



## To act truthfully: Nonverbal behaviour and strategies during a police interrogation

**Authors:**

**Leif A. Stromwall, Maria  
Hartwig & Par Anders  
Granhag.**

Göteborg University,  
Sweden.

leif.stromwall@psy.gu.se

**Translator:**

**Mehrdad Meshkinfam**

\*PhD in linguistics, Bu-Ali  
Sina University, Hamedan,  
Iran.

m.meshkinfam@ltr.basu.ac.ir

**Received: 2021/01/21**

**Accepted: 2021/02/28**

**DOI:**

10.22034/HPSJ.2021.207327.1040

### ABSTRACT

In an experiment, nonverbal indicators of deception in police interrogations of mock crimes were examined. Both vocal and nonvocal behaviours were scored. Thirty participants were subjected to long interrogations (over 9 minutes) conducted by 30 experienced police officers, asked to interrogate as they normally do. Although the liars reported being significantly more nervous, and found the task more strenuous than the truth tellers, no differences in the nonverbal behaviours scored were found. In an analysis of the strategies employed, both truth tellers and liars were found to try to not make excess movements. The principal verbal content strategy for the liars was to keep the story simple, and for truth tellers to keep the story real. The reasons why, in this demanding situation, the truth tellers and liars could not be distinguished by their nonverbal behaviour are discussed.

**Keywords:** Nonverbal behaviour, cues to deception, police interrogations, truth tellers' and liars' strategies

► **Citation (Vancouver):** Strömwall LA, Hartwig M, Granhag PA. To act truthfully: Nonverbal behaviour and strategies during a police interrogation. Translated by Meshkinfam M. *Quarterly J Hamedan Police Sci.* Winter 2021; 7(4):67-83.

► **Citation (APA):** Strömwall, L. A., Hartwig, M., & Granhag, P. A. (Winter 2021). To act truthfully: Nonverbal behaviour and strategies during a police interrogation. Translated by Meshkinfam, M. *Quarterly Journal of Hamedan Police Science*, 7(4), 67-83.

## صادقانه عمل کردن: راهبردها و رفتارهای غیر کلامی در طی بازجویی پلیس

## چکیده

در یک آزمایش، شاخص‌های غیر کلامی فریب در بازجویی‌های پلیس از جرایم ساختگی مورد واکاوی قرار گرفت. هر دو رفتار آوایی و غیر آوایی رتبه‌بندی شدند. سی نفر از شرکت‌کنندگان تحت بازجویی‌های طولانی (بیش از ۹ دقیقه) توسط سی افسر پلیس باتجربه قرار گرفتند. از افسران پلیس خواسته شد، بازجویی‌ها را طبق روال طبیعی انجام دهند. اگرچه افراد دروغگو گزارش کردند که به‌طور قابل ملاحظه‌ای متشنج‌تر بودند و این کار را دشوارتر از افراد راستگو می‌پنداشتند، اما هیچ تفاوتی در رفتارهای غیر کلامی رتبه‌بندی شده یافت نشد. در تحلیل راهبردهای به‌کار گرفته شده مشخص شد که هم افراد راستگو و هم افراد دروغگو تلاش کردند تا از انجام حرکات اضافه اجتناب کنند. راهبرد اصلی محتوای کلامی برای دروغگوها ساده جلوه‌دادن ماجرا و برای راستگوها واقعی جلوه‌دادن آن بود. علاوه بر این، در این پژوهش علت-هایی که چرا در این موقعیت مبرم دروغگوها و راستگوها با رفتار غیر کلامی‌شان قابل تمیز نبودند، مطرح و بحث شده‌اند.

نویسندگان:

لیف ای استروم‌وال، ماریا هارت

ویگ و پار اندرز گرن‌هاگ

دانشگاه گوتبرگ، سوئد.

leif.stromwall@psy.gu.se

مترجم:

مهرداد مشکین‌فام

دکتری زبان‌شناسی، دانشگاه بوعلی

سینا، همدان، ایران.

m.meshkinfam@ltr.basu.ac.ir

**کلیدواژه‌ها:** رفتار غیر کلامی، شاخص‌های فریب، بازجویی پلیس، راهبردهای دروغگوها و راستگوها.

نوع مقاله: پژوهشی

صص: ۶۵-۸۱

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۱۱/۰۲

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۱۲/۱۰

شناسه دیجیتال (DOI):

10.22034/HPSJ.2021.207327.1040

◀ **استناد (ونکوور):** استروم‌وال ل، هارت ویگ م، گرن‌هاگ پ. صادقانه عمل کردن: راهبردها و رفتارهای غیر کلامی در طی بازجویی پلیس، ترجمه مهرداد مشکین‌فام. فصلنامه علمی دانش نظامی همدان. زمستان ۱۳۹۹؛ ۷(۴): ۶۷-۸۳.

◀ **استناد (APA):** استروم‌وال، ل. ا.، هارت ویگ، م.، گرن‌هاگ، پ. (زمستان ۱۳۹۹). صادقانه عمل کردن: راهبردها و رفتارهای غیر کلامی در طی بازجویی پلیس، ترجمه مهرداد مشکین‌فام. فصلنامه علمی دانش نظامی همدان، ۷(۴)، ۶۷-۸۳.

## مقدمه

دروغ‌ها در مورد تخلفات نبوده (یعنی از شرکت‌کنندگان خواسته نشده‌است دربارهٔ تقلب، سرقت و ... دروغ بگویند)، بلکه در مورد پنهان‌سازی احساسات یا عقاید بوده‌اند، بازجوها در کشف فریب یا بازجویی از تخصص حرفه‌ای برخوردار نبوده‌اند، مصاحبه‌ها از قبل نوشته شده‌بودند (یعنی بازجوها برای پرسیدن سؤال آزاد نبوده‌اند) و انگیزهٔ پاسخ‌دهندگان برای دروغ‌گویی نسبتاً ضعیف بوده‌است. روی هم رفته، تا جایی که اعتبار بوم‌شناختی مورد توجه است، این عوامل اشاره به یک مسأله دارند؛ بیش‌تر پژوهش‌ها، بازجویی‌های زندگی واقعی پلیس را بازتاب نمی‌دهند. بنابراین، نتایجی از تفاوت رفتارهای غیر کلامی دروغگوها و راستگوها در موقعیت‌های پرخطر نمی‌تواند از پژوهش‌های پیشین استخراج شود (وریج، ۲۰۰۰ الف).

در این پژوهش، قصد داریم با طراحی مطالعه‌ای که در آن چندین جنبهٔ قبلی تعدیل‌کنندهٔ علائم فریب که تحت بررسی بودند، فرصت برجسته‌ساختن شاخص‌های فریب را افزایش دهیم (برای مشاهدهٔ ارزیابی مشابه رک. من، وریج و بول<sup>۱</sup>، ۲۰۰۲). این امر با بهره‌گیری از یاری افسران باتجربه و در واقع با استفاده از بازجویی‌هایی که آن‌ها به‌طور روزمره انجام می‌دهند، صورت گرفت. یکی از دستاوردهای این کار، بازجویی‌های طولانی‌تر نسبت به بیش‌تر پژوهش‌ها بود و این‌که بازجویی‌ها از قبل نوشته نشده بودند. به‌علاوه، از دروغگوهای ما خواسته شده‌بود مرتکب یک جرم ساختگی شوند و در مورد آن در بازجویی‌های متعاقب دروغ بگویند؛ برای انجام این کار، به آن‌ها با استفاده از یک مبلغ پول زیادی انگیزه داده شده بود. بر این اساس، موقعیتی را به‌وجود آوردیم که دروغگوها در آن مرتکب تخلف شدند و سپس آن‌ها را به دروغ‌گویی در مورد آن اغوا کردیم. آن‌ها باید یک ماجرای معتبر را ارائه می‌دادند و بازجو را در مورد آن قانع می‌کردند و نباید برای

تلاش برای یافتن شاخص‌های غیر کلامی فریب موضوع بسیاری از پژوهش‌ها در چهل سال گذشته بوده‌است (برای مثال: زاگرم، دی‌پاولو و روزنتال<sup>۱</sup>، ۱۹۸۱؛ اکمان<sup>۲</sup>، ۲۰۰۱). یافته‌های این پژوهش‌ها اغلب ناامیدکننده‌اند و تنها رفتارهای محدودی یافت شده‌اند که به‌طور پایدار تا حدی نشان‌دهندهٔ فریب‌اند؛ هیچ شاخص فریبی همیشه مؤثر نیست (وریج<sup>۳</sup>، ۲۰۰۰ الف؛ دی‌پاولو و همکاران، ۲۰۰۳). با این وجود، شاخص‌های غیر کلامی فریب که کاملاً قابل اعتماد می‌باشند، عبارتند از این‌که دروغگوها بازوها، دست‌ها و پاهای خود را کم‌تر از راستگوها حرکت می‌دهند (وریج، ۲۰۰۰ الف؛ اسپرر و اشواندت<sup>۴</sup>، ۲۰۰۲) و این‌که دروغگوها برای مصورکردن گفتار خود از اشارات و حرکات کم‌تری بهره می‌برند (دی‌پاولو و همکاران، ۲۰۰۳). علاوه‌بر این، دروغگوها تمایل دارند با گام صدای بلندتری نسبت به راستگوها صحبت کنند (وریج، ۲۰۰۰ الف؛ دی‌پاولو و همکاران، ۲۰۰۳).

با این حال، نتایج مرور شده در بالا چندان واضح نیستند. رفتارهای غیر کلامی که دروغگوها و راستگوها از خود نشان می‌دهند، توسط چند عامل تعدیل شده‌اند؛ این عوامل عبارتند از: محتوا و نوع دروغ، تحریک‌شدن یا نشدن دروغگوها و راستگوها، بالا یا پایین‌بودن خطر، تعاملی یا غیر تعاملی بودن بافت، دادن یا ندادن زمان به دروغگوها و راستگوها برای آماده‌سازی گفته‌هایشان، طول گفته یا گفت‌وگو و نوع افراد دروغگو و راستگو که به‌عنوان نمونه برگزیده شده‌اند (به‌منظور مرور کاملی از این عوامل و عوامل تعدیل‌کنندهٔ دیگر و چگونگی منجر شدن آن‌ها به نمایش‌های متفاوت شاخص‌های غیر کلامی فریب رک. دی‌پاولو و همکاران (۲۰۰۳)).

در پژوهش‌های این حوزه، اغلب کلیپ‌های ویدئویی کوتاه (کم‌تر از یک دقیقه) مورد بررسی قرار گرفته‌اند؛

4. Sporer and Schwandt  
5. pitch  
6. Mann, Vrij and Bull

1. Zuckerman, DePaulo, and Rosenthal  
2. Ekman  
3. Vrij

که افسران پلیس باتجربه‌ای قرار است برای آن جرم از آن‌ها بازجویی کنند؛ انتظار می‌رود که دروغگوها احساس درگیری شخصی بیش‌تری کنند، احساس فشار بیش‌تری نسبت به آزمایش‌های استاندارد کنند و واقعاً تلاش کنند تا بهترین عملکرد را داشته باشند.

پژوهش‌های پیشین اغلب از گفته‌های کوتاه از جانب سخنگویان بهره برده‌اند (برای مشاهده تنها یک استثنا در این مورد رک. گرن‌هگ و استروموال، ۲۰۰۲). در این پژوهش، ما قصد داشتیم تا این مدت زمان را به‌طور اساسی افزایش دهیم (اگرچه حداکثر تا ۱۲ دقیقه) که این امر منجر شد، انتظار داشته باشیم دروغگوها فشار بیش‌تری احساس کنند. انتظار این بود که دروغگوها در سرکوب رفتارهای متشنج در ابتدای بازجویی‌ها کاملاً موفق باشند، اما این کنترل را با ادامه بازجویی از دست بدهند. توانایی کنترل خود در طول نیم دقیقه بازجویی ممکن است یک کار عملی باشد، اما اگر فرد در یک موقعیت بازجویی طولانی‌تری قرار بگیرد، سرکوب شاخص‌های فریب باید کار دشوارتری باشد (دی‌پاولو و همکاران، ۲۰۰۳).

احتمالاً مهم‌ترین رکنی که در این پژوهش معرفی کردیم این بود که افسران پلیس، بازجویی‌ها را طوری انجام دادند که به‌طور عادی در کار روزمره خود انجام می‌دادند. از دیدگاه اعتبار بوم‌شناختی، پژوهش‌های پیشین از بررسی افسران پلیس واقعی در مقام بازجو محروم بودند. در پژوهش وریج (۱۹۹۵) یک افسر پلیس واقعی بازجویی‌ها را انجام داد، اما بازجویی‌ها کوتاه و استانداردسازی شده بودند (به‌طور میانگین ۴۰ ثانیه) و مهارت‌های واقعی بازجویی و کشف فریب افسر پلیس آزموده نشده بودند. احتمالاً افسران پلیس مهارت‌های حرفه‌ای و بازجویی دارند که می‌توانند مظنون‌ها را به علت وجود تشنج مجبور به نشان‌دادن شاخص‌های رفتاری فریب بیش‌تر یا دیگر شاخص‌های فریب رفتاری کنند؛ در مقایسه با آن افسرانی

سرکوب احساس خاصی تلاش می‌کردند (برای مثال: اکمان، ۲۰۰۱). انتظار می‌رود دروغگوها برای سرکوب رفتارهای آشکارشان تلاش کنند، اما همچنان رفتارهای غیرکلامی نشان‌دهنده فریب را تا حد بیش‌تری نسبت به راستگوها از خود بروز دهند. از آن‌جا که به دروغگوها برای برنامه‌ریزی داستان و رفتارشان زمان اختصاص داده شده بود، انتظار می‌رفت بر اساس رویکرد کنترل‌شده رفتار کنند. به این معنا که نشانه‌های آشکار تشنج و ناآرامی را کنترل کنند. این یکی از راهبردهایی است که یک دروغگو ممکن است برای تظاهر به صداقت و راستگویی پیش‌گیرد (رک. وریج، ۲۰۰۰ الف).

هدف دیگر این پژوهش، بررسی راهبردهایی بود که دروغگوها به‌منظور صادق نشان‌دادن خود استفاده می‌کنند. همچنین، یک هدف دیگر پی‌بردن به راهبردهایی بود که راستگوها در هنگام قرارگیری در موقعیت پرخطر از آن‌ها بهره می‌برند. پژوهش‌های پیشین کم و بیش از راهبردهایی غفلت کرده‌اند که هر دو گروه دروغگوها و راستگوها هنگامی که سعی بر صادق ظاهر شدن دارند، به‌کار می‌برند (دی‌پاولو و همکاران، ۲۰۰۳). در پژوهش گرن‌هگ، اندرسن، استروموال و هارت‌ویگ<sup>۱</sup> (۲۰۰۴) چندین گروه (زندانی‌ها، کارکنان زندان و دانشجویان) به اهمیت برنامه‌ریزی جنبه‌های کلامی و غیرکلامی قبل از انجام بازجویی به‌منظور انکار دروغ اعتقاد داشتند.

یک نقد به شاخص‌های فریب پژوهش‌های پیشین این است که افراد مورد بررسی (اغلب دانشجویان) ممکن است احساس مشارکت چندان زیادی در این کار نداشته باشند؛ بنابراین، احتمالاً هیچ شاخص غیرکلامی فریبی را از خود بروز نمی‌دهند (فرانک و اکمان<sup>۲</sup>، ۱۹۹۷). هدف ما از درگیرکردن بیش‌تر «مظنون‌ها» در این کار، ایجاد موقعیتی بود که حداقل تا حدی موقعیت بازجویی واقعی پلیس را در زندگی بیش‌تر بازتاب دهد. دروغگوهای ما یک جرم ساختگی مرتکب شدند، دستگیر شدند و به آن‌ها گفته شد

1. Granhag, Andersson, Strömwall, and Hartwig  
2. Frank and Ekman

در پژوهش‌های بسیار معدودی قبلاً مورد بررسی قرار گرفته‌است.

روی هم رفته، انتظار می‌رود همه این عوامل منجر به تفاوت‌هایی از نظر رفتار غیر کلامی بین دروغگوها و راستگوها شود. از دروغگوها انتظار می‌رفت که رفتارهای آشکار خود را سرکوب کنند، اما باز هم رفتارهای غیر کلامی بازتاب‌دهنده فریب را تا حد بیش‌تری نسبت به راستگوها از خود نشان دهند (فرضیه ۱). از آن‌جا که مدت زمان بازجویی‌ها معمولاً زیاد بود، ما تصمیم گرفتیم تا بخش اول بازجویی را با بخش دوم مقایسه کنیم؛ انتظار می‌رفت دروغگوها در بخش اول بازجویی در سرکوب یا کنترل رفتارهای خود موفق‌تر عمل کنند، اما سپس، به علت فشار حاصل از موقعیت در بخش آخر بازجویی نسبت به راستگوها رفتار متفاوتی داشته باشند (فرضیه ۲).

علاوه بر رفتارهای غیر کلامی، برخی موارد دیگر نیز در مورد مظنون‌ها مورد بررسی قرار گرفت. به علت فشار غیر معمولی بالایی که بر روی مظنون‌ها گذاشته شد، انتظار می‌رفت آن‌ها متشنج‌تر باشند، کار را دشوارتر بدانند و نسبت به راستگوها به میزان بسیار بیش‌تری به آماده‌سازی داستان خود بپردازند (فرضیه ۳).

سرانجام، از آن‌جا که مظنون‌ها در این پژوهش تحت فشار بسیار زیاد و واقعی قرار گرفتند و تا کنون به‌طور آزمایشی چنین پژوهشی انجام نشده بود، از مظنون‌ها در مورد راهبردهایی که برای داشتن یک تصویر قابل اعتماد (رفتار غیر کلامی) و اظهارات قابل اعتماد (محتوای کلامی) سؤال کردیم. به دلیل ماهیت اکتشافی این تحلیل، از مطرح کردن هرگونه فرضیه خودداری کردیم.

### شیوه پژوهش

#### • شرکت‌کنندگان

در کل تعداد سی نفر (دانشجویان کارشناسی) به‌عنوان مظنون در این پژوهش شرکت کردند (۲۱ دختر و ۹ پسر)

که بازجویی‌ها را در بیش‌تر پژوهش‌های دیگر انجام می‌دهند. به هم‌تای خود دروغ‌گفتن (مانند دانشجوی دیگر یا یک دستیار پژوهشگر) کاملاً از دروغ‌گفتن به یک افسر پلیس با تجربه متفاوت است که به او دستور داده شده است تا طوری رفتار کند که انگار این شرکت‌کننده (مظنون) یک مظنون در جهان واقعی می‌باشد.

در پژوهش من، وریچ و بول (۲۰۰۴) افسران پلیس فیلم‌های بازجویی مظنون‌ها واقعی را تماشا کردند. افسران با تجربه در بازجویی میزان دقت و صحت بیش‌تری نسبت به افراد نه‌چندان با تجربه از خود نشان دادند، این مسئله حاکی از آن است که تجربه در بازجویی ممکن است به تخصص در کشف فریب منجر شود. این نتیجه را پژوهش وریچ و من (۲۰۰۱ الف) نیز تأیید می‌کند؛ آن‌ها به مطالعه توانایی کشف افسران پلیس در مورد صحت دروغ‌های بزرگ دیگر (افرادی که در همایش‌های عمومی مطبوعاتی درباره بستگان مفقودشده خود دروغ می‌گفتند) پرداختند.

در یکی از معدود پژوهش‌هایی که رفتارهای غیر کلامی دروغگوهای بزرگ (مظنون‌هایی که در زندگی واقعی تحت بازجویی پلیس قرار گرفته‌اند) تجزیه و تحلیل شده‌اند، من، وریچ و بول (۲۰۰۲) به برخی تفاوت‌ها بین دروغگوها و راستگوها پی بردند، به این صورت که در هنگام دروغ‌گفتن در رفتار افراد مکث‌های بیش‌تر در گفتار و پلک‌زدن کم‌تر مشاهده می‌شود.

در بیش‌تر پژوهش‌های پیشین، بازجویی‌ها به‌صورت از قبل نوشته‌شده است، به این معنا که به منظور مقایسه، از همه مظنون‌ها سؤال‌های یکسان پرسیده شده‌است. ما تصمیم گرفتیم افسران پلیس را در انجام بازجویی آزاد بگذاریم تا بازجویی‌ها را به شیوه خود انجام دهند، زیرا این امر باعث افزایش میزان واقعیت در مطالعه ما می‌شود. علاوه بر این، اگر بازجو مجبور به پیروی از یک متن از پیش نوشته‌شده نباشد، تعامل واقعی‌تری بین بازجو و مظنون به وجود می‌آید. همان‌طور که میلر و استیف<sup>۱</sup> (۱۹۹۳) از بین دیگر پژوهشگران به این نکته اشاره کرده‌اند، این موضوع

به راستگوها دستور داده شد که به سادگی حقیقت را درباره آنچه روی داده بیان کنند، درحالی که به دروغگوها گفته شد که در مورد مکان خود دروغ بگویند. به آنها گفته شد که رویداد را تحریف کنند تا افسر پلیس بازجو باور کند که آنها فقط برای خرید چیزی به فروشگاه یا نانوايي رفته بودند (دقیقاً همان کاری که راستگوها کردند).

به همه دانشجویان شرکت کننده اطلاع داده شد که افسران پلیس که قرار است بازجویی را انجام دهند، از این واقعیت مطلع هستند که دانشجویان در یک آزمایش شرکت کرده و و هیچ جرم واقعی اتفاق نیفتاده است. همه شرکت کنندگان در طول مسیر به محل بازجویی حدود دو ساعت زمان برای آماده سازی اظهارات خود داشتند. در این مدت اجازه نداشتند با یکدیگر درباره بازجویی های آینده صحبت کنند؛ کارمندی که در همان اتوبوس بود این موضوع را اطمینان داد.

**بازجویی ها.** انجام بازجویی ها توسط ۳۰ افسر پلیس (۱۱ خانم و ۱۹ آقا با میانگین سنی ۴۴/۶) انجام می شد. این افسران دو هفته دوره آموزشی پیشرفته مصاحبه تجسس<sup>۲</sup> گذرانده بودند که پلیس ملی سوئد آن را ترتیب داده بود. آنها همگی باتجربه بودند (یکی از معیارهای واجد شرایط بودن برای ورود به برنامه حداقل ۵ سال تجربه به عنوان یک بازجوی جنایی و دیگری قبولی در یک آزمون با تمرکز بر درک نظری و قضایی از روش بازجویی بود). بازجوها از وضعیت راست گویی دانشجویان بی اطلاع بودند و متن کوتاهی از اطلاعات زمینه ای دریافت کردند مبنی بر این که شخصی که قصد بازجویی او را دارند مشکوک به فروش یا خرید مواد مخدر است. بازجوها و دانشجویان به طور تصادفی برای انجام بازجویی در کنار یکدیگر قرار گرفتند. بازجویی ها استانداردسازی نشده بودند؛ افسران در انجام بازجویی ها به روش انتخابی خود آزاد بودند و حداقل ۲۰ دقیقه برای آماده سازی بازجویی خود زمان داشتند.

و محدوده سنی آنها بین ۱۸ تا ۵۳ سال بود ( $M=24$ ). دانشجویان در طی کلاس برای این کار جذب و توجیه شدند که قرار است توسط افسران پلیس باتجربه در مورد یک رویداد شخصی بازجویی شوند و آنها در مورد راستگویی یا دروغگویی درباره آن اتفاق آزادند. در مقابل همه شرکت کنندگان مبلغی حدود ۳۰ دلار دریافت کردند، اما اگر می توانستند افسر پلیس بازجو را قانع کنند که آنها حقیقت را بازگو می کنند، می توانستند ۲۰ دلار اضافه نیز دریافت کنند.

### • روش کار

**رویدادها.** شرکت کنندگان به طور تصادفی به چهار گروه تقسیم شدند: دروغ گفتن رویداد ۱، دروغ گفتن رویداد ۲، راست گفتن رویداد ۱ و راست گفتن رویداد ۲. از عامل رویداد<sup>۱</sup> برای تجزیه و تحلیل دقت و صحت کشف فریب افسران پلیس استفاده شد (رک. هارت ویگ، گرن هگ، استروموال و وریج، ۲۰۰۴)، اما برای این پژوهش از اهمیتی برخوردار نبود. به همه شرکت کنندگان گفته شد که یکی یکی گروه روان شناسی را ترک کنند و بدون این که در راه با کسی صحبت کنند به یک فروشگاه بزرگ یا یک نانوايي نزدیک بروند. راستگوها یک چیزی (یک ساندویچ، یک نوشابه و ...) خریدند و برگشتند. دروغگوها مواد مخدر جعلی را در نزدیک فروشگاه یا نانوايي برای هم دستی (مرتکب یک جرم ساختگی شدند) فروختند یا خریدند و برگشتند. به محض برگشتن به گروه روان شناسی، از همه شرکت کنندگان خواسته شد تا خریدهایشان (راستگوها) را نشان دهند یا مواد جعلی (دروغگوهای خریدار مواد) یا یک پاکت نامه حاوی پول جعلی (دروغگوهای فروشنده مواد) را نشان دهند. این رویداد بین ۵ تا ۱۰ دقیقه برای هر شرکت کننده طول کشید. پس از این رویدادها، پژوهشگر دستورات عملی های بیش تری را به شرکت کنندگان داد.

شرکت‌کنندگان راهبردهایی که از آن‌ها برای قابل اعتماد نشان‌دادن رفتار غیرکلامی و محتوای کلامی بهره برده بودند را به صورت سؤال‌های بدون محدودیت نوشتند.

### رفتارهای غیرکلامی

دو ناظر به‌طور مستقل رفتار غیرکلامی شرکت‌کنندگان را رمزگذاری کردند. یک رمزگزار، کل مواد و رمزگزار دیگر ۲۰٪ بازجویی‌ها را رمزگذاری کرد. رمزگزاران در مورد صداقت شرکت‌کنندگان چیزی نمی‌دانستند. پایایی بین ارزیابان (همبستگی پیرسون و درصد توافق) در جدول ۱ در زیر آمده است<sup>۲</sup>:

جدول ۱- پایایی بین ارزیابان برای رفتارهای غیرکلامی رمزگزار شده

متغیر	% توافق	مقدار r <sup>۲</sup>
مکت، بسامد	۷۳	۰/۹۸***
مکت، مدت زمان		-۰/۸۲*
پرکننده‌ها	۶۴	۰/۹۳***
نگاه نفرت‌آمیز، بسامد	۸۲	۰/۹۵**
نگاه نفرت‌آمیز، مدت زمان		-۰/۹۹***
لبخند و خنده	۸۲	۰/۹۹***
خوددستکاری	۶۷	۰/۹۷***
تصویرگرها	۹۲	۰/۹۹***
حرکات سر	۸۱	۰/۹۹***
حرکات بدن	۷۸	۰/۹۸***

توجه: اندازه‌های مدت‌زمان به‌صورتی رمزگزار شده بودند که اجازه بررسی برای درصد توافق را بدهند. \*P < ۰/۰۵، \*\*P < ۰/۰۱، \*\*\*P < ۰/۰۰۱.

کمی بیش‌تر از بازجوها صحبت می‌کردند. برای مشاهده نتایج کامل تجزیه و تحلیل‌های بازجویی، به هارت‌ویگ و همکاران (۲۰۰۴) رجوع کنید.  
۲. به دلیل کیفیت صدای ضعیف، در شش مورد از بازجویی‌های فیلمبرداری-شده، امکان اندازه‌گیری رفتارهای آوایی (اندازه‌های دو مکت، اختلافات گفتاری و آهنگ گفتار) وجود ندارد.

بازجویی‌ها در اتاق‌های کوچک با دو صندلی انجام و از مضمون‌ها از کمر به بالا فیلم‌برداری شد. متوسط مدت‌زمان بازجویی‌ها ۹ دقیقه و ۵ ثانیه بود<sup>۱</sup>.

**پرسشنامه.** در پرسشنامه پس از بازجویی، شرکت‌کنندگان جنسیت و سن خود، میزان حقیقت اظهارات خود بر روی یک پیوستار ۱۰ درجه‌ای، میزان دشواری و تشنج خود، تا حدی که محتوای کلامی اظهارات خود را آماده کرده بودند و میزان انگیزش خود را ذکر کردند. از شرکت‌کنندگان خواسته شد تا عقیده خود را در مورد این مهم که آیا بازجو آن‌ها را به‌عنوان یک راستگو یا دروغگو قضاوت کرده بود، اظهار کنند. به‌علاوه،

۱. در این‌جا شرح مختصری از برخی ویژگی‌های اصلی بازجویی‌ها ارائه شد: همه بازجوها به جز دو نفر، از مضمون‌ها خواستار بازجویی آزاد رویداد شدند. این مهم بیش‌تر در قسمت اول بازجویی‌ها رخ داد. به‌طور میانگین، در بازجویی‌ها بیش‌تر سؤالات بسته نسبت به سؤالات بی‌انتهای مطرح شد. بازجویی‌ها معمولاً شامل چندین مورد گسیختگی از جانب بازجو بود و بازجو به‌طور مکرر چندین سؤال تکراری را مطرح می‌کرد. به‌طور میانگین، مضمون‌ها



### راهبردهای گزارش شده توسط شرکت کنندگان

شرکت کنندگان راهبردهایی را ذکر کردند که به منظور، الف) قابل اعتماد کردن اظهارات خود و ب) معتبر ساختن رفتارهای غیرکلامی از آن‌ها بهره برده بودند. دو رمزگزار مستقل، با استفاده از مقوله‌هایی که از متن مشتق شده بودند، به تحلیل محتوایی این اظهارات پرداختند. درصد توافق بین رمزگزاران برای مقوله‌های محتوای کلامی ۷۷/۸٪ و برای مقوله‌های غیرکلامی ۸۶/۶٪ بود. موارد مورد اختلاف طی یک مذاکره بین رمزگزاران حل شد.

مقوله‌های زیر با توجه به رفتار و محتوای کلامی استخراج شده‌اند، چند نمونه بارز برای هر مقوله ارائه شده‌است:

۱. واقعی جلوه‌دادن: "به طوری که اتفاق افتاد گفته شد"، "به طوری که می‌توانست اتفاق بیفتد گفته شد".

۲. ساده جلوه‌دادن: "پاسخ‌های کوتاه و مختصر داده شد"، "جزئیاتی افزوده نشد".

۳. غنای جزئیات: "بسیاری از جزئیات ارائه شد"، "کاری که انجام شده بود با جزئیات توصیف شد".

۴. تردید نداشتن: "هیچ درنگی صورت نگرفت"، "سعی بر قاطع بودن بود".

۵. عدم وجود راهبرد: "در مورد استفاده از هیچ راهبردی تفکری صورت نگرفت".

مقوله‌های زیر به همراه چند نمونه با توجه به رفتارهای غیرکلامی رمزگزاری شده‌اند:

۱. نداشتن حرکات اضافه: "همه آرام و ساکت بودند"، "همه در وضعیت آرامش بودند".

۲. حفظ ارتباط دیداری: "مستقیم به چشمان او نگاه می‌کردند"، "ارتباط چشمی قطع نشد".

۳. رفتار آوایی: "سعی بر با آرامش صحبت کردن بود".

رفتارهای زیر که به طور سنتی در پژوهش‌های فریب بررسی می‌شوند (وریج، ۲۰۰۰ الف)، رمزگذاری شدند:

۱. آهنگ گفتار: تعداد کلمات (با استفاده از تابع شمارش در یک برنامه رایانه‌ای پردازش کلمه) تقسیم بر طول زمانی که شرکت کننده صحبت کرد.

۲. مکث‌ها، بسامد: تعداد دفعاتی که شرکت کننده برای ۲ ثانیه یا بیش‌تر در گفتار خود سکوت کرد.

۳. مکث‌ها، مدت زمان: مجموع مدت زمانی که شرکت کننده در گفتار خود مکث کرد.

۴. پرکننده‌ها: بسامد تولید صداهایی همانند «آه» یا «ایم» و ... بین کلمات.

۵. نگاه نفرت آمیز، بسامد: تعداد دفعاتی که شرکت کننده از بازجو رو برمی‌گرداند.

۶. نگاه نفرت آمیز، مدت زمان: مجموع مدت زمانی که شرکت کننده از بازجو رو برمی‌گرداند.

۷. لبخند و خنده: بسامد وقوع لبخند و خنده.

۸. خوددستکاری: بسامد مالش دست‌ها، لمس کردن مو، تنظیم کردن لباس و ...

۹. تصویرگرها: بسامد حرکات دست و بازو که برای تکمیل یا بزرگ‌نمایی محتوای کلامی طرحتی شدند.

۱۰. حرکات سر: بسامد حرکات سر؛ چند حرکت سر به چپ و راست یا بالا و پایین به‌عنوان یک حرکت سر رمزگزاری شد.

۱۱. حرکات بدن: بسامد حرکات بدن آشکار به سمت جلو، عقب و کنار.



پیروی دقیق دروغگوها از دستورات و دروغگویی آنها بود. همچنین، به بررسی تفاوت‌های بین اظهارات درست و فریبده براساس تعداد کلمات (راستگوها  $M=1106/15$ ،  $SD=347/99$ ؛ دروغگوها  $M=1273/91$ ،  $SD=257/52$ ؛  $t(28)=0/61$ ،  $p=0/54$ ) و طول عبارات (راستگوها  $M=530/53$ ،  $SD=137/83$ ؛ دروغگوها  $M=560/40$ ،  $SD=129/29$ ؛  $t(22)=1/30$ ،  $p=0/21$ ) پرداختیم، اما هیچ یک از آنها قابل ملاحظه نبودند. از آنجا که از دو رویداد متفاوت بهره برده بودیم (خرید مواد مخدر و فروش مواد مخدر)، برای بررسی تفاوت‌های بین این رویدادها برای هر یک از رفتارهای غیر کلامی از رتبه‌بندی تحلیل واریانس چندمتغیری<sup>۵</sup> بین افراد استفاده کردیم. عامل مستقل، عامل رویداد بود و متغیرهای وابسته رفتارهای غیر کلامی بودند. تأثیر چندمتغیری رویداد قابل ملاحظه نبود،  $F(10, 11) = 1/50$  و  $F(10, 10) = 0/26$ ؛ بر این اساس عامل رویداد در تحلیل‌های بیش‌تر مورد توجه قرار نگرفت.

#### • رفتارهای غیر کلامی

در جدول ۲ آمار توصیفی ۱۱ رفتار رتبه‌بندی‌شده برای راستگوها و دروغگوها آمده‌است:

۴. عدم وجود راهبرد: "در مورد استفاده از هیچ راهبردی تفکری صورت نگرفت".

علاوه بر این، رمزگزاران رتبه‌بندی کلی راهبرد اصلی<sup>۱</sup> را به‌دست دادند. این راهبرد اصلی عبارت است از: اگر یک شرکت‌کننده یک یا چند راهبرد را بدون تأکید بر هیچ یک از آنها به‌عنوان مهم‌ترین راهبرد ذکر کرده بود، اولین راهبرد ذکر شده به‌عنوان مهم‌ترین راهبرد رتبه‌بندی شد. پایایی بین ارزیابان برای این رتبه‌بندی براساس مقادیر کاپا<sup>۲</sup> محاسبه شد:  $k=0/70$  (محتوای کلامی) و  $k=0/74$  (رفتارهای غیرکلامی).

### نتایج

#### • تحلیل‌های مقدماتی

به‌منظور بررسی تفاوت شرکت‌کنندگان در مورد میزان حقیقت اظهاراتشان در گزارش‌های خود (براساس یک پیوستار ۱ تا ۱۰، ۱=کاملاً فریبنده و ۱۰=کاملاً درست)، به مقایسه راستگوها ( $M=9/33$ ،  $SD=0/98$ ) و دروغگوها ( $M=3$ ،  $SD=1/93$ ) پرداختیم و به یک تفاوت قابل ملاحظه پی بردیم  $t(28)=11/36$ ،  $p < 0/001$  که بیانگر

۴. انحراف معیار

5. MANOVA

1. Principal strategy  
2. kappa

۳. میانگین

جدول ۲- میانگین‌ها و انحراف معیارها برای دروغگوها و راستگوها در مورد رفتارهای غیر کلامی

متغیر	دروغگوها		راستگوها	
	M	SD	M	SD
آهنگ گفتار	۱۲۹/۳۳	۲۶/۰۰	۱۲۵/۱۹	۱۷/۹۱
مکث، بسامد	۰/۷۱	۰/۷۵	۱/۲۵	۱/۰۴
مکث، مدت زمان	۱/۰۸	۱/۱۳	۱/۷۳	۱/۵۳
پرکننده‌ها	۰/۹۳	۰/۴۷	۱/۳۱	۱/۴۸
نگاه نفرت‌آمیز، بسامد	۶/۲۳	۲/۳۸	۵/۹۶	۱/۹۰
نگاه نفرت‌آمیز، مدت زمان	۲۰/۸۱	۱۰/۱۶	۲۳/۱۶	۱۰/۱۷
لبخند و خنده	۰/۵۸	۰/۵۸	۰/۷۷	۰/۴۱
خوددستکاری	۰/۵۶	۰/۷۴	۰/۳۱	۰/۲۷
تصویرگرها	۱/۵۵	۱/۲۴	۱/۶۵	۱/۸۲
حرکات سر	۱/۹۰	۱/۱۶	۲/۲۴	۱/۴۶
حرکات بدن	۰/۳۱	۰/۳۴	۰/۴۸	۰/۵۶

توجه: رتبه‌بندی بسامد مکث‌ها و پرکننده‌ها براساس هر ۱۰۰ کلمه محاسبه شده و مدت‌زمان مکث‌ها و رفتارهای غیر کلامی براساس هر یک دقیقه محاسبه شده‌است. آهنگ گفتار = تعداد کلمات/دقیقه.

فرضیه ۲ دستخوش تغییراتی در گذر زمان (نیمه اول در مقابل نیمه دوم) شد. برای آزمودن این فرضیه در مورد شاخص‌های کلامی، یک ترکیب ۲×۲ تحلیل واریانس چندمتغیری با «صحت» (صدافت در مقابل فریب) و «نیمه» (اول در مقابل دوم) به‌عنوان عامل‌ها و رفتارهای آوایی به‌عنوان متغیرهای وابسته انجام گرفت. در سطح چندمتغیری، تأثیرات قابل ملاحظه‌ای برای تأثیر اصلی «صحت» ( $F(3, 20) = 0.62$ ,  $p = 0.61$ )، تأثیر اصلی نیمه ( $F(3, 20) = 0.31$ ,  $p = 0.82$ )، یا صحت × تعامل نیمه ( $F(3, 20) = 0.23$ ,  $p = 0.88$ ) یافت نشد.

تحلیل رفتارهای غیرآوایی با استفاده از تحلیل واریانس چندمتغیری دیگری با همان عامل‌ها و هفت رفتار غیرآوایی به‌عنوان وابسته‌ها انجام شد. در سطح چندمتغیری، تأثیرات قابل ملاحظه‌ای برای تأثیر اصلی «صحت» ( $F(7, 22) = 0.68$ ,  $p = 0.69$ )، تأثیر اصلی نیمه ( $F(7, 22) = 2.04$ ,  $p = 0.10$ )، یا صحت × تعامل نیمه ( $F(7, 22) = 1.06$ ,  $p = 0.42$ ) مشاهده نشد. بنابراین، نه دروغگوها و نه راستگوها هیچ تغییر رفتار قابل ملاحظه‌ای در طی بازجویی‌ها از خود بروز ندادند.

برای تحلیل تفاوت‌های بین شرکت‌کنندگان فریبنده و صادق با توجه به رفتارهای غیرکلامی آوایی، از واریانس چندمتغیری بینافردی با «صحت» به‌عنوان متغیر مستقل و بسامد و مدت‌زمان مکث‌ها، پرکننده‌ها و آهنگ گفتار به‌عنوان متغیرهای وابسته بهره برده شد. تأثیر چندمتغیری «صحت» قابل ملاحظه نبود، ( $F(4, 19) = 0.90$ ,  $p = 0.48$ ) که نشان‌دهنده عدم وجود تفاوت بین افراد راستگو و فریبنده در رفتارهای آوایی است.

تحلیل واریانس چندمتغیری بینافردی دیگر با «صحت» به‌عنوان عامل و با ۷ رفتار غیرکلامی غیرآوایی (بسامد و مدت‌زمان نگاه نفرت‌آمیز، لبخندها و خنده‌ها، خوددستکاری‌ها، تصویرگرها، حرکات سر و حرکات بدن) به‌عنوان متغیرهای وابسته انجام شد. تأثیر چندمتغیری «صحت» قابل ملاحظه نبود، ( $F(7, 22) = 0.72$ ,  $p = 0.66$ ) که بیانگر تفاوت نداشتن افراد راستگو و فریبنده در رفتار غیرکلامی است، بنابراین، فرضیه ۱ تأیید نشد.

### • سنجش‌های شرکت‌کنندگان

در پرسشنامه پس از بازجویی، شرکت‌کنندگان چندین بخش را در مورد تجربیات خود کامل کردند.

جدول ۳- میانگین‌ها و انحراف معیارها برای دروغگوها و راستگوها در مورد بخش‌های متفاوت پرسشنامه

راستگوها		دروغگوها		متغیر
SD	M	SD	M	
۰/۹۸	۹/۳۳ <sup>b</sup>	۱/۹۳	۳/۰۰ <sup>a</sup>	میزان حقیقت
۲/۲۰	۴/۵۳ <sup>b</sup>	۲/۶۹	۶/۳۳ <sup>a</sup>	تشنج
۱/۴۷	۲/۷۳ <sup>b</sup>	۲/۳۱	۴/۵۸ <sup>a</sup>	دشواری
۱/۴۷	۲/۲۰ <sup>b</sup>	۲/۷۸	۶/۸۰ <sup>a</sup>	آماده‌سازی کلامی
۱/۱۵	۸/۸۰ <sup>a</sup>	۱/۷۸	۸/۸۰ <sup>a</sup>	انگیزش

توجه: پیوستار از ۱ تا ۱۰ است. میانگین‌ها با بالانویس‌های متفاوت به‌طور قابل ملاحظه‌ای در  $p < ۰/۰۵$  (یا کم‌تر) متفاوت هستند.

#### • راهبردهای شرکت‌کنندگان

در پرسشنامه، شرکت‌کنندگان راهبردهای ارائه یک تصویر قابل اعتماد (رفتار غیرکلامی) و اظهارات قابل اعتماد (محتوای کلامی) که از آن‌ها بهره برده‌بودند را نوشتند. به علت تعداد کم شواهد ( $n$ ها) همه نتایجی که در این‌جا ارائه می‌شود، باید با احتیاط تفسیر شوند.

#### • راهبردهای غیرکلامی.

متداول‌ترین راهبرد غیرکلامی برای هر دو گروه راستگوها و دروغگوها، خودداری از انجام حرکات اضافه بود (۵۰٪ برای راستگوها و ۵۴/۵٪ برای دروغگوها). در درجه دوم، متداول‌ترین راهبرد حفظ ارتباط دیداری بود (راستگوها ۲۷/۸٪ و دروغگوها ۲۷/۳٪). سومین مقوله یافت‌شده این بود که شرکت‌کنندگان اظهار داشتند آن‌ها هیچ راهبردی برای ارائه یک تصویر قابل اعتماد از خود به‌کار نبرده‌بودند (راستگوها ۱۶/۷٪ و دروغگوها ۱۳/۶٪) و در نهایت مقوله رفتار آوایی بود (راستگوها ۵/۶٪ و دروغگوها ۴/۵٪). از آن‌جا که یک شرکت‌کننده بیش از یک راهبرد ارائه داد، همچنین راهبرد اصلی‌ای را که هر شرکت‌کننده از آن

همان‌طور که انتظار می‌رفت (فرضیه ۳)، دروغگوها ( $M=۶/۳۳$ ) به‌طور قابل ملاحظه‌ای در بازجویی‌ها نسبت به راستگوها ( $M=۴/۵۳$ ) متشنج‌تر بودند؛  $t(۲۸)=۲/۰۱$ ،  $p=۰/۰۵$ . دروغگوها ( $M=۴/۵۹$ ) این کار را از راستگوها ( $M=۲/۷۳$ ) دشوارتر پنداشتند؛  $t(۲۸)=۲/۶۲$ ،  $p < ۰/۰۵$ . برای پاسخ به این پرسش که آیا محتوای کلامی اظهارات خود را آماده کرده‌بودند یا خیر، دریافتیم که دروغگوها ( $M=۶/۸۰$ ) این کار را تا حد بسیار بیش‌تری نسبت به راستگوها ( $M=۲/۲۰$ ) انجام داده‌بودند؛  $t(۲۸)=۵/۶۶$ ،  $p < ۰/۰۱$ . شرکت‌کنندگان به بخش انگیزش، رتبه بسیار بالایی دادند؛ بر روی پیوستار ۱ تا ۱۰، هر دو گروه میانگین ۸/۸۰ را از خود نشان دادند.

از همه شرکت‌کنندگان خواسته شد تا حدش بزنند که بازجو آن‌ها را چطور قضاوت کرده‌است (دروغگو یا راستگو)؛ ۷۳/۳٪ از دروغگوها تصور می‌کردند که آن‌ها به‌عنوان راستگو و ۹۳/۳٪ از راستگوها تصور می‌کردند به‌عنوان راستگو تلقی می‌شوند. این تفاوت قابل ملاحظه بود  $z=۲/۱۶$ ،  $p > ۰/۰۵$ . اما، ذکر این نکته لازم است که سه‌چهارم دروغگویان تصور کردند که موفق شده‌اند بازجو را فریب دهند.

## بحث و نتیجه‌گیری

در این پژوهش، به بررسی تفاوت‌های غیرکلامی بین راستگوها و دروغگوها در یک محیط کاملاً واقعی پرداختیم. این محیط واقعی شامل بازجویی‌های طولانی، مظنون‌های بانگیزه با اختصاص زمان به آن‌ها برای آماده‌سازی و پلیس‌های باتجربه با اختصاص زمان به آن‌ها برای آماده‌سازی بازجویی همانند یک بازجویی واقعی می‌شود. نتایج حاکی از عدم وجود تفاوت بین راستگوها و دروغگوها بود، علی‌رغم این‌که دروغگوها به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای متشنج‌تر بودند و این کار را نسبت به راستگوها دشوارتر می‌دانستند. این نتایج در تناقض با عقیده رایج مبنی بر امکان تشخیص راستگوها و دروغگوها در محیط‌های واقعی‌تر نسبت به محیط‌های استاندارد و آزمایشگاهی است (وریج و تیلر، ۲۰۰۳، تفاوت بین دروغ‌های جزئی و دروغ‌های جدی را جویا شدند). پژوهش‌های معدودی به این مسأله پی برده‌اند که دروغ‌های بزرگ ساده‌تر از دروغ‌های کوچک قابل کشف هستند (برای مثال دی‌پاولو، کیرکندال، تنگ و ابرین، ۱۹۸۸؛ وریج، ۲۰۰۰ ب)، اما مشخص نیست، دقیقاً براساس چه رفتارهایی پژوهشگران در آن پژوهش‌ها این قضاوت را کرده‌اند (وریج، ۲۰۰۰ ب).

نتایج این پژوهش، منطبق بر نتایج پژوهشی است که در آن رفتار یک فرد متهم به قتل بررسی می‌شود. در آن پژوهش، متهم بعد از انکار اولیه اعتراف می‌کند. وریج و من (۲۰۰۱ ب) رفتار چنین فردی را در طول مصاحبه تحلیل کردند و به مقایسه رفتار او در زمان راستگویی و دروغگویی پرداختند. نتایج پژوهش آن‌ها نشان داد، اگرچه شواهدی از تشنج بیش‌تر متهم در زمان دروغگویی وجود داشت، اما او رفتارهای متشنج از خود بروز نداد، مانند افزایش بی‌قراری. وریج و من چهار علت برای برنخوردن با رفتارهای متشنج ذکر می‌کنند: یکم، به‌طور کلی ارتباط بین فریب و رفتار متشنج امکان دارد به آن اندازه که انتظار می‌رود، قوی نباشد.

بهره برده‌بود را رمزگزاری کردیم. متداول‌ترین راهبردهای اصلی خودداری از حرکات اضافه (راستگوها، ۶۷٪ و دروغگوها ۷۳٪). برای مقوله حفظ ارتباط دیداری (راستگوها ۳۳٪ و دروغگوها ۶۷٪) و مقوله عدم وجود راهبرد (راستگوها ۲۰٪ و دروغگوها ۲۰٪) کاربرد کم‌تری گزارش شده‌بود. آزمون مستقل بین راهبرد اصلی و صحت اظهار، هیچ تفاوت معناداری در انتخاب راهبرد اصلی بین راستگوها و دروغگوها نشان نداد؛  $p=0/17, X^2(2) N=30$

### • راهبردهای کلامی

درصد مقوله‌های راهبردهای قابل اعتمادکردن محتوای کلامی به این ترتیب بود: واقعی جلوه‌دادن (راستگوها ۵۳٪ و دروغگوها ۲۲٪)، ساده جلوه‌دادن (راستگوها ۷۷٪ و دروغگوها ۳۸٪)، عدم وجود راهبرد (راستگوها ۳۰٪ و دروغگوها ۱۱٪)، تردید نداشتن (راستگوها ۰٪ و دروغگوها ۲۲٪) و غنای جزئیات (راستگوها ۷۷٪ و دروغگوها ۵۶٪).

توزیع راهبرد اصلی به‌کاررفته برای محتوای کلامی قابل اعتماد به این شرح است: واقعی جلوه‌دادن (راستگوها ۵۰٪ و دروغگوها ۱۳٪)، ساده جلوه‌دادن (راستگوها ۸۳٪ و دروغگوها ۶۷٪)، عدم وجود راهبرد (راستگوها ۳۳٪ و دروغگوها ۱۳٪)، تردید نداشتن (راستگوها ۰٪ و دروغگوها ۲۰٪) و غنای جزئیات (راستگوها ۸۳٪ و دروغگوها ۶۷٪). با انجام آزمون مشخص شد، راستگوها و دروغگوها از راهبردهای اصلی متفاوتی بهره برده‌بودند؛  $9/96 = X^2(4) N=27, p < 0/05$  دروغگوها راهبرد ساده جلوه‌دادن را ترجیح دادند، در حالی که راستگوها از واقعی جلوه‌دادن به‌عنوان راهبرد اصلی بهره بردند (اما، به علت تعداد کم شواهد (nها) برای بسامدهای مورد انتظار با این نتیجه باید با احتیاط برخورد کرد).

نمی‌کند. همچنین، فرضیه دوم این پژوهش مبنی بر تفاوت‌های غیر کلامی در بخش دوم بازجویی‌ها نیز تأیید نشد. احتمالاً این نوع پژوهش‌ها باید تلاش کنند تفاوت‌های بخش‌های خاص‌تری از بازجویی‌ها را برگزینند (مانند فقط هنگامی که بازجو یک سؤال حیاتی پرسیده‌است) تا این‌که به تحلیل میانگین بسامدهای رفتارهای غیر کلامی بپردازند. طراحی این پژوهش، حتی با افزایش طول بازجویی‌ها تفاوت‌های رفتارهای غیر کلامی فریب را فراهم نکرد، زیرا بازجوها آزاد بودند تا بازجویی‌ها را به شیوه خود انجام دهند. پژوهش‌های پیشین نشان می‌دهند هنگامی که بازجوها در زندگی واقعی آزاد گذاشته می‌شوند، با مواجه کردن مظنون با شواهد آغاز می‌کنند (لئو، ۱۹۹۶) که احتمال روبه‌رو شدن با بازخوردهای زودهنگام شدید از جانب مظنون‌ها به وجود می‌آید و ممکن است شاخص‌های فریب بعداً در بازجویی چندان آشکار نباشد. این مهم به صورت فرضیه در پژوهش دی‌پاولو و همکاران (۲۰۰۳) در نقد پژوهش‌های روان‌شناسی اجتماعی فریب ارائه شده است. در این پژوهش، همه شرکت‌کنندگان به ارتکاب تخلف، یعنی خرید یا فروش مواد مخدر (جعلی) مظنون بودند. به‌طور نظری، در دروغ‌گفتن درباره یک تخلف باید تفاوت‌های کاملاً چشم‌گیری بین دروغگوها و راستگوها وجود داشته باشد که در پژوهش‌های پیشین به آن‌ها اشاره شده است (دی‌پاولو و همکاران، ۲۰۰۳). در واقع، تخلف یا عاملی که تعدیل‌کننده نیست در فراتحلیل‌های آن‌ها به‌عنوان قوی‌ترین عوامل شناخته شدند. اما، در پژوهش حاضر به این مهم دست نیافتیم، اگرچه دروغگوهای ما مرتکب تخلف‌های دارای مجازات شدند.

میزان تعامل بین بازجو و مظنون در مطالعه حاضر بالا بود. در چند پژوهش پیشین (رک. وریج، ۲۰۰۳) میزان تعامل پایین بوده‌است. گاهی، دروغگوها و راستگوها با فرد دیگری اصلاً تعامل ندارند، اما رو به دوربین فیلم‌برداری صحبت می‌کنند.

دوم، وقتی فردی در یک بازجویی پرخطر قرار می‌گیرد، تلاش می‌کند رفتارهای کلیشه‌ای یک دروغگو همچون نگاه نفرت‌آمیز و بی‌قراری را کنترل کند. سوم، بار شناختی تلاش برای خوب دروغ‌گفتن امکان دارد به صورت خودکار حرکات بدن را از هر نوعی کاهش دهد. چهارم، دروغگوهای بانگیزه تمایل دارند رفتار خشکی از خود نشان دهند. دروغگوهای بانگیزه تمایل دارند یک رفتار خشک، تمرین شده و برنامه‌ریزی شده که اثر اختلال انگیزشی<sup>۱</sup> نامیده می‌شود را از خود بروز دهند (دی‌پاولو و کیرکندال، ۱۹۸۹؛ دی‌پاولو، لنیر و دیویز<sup>۲</sup>، ۱۹۸۳). علاوه بر این، نتایج پژوهش وریج، ادوارد و بول<sup>۳</sup> (۲۰۰۱) ممکن است در این جا کاربردی باشد. آن پژوهش نشان داد، افراد نمی‌دانند هنگام دروغ‌گویی چه رفتارهایی از خود بروز می‌دهند. بدیهی است در این پژوهش، شرکت‌کنندگان به اندازه قاتل محکوم شده در پژوهش وریج و من در معرض خطر نبوده‌اند، اما احتمالاً خطر برای آن‌ها به قدر کافی زیاد بوده‌است که آن‌ها بتوانند رفتار خود را به شکل همان قاتل کنترل کنند. در فراتحلیل‌های برجسته شاخص‌های فریب (دی‌پاولو و همکاران، ۲۰۰۳)، مشخص شد چندین عامل تعدیل‌کننده بر رفتار کلامی و غیرکلامی در زمان فریب تأثیرگذار هستند که به تعدادی از آن‌ها در این پژوهش اشاره شد. پس از تحلیل بسیاری از پژوهش‌های دردسترس فریب، این نتیجه حاصل شد که هرچه مدت زمان مصاحبه افزایش می‌یابد، شاخص‌های فریب آشکارتر می‌شوند. به این معنا که برای دروغگوها رفتارکردن مانند یک فرد راستگو در مدت‌زمان‌های طولانی‌تر باید دشوارتر باشد. اغلب پژوهش‌ها از پیام‌هایی با طول کم‌تر (زیر ۱ دقیقه) بهره برده‌اند، اما در پژوهش حاضر این مدت‌زمان را به بیش از ۹ دقیقه افزایش دادیم، با این حال هیچ تفاوت رفتاری بین راستگوها و دروغگوها یافت نشد. به نظر می‌رسد، تنها افزایش طول پیام‌ها شاخص‌های فریب بیش‌تری تولید

3. Vrij, Edward and Bull  
4. Leo

1. motivational impairment effect  
2. DePaulo, Lanier, and Davies

دنبال کردن آن برنامه به همان اندازه برنامه‌ریزی کردند. این پژوهش نشان می‌دهد اگر راستگوها و دروغگوها (کسانی که به آن‌ها برای آماده‌سازی اظهاراتشان زمان داده‌شد) برای کنترل گفتار و رفتارشان سخت تلاش کنند، سپس، علی‌رغم قرارگرفتن تحت بازجویی‌های طولانی و طاقت‌فرسا، علاوه بر دروغگویی‌شان در مورد تخلفات، علی‌رغم انجام بازجویی‌ها توسط افسران پلیس باتجربه به شیوه خود و منطبق با تخصص‌شان، امکان ندارد که بتوان دروغگوها و راستگوها را براساس رفتار غیرکلامی‌شان از یکدیگر تمیز داد. به عبارت دیگر، به نظر می‌رسد انگار دروغگوها و راستگوها شبیه یکدیگر هستند، هنگامی که در یک موقعیت پرخطر قرار می‌گیرند، مانند پژوهش حاضر، تصمیم می‌گیرند از راهبردهایی بهره ببرند که قابل اعتماد ظاهر شوند. آن راهبردها همه تفاوت‌های رفتارهای غیر کلامی را بین دو گروه از بین می‌برد.

یکی از یافته‌های تحلیل دی‌پاولو و همکاران (۲۰۰۳) این است که پژوهش در مورد شاخص‌های فریب اغلب بر روی رفتار دروغگوها متمرکز شده‌است (و به‌طور خیلی محدود روی راهبردهای آن‌ها)، اما در این پژوهش‌ها این مهم پذیرفته نشده‌است که افراد صادق نیز از راهبردهایی برای قانع کردن فردی که با آن در مورد صحت گفته‌های خود صحبت می‌کنند، بهره می‌برند. در دیدگاه آن‌ها در مورد دروغگوها و راستگوها، بر روی شباهت‌ها تأکید می‌شود. پژوهش حاضر دیدگاه آن‌ها را حمایت می‌کند، زیرا دروغگوها و راستگوها براساس رفتارهای غیرکلامی قابل تشخیص نبودند و همهٔ مظنون‌ها حتی راستگوها از راهبردهایی برای نشان‌دادن صداقت خود بهره بردند.

بوند و فچی (۱۹۸۷) نشان دادند که چطور افراد راستگوی متشنج ممکن است همان رفتارهای متشنج دروغگوها را از خود بروز دهند. ترس از باورنکردن (راستگوها) و ترس از گیرافتادن (دروغگوها) باعث بروز رفتارهای یکسان مانند نشانه‌های تشنج می‌شود.

میلر و استیف (۱۹۹۳) استدلال می‌کنند که طرح‌های کاملاً تعاملی باید به شاخص‌های بیش‌تر نمایش داده‌شده از جانب فرد صحبت‌کننده بیانجامد. از آن‌جا که ما از آن متغیر بهره نبردیم، هیچ نتیجهٔ قطعی نمی‌توانیم بگیریم، جز این که بگوییم تمایل به تقلید موقعیت‌های زندگی واقعی وجود دارد، بنابراین طرح‌های کاملاً تعاملی یک ضرورت است. در این پژوهش، به دروغگوها با مشوق‌های پولی انگیزه داده شد. این راه، متداول‌ترین روش در پژوهش‌های آزمایشگاهی است. اغلب در مورد انگیزه شرکت‌کنندگان سؤال می‌شود (میلر و استیف، ۱۹۹۳؛ وریج، ۲۰۰۰ الف). دی‌پاولو و همکاران (۲۰۰۳) این نوع انگیزه (یا مشوق برای خوب دروغ گفتن) را «ابزاری» نامیده‌اند، درحالی که اگر فردی به دلایل شخصی دروغ بگوید، این مشوق «هویت‌محور» نامیده می‌شود. به‌طور نظری، انتظار می‌رود مشوق ابزاری شاخص‌های کم‌تر و غیر آشکارتر تولید کند و یک تبیین احتمالی برای عدم وجود تفاوت بین راستگوها و دروغگوها در این پژوهش کافی نبودن مشوق بود. در پاسخ به این مهم، استدلال ما این است که هم راستگوها و هم دروغگوها اظهار داشتند که تا حد زیادی با انگیزه بودند (۸/۸ بر روی پیوستار ۱۰ رتبه‌ای). بنابراین، سطح انگیزه در واقع بالا بود.

نتایج این پژوهش بسیار جالب است: چرا هیچ تفاوتی در بین رفتارهای غیرکلامی راستگوها و دروغگوها وجود ندارد، اما تفاوت‌هایی بین سنجش آن‌ها از تشنج‌شان وجود دارد؟ یک پاسخ ممکن است در تحلیل ما از راهبردهای گزارش‌شده توسط خود مظنون‌ها یافت شود. به این مهم پی بردیم که اغلب مظنون‌ها (هم دروغگوها و هم راستگوها) تصمیم گرفتند تا تلاش کنند از حرکات اضافه به‌عنوان راهبرد اصلی به‌منظور ارائهٔ یک تصویر قابل اعتماد پرهیز کنند. بنابراین، هر دو گروه راستگوها و دروغگوها برای یک برنامه «تلاش برای کنترل» تصمیم گرفتند و برای

صورت بگیرد. محدودیت دیگر این بود که این پژوهش تمام رفتارهای غیر کلامی ممکن را واکاوی نکرد، اما تمرکزش بر آن رفتارهایی بود که در پژوهش‌های قبلی بیش‌تر مورد بررسی قرار گرفته بودند. برای نمونه، حرکات انگشت‌ها و دست‌ها برای هر شرکت‌کننده به علت زاویه‌های دوربین و حرکات دوربین بر قسمتی از بدن شرکت‌کنندگان، قابل رتبه‌بندی نبودند.

در طراحی این پژوهش، برای هر شرکت‌کننده یک بازجو وجود داشت. تفاوت‌های رفتار بازجوها قابل مشاهده بود. پژوهش خودکار تأثیرات ادراک بر عمل شامل تأثیر به اصطلاح «آفتاب‌پرست»<sup>۱</sup> می‌شود. این تأثیر به تقلید افراد از رفتارهای یک‌دیگر در تعاملات اجتماعی اشاره دارد (برای مثال چارترند و بارخ<sup>۲</sup>، ۱۹۹۹). اکهورست و وریج<sup>۳</sup> (۱۹۹۹) نشان دادند که چگونه مصاحبه‌شوندگان از رفتار مصاحبه‌کنندگان تقلید می‌کنند و این مسأله بر کسانی که مصاحبه‌های فیلم‌برداری شده را تماشا می‌کنند تأثیر می‌گذارد. در پژوهش حاضر، اختلافات فردی بین بازجوها ممکن است تفاوت‌های غیر کلامی بین دروغگوها و راستگوها را تحت الشعاع قرار داده باشد. از آن‌جا که ما فقط رفتار مظنون‌ها را ثبت و ضبط کردیم، از تفاوت‌های غیر کلامی بازجوها مطلع نیستیم و همچنین از این مسأله بی‌خبریم که کمبود یافته‌های قابل ملاحظه در مورد تفاوت‌های غیر کلامی پیش‌بینی شده ممکن است تا حدی با تفاوت‌ها (و شباهت‌ها) در رفتار بازجوها تشریح شود.

در پژوهش‌های این حوزه اظهار می‌شود، هر چه محیط از نظر قانونی بیش‌تر واقع‌بینانه‌تر شود (برای مثال طاقت‌فرسا و پردغدغه)، تفاوت‌های بین رفتار غیر کلامی دروغگوها و راستگوها آشکارتر می‌شود (وریج، ۲۰۰۰ الف)؛ این امر به نوبه خود برای کشف دروغ کاربرد دارد. ما معتقدیم که این عقیده ممکن است آن‌چنان که در ابتدا به نظر می‌رسد بدیهی نباشد و سه دلیل برای تردید خود مطرح

راستگوها در موقعیتی قرار داده شدند که باید یک افسر پلیس مشکوک را نسبت به بی‌گناهی خود متقاعد می‌کردند و نتیجه نهایی، تا آن‌جا که رفتارها رتبه‌بندی شدند، الگوی شاخص‌های فریب همان بود که دروغگوها از خود نشان دادند.

در تحلیل‌های خود از راهبردهای مورد استفاده مظنون‌ها، همچنین به این مسأله پی بردیم که دروغگوها و راستگوها در کاربرد راهبردهای کلامی اصلی نیز متفاوت هستند. دروغگوها تصمیم گرفتند داستان خود را ساده جلوه دهند و هیچ جزئیاتی اضافه نکنند، این نتیجه یافته پژوهش گرن‌هگ و استروموال (۲۰۰۲) را تأیید می‌کند. درمقابل، راستگوها این راهبرد را ترجیح دادند که داستان را همان‌طور که بود تعریف کنند تا آن را واقعی جلوه دهند. احتمالاً این تفاوت کاربرد راهبرد اصلی، نتیجه این بود که دروغگوها بسیار بیش‌تر از راستگوها برای چیزی که قرار بود در بازجویی بگویند، برنامه‌ریزی کرده بودند.

یکی از محدودیت‌های این پژوهش، به دلایل کاربردی، عدم امکان کنترل یک سری متغیرهای خاص به صورت آزمایشی بود. این مسأله تأثیر ناخواسته ایجاد سردرگمی بین ارتکاب به تخلف و دروغ‌گویی را ایجاد کرد. اگر ما شاخص‌های قابل توجهی برای فریب پیدا کرده بودیم، آن‌ها می‌توانستند به عنوان شاخص‌های تخلف نیز تفسیر شوند. ما در طی یک دوره آموزش بیش‌تر، به گروهی از افسران پلیس دسترسی پیدا کردیم و مجبور شدیم به تعداد محدودی از بازجویان و مظنون‌ها بسنده کنیم. قطعاً این مهم امکان نتیجه‌گیری‌های قوی را محدود می‌کند. برای بررسی برخی تغییرهای تأثیرات، از جمله تغییر متغیر مصاحبه‌کننده و بازجویی آزادانه در برابر متغیر بازجویی‌های از پیش نوشته‌شده، پژوهش‌های بیش‌تری مورد نیاز است. به‌منظور بررسی تأثیرات مدت‌زمان‌های متفاوت بازجویی‌ها بر روی شاخص‌های غیر کلامی فریب باید پژوهش‌های تجربی

1. Chameleon effect  
2. Chartrand and Bargh  
3. Akehurst and Vrij



7. DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological bulletin*, 129(1), 74.
8. Ekman, P. (2009). Lie catching and microexpressions. *The philosophy of deception*, 1(2), 5.
9. Frank, M. G., & Ekman, P. (1997). The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies. *Journal of personality and social psychology*, 72(6), 1429.
10. Granhag, P. A., Andersson, L. O., Strömwall, L. A., & Hartwig, M. (2004). Imprisoned knowledge: Criminals' beliefs about deception. *Legal and Criminological Psychology*, 9(1), 103-119.
11. Granhag, P. A., & Strömwall, L. A. (2002). Repeated interrogations: Verbal and non-verbal cues to deception. *Applied Cognitive Psychology: The Official Journal of the Society for Applied Research in Memory and Cognition*, 16(3), 243-257.
12. Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A., & Vrij, A. (2004). Police officers' lie detection accuracy: Interrogating freely versus observing video. *Police Quarterly*, 7(4), 429-456.
13. Leo, R. A. (1995). Inside the interrogation room. *J. Crim. L. & Criminology*, 86, 266.
14. Mann, S., Vrij, A., & Bull, R. (2004). Detecting true lies: police officers' ability to detect suspects' lies. *Journal of applied psychology*, 89(1), 137.
15. Miller, G. R., & Stiff, J. B. (1993). *Deceptive communication*. Sage Publications, Inc.
16. Sporer, S. L., & Schwandt, B. (2006). Paraverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis. *Applied Cognitive Psychology: The Official Journal of the Society for Applied Research in Memory and Cognition*, 20(4), 421-446.

می‌کنیم؛ یکم، در موقعیت‌ها پرخطر فشار هم برای دروغگوها و هم راستگوها افزایش می‌یابد (دی‌پاولو و همکاران، ۲۰۰۳). دوم، از آن‌جا که فشار افزایش پیدا می‌کند، هم دروغگوها و هم راستگوها، به‌طور منطقی بیش‌تر سعی می‌کنند تا خود را به‌شکلی قابل اعتماد نشان دهند؛ یعنی می‌توان فرض کرد آگاهی آن‌ها از راهبردهایی که از خود نشان می‌دهند، افزایش پیدا می‌کند، همان‌طور که تلاش آن‌ها برای پیروی از این راهبردها افزایش می‌یابد. سوم، اگر راهبردهای اصلی استفاده‌شده توسط دروغگوها و راستگوها شبیه هم باشند و یافته‌های این پژوهش نیز این مهم را تأیید کنند. بنابراین، تشخیص مظنون‌های بی‌گناه و گناه‌کار براساس رفتارهای غیرکلامی‌شان بسیار دشوار خواهد بود.

### منابع

1. Akehurst, L., & Vrij, A. (1999). Creating suspects in police interviews 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(1), 192-210.
2. Bond Jr, C. F., & Fahey, W. E. (1987). False suspicion and the misperception of deceit. *British Journal of Social Psychology*, 26(1), 41-46.
3. Chartrand, T. L., & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: the perception-behavior link and social interaction. *Journal of personality and social psychology*, 76(6), 893.
4. Depaulo, B., & Kirkendol, S. E. (1989). The motivational impairment effect in the communication of deception. Credibility assessment. JC Yuille.
5. DePaulo, B. M., Kirkendol, S. E., Tang, J., & O'Brien, T. P. (1988). The motivational impairment effect in the communication of deception: Replications and extensions. *Journal of Nonverbal Behavior*, 12(3), 177-202.
6. DePaulo, B. M., Lanier, K., & Davis, T. (1983). Detecting the deceit of the motivated liar. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(5), 1096.

17. Vrij, A. (1995). Behavioral correlates of deception in a simulated police interview. *The Journal of psychology*, 129(1), 15-28.
18. Vrij, A. (2000). *Detecting lies and deceit: The psychology of lying and implications for professional practice*. Wiley.
19. Vrij, A. (2000). Telling and detecting lies as a function of raising the stakes. In *New trends in criminal investigation and evidence: 2* (pp. 699-709). Intersentia.
20. Vrij, A. (2003). We will protect your wife and child, but only if you confess. In *Adversarial versus Inquisitorial Justice* (pp. 55-79). Springer, Boston, MA.
21. Vrij, A., Edward, K., & Bull, R. (2001). People's insight into their own behaviour and speech content while lying. *British Journal of Psychology*, 92(2), 373-389.
22. Vrij, A., & Mann, S. (2001). Who killed my relative? Police officers' ability to detect real-life high-stake lies. *Psychology, Crime & Law*, 7(2), 119-132.
23. Vrij, A., & Mann, S. (2001). Telling and detecting lies in a high-stake situation: The case of a convicted murderer. *Applied Cognitive Psychology: The Official Journal of the Society for Applied Research in Memory and Cognition*, 15(2), 187-203.
24. Vrij, A., & Taylor, R. (2003). Police officers' and students' beliefs about telling and detecting trivial and serious lies. *International Journal of Police Science & Management*, 5(1), 41-49.
25. Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 14, pp. 1-59). Academic Press.