



De rol van motivatie in *deliberate eye contact* (DEC)

Nienke Koning

SNR: 2014192

Bachelorscriptie Communicatie- en Informatiewetenschappen

Specialisatie: Bedrijfscommunicatie & Digitale Media

School of Humanities and Digital Sciences

Universiteit van Tilburg, Tilburg

Begeleider: Dr. P.J. van der Wijst

Tweede lezer: Dr. M. Faber

Augustus 2020

Inhoudsopgave

Abstract	3
1. Inleiding	4
2. Theoretisch kader	5
2.1 Redenen om te liegen	5
2.2 Liegen en ethiek.....	8
2.3 Oogcontact en liegen	8
2.4 De rol van motivatie in liegen	11
3. Onderzoeksvragen en hypotheses	12
4. Methode.....	12
4.1 Onderzoeksontwerp	12
4.2 Participanten	12
4.3 Materiaal.....	12
4.4 Pre-test	15
4.5 Meetinstrumenten	16
4.6 Procedure	17
5. Resultaten	18
5.2 Daderbeoordeling	18
5.3 Ooggedrag aangewezen dader	19
5.4 Bewustzijn ooggedrag leugenaars	19
5.5 Bewustzijn ooggedrag zelf	20
5.6 Keuze ooggedrag zelf	20
5.7 Redenen DEC	21
6. Discussie.....	22
Referenties.....	25
Appendix 1	29
Appendix 2	30
Appendix 3	32

Abstract

Het doel van de huidige studie was om te onderzoeken of *deliberate eye contact* (DEC), het bewust aankijken van een persoon tijdens het liegen (Mann et al., 2012), meer voorkomt bij leugenaars in hoge motivatie situaties dan bij leugenaars in lage motivatie situaties. Er werd verwacht dat leugenaars in hoge motivatie situaties meer DEC zouden vertonen dan leugenaars in lage motivatie situaties en dat het ooggedrag van een leugenaar als meer bewust werd ervaren in hoge motivatie situaties dan in lage motivatie situaties.

In totaal deden er 128 participanten mee aan een online experiment, waarin de participanten een fictieve zaak kregen voorgelegd over oftewel een supermarkt diefstal (lage motivatie situatie) of een moord (hoge motivatie situatie). De participanten werd gevraagd aan de hand van video's waarin drie verdachten hun verklaring gaven te achterhalen wie de dader was, om zo de zaak op te lossen. Dit moesten zij doen door aan te wijzen wie volgens hen de leugenaar was van de drie. Elk van de drie verdachten vertoonde hierbij een ander soort ooggedrag.

Uit de resultaten bleek dat DEC niet meer voorkomt bij leugenaars in hoge motivatie situaties dan bij leugenaars in lage motivatie situaties. Daarbij werd het ooggedrag van de leugenaar niet als meer bewust ervaren in de hoge motivatie situatie dan in de lage motivatie situatie. De hypothesen werden dus niet ondersteund.

1. Inleiding

'Tell me lies, tell me sweet little lies. Oh, no, no you can't disguise. Tell me lies, tell me sweet little lies' –Fleetwood Mac.

Liegen, men is erdoor gefascineerd. Het is dan ook een geliefd onderwerp voor liedjes, bijvoorbeeld het liedje *Little Lies* van Fleetwood Mac. Zo zijn er nog veel meer. Toch is liegen niet alleen voor de muziekindustrie een fascinerend onderwerp, maar ook in de wetenschap wordt liegen al jarenlang bestudeerd (Depaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein 1996; Frank & Ekman, 1997; Global Deception Research Team, 2006; Mann et al., 2012; Strömwall, Granhag, & Hartwig, 2004; Vrij, 2004)

Een reden dat liegen zo fascinerend wordt gevonden, is omdat het als iets verkeerd wordt beschouwd. Men wordt vaak al van jongs af aan verteld dat liegen niet mag. Mensen proberen dan ook om leugens van anderen te detecteren door naar het gedrag van de leugenaar te kijken. In 2006 werd onder leiding van Charles Bond een grootschalig internationaal onderzoek gedaan naar de overtuigingen van mensen over het herkennen van leugens. Er werd aan mensen over de hele wereld gevraagd hoe ze kunnen zien wanneer mensen liegen. Hieruit bleek dat door 64% van de participanten werd geloofd dat wegstijven een teken van deceptie was (Global Deception Research Team, 2006). De bevindingen van het Global Deception Research Team (2006) bevestigden resultaten uit eerder onderzoek (Strömwall et al., 2004; Vrij, 2004). Zo geloven volgens Strömwall et al. (2004) niet alleen 'leken', maar ook 'professionals' die werkzaam zijn in het juridische veld (bijvoorbeeld de politie), dat wegstijven een teken van deceptie is. Volgens Vrij (2004) gelooft zo'n 75% van de politieagenten dat leugenaars wegstijven.

Ondanks dat wereldwijd hoofdzakelijk geloofd wordt dat wegstijven een teken is van deceptie, worden in een meta-analyse door Vrij (2008a) tegenstrijdigheden aangetroffen. Vrij (2008a) analyseerde 45 onderzoeken waarin de relatie tussen oogcontact en liegen werd onderzocht. Er werden in slechts elf onderzoeken effecten gevonden. In zes van deze onderzoeken werd gevonden dat leugenaars inderdaad wegstijven tijdens het liegen, maar in de overige vijf onderzoeken werd gevonden dat leugenaars anderen juist bewust in de ogen aankijken wanneer ze liegen. In Mann et al. (2012) werd dit bewust aankijken tijdens het liegen geïntroduceerd als *deliberate eye contact* (DEC). DEC is vooral anders dan traditioneel oogcontact, omdat het als onnatuurlijk en intenser wordt ervaren dan traditioneel oogcontact (Mann et al., 2012). Mann et al. (2012) vonden dat bij leugenaars meer sprake was van DEC dan bij mensen die de waarheid spraken.

Vervolgens hebben Mann et al. (2013) onderzoek gedaan naar de redenen waarom

leugenaars aan DEC doen. De motivatie om overtuigend over te komen is iets wat volgens Mann et al. (2013) een belangrijke rol speelt in DEC. Volgens hen denken leugenaars via DEC anderen te overtuigen dat ze de waarheid spreken. De reden hiervoor is dat een persoon aankijken wordt gezien als een tactiek om anderen te overtuigen (Kleinke, 1966).

Volgens het onderzoek van Vrij en Semin (1996) zijn leugenaars in *high-stake* situaties, situaties waarin het ontdekt worden van een leugen grote consequenties kan hebben (Ekman & O'Sullivan, 1991), meer gemotiveerd om overtuigend te liegen dan leugenaars in *low-stake* situaties, situaties waarin het falen van een leugen weinig tot geen consequenties heeft (Ekman & O'Sullivan, 1991). Omdat aan *high-stake* leugens grotere consequenties vastzitten, zouden leugenaars in *high-stake* situaties dus meer motivatie hebben om overtuigend over te komen (Vrij & Semin, 1996). Hierdoor wordt naar *high-* en *low-stake* situaties ook wel gerefereerd als hoge motivatie situaties en lage motivatie situaties (DePaulo, Lanier & Davis, 1983).

Daarnaast is uit onderzoek van Frank en Ekman (1997) gebleken dat die verschillende mate van motivatie ook verschillend gedrag teweegbrengt bij leugenaars. Zo is het bij gemotiveerde leugenaars makkelijker een leugen te detecteren dan bij minder gemotiveerde leugenaars (Frank & Ekman, 1997). Volgens Frank en Ekman (1997) komt dit doordat leugenaars in hoge motivatie situaties eerder non-verbale tekenen van deceptie produceren dan leugenaars in lage motivatie situaties. Dit zou komen doordat leugenaars in hoge motivatie situaties proberen om hun gedrag meer te controleren dan leugenaars in lage motivatie situaties (Vrij en Semin, 1996).

De motivatie om overtuigend over te komen is dus meer van belang voor leugenaars in hoge motivatie situaties (Vrij & Semen, 1996). Leugenaars in hoge motivatie situaties produceren o.a. meer non-verbale tekenen van deceptie dan leugenaars in lage motivatie situaties (Frank & Ekman, 1997). Dit doet vermoeden dat DEC meer vertoond zal worden bij hoog gemotiveerde leugenaars, aangezien de motivatie om overtuigend over te komen een belangrijke reden is voor DEC (Mann et al., 2013). Het doel van dit onderzoek is dan ook om te kijken of DEC meer voor komt bij leugenaars in hoge motivatie situaties dan bij leugenaars in lage motivatie situaties.

2. Theoretisch kader

2.1 Redenen om te liegen

Liegen is volgens DePaulo et al. (1996) deel van het dagelijkse leven. Zo vertellen mensen volgens de studie van DePaulo et al. (1996) één of twee leugens per dag. Volgens Levine,

Kim en Hamel (2010) zijn leugens opzettelijk en doelgericht. Net als liegen is eerlijke communicatie doorgaans ook doelgericht, maar liegen wordt vaak gedaan wanneer het vertellen van de waarheid het behalen van doelen bemoeilijkt. Mensen zullen daarom dus niet liegen wanneer de waarheid voldoende is om hun doelen te behalen

Dit komt overeen met het *principle of veracity* (Bok, 1978). Dit principe stelt, dat wanneer er geen speciale overwegingen zijn, de waarheid een voorkeur heeft boven leugens. Het vertellen van de waarheid heeft dus geen reden nodig, maar het vertellen van leugens wel. In de studies van Levine, Kim en Blair (2010) en Levine, Kim en Hamel (2010) is het *principle of veracity* getest. Uit deze studies blijkt dat mensen er inderdaad van uitgaan dat anderen zich volgens dit principe gedragen. Daarbij verdenken mensen anderen er eerder van leugens te vertellen wanneer zij redenen zouden hebben om niet de waarheid te spreken.

De redenen om te liegen kunnen heel verschillend zijn. Door de jaren heen is er door meerdere wetenschappers een classificatie van redenen om te liegen gemaakt. Bekend is de lijst van Turner et al. (1975) die redenen om te liegen classificeerde in vijf categorieën, namelijk liegen om 1) een gezicht te redden (voor jezelf of een ander), 2) relaties te beheren (verbeteren, behouden of verslechteren), 3) een ander uit te buiten, 4) spanning of conflict te vermijden en 5) (sociale) situaties te beheersen.

Ekman, Ekman en Ekman (1991) gaven op basis van interviews met kinderen en vragenlijsten ingevuld door volwassenen een uitgebreidere classificatie van redenen om te liegen. Zo zouden mensen namelijk liegen 1) om straf te vermijden, 2) om een beloning te krijgen die anders moeilijk te verkrijgen is, 3) om ervoor te zorgen dat een ander geen straf krijgt, 4) om zichzelf te beschermen tegen de dreiging van lichamelijk letsel, 5) om bewondering van anderen te krijgen, 6) om uit een ongemakkelijke situatie te komen, 7) om schaamte te vermijden, 8) om privacy te behouden zonder dat anderen die intentie weten en 9) om macht over anderen te uit te oefenen door informatie die ze krijgen te beheren.

Naast deze classificaties zijn in de literatuur ook andere redenen genoemd waarom mensen liegen. Zo liegen mensen volgens het model van geschonden verwachtingen van Millar en Tesser (1988) wanneer hun gedrag niet overeenstemt met de verwachtingen die de omgeving van hun gedrag heeft. In hun studie met 80 studenten vonden ze steun voor dit model. De hoeveelheid leugens bleek afhankelijk van de veronderstelde verwachtingen van anderen (Millar & Tesser, 1988).

Verder wordt bij redenen om te liegen ook wel een verschil gemaakt tussen leugens voor jezelf of voor anderen. In een studie van DePaulo et al. (1996) waar participanten al hun leugens rapporteerden in een dagboek werd voor de analyse deze tweedeling gebruikt. Uit de

resultaten blijkt dat mensen meer leugens voor zichzelf vertellen dan voor anderen (altruïstische leugen) en mensen vertellen eerder leugens om er zelf beter van te worden, dan om anderen er beter van te laten worden. Ondanks dat mensen vaak voor zichzelf liegen, blijkt toch bijna één op de vier leugens voor anderen te worden verteld.

De belangrijkste redenen die DePaulo et al. (1996) noemen waarom mensen leugens voor zichzelf vertellen, zijn psychologische redenen. Hiermee wordt bedoeld dat een persoon liegt om zichzelf te beschermen tegen onaangename situaties, zoals schaamte of gekwetste gevoelens. Dit is volgens DePaulo et al. (1996) ook de belangrijkste reden om leugens voor én over anderen te vertellen. Het is om te voorkomen dat de gevoelens van een ander worden gekwetst.

Toch maken DePaulo et al. (1996) wel duidelijk dat het in deze studie gaat om dagelijkse leugens en niet om serieuze leugens. Dagelijkse leugens zijn leugens die niet serieus zijn, weinig tot geen planning vereisen en waarbij er weinig consequenties zijn wanneer ze worden ontdekt. Serieuze leugens (ook wel *high-stake* leugens genoemd) worden door DePaulo, Ansfield, Kirkendol en Boden (2004) gedefinieerd als ‘bedreigingen, overtredingen en verraad die specifiek in relatieproblemen resulteren, die de reputatie van mensen in gevaar brengen en die zijn verboden door georganiseerde religie en wettelijk strafbaar zijn’.

DePaulo et al. (2004) suggereren dat serieuze leugens, in tegenstelling tot dagelijkse leugens, worden verteld, omdat de waarheid die de leugen verbergt erger is dan de risico's die bij liegen komen kijken. Om de redenen voor serieuze leugens te onderzoeken, hebben DePaulo et al. (2004) in hun studie participanten gevraagd naar de meest serieuze leugen die ze ooit zelf hebben verteld en de meest serieuze leugen die hen ooit is verteld. Uit de resultaten blijkt dat bij serieuze leugens maar één op de negen leugens voor een ander wordt verteld. Mensen vertellen dus vaker dagelijkse leugens voor of over een ander dan serieuze leugens. Serieuze leugens worden dus vooral voor de leugenaar zelf verteld. Daarnaast verschillen de redenen om serieuze leugens te vertellen ook van de redenen om dagelijkse leugens te vertellen. Volgens DePaulo et al. (2004) vertellen mensen namelijk serieuze leugens om te krijgen wat ze willen, om te krijgen waar ze denken recht op te hebben, om straf of schuld te vermijden, om zichzelf te beschermen tegen confrontatie, om meer te lijken op de persoon die ze zouden willen zijn, om anderen te beschermen of om anderen juist pijn te doen.

De redenen om dagelijkse leugens en serieuze leugens te vertellen verschillen dus aanzienlijk. Waar het bij dagelijkse leugens vaak gaat over liegen om gevoelens, meningen of

blunders, gaat het bij serieuze leugens om het verbergen van verontrustende, beschamende immorele of zelfs illegale waarheden (DePaulo et al., 2004). Ook voelen mensen zich anders bij het vertellen van dagelijkse leugens dan bij serieuze leugens. Leugenaars waren tijdens het vertellen van serieuze leugens veel meer van slag en voelden zich schuldiger dan bij het vertellen van dagelijkse leugens (DePaulo et al., 2004). Maar, opvallend is dat mensen evengoed van slag zijn en zich schuldig voelen bij het vertellen van dagelijkse leugens, als bij het vertellen van serieuze leugens, hoewel in mindere mate. De reden hiervoor zou kunnen liggen in het onethische karakter van liegen (Bok, 1978).

2.2 Liegen en ethiek

Eerlijkheid is een belangrijk aspect van een moreel en ethisch karakter (Wojciszke, 2005; Ruedy, Moore, Gino & Schweitzer, 2013). Liegen wordt daarentegen als onethisch en immoreel gedrag gezien (Bok, 1978). Echter, suggereerden Levine en Schweitzer (2014) dat liegen in sommige gevallen wel als ethisch en moreel kan worden ervaren.

In de studie van Levine en Schweitzer (2014) werden drie verschillende onderzoeken gedaan om na te gaan of liegen in bepaalde gevallen wel ethisch en moreel kon zijn. Uit de resultaten blijkt dat leugens voor anderen (altruïstische leugens) als minder onethisch en immoreel worden gezien dan wanneer mensen voor zichzelf liegen. Daarbij kunnen altruïstische leugens die specifiek bedoeld zijn om anderen te helpen zelfs als meer ethisch en moreel worden gezien dan eerlijk zijn. Leugens die mensen voor zichzelf vertellen worden daarentegen meestal als onethisch en immoreel beoordeeld. Bovendien werd in het tweede onderzoek gekeken naar wat de rol van de intenties en consequenties was bij het beoordelen van de leugens. Uit deze resultaten blijkt dat bij het beoordelen van leugens vooral de intentie van de leugen belangrijk is, en niet de consequenties van de leugens. Volgens Levine en Schweitzer (2014) is dit de reden waarom altruïstische leugens als ethisch en moreel kunnen worden gezien en leugens voor mensen zelf niet.

2.3 Oogcontact en liegen

Er worden vele gedragingen geassocieerd met liegen, zowel verbale als non-verbale (The Global Deception Research Team, 2006). The Global Deception Research Team (2006) heeft in hun internationale studie onderzoek gedaan naar de overtuigingen van mensen over hoe leugens kunnen worden herkend, naar de stereotypes. Dit werd gedaan met twee onderzoeken: een open vraag onderzoek en een vragenlijst onderzoek.

Gedragingen die vaak genoemd werden, waren dat leugenaars nerveus zijn, dat ze zichzelf meer aanraken en krabben, dat ze vaker van houding veranderen en dat hun spraak

gebrekkig wordt (The Global Deception Research Team, 2006). Niettemin kwam in beide onderzoeken als meest genoemde gedraging naar voren dat leugenaars wegstijgen. Bovendien werd deze gedraging volgens The Global Deception Research Team (2006) doorgaans als allereerst genoemd wanneer participanten de vraag kregen hoe zij kunnen zien dat mensen liegen.

De reden dat wegstijgen het meest werd genoemd als teken van een leugen kan komen doordat oogcontact in gesprekken belangrijk is (Argyle & Dean, 1965). De ogen (en deels de rest van het gezicht) geven namelijk veel informatie over de emotionele staat, verlangens en overtuigingen van een persoon (Frischen, Bayliss & Tipper, 2007). Bovendien geven de ogen (en deels de rest van het gezicht) de meeste feedback van het lichaam (Argyle & Dean, 1965). Zo wordt er aan het einde van zinnen bijvoorbeeld vaak naar de ogen gekeken, want zo kan worden gezien hoe de informatie bij de gesprekspartner over komt (Argyle & Dean, 1965). Het is dan ook niet verbazend dat de ogen als belangrijke bron voor het detecteren van leugens worden genoemd. Zowel ‘leken’ als ‘professionals’ geloven namelijk dat een leugen kan worden gedetecteerd door naar de ogen te kijken, en geloven dan vooral dat leugenaars wegstijgen (The Global Deception Research Team, 2006; Strömwall et al., 2004; Vrij, 2004).

Een reden om aan te nemen dat leugenaars wegstijgen wanneer ze liegen, is omdat ze zich schamen (Depaulo et al., 2003). Mensen die zich schamen hebben namelijk de neiging weg te kijken en leugenaars zouden schaamte ervaren door het feit dat ze aan het liegen zijn (Depaulo et al., 2003). Een verklaring hiervoor is dat mensen liegen over het algemeen niet prettig vinden om te doen (Gneezy, 2005) en liegen veelal als immoreel en onethisch gedrag wordt gezien (Bok, 1978). Ondanks dat veelal wordt geloofd dat wegstijgen een teken van liegen is (The Global Deception Research Team, 2006; Strömwall et al., 2004; Vrij, 2004), zijn er in de literatuur veel tegenstrijdige resultaten te vinden over dit verband. Deze komen naar voren in de meta-analyses van DePaulo et al. (2003) en Vrij (2008a). In de meta-analyse van DePaulo et al. (2003), waarin 1338 schattingen van 158 tekenen geassocieerd met liegen werden geanalyseerd, werd bijvoorbeeld geen significante relatie gevonden tussen wegstijgen en liegen.

De tegenstrijdigheden worden ook helder geïllustreerd in de meta-analyse van Vrij (2008a). In deze meta-analyse werden 45 studies waarin de relatie tussen oogcontact en liegen werd onderzocht geanalyseerd. Het viel Vrij (2008a) op dat in de meerderheid van deze onderzoeken helemaal geen effect werd gevonden. Iets dat volgens Vrij (2008a) verklaard kan worden door de manier waarop wegstijgen wordt gemeten, namelijk met tijd. Volgens Vrij (2008a) zou oogcontact op een subtielere manier moeten worden gemeten dan simpelweg de

tijd dat iemand wel of geen oogcontact maakt te meten, een methode die in veel onderzoeken naar oogcontact wordt gebruikt. Er werd uiteindelijk maar in elf van de 45 studies een effect gevonden. In zes van deze studies werd gevonden dat leugenaars inderdaad wegstijgen tijdens het liegen, maar in de overige vijf studies werd gevonden dat leugenaars juist anderen aankijken wanneer ze liegen.

Dit aankijken wordt ook wel *deliberate eye contact* (DEC) genoemd (Mann et al., 2012). DEC wordt door Mann et al. (2012) gedefinieerd als het bewust aankijken van een ander tijdens het liegen (Mann et al., 2012). DEC vindt volgens Mann et al. (2012) plaats wanneer een leugenaar duidelijk zijn best doet om in de ogen van degene waartegen gelogen wordt te kijken. Dit oogcontact houdt mogelijk niet aan, maar moet op de een of andere manier afwijkend lijken. Zo kijkt iemand die DEC vertoont de ander bijvoorbeeld dieper in de ogen aan, wordt het oogcontact soms een fractie langer vastgehouden dan verwacht in een dergelijke situatie of ziet het oogcontact er ongemakkelijk uit. DEC komt volgens Mann et al. (2012) enigszins onnatuurlijk over, waardoor het als bewust gedrag wordt ervaren.

DEC verschilt volgens Mann et al. (2012) van traditioneel oogcontact, omdat DEC een meer subjectief construct is. DEC kan bijvoorbeeld niet gemeten worden met tijd, in tegenstelling tot traditioneel oogcontact of wegstijgen, wat met hoeveelheid seconden kan worden gemeten (DePaulo et al., 2003). DEC werd in het onderzoek van Mann et al. (2012) dan ook gecodeerd met een schaal, in plaats van gemeten met tijd. Zowel DEC als wegstijgen werden gemeten in deze studie, zodat er een vergelijking tussen de twee soorten ooggedrag kon worden gemaakt. Uit de resultaten van de studie van Mann et al. (2012) bleek dat leugenaars meer DEC vertonen dan mensen die de waarheid spreken. Daarnaast bleek dat leugenaars niet meer wegstijgen dan mensen die de waarheid spreken. Deze resultaten werden opnieuw bevestigd in de studie van Mann et al. (2013).

Als toevoeging werd in Mann et al. (2013) ook onderzocht waarom leugenaars DEC vertonen. Leugenaars zouden hun geloofwaardigheid niet als vanzelfsprekend beschouwen, waardoor ze meer hun best moeten doen om overtuigend over te komen (DePaulo et al., 2003). Iets dat bereikt zou kunnen worden door degene waartegen wordt gelogen aan te kijken, een tactiek die wordt gebruikt om anderen te overtuigen (Kleinke, 1966). Daarbij zouden ze beter letten op de reacties van de persoon waartegen ze liegen, zodat ze kunnen zien of ze wel worden geloofd (Schweitzer, Brodt & Croson, 2002). Uit de resultaten van de studie van Mann et al. (2013) bleek dat leugenaars inderdaad DEC vertonen om overtuigend over te komen en om te monitoren of ze worden geloofd.

2.4 De rol van motivatie in liegen

De mate van motivatie brengt verschillend gedrag teweeg bij leugenaars (Frank & Ekman, 1997). Zo is het detecteren van een leugen volgens Frank en Ekman (1997) makkelijker bij leugenaars die gemotiveerd zijn dan bij leugenaars die weinig of niet gemotiveerd zijn. Dit kwam ook naar voren in de studie van Depaulo et al. (2003): tekenen van leugens waren prominenter wanneer leugenaars gemotiveerd waren dan wanneer ze niet gemotiveerd waren.

De situatie waarin de leugen plaatsvindt, kan bijvoorbeeld de mate van motivatie beïnvloeden. Zo zijn leugenaars in zogenoemde hoge motivatie situaties meer gemotiveerd dan leugenaars in lage motivatie situaties (Vrij & Semin, 1996). Hoge motivatie situaties worden gedefinieerd als situaties waarin het falen van een leugen grote consequenties kan hebben (Ekman & O'Sullivan, 1991). Hierbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan liegen over een gepleegde misdaad (Porter & ten Brinke, 2010). Wanneer de leugen wordt doorzien, kan de leugenaar bijvoorbeeld in de gevangenis terechtkomen. Lage motivatie situaties worden daarentegen gedefinieerd als situaties waarin het falen van een leugen geen of weinig consequenties heeft (Ekman & O'Sullivan, 1991). Hierbij kan worden gedacht aan dagelijkse leugens, bijvoorbeeld liegen zodat de gevoelens van een ander niet worden gekwetst (DePaulo et al. 1996). Aangezien de consequenties in deze situaties anders zijn, is de mate van motivatie dus ook anders.

Dat leugens makkelijker gedetecteerd kunnen worden bij gemotiveerde leugenaars, kan uitgelegd worden aan de hand van de *Attempted Control Approach* (DePaulo, 1992). Deze benadering benadrukt dat leugenaars hun gedrag kunnen controleren terwijl ze liegen, maar alleen tot op zekere hoogte. Omdat de leugenaars overtuigend over proberen te komen, zodat de leugen niet wordt ontdekt, verradt hun gedrag alsnog de leugen. Zo proberen leugenaars bijvoorbeeld bewegingen die niet essentieel zijn (met name bewegingen van handen en benen) te vermijden of blijven ze degene waartegen ze liegen aankijken (Vrij & Mann, 2001), waardoor hun gedrag er te gecontroleerd, en daarmee verdacht, uitziet (Gozna, Vrij & Bull, 2001; Vrij & Semin, 1996). Het is als het ware een paradox: hoe harder leugenaars proberen hun gedrag te controleren, hoe meer tekenen van leugens ze laten zien (Vrij & Semin, 1996). Uit de studie Vrij en Semin (1996) is gebleken dat gemotiveerde leugenaars hun gedrag meer proberen te controleren dan minder gemotiveerde leugenaars, waardoor zij dus ook meer tekenen van deceptie laten zien. De *Attempted Control Approach* (DePaulo, 1992) lijkt dus aannemelijk voor gemotiveerde leugenaars.

3. Onderzoeksvragen en hypotheses

Op basis van de literatuur zijn de volgende onderzoeksvragen en hypotheses geformuleerd:

1. Komt DEC meer voor bij leugenaars in hoge motivatie situaties dan in lage motivatie situaties?

H1: DEC komt meer voor bij leugenaars in hoge motivatie situaties dan in lage situaties

2. In hoeverre wordt ervaren dat een leugenaar bewust een bepaalde richting op kijkt in lage motivatie situaties en hoge motivatie situaties?

H2: Het ooggedrag van een leugenaar wordt in hoge motivatie situaties als meer bewust ervaren dan in een lage motivatie situatie.

4. Methode

4.1 Onderzoeksontwerp

In deze studie werd met een digitaal experiment (Appendix 1) onderzocht of leugenaars in hoge motivatie-situaties meer deliberate eye contact (DEC) vertonen dan leugenaars in lage motivatie-situaties. Er werden daarbij twee groepen vergeleken in een tussenproefpersoonontwerp, met 52 participanten in de lage motivatie conditie en 76 participanten in de hoge motivatie conditie. De ongelijke verdeling van participanten over de condities kon worden verklaard door het grote aantal onafgemaakte responses die niet mee konden worden genomen in de dataset.

4.2 Participanten

De participanten werden benaderd via convenience sampling, door gebruik te maken van sociale netwerken en online platforms (bijvoorbeeld Facebook). In totaal deden er 149 participanten mee aan het onderzoek, waarvan er 128 overbleven na het verwijderen van responses die naderhand toch onvolledig bleken te zijn en van participanten die niet voldeden aan de criteria voor deelname. Van de 128 participanten waren er 88 (68.8%) vrouw en 40 (31.3%) man. De leeftijd van de proefpersonen varieerde van 18 tot en met 81 jaar, met een gemiddelde van 36.4 ($SD = 16,0$).

4.3 Materiaal

Het experiment had de vorm van een (simpel) detective verhaal, geïnspireerd door het spel Cluedo. De participanten kregen een fictieve zaak voorgelegd van oftewel een diefstal van een blikje cola in de supermarkt (supermarktconditie) of het plegen van een moord (moordconditie). De supermarktconditie was hierbij de lage motivatie situatie en de

moordconditie de hoge motivatie situatie. Er is gekozen voor een moord, aangezien de consequenties van het falen van een leugen hier enorm kunnen zijn (Ekman & O'Sullivan, 1991), bijvoorbeeld een jarenlange gevangenisstraf. Er is daarnaast gekozen voor een supermarkt diefstal, aangezien de consequenties van het falen van een leugen niet heel erg zijn (Ekman & O'Sullivan, 1991). Bij een eenvoudige winkeldiefstal (in dit geval een blikje cola), wordt vaak geen aangifte gedaan of wordt anders alleen een geldboete opgelegd (AD, 2019; De Strafrechtadvocaat, 2020).

De participanten werd gevraagd aan de hand van drie video's met verklaringen van de verdachten te achterhalen wie de dader was en zo de zaak op te lossen. Dit moesten zij doen door aan te wijzen wie volgens hen de leugenaar was van de drie. Elke verdachte gaf in de video een soortgelijke verklaring, maar vertoonde een ander soort ooggedrag, namelijk naar boven kijken, naar beneden kijken, of DEC (zie hieronder). In totaal waren er zes video's met verklaringen, drie in de supermarktconditie en drie in een moordconditie.

Soorten ooggedrag

De twee soorten ooggedrag die naast DEC in dit experiment voorkwamen, waren naar boven kijken en naar beneden kijken. De reden dat deze twee soorten ooggedrag werden gekozen, was omdat zowel naar boven kijken als naar beneden kijken geassocieerd worden met liegen. Naar boven kijken wordt namelijk geassocieerd met nadenken over antwoorden op vragen (McCarthy, Lee, Itakura & Muir, 2006). Volgens Ekman & Frank (1993) zou dit teken van nadenken een leugen kunnen verhullen, aangezien je actief moet nadenken over het antwoord dat je gaat geven wanneer je een leugen vertelt. Naar beneden kijken (wegkijken) wordt volgens het Global Deception Research Team (2006) wereldwijd gezien als het belangrijkste teken van liegen. Daarom wordt dit stereotype ook meegenomen in het experiment.

Introducties en verklaringen

De participanten kregen in beide condities eerst een korte introductie van de fictieve zaak voor ze de video's te zien kregen (zie Appendix 2). Deze waren qua opzet hetzelfde. In beide introducties stond wat het misdrijf was, waar en wanneer werd gedacht dat het misdrijf gepleegd was, dat er drie verdachten waren die alle drie in aparte ruimtes een verklaring hebben afgelegd voor een camera, dat ze allemaal beweerden het niet gedaan te hebben en dat één van hen niet de waarheid sprak. Als laatste werd benadrukt dat de participanten de leugenaar moesten ontmaskeren en dat er maar één dader kon zijn.

Na de introductie kregen de participanten de video's met de verklaringen te zien. Voor

beide contexten (supermarkt en moord) werden drie verklaringen bedacht (zie Appendix 2) en willekeurig aan een van de drie soorten ooggedrag gekoppeld. Alle zes verklaringen waren qua opzet gelijk aan elkaar. Zo werd in elke verklaring eerst de tijd van het misdrijf herhaald, werd er verteld dat ze op dat tijdstip niet op de plaats delict waren (maar ergens anders) en dat ze met andere mensen waren op dat moment. In alle verklaringen werd dus een alibi gegeven. Daarbij werd aan het einde van alle verklaringen variaties op de zinnen ‘ik kan de dader niet zijn’ en ‘ik ben niet de dief/moordenaar’ opgenomen om nogmaals te benadrukken dat alle verdachten ontkenden de dader te zijn.

De opzet van de verklaringen was hetzelfde, maar de inhoud van de verklaringen verschilde enigszins. Allereerst omdat het in de ene conditie om een supermarkt diefstal ging en in de andere conditie om een moord vlakbij een club. De inhoud van de verklaringen moest aangepast worden aan deze situaties. Ten tweede moesten de verklaringen in dezelfde conditie enigszins van elkaar verschillen, aangezien het onrealistisch over had kunnen komen wanneer de verdachten in dezelfde conditie allemaal hetzelfde verhaal zouden vertellen. Een andere reden waarom de inhoud van de verklaringen in dezelfde conditie verschilde, was om de participanten minder bewust te maken van de verschillen in ooggedrag van de verdachten. Hier lag anders te veel nadruk op, waardoor participanten mogelijk het doel van het onderzoek hadden kunnen achterhalen, wat de validiteit had kunnen beïnvloeden.

De video's

Voor de video's werden zes mannen van begin twintig bereid gevonden (uit kenniskringen) om de verdachten te spelen, drie per conditie. De reden dat er geen vrouwen werden gevraagd, was omdat moorden in de meeste gevallen door mannen worden gepleegd (Kellermann & Mercy, 1992). Zo waren volgens het CBS (2019) in 2018 ruim negen van de tien moordenaars in Nederland mannen. Vervolgens werd er in de supermarktconditie ook voor gekozen om alleen mannen te rekruteren, zodat de condities zo gelijk mogelijk bleven en om een eventuele gender bias te voorkomen.

De zes mannen werden verdeeld over de twee condities en vervolgens werden de verklaringen in die conditie willekeurig verdeeld onder de drie mannen. Deze werden per mail naar de mannen gestuurd. De mannen kregen bovendien een fictieve naam toegewezen, zodat zij niet hun echte naam hoefden te gebruiken, maar in de vragen na de video's wel bij een naam konden worden genoemd. Voordat de video's werden opgenomen, wat de mannen zelf moesten doen op basis van de teksten die per mail kregen toegestuurd, werden er instructies gegeven aan de mannen. Dit werd in verband met de Coronacrisis gedaan door te videobellen.

Tijdens het videobellen werd het experiment uitgelegd en werden de drie soorten ooggedrag (naar boven kijken, naar beneden kijken en DEC) toegelicht en voorgedaan. Daarna werden de soorten ooggedrag en de tekst geoefend door de mannen en werd er feedback gegeven. Tijdens het geven van de instructies werd de mannen ook gevraagd zichzelf in portretstand te filmen (ze moesten zichzelf filmen i.v.m de geldende regels tijdens de Coronacrisis). Daarnaast kregen de mannen de instructie om met een neutrale achtergrond te filmen en een shirt met een neutrale kleur te dragen, om zo een mogelijke bias te voorkomen.

Elke man werd gevraagd om in totaal drie video's te maken, één voor elke soort ooggedrag. Elke man maakte dus een video waar ze naar boven keken, een video waar ze naar beneden keken en een video waar ze DEC vertoonden. Later werden al deze video's gekeurd door de onderzoeksleiders en een derde persoon. Vervolgens werd per conditie gekozen welke man het beste een soort ooggedrag vertoonde. Het criterium hiervoor was dat het ooggedrag natuurlijk moest lijken, dus niet al te geforceerd.

4.4 Pre-test

Om te testen of de verklaringen als geloofwaardig werden ervaren en om na te gaan of de verklaringen niet te veel van elkaar verschilden, werd voordat de video's werden opgenomen een pre-test gedaan. In deze pre-test werd participanten gevraagd om per verklaring aan te geven in hoeverre ze het eens waren met de stellingen 'Ik vind verklaring X geloofwaardig', 'Ik denk dat in verklaring X de waarheid wordt gesproken' en 'Ik vind de argumenten in verklaring X plausibel overkomen'. Deze items werden met een 7-punts Likert schaal gemeten, geschaald van 'helemaal mee oneens' tot 'helemaal mee eens'. Uit de pre-test bleek dat de verklaringen als geloofwaardig werden ervaren en dat ze als vrij gelijk werden ervaren (zie Tabel 1).

Tabel 1 Pre-test gemiddelde geloofwaardigheid van de verklaringen per tekst.

Tekst	M=	SD=
Supermarkt 1	6.26	0.60
Moord 1	6.03	1.06
Supermarkt 2	5.26	1.48
Moord 2	5.82	1.04
Supermarkt 3	5.84	1.25
Moord 3	6.33	0.68

Noot N=13. Afgerond op twee decimalen. Gemeten op een 7-punts Likertschaal.

4.5 Meetinstrumenten

Als manipulatiecheck werd de participanten na het zien van de video's eerst gevraagd in hoeverre de verdachten gemotiveerd leken om overtuigend over te komen, net als in het onderzoek van Mann et al. (2013). Dit werd gedaan met de vraag 'In hoeverre leken de verdachten gemotiveerd om overtuigend over te komen?'. Het verschil met het item in het onderzoek van Mann et al. (2013) en het item in het huidige onderzoek, was dat participanten niet moesten aangeven in hoeverre zij gemotiveerd waren om te liegen, maar hoe gemotiveerd de verdachten in de video's overkwamen. Het item werd gemeten op een 7-punts Likert schaal, geschaald van 'Helemaal niet' tot 'Heel erg'.

Om te beoordelen of leugenaars in hoge motivatie situaties meer DEC vertonen dan in lage motivatie situaties, moesten participanten na het zien van de video's aangeven wie volgens hen de dader van het misdrijf was (diefstal of moord). Hierbij werd aangegeven dat ze moesten kiezen wie de leugenaar was en dat ze maar één dader mochten kiezen. De participanten kregen de foto's van de verdachten (die elk een andere soort ooggedrag vertoonden) op een rij te zien met bij elke foto de tekst 'Ik denk dat verdachte X het blikje cola heeft gestolen/de moord heeft gepleegd'. De participanten konden per verdachte vervolgens 'Waar' of 'Niet waar' aanklikken. Wanneer ze meer dan één dader kozen werden ze teruggestuurd naar dezelfde vraag met nogmaals de melding dat ze maar één dader mochten kiezen.

Hierna kregen de participanten vragen over de persoon die zij als dader aan hadden gewezen. Er werd hen gevraagd in welke richting deze verdachte keek, om te controleren of het ooggedrag de reden kon zijn dat ze deze verdachte hadden gekozen als dader. De antwoordopties voor deze vraag waren 'Hij keek regelmatig naar beneden', 'Hij maakte regelmatig oogcontact', 'Hij keek regelmatig naar boven' en 'Heb ik niet gezien'. De laatste optie was vooral bedoeld voor participanten die hun beslissing hadden genomen op basis van iets anders dan ooggedrag. Wanneer participanten niet de optie 'Heb ik niet gezien' aan hadden geklikt, werd hen gevraagd in hoeverre ze dachten dat de leugenaar zich bewust was van zijn kijkgedrag. Dit item werd gemeten op een 7-punts Likert schaal, geschaald van 'Helemaal oneens' tot 'Helemaal eens'.

Daarna werd als controlevraag gevraagd of ze zelf bewust een bepaalde kant op zouden kijken wanneer ze zich in een gelijke situatie zouden bevinden. Dit item werd ook gemeten op een 7-punts Likert schaal, geschaald van 'Helemaal oneens' tot 'Helemaal eens'. Hierbij werd ook ter controle aan de participanten gevraagd in welke richting ze zelf zouden kijken als ze ondervraagd zouden worden. De antwoordopties waren 'Naar boven kijken',

‘Naar beneden kijken’, ‘Afwisselend van boven naar beneden kijken’ (afleider), ‘Veel oogcontact maken’ en ‘Weet ik niet’. Wanneer zij op de optie ‘Veel oogcontact maken’ (DEC) klikten, kregen zij vervolgens de vraag waarom ze dat zouden doen. Deze vraag werd gesteld om na te gaan of de resultaten overeenkwamen met die van Mann et al. (2013). De antwoordopties waren ‘Ik kan dan zien of de ander mij gelooft’ (genoemde reden voor DEC door Mann et al. (2013)), ‘Het makkelijker is om naar de grond te kijken, omdat ik mij dan beter kan concentreren’ (afleider), ‘Ik het beleefd vind om mensen aan te kijken wanneer ik tegen ze praat’ (afleider), ‘Ik dat altijd doe als ik met iemand praat’ (afleider) en ‘Ik denk dat de ander mij sneller gelooft als ik oogcontact maak’ (genoemde reden voor DEC door Mann et al. (2013)).

4.6 Procedure

De participanten werden bij de sampling geïnstrueerd met een bericht waarin stond dat het onderzoek ging over communicatie tijdens het liegen en dat het experiment ongeveer tien minuten in beslag zou nemen. De link naar de Qualtrics vragenlijst was toegevoegd aan het bericht. Via deze link werden de participanten naar het experiment gestuurd en willekeurig aan één van de twee condities toegewezen. Vervolgens lazen de participanten de informatiebrief (zie Appendix 1) waarin kort het verloop van het experiment werd besproken en werd uitgelegd dat participanten anoniem bleven en dat deelname aan het experiment vrijwillig was. Daarna werd gevraagd of ze akkoord gingen met de deelname aan het experiment (informed consent). Wanneer de participanten toestemming gaven, werden er een aantal demografische gegevens gevraagd, waarna het experiment daadwerkelijk begon.

In beide condities werd dezelfde volgorde gehanteerd. Eerst kregen de participanten een introductieverhaaltje te zien, waarin de desbetreffende zaak werd toegelicht en werd verteld dat ze moesten ontdekken wie de leugenaar was. Daarna kregen ze de drie video’s van de verdachten te zien. Ze mochten de video meerdere keren bekijken, maar werden gevraagd bij elke video aan te geven hoe vaak ze de video’s hadden bekeken. Ook konden participanten niet terug naar de video’s als ze eenmaal naar de volgende vraag waren gegaan.

Hierna werd de participanten gevraagd aan te wijzen wie volgens hen de leugenaar, en dus de dader, was. Wanneer de participanten hadden gekozen, werden er een aantal vragen gesteld over het kijkgedrag van de leugenaar. Welke richting ze op keken, in hoeverre de participanten dachten dat dit bewust werd gedaan en wat ze zelf in een soortgelijke situatie zouden doen en wat hun redenen daarvoor zijn.

Nadat de participanten deze vragen hadden beantwoord, kreeg men de mogelijkheid om hun e-mailadres in te vullen om na het onderzoek op de hoogte te worden gebracht van de resultaten. Tot slot kregen de participanten de debriefing (zie Appendix 3) te zien waarin ze bedankt werden voor hun deelname en waarin het exacte doel van de het onderzoek werd verteld.

5. Resultaten

5.1 Manipulatiecheck motivatie

Om te controleren of de motivatiecondities als verschillend werden ervaren, werd als manipulatiecheck een Independent Samples t-test uitgevoerd met de motivatiecondities als onafhankelijke variabele en het oordeel over de motivatie van de verdachten om overtuigend over te komen als afhankelijke variabele. Er bleek geen significant verschil te worden ervaren tussen de supermarktconditie en de moordconditie ($t(126) = 0.64, p = .523$). Participanten hadden niet het idee dat de verdachten in de supermarktconditie minder gemotiveerd waren om de ware toedracht te verhullen ($M = 4.60, SD = 1.79$) dan in de moordconditie ($M = 4.39, SD = 1.72$).

5.2 Daderbeoordeling

Allereerst is een niet-parametrische Related Samples test gedaan waarin overall daderbeoordeling voor de drie soorten ooggedrag werd vergeleken. De verschillen waren niet significant, $p = .664$

Vervolgens werd per soort ooggedrag een Chi kwadraattoets uitgevoerd, met de motivatiecondities als onafhankelijke variabele en de daderbeoordeling (wel/niet dader) als afhankelijke variabele. In Tabel 2 staat de verdeling van de daderbeoordelingen. De daderbeoordeling indien de verdachte naar boven keek was gelijk voor beide motivatiecondities ($X^2(1) = 0.17, p = .683$). In de supermarktconditie werd de verdachte die naar boven keek door 34.6% van de participanten aangewezen als dader en in de moordconditie door 38.2%. De daderbeoordeling indien deze naar beneden keek was ook gelijk voor beide motivatiecondities ($X^2(1) = 0.71, p = .399$). In de supermarktconditie werd de verdachte die naar beneden keek (wegkeek) door 34.6% van de participanten aangewezen als dader en in de moord conditie door 27.6%. De daderbeoordeling indien de verdachte DEC vertoonde was eveneens gelijk voor beide motivatiecondities ($X^2(1) = 0.41, p = .523$). In de supermarktconditie werd de verdachte die DEC vertoonde door 28.8% van de participanten

aangewezen als dader en in de moordconditie door 34.2%. De hypothese wordt dus niet ondersteund.

Tabel 2 Daderbeoordeling in beide motivatiecondities en per ooggedrag-conditie (%) .

	Naar boven kijken (%)		Naar beneden kijken (%)		DEC (%)	
	Dader	Geen dader	Dader	Geen dader	Dader	Geen dader
Supermarktconditie	34.6	65.4	34.6	65.4	28.8	71.2
Moordconditie	38.2	61.8	30.5	69.5	34.2	65.8

Noot N=128. Afgerond op één decimaal.

5.3 Ooggedrag aangewezen dader

Vervolgens is ter controle getest in welke richting de aangewezen dader volgens de participanten keek en of hier verschillen in waren tussen de twee condities. Hiervoor werd een Chi kwadraattoets uitgevoerd tussen de motivatiecondities en de drie ooggedragcondities. De Chi kwadraattoets toonde een marginaal verband aan tussen de motivatiecondities en ooggedrag ($X^2(3) = 7.42, p = .060$).

In Tabel 3 staan de percentages van de kijkrichting van de gekozen dader volgens de participanten. Vooral opvallend was dat in de supermarktconditie bijna drie keer meer de optie ‘Heb ik niet gezien’ werd gekozen (21.2%) dan bij de moordconditie (7.9%). Het lijkt er dus op dat de participanten in de moordconditie meer oog hadden voor het kijkgedrag van de verdachten dan de participanten in de supermarktconditie.

Daarbij viel op dat de meest gekozen kijkrichting in de supermarktconditie anders is dan in de moordconditie. In de supermarktconditie werd de optie ‘Hij keek regelmatig naar beneden’ het meest gekozen (34.6%) en in de moordconditie werd de optie ‘Hij keek regelmatig naar boven’ het meest gekozen (34.2%).

Tabel 3 Kijkrichting gekozen dader volgens participanten in procenten.

Kijkrichting opties	Supermarktconditie (%)	Moordconditie (%)
Hij keek regelmatig naar beneden	34.6	26.3
Hij maakte regelmatig oogcontact	23.1	31.6
Hij keek regelmatig naar boven	21.2	34.2
Heb ik niet gezien	21.2	7.9

Noot N=128. Afgerond op één decimaal.

5.4 Bewustzijn ooggedrag leugenaars

Om de hypothese te testen dat het ooggedrag van de (door de participanten gekozen)

leugenaar in hoge motivatie situaties als meer bewust wordt ervaren dan in lage motivatie situaties (H2), werd een Independent Samples t-test uitgevoerd met als onafhankelijke variabele de motivatiecondities en als afhankelijke variabele de bewustzijnscores van het ooggedrag van de leugenaar. Er bleek geen significant verschil te zijn in de mate waarin het ooggedrag van de leugenaar als bewust werd ervaren in de supermarktconditie en de moordconditie ($M_{dif} = -0.52$, $t(109) = 1.45$, $p = .149$). De beoordeling van de mate waarin participanten vonden dat de leugenaar bewust een bepaald ooggedrag vertoonde, was hetzelfde in de supermarktconditie ($M = 3.95$, $SD = 1.72$) als in de moordconditie ($M = 4.47$, $SD = 1.88$). Deze hypothese wordt dus niet ondersteund.

5.5 Bewustzijn ooggedrag zelf

Om te testen of mensen zelf (in een soortgelijke situatie) eerder bewust ooggedrag zouden vertonen in hoge motivatie situaties dan in lage motivatie situaties, werd een Independent Samples t-test uitgevoerd met als onafhankelijke variabele de motivatiecondities en als afhankelijke variabele de bewustzijnscores van het eventuele ooggedrag van de participanten zelf. Er bleek geen significant verschil te zijn in de mate waarin mensen zelf bewust ooggedrag zouden vertonen in de supermarktconditie en de moordconditie ($M_{dif} = 0.34$, $t(125) = 0.90$, $p = .370$). De beoordeling van de mate waarin mensen zelf bewust bepaald ooggedrag zouden vertonen was hetzelfde in de supermarktconditie ($M = 3.77$, $SD = 2.08$) als in de moordconditie ($M = 3.43$, $SD = 2.13$).

5.6 Keuze ooggedrag zelf

Om te testen of mensen in hoge motivatie situaties zelf vaker zouden kiezen om DEC te vertonen dan mensen in lage motivatie situaties, is een Chi kwadraattoets uitgevoerd met de motivatiecondities als onafhankelijke variabele en ooggedrag keuzes (zie de antwoordopties in Tabel 4) als afhankelijke variabele. De Chi kwadraattoets toonde geen significant verband aan tussen de motivatiecondities en ooggedrag keuzes ($X^2(4) = 6.52$, $p = .164$). In Tabel 4 staan de percentages van het ooggedrag dat mensen zelf zouden kiezen in een soortgelijke situaties. Het viel op dat in zowel de supermarktconditie als de moordconditie iets meer dan de helft van de participanten aangaf om in een soortgelijke situatie DEC te vertonen. In de supermarktconditie gaf 53.8% van de participanten aan DEC te vertonen en in de moordconditie 59.2%. Opvallend was ook dat de optie 'Weet ik niet' vaker werd gekozen in de supermarkt conditie (30.8%) dan in de moord conditie (19.7%). Het lijkt dus of de participanten in de supermarktconditie minder nadachten over wat ze zouden doen in een soortgelijke situatie dan participanten in de moordconditie.

Tabel 4 Ooggedrag keuzes zelf in percentages.

Ooggedrag zelf opties	Supermarktconditie (%)	Moordconditie (%)
Naar boven kijken	1.9	5.3
Naar beneden kijken	0.0	6.6
Afwisselend naar boven en naar beneden kijken	13.5	9.2
Veel oogcontact maken	53.8	59.2
Dat weet ik niet	30.8	19.7

Noot N=128. Afgerond op één decimaal.

5.7 Redenen DEC

In Tabel 5 staan de frequenties en percentages van de redenen die aangegeven zijn waarom de participanten zelf DEC zouden vertonen. De reden ‘Ik denk dat de ander mij sneller gelooft als ik oogcontact maak’ werd het meeste gekozen. 39 (30.5%) van de participanten kozen deze reden. Daarna werd de reden ‘Omdat ik het beleefd vind om mensen aan te kijken als ik tegen ze praat’ het meest gekozen. 33 (25.8%) van de participanten koos deze reden. Deze resultaten komen deels overeen met de resultaten van Mann et al. (2013), aangezien de reden ‘Ik denk dat de ander mij sneller gelooft als ik oogcontact maak’ in Mann et al. (2013) werd genoemd als één van de twee belangrijkste redenen voor DEC.

Tabel 5 Frequenties en percentages gekozen redenen DEC.

Redenen DEC	N =	%
Ik kan dan zien of de ander mij gelooft	30	23.4
Ik het beleefd vind om mensen aan te kijken als ik tegen ze praat	33	25.8
Ik dat altijd doe als ik tegen iemand praat	29	22.7
Ik denk dat de ander mij sneller gelooft als ik oogcontact maak	39	30.5

Noot N = 128. Participanten mochten twee antwoorden kiezen. De reden ‘Het is makkelijker om naar de grond te kijken, aangezien ik mij dan beter kan concentreren’ is uit de dataset verwijderd, aangezien deze door geen van de participanten was gekozen.

6. Discussie

Het doel van de huidige studie was om te onderzoeken of DEC meer voorkomt bij leugenaars in hoge motivatie situaties dan bij leugenaars in lage motivatie situaties. Er werd verwacht dat DEC meer voor zou komen bij leugenaars in hoge motivatie situaties dan bij leugenaars in lage motivatie situaties (H1). Daarbij werd verwacht dat het ooggedrag van een leugenaar als meer bewust werd ervaren in hoge motivatie situaties dan in een lage motivatie situaties (H2).

Aan de hand van de resultaten van de huidige studie kan worden geconcludeerd dat DEC niet meer voorkomt bij leugenaars in hoge motivatie situaties dan bij leugenaars in lage motivatie situaties. Bovendien wordt het ooggedrag van een leugenaar in hoge motivatie situaties niet als meer bewust ervaren dan in lage motivatie situaties. Beide hypothesen worden dus niet ondersteund en dienen daarmee verworpen te worden.

Een mogelijke verklaring voor het feit dat er geen steun is gevonden voor de hypothesen, is dat de twee motivatiecondities niet als verschillend genoeg werden ervaren. Uit de manipulatiecheck kwam naar voren dat de verdachten in beide condities even gemotiveerd leken, terwijl er juist een verschil in motivatie had moeten worden ervaren. Dit probleem zou te maken kunnen hebben met het feit dat er in het experiment een tussenproefpersoonontwerp werd gebruikt. De participanten kregen dus maar één van de twee condities te zien. Wellicht zijn mensen zich pas bewust van een verschil wanneer ze beide contexten expliciet moeten vergelijken. In vervolgonderzoek zou een binnenproefpersoonontwerp dan mogelijk een oplossing bieden, hoewel dat design ook dergelijke methodologisch problemen met zich mee kan brengen. Zo zouden participanten het doel van het onderzoek sneller kunnen ontdekken, wat ten koste kan gaan van de interne validiteit.

Een andere mogelijkheid waarom de de motivatiecondities niet als verschillend genoeg werden ervaren, kan zijn omdat de supermarktconditie, de lage motivatie situatie, niet als een lage motivatie situatie werd ervaren door de participanten. In de manipulatiecheck kwam namelijk naar voren dat de verdachten in beide motivatiecondities bovengemiddeld gemotiveerd leken, terwijl de motivatie in de supermarktconditie lager had moeten zijn. Een reden waarom beide motivatiecondities nu als hoge motivatie situaties werden ervaren, kan zijn omdat het in beide motivatiecondities ging om een strafbaar feit. Hoewel de straf voor een supermarkt diefstal beduidend lager is dan voor een moord (De Strafrechtadvocaat, 2020) en de consequenties van het falen van de leugen veel kleiner zijn bij een supermarkt diefstal dan bij een moord (Ekman & O'Sullivan, 1991) blijft een supermarkt diefstal evengoed een strafbaar feit. Dit kan ervoor gezorgd hebben dat de participanten de supermarktconditie als

een hoge motivatie situatie hebben ervaren, aangezien zij plegen en vervolgens liegen over een strafbaar feit zien als iets waar grote consequenties aan vast kunnen zitten.

Om ervoor te zorgen dat de motivatiecondities in vervolgonderzoek als meer verschillend worden ervaren, zou er in vervolgonderzoek eerst een extra pre-test gedaan kunnen worden, waarin participanten gevraagd wordt verschillende situaties (zowel hoge motivatie situaties als lage motivatie situaties) te beoordelen op hoeveel motivatie zij in die situaties zouden hebben om te liegen. Zo zouden er situaties gekozen kunnen worden die qua motivatie meer van elkaar verschillen.

Hoewel de hypothesen niet werden ondersteund, zijn er wel andere interessante resultaten gevonden. Zo werd er een marginaal verband gevonden bij een controlevraag waar werd gevraagd in welke richting de aangewezen dader keek volgens de participanten. Daarbij viel op dat in de supermarktconditie drie keer vaker werd aangegeven dat participanten niet hadden gezien welk ooggedrag de door hen gekozen dader vertoonde dan in de moordconditie. Dit doet vermoeden dat participanten in de moordconditie meer aandacht besteedden aan het ooggedrag van de gekozen dader dan in de supermarktconditie en daarbij doet dit vermoeden dat de motivatiecondities toch een subtiele invloed hadden, ondanks de niet significante manipulatiecheck. Participanten keken mogelijk kritischer naar de moordconditie dan naar de supermarktconditie, omdat moord een ernstiger strafbaar feit is dan een supermarkt diefstal, maar dit kwam eerder niet naar voren in de manipulatiecheck. Mogelijk zou in vervolgonderzoek nog een extra controlevraag toegevoegd kunnen worden om te meten hoeveel aandacht de participanten besteedden aan hun daderbeoordeling of hoe kritisch ze hebben gekeken naar de video's van de verdachten.

Ook opvallend was dat in beide condities iets meer dan de helft van de participanten aangaf dat ze in een soortgelijke situatie DEC zouden vertonen. De reden dat dit opvallend is, is omdat de verdachten die DEC vertoonden, bij de daderbeoordeling even vaak werden gekozen als de verdachten met de andere soorten ooggedrag, maar als mensen zelf moeten kiezen welk ooggedrag ze zouden vertonen, kiest in beide condities meer dan de helft voor DEC. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat de participanten, doordat het gevraagd werd wat ze zelf zouden doen, bewuster gingen nadenken over welk ooggedrag het meest overtuigend over kan komen. DEC zou dan een logische keuze kunnen zijn, aangezien iemand aankijken een tactiek is om anderen te overtuigen (Kleinke, 1966) en weggijken een bekend stereotype van liegen is (The Global Deception Research Team, 2006).

Als laatste viel op dat één van de twee redenen waarom mensen volgens Mann et al. (2013) DEC vertonen ook terugkwam in de huidige studie. Uit hun studie bleek dat redenen

om DEC te vertonen, waren om overtuigend over te komen en om te monitoren of ze worden geloofd. In de huidige studie werd de reden dat mensen DEC vertonen om overtuigend over te komen het meest gekozen. De resultaten uit de studie van Mann et al. (2013) en de huidige studie komen dus deels overeen.

Als aanvulling op het huidige onderzoek zou in de toekomst naast een online experiment, ter verbetering van het huidige onderzoek, ook nog een offline experiment gedaan kunnen worden (dit was eerder niet toegestaan in verband met de Coronacrisis). Dit offline experiment zou deels een replicatie van de studie van Mann et al. (2013) kunnen zijn, waarin participanten zelf wordt gevraagd om te liegen om te kijken of ze DEC vertonen. Er zouden dan, net als in het huidige onderzoek, twee verschillende motivatiecondities kunnen worden gecreëerd. Vervolgens zou er dan kunnen worden bekeken of er verschil is tussen deze motivatie situaties. Dit geeft niet alleen de kans om meer inzicht in het fenomeen DEC te krijgen, maar het zou ook een goede aanvulling zijn aan het online experiment. De beelden die in het offline experiment worden gemaakt, zouden bijvoorbeeld in de verbeterde versie van het online experiment gebruikt kunnen worden, waardoor de interne validiteit van het onderzoek extra wordt gewaarborgd.

De bevindingen in de huidige studie kunnen gebruikt worden om meer inzicht te krijgen in het fenomeen van DEC, dat als eerst werd geïntroduceerd in de studie Mann et al. (2012). Bovendien draagt deze studie bij aan de bestaande literatuur over hoe leugens gedetecteerd kunnen worden en welke rol motivatie hierbij speelt. De huidige studie is daarbij relevant voor het juridische veld (waaronder de politie), waar het van groot belang is om leugens te kunnen detecteren. Deze kennis kan bijvoorbeeld gebruikt worden om verhoren soepeler te laten verlopen. Wanneer de politie meer handvatten heeft over wat wel en wat geen tekenen van deceptie zijn, zouden zij mogelijk eerder kunnen ontdekken of een verdachte liegt of niet, wat uiteindelijk het proces van verhoren efficiënter zou kunnen maken.

Referenties

- Algemeen Dagblad (2019). Dieven teisteren Nederlandse winkeliers: 1,8 miljard verlies. Geraadpleegd op <https://www.ad.nl/economie/dieven-teisteren-nederlandse-winkeliers-1-8-miljard-verlies~ad5abbf3/>
- Argyle, M., & Dean, J. (1965). Eye-contact, distance and affiliation. *Sociometry*, 289-304.
- Bok, S. (1978). *Lying: Moral choices in public and private life*. New York, NY: Pantheon.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2019). Minder slachtoffers moord en doodslag in 2018. Geraadpleegd op <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2019/39/minder-slachtoffers-moord-en-doodslag-in-2018>
- DePaulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111(2), 203-243.
- DePaulo, B. M., Ansfield, M. E., Kirkendol, S. E., & Boden, J. M. (2004). Serious lies. *Basic and Applied Social Psychology*, 26(2-3), 147-167.
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979-995.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. L., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129(1), 74–118.
- De Strafrechtadvocaat (2020). Winkeldiefstal advocaat. Geraadpleegd op <https://www.de-strafrechtadvocaat.nl/winkeldiefstal-advocaat/>
- Ekman, P., Ekman, M. A., & Ekman, T. (1991). *Why kids lie*. London: Penguin
- Ekman, P., & Frank, M. G. (1993). Lies that fail. In M. Lewis & C. Saarni (Eds.), *Lying and deception in everyday life* (pp. 184–201). New York: Guildford Press.

- Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46(9), 913-920.
- 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), 1429-1439.
- Frischen, A., P., Bayliss, A., & Tipper, S. (2007). Gaze cueing of attention: Visual attention, social cognition and individual differences. *Psychological Bulletin*, 133(4), 694–724
- Gneezy, U. (2005). Deception: The role of consequences. *American Economic Review*, 95(1), 384-394.
- Gozna, L. F., Vrij, A., & Bull, R. (2001). The impact of individual differences on perceptions of lying in everyday life and in a high stake situation. *Personality and Individual Differences*, 31(7), 1203-1216.
- Hancock, J. T., Woodworth, M. T., & Goorha, S. (2010). See no evil: The effect of communication medium and motivation on deception detection. *Group Decision and Negotiation*, 19(4), 327-343.
- Kellermann, A. L., & Mercy, J. A. (1992). Men, women, and murder: gender-specific differences in rates of fatal violence and victimization. *The Journal of Trauma*, 33(1), 1-5.
- Klinke, C. L. (1986). Gaze and eye contact: a research review. *Psychological Bulletin*, 100(1), 78.

- Levine, T. R., Kim, R. K., & Blair, J. P. (2010). (In)accuracy at detecting true and false confessions and denials: An initial test of a projected motive model of veracity judgments. *Human Communication Research*, 36(1), 82–102.
- Levine, T.R., Kim, R.K., & Hamel, L.M. (2010) People Lie for a Reason: Three Experiments Documenting the Principle of Veracity. *Communication Research Reports*, 27(4), 271-285.
- Mann, S., Ewens, S., Shaw, D., Vrij, A., Leal, S., & Hillman, J. (2013). Lying eyes: Why liars seek deliberate eye contact. *Psychiatry, Psychology and Law*, 20(3), 452-461.
- Mann, S., Vrij, A., Leal, S., Granhag, P. A., Warmelink, L., & Forrester, D. (2012). Windows to the soul? Deliberate eye contact as a cue to deceit. *Journal of Nonverbal Behavior*, 36(3), 205-215.
- McCarthy, A., Lee, K., Itakura, S., & Muir, D. W. (2006). Cultural display rules drive eye gaze during thinking. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37(6), 717-722.
- Millar, K. U., & Tesser, A. (1988). Deceptive behavior in social relationships: A consequence of violated expectations. *Journal of Psychology*, 122(3), 263-273.
- Porter, S., & ten Brinke, L. (2010). The truth about lies: What works in detecting high-stakes deception?. *Legal and Criminological Psychology*, 15(1), 57-75.
- Ruedy, N., Moore, C., Gino, F., & Schweitzer, M. (2013). The cheater's high: The unexpected affective benefits of unethical behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(4), 531-548.

- Schweitzer, M. E., Brodt, S. E., & Croson, R. T. (2002). Seeing and believing: Visual access and the strategic use of deception. *International Journal of Conflict Management*, 13(3), 258-375.
- Strömwall, L. A., Granhag, P. A., & Hartwig, M. (2004). Practitioners' beliefs about deception. In P. A. Granhag & L. A. Strömwall (Eds.), *Deception detection in forensic contexts* (pp. 229–250). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- The Global Deception Research Team. (2006). A world of lies. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 37(1), 60-74.
- Turner, R. E., Edgley, C., & Olmstead, G. (1975). Information control in conversations: Honesty is not always the best policy. *Kansas Journal of Sociology*, 11(1), 69–89.
- Vrij, A. (2004). Why professionals fail to catch liars and how they can improve. *Legal and Criminological Psychology*, 9(2), 159–181.
- Vrij, A., & Mann, S. (2001). Telling and detecting lies in a high-stake situation: The case of a convicted murderer. *Applied Cognitive Psychology*, 15(2), 187-203.
- Vrij, A., & Semin, G. R. (1996). Lie experts' beliefs about nonverbal indicators of deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20(1), 65-80.
- Wojciszke, B. (2005). Morality and competence in person- and self-perception. *European Review of Social Psychology*, 16(1), 155–188.

Appendix 1 Link Qualtrics

https://tilburghumanities.eu.qualtrics.com/jfe/form/SV_blMnPVCsbIpoBtX

Appendix 2 Introducties en verklaringen

Introductie supermarkt conditie

Bij de Albert Heijn in uw wijk is op vrijdagmiddag 27 maart een blikje cola gestolen. Er werd geschat dat dit rond half 3 gebeurde. Er zijn drie mensen aangehouden die op dat moment in de winkel waren. Één van hen moet het gedaan hebben! Zij werden in aparte ruimtes ondervraagd door de manager en daarbij gefilmd. Alle drie de mensen beweren echter dat ze niet de dader zijn. Zometeen krijg je deze filmpjes te zien. Aan u de taak om de leugenaar te ontmaskeren! Kijk en luister goed en onthoud dat er slechts 1 dader is!

Verklaringen supermarkt conditie

Levi (boven): Het blikje cola werd om half 3 's middags gestolen. Ik kan het niet gedaan hebben, omdat ik met mijn buurvrouw aan het kletsen was over de verbouwing van haar huis. En we stonden helemaal niet bij de frisdrank, maar bij de groenteafdeling. Ik ben niet de dief.

Sem (beneden): Het blikje cola werd om half 3 gestolen. Op dat moment vroeg ik net aan een jongen die bij de chips stond of hij toevallig wist waar ik rijst kon vinden, omdat ik die avond nasi wilde maken. Hij is toen met mij meegelopen naar de rijst. Ik kan het dus niet gedaan hebben, ik heb dat blikje cola niet gestolen. Ik ben niet de dief

Lucas (DEC): Het blikje cola werd om half 3 's middags gestolen. Toen stond ik net bij het brood met een collega die ik daar tegen was gekomen. Ik kan het dus helemaal niet gedaan hebben, want ik stond niet bij de uitgang en was druk in gesprek. Ik heb dat blikje cola helemaal niet gestolen, ik ben niet de dief.

Introductie moord conditie

In de nacht van 27 op 28 maart is in Amstelveen een brute moord gepleegd. Een vrouw van 23 jaar kwam na een avond uitgaan in een club niet thuis en is de volgende ochtend dood gevonden in een steegje vlakbij de club. Er werd geschat dat ze rond half 3 's nachts werd vermoord. Er zijn drie verdachten gearresteerd en één van hen moet het gedaan hebben! Zij hebben allemaal in aparte ruimtes een getuigenis af moeten leggen voor de camera. Ze beweren allemaal dat ze het niet gedaan kunnen hebben. Één van hen spreekt niet de waarheid. Zometeen krijgt u de beelden te zien. Aan u de taak om de moordenaar te ontmaskeren. Kijk en luister goed en onthoud dat er slechts 1 dader is!

Verklaringen moord conditie

Daan (boven): De moord werd blijkbaar om half 3 gepleegd. Ik ging rond kwart voor 2 met een meisje dat ik in de club heb ontmoet mee naar haar huis. Ik ben daar rond half 4 pas

vertrokken. Ik kan dus niet de dader zijn, want ik was niet eens in de buurt van de club rond die tijd. Ik kan de moordenaar niet zijn.

Floris (beneden): De moord werd gepleegd om half 3 in de nacht. Mijn vrienden hebben mij rond half 2 naar huis gebracht omdat ik niet lekker was. Zij zijn bij me gebleven tot half 4, daarna zijn ze naar huis gefietst. Ik kan het dus niet gedaan hebben, want ik was thuis rond de tijd van de moord. Ik kan de moordenaar dus niet zijn geweest.

Stefan (DEC): Ze zeggen dat de moord om half 3 is gepleegd. Ik was op dat moment nog in de club aan het dansen met mijn vrienden. Wij verlieten de club pas rond half 4. Ik was de hele tijd in de club en ik kan het dus nooit gedaan hebben. Ik ben niet de moordenaar.

Appendix 3 Debriefing

Beste participant, Dank u wel voor uw deelname aan dit onderzoek!

Lees voordat u deze vragenlijst afrondt nog even het debriefingsformulier van dit experiment door. Hierin willen we u graag informeren over het exacte doel van het onderzoek.

Zoals u aan het begin van het experiment heeft kunnen lezen, was de misdaad in dit onderzoek fictief. Dit gold ook voor de verdachten van deze fictieve misdaad. Deze personen werd gevraagd om een door ons geschreven verklaring op te nemen en daarbij specifiek ooggedrag te vertonen. U hebt net één van deze drie personen als dader aangewezen, maar zij zijn zich niet bewust van uw keuze. U heeft dus niemand gekwetst door ze aan te wijzen als dader.

De informatie die u voor het experiment heeft ontvangen, bevatte niet het gehele doel van het onderzoek. Er is hier bewust voor gekozen, aangezien kennis over het gehele doel van het onderzoek de resultaten kunnen beïnvloeden en dat zou ons onderzoek minder betrouwbaar maken.

Wij lieten u weten dat u deelname aan een onderzoek over liegen tijdens communicatie. Wat we u niet lieten weten, was dat we op dit moment onderzoek doen naar deliberate eye contact (DEC): het bewust aankijken van iemand tijdens het liegen. Het doel van dit experiment was om meer inzicht in dit fenomeen te krijgen door het in verschillende contexten te onderzoeken. U heeft te maken gehad met één van de drie condities in dit experiment.

Aangezien wij momenteel nog bezig zijn met het verzamelen van data en er nog meer mensen gaan deelnemen aan dit onderzoek, willen we u nadrukkelijk vragen om het exacte doel van dit onderzoek niet te delen met anderen. Wanneer het exacte doel al bekend is, zal dit onze data beïnvloeden en dit willen wij graag voorkomen. De informatie die u voor het experiment heeft gekregen mag u wel delen.

Nogmaals bedankt voor uw deelname. Wij waarderen het dat u de tijd heeft genomen om ons te helpen met ons onderzoek.

Met vriendelijke groet, Yvette en Nienke