en non-verbale signalen. Ze horen niet thuis in het proces-verbaal dat over het verhoor wordt opgesteld omdat het drie suggesties wekt:

- vooringenomenheid van de verhoorder;
- schuld van de verdachte;
- een poging tot beïnvloeding van degenen die (uiteindelijk) moeten oordelen.

Non-verbale criteria.

1. Het herkennen van emoties is voor een verhoorder essentieel. Geen belang dan ook geen emotie. Het ontdekken van micro-expressies vergt training en is zeer moeilijk zonder video. Emoties zijn emoties en geen leugensignalen. De onderzoeker moet proberen uitmaken wat de oorzaak is van emoties, vooral micro-expressies van **angst, schuld en opwindig**, waarvoor doorvragen aangewezen is om uit te vinden waarom het subject zich zo voelt.

2. Wijzigingen in het oogcontact – wegkijken.

3. Pupilverwijding.

4. Wijzigingen (meestal vermindering) in het gebruik van illustratoren.

5. Wijzigingen in de houding (rustig/onrustig).

6. Oogbewegingen (ogen gaan naar rechts bij rechtshandigen).

Para-verbale criteria.

7. Kortere antwoorden

8. Stijging van het aantal en de duur van de niet-opgevulde pauzes (stiltes), eventueel vergezeld van kuchen, de keel schrapen, brommen, een sigaret opsteken, de das mooi leggen, lachen, enz.

9. Opvullen van pauzes door tijd te winnen middels wedervragen, blokkerende opmerkingen enz.

10. Stemveranderingen. Gemotiveerde leugenaars spreken met een hogere stem, vooral wanneer er veel op het spel staat.

11. Herhalingen. Personen onder stress hebben de neiging hun uitspraken te herhalen.

12. Stijging van het aantal spraakverstoringen ('um's en 'uh's') of stopwoordjes na gestelde vragen.

Verbale criteria

13. Verhoudingen in het verhaal (Te veel introductie wijst op leugenachtigheid).

14. Beschrijving van interacties en weergeven van letterlijke uitspraken.

15. Veel details in het verhaal wijst op een waarheidsgetrouwe verklaring.

16. In verhalen van waarheidsprekers zit emotie en gevoelens over het gebeurde feit.

17. In waarachtige verklaringen staan meer verwijzingen naar zintuiglijke waarnemingen.

18. Tegenspraken in het verhaal.

19. Inconsistentie tussen verbaal en non-verbaal gedrag.

20. Gebrek aan synchronisatie tussen emoties en het verhaal.

BESLUITEN

1. Iedereen heeft permanent met leugens te maken

2. Er zijn psychofysiologische en psychologische processen die leugensignalen genereren.

3. Wetenschappelijk onderzoek is zeer moeilijk en niet overtuigend (setting)

4. De competenties van goede leugenontmaskeraars zijn nog niet in kaart gebracht

5. Leugendetectie is te trainen

6. 20-tal signalen differentiëren significant

Alle referenties naar vakliteratuur en wetenschappelijk onderzoek zijn opgenomen in: BOCKSTAELE, M., RAEYMAEKERS, S., ENHUS, E., *Leugens en hun detectie*, Maklu, 2007.