

Hoofdstuk 6

Hoe gaat verhoren?

Verhoren, de tips die je kunt gebruiken in je eigen interview. Op het moment dat je iemand gaat verhoren is het zaak de goede vragen te stellen. De goede vragen zullen voor een maximum aan tekenen van bedrog zorgen waardoor je nog beter in staat bent de waarheid van een leugen te onderscheiden. De vraagtechnieken zijn nooit wetenschappelijk goed onderzocht. Wel zijn er in een laboratorium situatieonderzoeken en testen gedaan met deze vraagtechnieken. Dit werd echter op kleine schaal gedaan. Er zijn ook grotere onderzoeken gedaan op meer dan tweehonderdvijfenzeventig verhoren. Dit betekent nog niet dat er een eenduidig antwoord is dat leidt tot de leugenaar. Ieder mens reageert op zijn eigen manier, afhankelijk van diverse zaken zoals leeftijd, ervaring in het liegen en het aantal keren dat hij al verhoord is. Dit geldt met name voor wat betreft dezelfde zaak waarin wordt verhoord. De vragen die gesteld worden in dergelijke zaken noemen we ook wel BOQ's (*behavior observation questions*). Het doel van deze vragen is om te zien wat de verschillen zijn tussen de reactie van de schuldige ten opzichte van de onschuldige. Deze reacties kunnen verschillen op verbaal en non-verbaal vlak.

De ondervrager dient niet alle BOQ's te stellen. Hij kan zich het beste beperken tot zes of acht vragen buiten de lok-vraag. Deze *bait question* dient ervoor te zorgen dat de verhoorde maximaal wordt uitgedaagd het antwoord op deze vraag te gaan geven. Voor de persoon die deze vraag stelt is het van belang dat het belang voor de schuldige groot genoeg is. Het kan om een relatief hoog geldbedrag gaan, alleen als het voor de verdachte een klein bedrag is zal hij minder heftig reageren op deze vragen. Hiermee dient altijd

5. Het nee/ja-principe. Volgens onderzoekers is het moeilijk voor een verdachte om tweemaal kort achter elkaar te liegen. Om van deze principes gebruik te maken is het goed om het nee/ja-principe toe te passen. Op het moment dat de verdachte vermoedelijk liegt en de vraag met 'nee' beantwoordt is het zaak om in de volgende vraag een 'ja' uit te lokken. Je kunt hierbij bijvoorbeeld vragen: "Toen jij "nee" zei op mijn vorige vraag, sprak jij toen de waarheid?" Het is waarschijnlijk dat de verdachte nu met 'ja' moet antwoorden en voor de tweede keer moet liegen. De persoon die de waarheid spreekt zal zonder problemen 'ja' zeggen. De verdachte die in de vorige vraag heeft gelogen krijgt het nu moeilijk. Hij zal allerlei misleidende dingen gaan doen. Hij zal stotteren, blijven hangen in het antwoord of het onderwerp gaan veranderen. Hij zal alles in het werk stellen om geen 'ja' te hoeven zeggen.

6. Een reden vragen: je kunt de verdachte vragen om jou een goede reden te geven waarom hij jou zou moeten geloven. De persoon die aan het liegen is zal verschillende redenen gaan bedenken om jou te overtuigen dat hij het niet heeft kunnen doen omdat... Hij zal erg zijn best gaan doen om jou te overtuigen. De persoon die het niet heeft gedaan zal ontspannen antwoorden dat hij het niet heeft gedaan. Hij hoeft niet zijn best te doen om jou te overtuigen om de simpele reden dat hij het niet heeft gedaan.

7. Wie vermoed jij? Je kunt de verdachte de vraag stellen wie hij denkt dat dit gedaan zal hebben. Als je deze vraag niet goed inleidt heb je een grote kans dat het niet werkt. Je dient bij deze vraag te vermelden dat er niet wordt aangegeven dat jij de bron bent van de verdenking. Je kunt aangeven dat er al verdenkingen zijn in een bepaalde richting en dat de mening van deze persoon hier slechts een aanvulling op zullen zijn. Je kunt hier tevens bij vertellen dat het vermelden van het vermoeden een bepaalde beloning inhoudt of zelfs de verdachte minder schuldig maakt. Dit laatste moet wel met enige voorzichtigheid worden gebracht en in veel gevallen worden vermeden omdat je hiermee ook de schuldige een soort vrijbrief geeft en het BOQ-systeem niet volledig zal werken. De persoon die liegt zal niet zo snel een verdachte aanwijzen. Hij zal het eerder algemeen houden. Hiermee maakt hij het onderzoek zo onduidelijk mogelijk en geeft hij de onderzoeker geen aanknopingspunten om mee verder te gaan. Als hij toch een dader wil aanwijzen omdat hij de schuld van zichzelf wil afleiden, zal hij een ander hiervan verdenken en je dit vertellen. Wat hieraan toegevoegd zal worden is de reden waarom die betreffende persoon het waarschijnlijk niet gedaan kan hebben. Zo heeft hij toch meegewerkt aan het onderzoek en houdt hij het onderzoek toch vaag. Iets dat voor de schuldige verdachte duidelijk in zijn voordeel spreekt.

De persoon die eerlijk is zal je helpen met zijn vermoeden. Hij zal aangeven dat hij liever niemand verlinkt maar dat hij eerlijkheid wel belangrijk vindt. Hij wil immers net als jij dat het snel wordt opgelost.

Hoofdstuk 7

Wat zijn tekenen van bedrog?

Voordat je iemand ervan verdenkt dat hij liegt gaat er wel wat aan vooraf. Je vertrouwt het niet omdat je bepaalde dingen hebt waargenomen. In veel gevallen zal dit op onbewust niveau plaatsvinden. Je hoort dan mensen zeggen: 'Ik heb het gevoel dat er iets niet klopt', of: 'Mijn intuïtie zegt dat het niet zuiver is.' In feite heeft je onderbewustzijn signalen waargenomen die je met je bewustzijn niet kunt benoemen. De bedoeling van dit boek is om de dingen die je eerst onbewust deed nu bewust te gaan doen. Op deze manier kun je controleren wat je waarneemt en toetsen of je dit wel op de juiste manier interpreteert. In veel gevallen wordt onze intuïtie namelijk gevormd door wat we door de tijd hebben meegemaakt. Onze ervaring speelt een belangrijke rol in de informatie die wij hebben opgeslagen. Als we de informatie kunnen toetsen alvorens dat we deze tot onbewust bekwaam niveau maken, zullen we beter in staat zijn om objectieve waarheidsvinding te kunnen doen. We zullen de tekenen van bedrog bespreken die vaak al worden waargenomen maar waarvan je dit niet bewust maar onbewust doet.

Er zijn geen absolute signalen die bedrog aanduiden. Alles moet worden gezien vanuit de context waarin zij zich bevinden. Houd er rekening mee dat niets zwart of wit is maar alles gezien moet worden in een bepaalde grijsstint. In veel gevallen zullen de tekenen van bedrog kloppen, echter niet in alle gevallen. Houd rekening met het feit dat sommige mensen van nature al bepaalde signalen afgeven. Dit kan voortkomen uit gewoonten die zij zichzelf hebben aangeleerd. Ook kan het zijn dat gewoontes worden overgenomen van een ander. Zo worden gebruiken overgenomen van mensen binnen de familie en soms van andere mensen buiten de familie. Mensen nemen soms gebruiken over van mensen die zij als voorbeeld zien. Hun grote voorbeeld wordt soms bewust maar vaker onbewust geïmiteerd. We kunnen deze gebruiken ook als tik zien. Als je goed oplet

Doe nu de volgende test. Laat dezelfde persoon de vragen eerlijk beantwoorden: ja met 'ja' en nee met 'nee'. Vraag aan die persoon om tegelijkertijd met het hoofd het tegenovergestelde te doen. Dus als hij 'nee' antwoordt dit versterken met het uitbundig 'ja' knikken en andersom. Kijk hoeveel tijd hij nodig heeft met de eerste proef en kijk hoeveel tijd hij nodig heeft voor de tweede proef. Als het goed gaat probeer dan de snelheid wat op te voeren. Kijk vervolgens hoe vaak diegene een fout maakt. Je zult zien dat dit veel moeilijker is dan de eerste proef. Het blijkt niet mee te vallen om een tegengestelde beweging te maken, zelfs al willen we dat nog zo graag. Dit komt omdat het bewegen van het hoofd vaak gestuurd wordt door ons onderbewustzijn terwijl het 'ja' en 'nee' zeggen gebeurt vanuit ons bewustzijn. Als deze tegengestelde dingen moeten gaan doen wordt het moeilijk. Ons onderbewustzijn zorgt er ook voor dat we als we tegengestelde signalen krijgen automatisch voor een van de signalen kiezen. We kiezen dan voor de lichaamstaal. Neem eens de proef op de som om in een café twee biertjes te bestellen en tijdens de bestelling drie vingers op te steken. De kans is groot dat je er drie krijgt terwijl je toch duidelijk twee biertjes hebt besteld. De verklaring hiervoor is eenvoudig. Vroeger hadden we geen gesproken taal, alleen lichaamstaal. Degenen die goed waren in het lezen van deze lichaamstaal en deze goed konden interpreteren overleefden. De rest niet. De lichaamstaal redt ons ook in het buitenland als we met woorden niet verder komen. Een soort overlevingsstrategie die ons vandaag de dag nog steeds helpt. We moeten goed letten op bewegingen die tegengesteld zijn aan hetgeen ons wordt verteld. Indien je dit waarneemt is de kans groot dat er iets aan de hand is. Het is een leuk teken van bedrog om waar te nemen omdat het relatief vaak voorkomt. Je moet echter wel goed opletten omdat de inconsistente bewegingen vaak wel heel subtiel zijn en de bewegingen zeer klein.

Consistentie in gelaatsuitdrukkingen

Inconsistentie kan ook voorkomen bij emoties die je waarneemt in het gezicht van je gesprekspartner. Je dient waar te nemen of de emotie die je ziet ook past bij het verhaal dat je op dat moment voorgeschoteld krijgt. Een vrouw die vertelt dat ze blij is terwijl zij frons met haar wenkbrauwen stuurt een inconsistent verhaal naar buiten. En inconsistentie ten aanzien van emoties en de boodschap is een teken van bedrog. Inconsistentie kan zowel voorkomen bij emoties ten opzichte van het verhaal dat wordt verteld maar kan ook voorkomen ten opzichte van een andere emotie. Emoties die niet het gehele gezicht behelzen vallen in de categorie emoties buiten de expressiezone. Indien echter een emotie die in het gezicht voorkomt over het hele gezicht zichtbaar is en de emotie die je ziet verschilt van de emotie die wordt verteld

In een andere dimensie liegen

Hoe geoefend de leugenaar ook is, hij zal altijd wel een cruciaal element vergeten waardoor hij kan worden ontmaskerd. Omdat het verhaal voor de leugenaar en zijn toehoorders nooit is gebeurd, zal hij verschillende fouten maken. Hij zal makkelijk de mening van een ander vergeten in zijn verhaal te betrekken. In de beleving van de leugenaar speelt hij zelf de hoofdrol. Als hij andere personen zou laten meespelen loopt hij diverse risico's. Hij kan zich vergissen in de mening van de andere persoon. De andere persoon kan gewoonlijk anders op dit soort dingen reageren waardoor hij zichzelf verdacht maakt. De persoon waar het gesprek mee wordt gevoerd kan de derde persoon

CBCA

Criteria-Based Content Analysis komt oorspronkelijk uit Duitsland en is ontwikkeld om te bepalen of minderjarige slachtoffers de waarheid spreken. CBCA is een onderdeel van een groter geheel, namelijk de SVA, dat staat voor Statement Validity Analysis. Deze bestaat uit een totaalonderzoek, zoals een interview, onderzoek naar en van het dossier, een alternatieve leugentest en het beoordelen van de CBCA. Deze CBCA wordt inmiddels in meerdere landen toegepast, waaronder Nederland. Er zijn diverse redenen om bovenstaande middelen in te zetten. Vaak worden deze methoden gebruikt om de betrouwbaarheid van minderjarigen te beoordelen. Vooral in zedenzaken is het soms lastig bewijzen bij elkaar te krijgen waarmee de waarde van de verklaringen stijgt. In sommige gevallen worden deze zaken verzonden. Dit kan verschillende redenen hebben die variëren van het ingeven van een van de ouders tot zelf verzonden gebeurtenissen.

Natuurlijk kunnen dergelijke verzinsels ook veroorzaakt worden door een psychische stoornis.

De Goodfield-methode beschrijft het NVL in drie verschillende stappen. In deze stappen die allen gekenmerkt worden door een gezichtsexpressie wordt een verhaal verteld dat uit enkele zinnen bestaat. Het verhaal zegt bijvoorbeeld: ik heb iets heel ergs meegemaakt, ik heb hier nog veel pijn van, maar ik ontken het volledig. Deze boodschap wordt repeterend uitgezonden en wordt uitgebeeld met het gezicht. De verschillende expressies die worden waargenomen worden geïnterpreteerd en daar komt dit verhaaltje uit.

Omdat Goodfield meerdere gezichten beschrijft dan Ekman is het voor de leugenontmaskeraar interessant om deze expressies mee te nemen in de waarheidsvinding. Zoals al eerder genoemd zegt Goodfield dat een gezicht niet neutraal kan zijn. Na het achttiende levensjaar tekenen de emoties die vaak ervaren zijn zich op het gezicht. Net zoals je je armspieren kunt trainen kun je dit ook met je

De assumptieve vraag suggereert iets in relatie tot de misdaad die gepleegd is. De verdachte heeft vermoedelijk gestolen. De vraag die je zou kunnen stellen is: 'Welke financiële uitdagingen heb je op het moment?'

Stel dat de zaak over mishandeling gaat, dan zou je kunnen vragen: 'Hoe vaak had je ruzie met het slachtoffer?' Door middel van deze vragen kun je een goed inzicht krijgen in de verbinding die de verdachte heeft met de zaak. Schiet hij meteen in de verdediging of antwoordt hij hier rustig op zonder dat hij zich verdacht voelt. Uit de reacties op dit antwoord en de lengte en de inhoud van het antwoord kun je veel leren.

Een politieverhoor kan op verschillende manieren worden uitgevoerd. Ik omschrijf hier de meest voorkomende. Een verhoor begint met een aantal mededelingen vanuit de interviewer naar de verdachte toe. Zo wordt er aan de verdachte medegedeeld dat alle antwoorden die hij geeft op de vragen die zullen worden gesteld zullen worden genoteerd en in zijn bewoordingen zullen blijven. Alle zaken die hier worden besproken kunnen worden gebruikt in de zaak als bewijs. Het zwijgrecht wordt besproken en toegelicht.

Er worden in het verhoor verschillende vraagtechnieken gebruikt. Enkele van deze vraagtechnieken zijn open vragen, gesloten vragen en parafrases. In verschillende boeken over verhoren wordt nog wel eens op verschillende manieren gedacht over verschillende vraagtechnieken. Zo wordt er in enkele boeken gesproken over gesloten vragen. Dit zouden dan vragen zijn die een kort antwoord tot gevolg hebben. Je kunt dan denken aan: 'Welke kleur had dat dak van die rode auto?' of bijvoorbeeld: 'Was het dak van die rode auto ook rood of was deze zwart?' De betekenis van dergelijke vragen wordt nog wel eens anders geïnterpreteerd. Hier volgt een ander voorbeeld uit een boek waarin vraagtechnieken worden besproken.

De meer zaken tegelijk-vraag. Het zijn twee vragen waar er één van gemaakt is. Bijvoorbeeld: 'Heb je ooit drugs gebruikt of verkocht?' of: 'Heb je ooit hulp gehad of een behandeling voor psychologische problemen?' Deze vraag kan een verdachte het moeilijker maken doordat je meerdere dingen tegelijk vraagt. Immers, als je de vraag in een enkelvoudige vorm had gesteld had hij hierop ontkennend kunnen antwoorden in het geval dat de andere helft ervan gebeurd is. Het luisteren naar het antwoord verdient hierbij ook speciale aandacht. De antwoorden zullen groter worden

Beïnvloeden van je gesprekspartner

De wetenschappelijke bestudering van overtuigingskracht is inmiddels meer dan vijftig jaar oud. Overtuigen is een wetenschap. Het wordt vaak een kunst genoemd maar dit is een vergissing. Robert Cialdini heeft veel onderzoek gedaan naar overtuigingsmechanismen. Hij heeft diverse manieren onderzocht waarop mensen eerder bereid waren tot een actie te komen. Principes waar we eerder nog nooit over hadden nagedacht. Hij heeft op een wetenschappelijke manier aangetoond dat deze principes werken. Wij kunnen hier ons voordeel mee doen. Soms lijken de principes maar op kleine schaal te werken. Omdat dit voor ons zo lijkt hebben we vaak de neiging om deze principes niet toe te passen. Hiermee hebben we gelijk de eerste fout te pakken die we in het vorige hoofdstuk behandelde. Dat hoofdstuk gaat over fouten die we tijdens onze gesprekken kunnen maken.

Je kunt deze feiten en principes aanpassen aan jouw eigen dagelijkse situatie. Het verdient aanbeveling geen gebruik te maken van deze specifieke voorbeelden maar er je eigen teksten van te maken in je eigen bewoordingen. Hierdoor krijg je een natuurlijker gesprek en blijft het te allen tijde een deel van jezelf. Hierdoor kom je geloofwaardiger over bij je gesprekspartner.

Feit 1: Hoe kun je je overtuigingskracht richting de leugenaar vergroten?

Je kunt je eigen overtuigingskracht vergroten door het je gesprekspartner moeilijker te maken. Als je aangeeft dat het niet makkelijk voor je is als de waarheid boven tafel komt, geef je hiermee aan dat het voordeel voor een bekentenis niet geheel aan jouw kant ligt. Je kunt ook vertellen dat het een hoop werk

oplevert als er eenmaal een bekentenis is gedaan. Op het moment dat je gesprekspartner het idee heeft dat het jou alleen maar te doen is om er gemakkelijk vanaf te komen, zal dit de bereidheid tot een bekentenis alleen maar verkleinen. Als je kunt laten zien dat het ook lastig is voor jou als er meer bekend wordt, kun je deze overtuigingsstechniek voor je laten werken.

Voorbeeld: 'Als je mij wilt vertellen hoe het echt gegaan is, kun je me dag en nacht bellen.'

Beter is: 'Als je met een bekentenis wilt komen kun je dit inspreken op mijn voicemail, want ik heb het erg druk de komende tijd. Mijn voicemail is beveiligd tegen afluisteren zodat je daar geen zorgen over hoeft te maken.'

Feit 51: Let op de doelgroep; uit welk gedeelte van de wereld is deze afkomstig?

Het individualisme richt zich op de wensen en rechten van het individu en het collectivisme richt zich op de wensen en rechten van de groep. Mensen in de Verenigde Staten, Engeland en andere West-Europese landen zijn overwegend individualistisch ingesteld. In Azië, Zuid-Amerika, Afrika en Oost-Europa zijn mensen meer collectivistisch ingesteld. In deze landen dienen de argumenten in de gesprekken dus voordelen te bevatten voor de leden van iemands groep (vrienden, familie, collega's) en dergelijke.

Hoofdstuk 22

De inrichting van de ideale interviewkamer

Aan de inrichting van een verhoorruimte wordt over het algemeen behoorlijk wat aandacht besteed. Ik noem de ideale verhoorruimte hier de interviewkamer omdat ik denk dat een interviewkamer veel meer aansluit bij de filosofie die ik in dit boek uitdraag ten aanzien van het vinden van de waarheid. Een interviewkamer kun je in ieder bedrijf inrichten. Zo kun je dit doen bij een verzekeringsmaatschappij waar mensen kunnen worden geïnterviewd om te kijken of de claim die zij hebben ingediend ook daadwerkelijk zo is gegaan als zij op de papieren hebben ingevuld. Je kunt een dergelijke ruimte ook inrichten bij een gemeente waar de gesprekken gevoerd worden met burgers die een uitkering ontvangen om te zien of zij deze terecht ontvangen. De sociaal onderzoekers kunnen deze interviews dan doen in deze speciale ruimten in plaats van de veel te algemeen ingerichte spreekkamers.

Het inrichten van een ruimte met een speciaal doel wordt regelmatig onderschat. Zo zie ik in bijna alle gevallen dat er in de verhoorruimte bepaalde kleuren worden gebruikt die niet meewerken maar juist tegenwerken om een verklaring te krijgen. Als we kijken naar zaken zoals een tafel in de ruimte valt mij op