

Tom 12/2020, ss. 321-345

ISSN 0860-5637

e-ISSN 2657-7704

DOI: 10.19251/rtnp/2020.12(17)

www.rtnp.mazowiecka.edu.pl

**Agnieszka Szczepaniak-Olejniczak**

Kaliskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk

**MIEDZY SŁOWEM A GESTEM, CZYLI  
O NIESPÓJNOŚCIACH MIĘDZY WERBALNĄ  
A NIEWERBALNĄ WARSTWĄ WYPOWIEDZI  
ORAZ O TAK ZWANYCH NIEWERBALNYCH  
SYGNAŁACH KŁAMSTWA**

**BETWEEN WORDS AND GESTURES: ON DISCREPANCIES  
BETWEEN THE VERBAL AND NONVERBAL COMPONENTS OF  
SPEECH AND ON SO-CALLED NONVERBAL CUES TO LYING**

**Streszczenie:**

Celem opracowania jest próba przeanalizowania zagadnienia niespójności między współwystępującymi w toku wypowiedzi komunikatami werbalnymi i niewerbalnymi oraz przedstawienie symptomów napięcia emocjonalnego, które mogą sygnalizować kłamstwo. W tekście omówione są wybrane zagadnienia komunikacji niewerbalnej (m.in. rodzaje, funkcje) oraz jej relacje z mową (ze szczególnym uwzględnieniem zaprzeczania), zdefiniowane jest pojęcie kłamstwa

i określony stopień wiarygodności komunikatów niewerbalnych w porównaniu z komunikatami słownymi, jak również wpływ wieku i płci na niewerbalne oznaki nieprawdomówności. Opisane są także przytaczane przez badaczy przykłady niewerbalnych (w tym paralingwalnych) sygnałów napięcia i tzw. przecieków emocjonalnych, które można wiązać kłamstwem oraz wybrane przypadki świadomego i celowego przekazywania nieprawdziwych informacji przy użyciu gestów emblematycznych. Podane są również przykłady niewerbalnych reakcji interlokutorów na sygnały nieprawdomówności.

**Słowa kluczowe:** niewerbalne sygnały kłamstwa, niespójności między słowem a gestem, niewerbalne przecieki emocjonalne, wiarygodność komunikatów niewerbalnych

**Abstract:**

The aim of this text is to analyse discrepancies between the verbal and nonverbal components of speech and to present nonverbal symptoms of emotional tension that may signalise lying. The text considers selected problems of nonverbal communication, such as types, functions, relation to speech (especially falsification), and credibility of nonverbal components compared with verbal ones. The notion of a lie is presented, also in relation to age and gender, and there are shown various examples of nonverbal (and paralingual) signs of emotion, identified by researchers, which may be associated with lying. Also discussed are cases of nonverbal leakage and intentional lying with the use of emblematic gestures, and some examples of some nonverbal reactions to signs of deception are also given.

**Keywords:** nonverbal cues to deception, discrepancies between words and gestures, nonverbal leakage of emotions, credibility of nonverbal messages

## ELEMENTY KOMUNIKACJI TWARZĄ W TWARZ

Komponent werbalny i niewerbalny to nieodłączne i ściśle ze sobą związane elementy komunikacji twarzą w twarz. Istnieje wiele definicji komunikacji nie-

werbalnej oraz kilka perspektyw definicyjnych<sup>1</sup>, przy czym należy podkreślić, że pojęcia: *komunikacja niewerbalna*, *niewerbalne komunikowanie (się)* i *zachowanie niewerbalne* nie są synonimiczne, bowiem „komunikatem niewerbalnym mogą stać się tylko te sygnały, które nie mają postaci językowej, a ponadto zostały intencjonalnie zaprojektowane przez nadawcę, by przekazać odbiorcy określoną informację”<sup>2</sup> (Domachowski 1993: 14), podczas gdy zachowanie niewerbalne nie ma na celu przekazywania informacji. Ten sam ruch czy gest może być zarówno komunikatem, jak i zachowaniem; według Domachowskiego różnica leży w kontekście sytuacyjnym i ewentualnej obecności odbiorcy, który może odczytać dany ruch jako sygnał niosący informację, nawet jeśli nadawca takiej intencji nie miał.

## DEFINICJA, SKŁADNIKI I FUNKCJE KOMUNIKACJI NIEWERBALNEJ

W powszechnym rozumieniu komunikacja niewerbalna to sposób porozumiewania się (przekazywania informacji) za pomocą środków pozajęzykowych. Istnieją różne definicje komunikacji niewerbalnej i jej elementów składowych. Knapp i Hall (2000: 29) wyróżnili gestykulację, ruchy poszczególnych części ciała (rąk, dłoni, głowy, nóg, stóp), mimikę, ruchy oczu i powiek oraz postawę; większość badaczy uwzględnia także elementy paralingwalne<sup>3</sup> (zob. Key 1992: 107, Nęcki 1992: 136-137, Burgoon 1994: 232, Dul 1995:48). Różne są też podziały znaków niewerbalnych. Scherer i Wallbott (1985) wydzieliли znaki o funkcji syntaktycznej, semantycznej, pragmatycznej oraz regulującej konwersację (zob. Nęcki 1992: 137-138, Tokarz 2006: 332-333). Patterson (1982, 1987, 1994) wyodrębnił 6 funkcji sygnałów niewerbalnych: dostarczanie informacji, regulowanie interakcji, wyrażanie intymności i emocji, sprawowanie

<sup>1</sup> Badacze zgadzają się, że na akt komunikacyjny składają się co najmniej trzy podstawowe elementy – nadawca, odbiorca i przekaz – istnieją zatem trzy perspektywy definicyjne; zagadnienie można analizować z punktu widzenia nadawcy, odbiorcy oraz skoncentrować się na przekazie *per se* (zob. Szczepaniak 2017: 17-19).

<sup>2</sup> Także Orzechowski (2007: 17) pisze, że „[komunikat] jest zazwyczaj wysyłany intencjonalnie, (...) [i] interpretowany jako intencjonalny”, a Tokarz (2006: 331) podkreśla, że do sygnałów niewerbalnych nie zalicza się zachowań, które nie są celowe, nie mają intencji komunikacyjnej i nie są odbierane jako mające taką intencję.

<sup>3</sup> Trager (1958) jako pierwszy podjął się próby klasyfikacji komponentów parajęzyka (zob. Knapp i Hall (2000: 489, 494).

kontroli społecznej, ułatwianie pracy i osiąganie celów (za: Leathers, 2007: 35). Ekman i Friesen (1969), bazując na klasyfikacji Efrona (1941/1972)<sup>4</sup>, wyróżnili emblematy, ilustratory, wskaźniki emocji, regulatory konwersacji oraz adaptatory i autoadaptatory; według większości badaczy ten podział gestów najlepiej sprawdza się w praktyce. Adaptatory i autoadaptatory to gesty pomagające regulować napięcie psychiczne mówiącego (np. manipulowanie przedmiotami, drapanie się itp.). Regulatory konwersacji to nie do końca uświadamiane niewerbalne sygnały ustosunkowania się do przekazu; wskaźniki emocji to mimika, parajęzyk, postawa ciała, także gesty; ilustratory to gestyczny komentarz toku słownego, obrazujący, modyfikujący lub uzupełniający przekaz werbalny<sup>5</sup>. Emblematy to arbitralne i konwencjonalne znaki (m.in. gesty i wyrazy mimiczne), typowe dla danej kultury kompletne akty komunikacji o konkretnym znaczeniu i stałej morfologii, mogące występować niezależnie od mowy lub zamiennie z nią, mające nierzadko własną nazwę i historię użycia (np. gest Kozakiewicza) (zob. Szczepaniak i Piekot 2009). Ponadto Mehrabian (1970, 1981) wyróżnił trzy kategorie znaczeń kojarzonych z zachowaniami niewerbalnymi i reakcjami na nie: bezpośredniość, status i reaktywność wiążą się m.in. z sygnałami dominacji lub uległości, otwartości lub zamknięcia, bierności itp. (za: Knapp i Hall 2000: 34). Warto pamiętać, że wiele zachowań niewerbalnych to atawizmy – poprawne odczytanie sygnałów (takich jak skulenie lub wyprostowanie się, odwrócenie wzroku lub wpatrywanie się, pokazanie lub schowanie uzębienia) nierzadko warunkuje przetrwanie w świecie zwierzęcym, u ludzi natomiast wiąże się z sukcesem komunikacyjnym czy interpersonalnym. Co więcej, „człowiek w pierwszych latach swego rozwoju komunikuje się z otoczeniem głównie drogą niewerbalną, zdobywając w tym rozwoju (procesie) podstawowe normy zachowania społecznego, adekwatnie także do pojawiającej się (i dominującej) później komunikacji słownej” (Dul 1995: 51).

<sup>4</sup> Praca „*Gesture and Environment*” (1941) została ponownie wydana pod tytułem „*Gesture, Race and Culture*” (1972). Badacz wyodrębnił batuty, ideografy, deiksy, fizjografy i emblematy/gesty symboliczne. Na podziale Efrona bazował także McNeill (1992), który wyróżnił gesty ikoniczne, metaforyczne (gesty zamysłu, konceptu), uderzeniowe, kohezyjne (spajacze tekstu) oraz deiktyczne.

<sup>5</sup> Badacze wyróżnili ilustratory batutowe, ideograficzne, przestrzenne, kinetograficzne oraz piktograficzne – akcentujące poszczególne fragmenty wypowiedzi, obrazujące procesy myślowe, relacje przestrzenne, położenie i ruch.

## RELACJE MIĘDZY KOMUNIKACJĄ WERBALNĄ A NIEWERBALNĄ

W 1965 roku Ekman wyodrębnił następujące rodzaje relacji zachodzących między komunikacją werbalną a niewerbalną: powtarzanie, sprzeczność, uzupełnianie, zastępowanie, akcentowanie/moderowanie oraz regulowanie (za: Knapp i Hall 2000: 34). Gdy nie występuje zgodność między sygnałami werbalnymi a niewerbalnymi (np. między deklarowaną werbalnie otwartością a niewerbalnymi sygnałami zamknięcia), mówi się o sprzeczności<sup>6</sup>. O wykluczeniu się lub niezgodności komunikatów decyduje odbiorca i zwykle jest to decyzja nie do końca świadoma. Niespójność często budzi mieszane uczucia odbiorcy – odbiorca może odrzucić cały komunikat jako niewiarygodny lub kłamliwy, ewentualnie dać wiarę komunikatom wysyłanym jedynie wybranym kanałem (werbalnym lub niewerbalnym)<sup>7</sup>. Mehrabian (1972) zauważa, że ludzie zwykle nie lubią rozbieżnych komunikatów i uważają je za nieszczerze, ale także śmieszne lub żartobliwe<sup>8</sup>. Według Goffmana (1981: 93) fałszywość (sprzeczność) przekazu może doprowadzić do mniejszego zaangażowania uczestników (publiczności), a Leathers (1979) zauważa, że odbiorca skonfrontowany ze sprzecznymi komunikatami zwykle reaguje nieufnie i poszukuje dodatkowych informacji, które pomogą mu prawidłowo osądzić sytuację. W sytuacji, gdy odbiorcy nie uda się wyjaśnić intencji nadawcy, może nawet wycofać się z interakcji.

<sup>6</sup> Wiele przykładów sprzeczności czy niezgodności pomiędzy komunikatami podają m.in. Pease i Pease (2009); badacze załączają także ilustracje kłamliwych lub przeczących sobie polityków i opisują znaczenie wybranych sygnałów niewerbalnych.

<sup>7</sup> Jak zauważają Wiener i Mehrabian (1968: 162): „Jeśli jakiś komunikat przynosi różnymi kanałami wzajemnie sprzeczne informacje, to całkowita postawa nadawcy (A total), inferowana przez odbiorcę na podstawie tego komunikatu, stanowi sumę ważoną trzech specjalnych rodzajów postawy komunikacyjnej: postawy wyrażonej słowami (A content), postawy sygnalizowanej cechami wokalnymi wypowiedzi (A tone) i wreszcie postawy dającej się wyczytać z wyrazu twarzy nadawcy (A face):  $A \text{ total} = 0,07 A \text{ content} + 0,38 A \text{ tone} + 0,55 A \text{ face}$ ” (za: Tokarz, 2006: 331).

<sup>8</sup> W innych badaniach negatywnie oceniono zarówno żartowanie, ironizowanie (lub sarkazm), jak i złość, czyli sytuacje, w których co najmniej jeden z elementów – wizualny, wokalny lub werbalny jest negatywny (Bugental 1974) (za: Argyle 1988: 93).

## SPRZECZNOŚĆ POMIĘDZY KOMUNIKATAMI WERBALNYMI I NIEWERBALNYMI. DEFINICJA I RODZAJE KŁAMSTWA

Badacze podają różne przyczyny powstawania sprzeczności lub niezgodności pomiędzy komunikatami słownymi i niewerbalnymi czy paralingwalnymi (zob. Antas 2008: 200). Wśród niezgodności Knapp i Hall (2000: 35-36) wymieniają sygnały nieśmiałości, przykłady sarkazmu, ironii lub żartu. Zauważają też, że powstanie sprzeczności może być motywowane rozterką nadawcy, który z jednej strony nie może powiedzieć prawdy, a z drugiej nie chce skłamać. W efekcie wahania i frustracje doprowadzają do sprzecznych komunikatów – ton głosu, wyraz twarzy i gesty nie potwierdzają znaczenia słów. Badacze uznają, że przyczyną może być też próba kłamania.

Istnieje wiele definicji kłamstwa i kłamania; tu przytoczonych zostanie jedynie kilka. Puzynina (1992: 195-200) podaje następujące wyjaśnienia: „*Kłamać 1*: X nieświadomie informuje jakiegoś Y, że z, choć sądzi, że nie z”, „*Kłamać 2*: X podaje informację i, którą N uważa za nieprawdziwą”, „*Kłamać 3*: X wyraża odczucia  $O_1...O_n$ , których T w rzeczywistości nie przeżywa; T chce, żeby Y sądził, że T przeżywa  $O_1...O_n$ ” (za: Antas 2008: 153-154). Według Ekmana (2010: 40) kłamstwo to „intencjonalne wprowadzenie w błąd drugiej osoby, bez uprzedzenia jej o zamiarze takiego zachowania”. Również Trovillo (1939: 848) czy DePaulo (2004: 305) uważają, że kłamstwo to próba celowego wprowadzenia kogoś w błąd.

Ekman (2010: 110) wyróżnił dwa główne sposoby kłamania – ukrywanie (zatajanie) i fałszowanie (nazywane także maskowaniem)<sup>9</sup>. DePaulo i współpracownicy (1996) wyodrębnili trzy typy kłamstw: kłamstwo zdecydowane, czyli całkowite mijanie się z prawdą (*outright lies*), przesadę (*exaggerations*) oraz kłamstwo subtelne, w którym omijane są istotne szczegóły (*subtle lies*). Ponadto DePaulo i współpracownicy (1983, 2003) zdefiniowali kłamstwo I i II stopnia w zależności od motywacji kłamcy. W motywacji I typu kłamcę charakteryzuje niski poziom lęku związanego z ujawnieniem prawdy. W drugim przypadku kłamca jest bardzo zmotywowany do ukrycia prawdy, bowiem jej ujawnienie może mieć bardzo poważne konsekwencje. I tym samym charakteryzuje go wysoki poziom lęku przed zdemaskowaniem.

---

<sup>9</sup> Kłamstwo jest procesem aktywnym, natomiast zatajanie – biernym (zob. Bierach 1998, Ekman 2010).

Kłamać można nie tylko słowami. Tokarz (2006: 353) podaje przykłady fałszywych komunikatów niewerbalnych w kontekście okazywanych emocji i wyróżnia symulowanie, neutralizowanie oraz maskowanie – można okazywać emocję, której się nie odczuwa, można nie okazywać żadnej emocji, a także pokrywać jedną emocję lub reakcję emocjonalną drugą (np. śmiechem)<sup>10</sup>.

## KŁAMSTWO A PŁEĆ I WIEK

Kłamstwo jest niemal nieodłącznym elementem codziennej komunikacji. Z badań wynika, że ludzie kłamią dwa razy dziennie, a średnio 10% relacji werbalnych między małżonkami opiera się na kłamstwie (DePaulo i in. 1996); inne wykazują, że ludzie kłamią średnio 5 razy na tydzień i że na co czwartą interakcję społeczną przypada jedno kłamstwo (Vrij i współpracownicy 2010: 16-17). O’Connell (1997) twierdzi, że kobiety są lepszymi kłamcami i że uciekają się one do bardziej wyrafinowanych kłamstw niż mężczyźni<sup>11</sup>. Ze względu na to, że lepiej odczytują emocje, lepiej potrafią manipulować innymi. Niemowlęta płci żeńskiej płaczą ze współczucia razem z innymi niemowlętami i potrafią doprowadzić do płaczu inne dzieci, płacząc na zawołanie (zob. Pease i Pease 2009: 183).

Kobieca umiejętność odczytywania emocji łączy się ze spostrzegawczością, która między innymi „oznacza zdolność wychwytywania sprzeczności między słowami a mową ciała rozmówcy” (Pease i Pease 2009: 35). Kobiety zdecydowanie lepiej wyłapują szczegóły i rozszyfrowują komunikaty niewerbalne niż mężczyźni, dlatego też lepiej potrafią „wyczuć” kłamstwo; mówi się także, że mają intuicję<sup>12</sup>. Badacze podają przykład kobiety członkini komisji rekruta-

<sup>10</sup> Warto dodać, że goryle i szympany również mają świadomość znaczenia (i konsekwencji) wyrazu pyska oraz potrafią sprawnie maskować wyrazy emocji, by nie zdradzać zamiarów czy faktycznie odczuwanych emocji (zob. Zaidel, Bava i Reiss 2003: 226). Zwierzęta potrafią świetnie oszukiwać: można podać przykład mimikry, umiejętności kamuflażu, ale także adaptacji przekraczającej typowe, naturalne zachowanie. Goodall (1995: 26) podaje przykład szympansa, który nauczył się panować nad swoimi odruchami (stłumił okrzyk sygnał używany na widok pokarmu), by oszukać starsze osobniki i zachować zdobycz. W świecie zwierząt organizmy, które wytworzyły mechanizmy fałszujące, mają większą szansę na przetrwanie.

<sup>11</sup> O’Connell (1997) uważa też, że atrakcyjnym osobom wierzy się bardziej niż osobom nieatrakcyjnym, czego nie potwierdzają jednak Zaidel, Bava i Reis (2003).

<sup>12</sup> Pease i Pease (2009: 49) dodają też, że „mowę ciała łatwiej udawać wobec mężczyzn niż kobiet, ponieważ, ogólnie rzecz biorąc, mężczyźni nie są zbyt dobrzy w jej odczytywaniu”.

cyjnej, która jako jedyna „wyczuła”, że kandydat jest nieuczciwy. Tymczasem najprawdopodobniej dostrzegła ona mikroekspresję (wyraz mimiczny trwający ułamek sekundy), którą inni zauważyli dopiero podczas odtworzenia nagrania w zwolnionym tempie (Pease i Pease 2009: 49). Ekman (2010) natomiast stwierdza, że badania nie wykazały związku płci ze skutecznym identyfikowaniem kłamstwa na podstawie mikroekspresji.

Okazuje się, że w miarę dorastania i dojrzewania kobiety tracą zdolność do wychwytywania tzw. przeciekowych wskaźników kłamstwa (sygnałów niewerbalnych, które trudno kontrolować – np. zmiany wielkości źrenic, mikroekspresji), ale lepiej odczytują sygnały wysyłane bardziej kontrolowanymi kanałami. Może to oznaczać, że podczas dorastania kobiety uczą się, jak być niewerbalnie grzecznymi i dopasowanymi interpersonalnie – z grzeczności wycofują się ze skutecznego wychwytywania mniej kontrolowanych sygnałów nadawcy. Wykazano, że relacje społeczne mogą ucierpieć, gdy ludzie są specjalnie uzdolnieni w kierunku dekodowania sygnałów, których nie powinni byli otrzymać – im większa zdolność odczytywania kanałów przeciekowych, tym mniej efektywne są relacje międzypersonalne, zwłaszcza w przypadku kobiet,<sup>13</sup> (za: Blanck, Rosenthal, Snodgrass, DePaulo i Zuckerman, 1981).

Badania wykazują wyższość kobiet w wykrywaniu kłamstwa, jednak mężczyźni, których zawód wymaga większej wrażliwości (np. pielęgniarze, aktorzy), a także homoseksualiści niemal dorównują kobietom pod względem odczytywania sygnałów niewerbalnych (Pease i Pease 2009: 35). Vrij i Mann (2001) zauważyli również, że badani przez nich policjanci osiąkali nieco lepsze wyniki w wykrywaniu kłamstw niż policjantki, ale funkcjonariusze byli starsi i mieli dłuższy staż pracy, co przekładało się na doświadczenie i mogło mieć wpływ na wyniki badań<sup>14</sup>.

Zaobserwowano wpływ wieku na reakcję na wypowiedziane kłamstwo. Dzieci nie potrafią maskować kłamstwa, oszukiwanie jest widoczne: zakrywają

<sup>13</sup> Weitz (1976) zauważyła, że kobiety dopasowują się niewerbalnie do uczestników komunikacji, by zadbać o komfort jej uczestników. Z drugiej strony Pease i Pease (2009) podają, że umysł autystyczny nie potrafi odczytywać sygnałów niewerbalnych, m.in. dlatego chorym trudno tworzyć związki, nawet przy wysokim IQ.

<sup>14</sup> W szerszych pod względem doboru próby badaniach Vrij i Semin (1996) wykazali, że ani płeć ani wiek nie miały wpływu na poprawność wyniku i skuteczność wykrywania kłamstwa, a najlepsi w dekodowaniu wskazówek kłamstwa okazali się więźniowie. Również Widacki, Mirska i Wrońska (2012) stwierdzili, że wykształcenie, zawód czy płeć nie mają wpływu na dobór symptomów pomagających w rozpoznawaniu kłamstwa. Zależności między płcią i wiekiem różnych grup zawodowych a identyfikowaniem kłamstwa badali też Strömwall i Granhag (2003).

dłonią usta, wciągają gwałtownie powietrze, chowają ręce za plecami, czerwienią się. U nastolatków i dorosłych ruchy te ulegają modyfikacjom i/lub zanikowi. Choć zwykle trudno opanować rumieniec (jeżeli się pojawi), dorośli mogą wyhamować odruch sięgania do ust, dotykając nosa. Pease i Pease (2009: 47-48, 187) podają przykłady takich zachowań, załączając zdjęcie kłamiącego Billa Clintona dotykającego ust i cytując wyliczenia, że podczas kłamania w sprawie Moniki Levinsky prezydent miał dotykać nosa średnio co 4 minuty. Sugerują także, że dziecięcy gest chowania dłoni jest u dorosłych modyfikowany do zajęcia dłoni jakąś pracą czy czynnością (w przypadku kobiet) oraz do schowania rąk do kieszeni czy skrzyżowania ramion na piersiach (u mężczyzn) (Pease i Pease 2009: 56 i dalsze).

Stwierdzono także, że dzieci bardziej negatywnie odbierają niespójne komunikaty niż dorośli. W sytuacji, w których kobieta uśmiechała się, przekazując jednocześnie negatywny przekaz werbalny lub wokalny, dzieci reagowały bardziej nieufnie. Dzieci nie ufają kobiecym uśmiechom, bowiem kobiety uśmiechają się nawet wtedy, gdy przekazują złe lub nieprzyjemne wiadomości (za: Argyle 1988: 90).

## WIARYGODNOŚĆ KANAŁU NIEWERBALNEGO I WERBALNEGO

„Badania z zakresu psychologii, antropologii i etologii dowiodły, iż bardzo często komunikacja «niewerbalna» wyprzedza komunikację słowną, a nierzadko nie ma z nią nic wspólnego” (Dul 1995: 51). Co więcej, „pomiędzy dłońmi a mózgiem istnieje więcej połączeń nerwowych niż pomiędzy jakimikolwiek innymi częściami ciała, tak więc gesty i pozycje dłoni w dużej mierze informują o naszym stanie emocjonalnym” (Pease i Pease 2009: 159). Jak wykazał Ekman (2010), kłamstwo ma wyraz w zaburzeniu przewodzenia nerwowego i pracy mięśni, niezależnie od tego, jak bardzo nadawca stara się fałszywy komunikat ukryć czy zamaskować. Badacze podkreślają, że trudno jest kłamać świadomie<sup>15</sup>, choć z reguły udaje się to aktorom czy wytrawnym politykom, o których się mówi, że mają charyzmę. Skutecznie maskować czy ukrywać prawdę przy pomocy zabiegów niewerbalnych można tylko przez krótki czas, w końcu ciało

<sup>15</sup> U osoby świadomej tego, że kłamie, a zatem rozemocjonowanej, zwykle dochodzi do różnych zmian w funkcjonowaniu narządów wewnętrznych i mięśni, czym zawiadamia mózg.

i tak wysłe sprzeczne sygnały. Przykładem może być plakat „Ein Volk, ein Reich, ein Führer!”, na którym ułożenie prawej ręki Adolfa Hitlera sygnalizuje dominację, natomiast lewa ręka wykonuje gest obronny.

Pease i Pease (2009: 48-49) piszą, że nie można udawać mowy ciała, a w przypadku braku zgodności pomiędzy gestami, mikrosygnałami i wypowiedzianymi słowami odbiorcy zwykle zawierają przekazowi niewerbalnemu. Burgoon (1980: 184) stwierdza, że kanały niewerbalne niosą więcej informacji i są oceniane jako bardziej wiarygodne od kanałów werbalnych oraz że bodźce wzrokowe cechują się generalnie większą siłą oddziaływania niż bodźce wokalne. Zwykle większa wiarygodność przypisywana jest informacjom przekazywanym kanałem, który jest mniej podatny na manipulowanie. Leathers (2007) zauważa, że gesty wykonywane nieświadomie (w tym adaptatory i autoadaptatory) są najlepszym źródłem wiedzy o człowieku. Trudno jest też manipulować głosem. DePaulo, Rosenthal, Aisenstat, Rogers i Finkelstein (1978) zauważają, że „badani w konfrontacji ze sprzecznymi sygnałami wzrokowymi i głosowymi w większym stopniu opierali się na bodźcach wzrokowych, ale w przypadku gdy sprzeczność była silna, występowała tendencja do przydawania wiarygodności raczej sygnałom na poziomie akustycznym” (za: Knapp, Hall 2000: 38). Także Argyle (1988: 93) pisze, że przypadku dużej inkongruencji między przekazem werbalnym a niewerbalnym odbiorcy ignorują przekaz werbalny, skupiając się na komunikacie przesyłanym pozawerbalnie, a kanał wokalny dominuje przekaz werbalny, jeśli ton głosu jest przekonujący. Vrij (2000) podkreśla, że wskazówki wokalne są bardziej wiarygodne niż niewerbalne.

Choć badacze potwierdzają wiarygodność niewerbalnej warstwy komunikacji, nie należy zapominać, że „pochodzenie z odmiennych narodów i kultur może również utrudniać interpretację wokalnych, mimicznych i cielesnych wskazówek kłamstwa [...] każda kultura ma obowiązujące style, które do pewnego stopnia wyznaczają tempo, wysokość tonu i natężenie głosu oraz stopień wykorzystywania twarzy i rąk do ilustrowania wypowiedzianych treści. Mimiczne i wokalne wskazówki emocji zależą również od reguł okazywania, którym podporządkowana jest ekspresja emocjonalna. [...] Jeśli wykrywający nie wie o tych różnicach i dokonując interpretacji, nie uwzględnia ich w sposób świadomy, jest bardziej narażony na niewłaściwe odczytanie tych zachowań i popełnianie błędów odrzucenia prawdy albo przyjęcia kłamstwa” (Ekman 2010: 237)<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> Badacz podaje też przyczyny i przykłady błędów interpretacji sygnałów niewerbalnych.

## SYGNAŁY NAPIĘCIA EMOCJONALNEGO A TAK ZWANE NIEWERBALNE SYGNAŁY KŁAMSTWA

Za generowanie komunikatów odpowiedzialny jest mózg, a konkretnie ośrodkowy układ nerwowy (OUN) i autonomiczny układ nerwowy (AUN). Reakcje generowane przez autonomiczny układ nerwowy (AUN) są całkowicie niezależne od woli – to w dużej mierze czynności fizjologiczne, których praktycznie nie można kontrolować. Są też nazywane sygnałami spontanicznymi lub mimowolnymi i zaliczają się do nich np. rozszerzenie lub zwężenie źrenic, pocenie się, rumieniec, drgnięcie z przestרחu itp.<sup>17</sup> (por. Tokarz 2006: 337). Tzw. sygnały intencjonalne, sterowane przez ośrodkowy układ nerwowy (OUN) – np. podanie komuś dłoni, pogrożenie palcem, ukłon czy wzruszenie ramionami – podlegają woli i są w dużej mierze świadomymi aktami komunikacji. Badacze wyróżniają także tzw. zachowania półintencjonalne (Trovillo 1939), w tym głębokość oddechu (Ekman 2010), rytm oddechu (Sikorski 2007, Bierach 1998) czy wybrane reakcje ruchowe.

Tokarz (2006: 337) zauważa, że reakcje AUN to raczej symptomy niewerbalne aniżeli komunikaty, Ekman (2010) jednakże uznaje, że to ważne wskaźniki np. emocji. Wskaźniki te mogą być uznawane jako sygnał nieprawdomówności, traktowane jako źródło „przecieku”. Inkongruencja, a także tzw. dziurawość kanałów jest zwykle związana z kłamstwem, a wynika z pracy mózgu i mięśni. Jak zauważają m.in. Zuckerman, DePaulo i Rosenthal (1981), Vrij (2000), DePaulo i współpracownicy (2003) czy Ekman (2010), kłamstwo jest trudne poznawczo – osoby kłamiące często zastanawiają się, co powiedzieć, a muszą jednocześnie kontrolować kilka kanałów i dołożyć starań, by przekazywane informacje i komunikaty były spójne i wiarygodne. Ponadto kłamaniu nierzadko towarzyszą emocje (np. wzburzenie związane ze stresem) – im silniejsze, tym trudniejsze do ukrycia<sup>18</sup>. Oznaki napięcia emocjonalnego (np. zmiany tempa bicia serca, ciśnienia krwi, elektrycznego przewodnictwa czy temperatury skóry,

<sup>17</sup> Można jednak nauczyć się świadomie produkować wybrane sygnały (z powodzeniem udaje się to np. aktorom). Kraut i Poe (1980) podkreślają, że reakcje AUN nie są jednakowe dla wszystkich emocji – złość powoduje przyspieszenie bicia serca i wzrost ciepłoty skóry, odczucie strachu powoduje szybsze tętno, ale skóra pozostaje zimna. Sygnałem silnej emocji jest też suchość w ustach, przyspieszony oddech czy częstsze przełykanie.

<sup>18</sup> Takich emocji zwykle nie odczuwają osoby, które np. uwierzyły w wykreowaną wersję wydarzeń lub kłamią kompulsywnie (np. osoby o zaburzonej osobowości). Kłamstwo przychodzi łatwo socjopatom i psychopatom.

tempa i głębokości oddychania) można badać poligraficznie, należy jednak pamiętać, że wariograf nie jest wykrywaczem kłamstw (zob. Kraut i Poe 1980).

Poniżej przytoczone zostaną podawane przez badaczy przykłady sygnałów napięcia emocjonalnego, które w połączeniu z szeregiem innych oznak i wskázówek mogą sugerować, że ktoś kłamie; wymienione zostaną również badania, których wyniki nie wykazały obecności czy wiarygodności tych sygnałów. Będą również uwzględnione niewerbalne sygnały nieprawdomówności cytowane przez badaczy. Wymieniona lista badań nie jest wyczerpująca.

### **SYGNAŁY RUCHOWE PODLEGAJĄCE WOLI (KTÓRE MOŻNA KONTROLOWAĆ)**

Badacze zauważają, że napięcie emocjonalne łączy się zwykle z zablokowaniem motorycznym, mniejszą ilością i natężeniem ruchów ciała (głowy, stóp, nóg i rąk) (zob. Ekman i Friesen 1974, Mehrabian 1972, Zuckerman, DePaulo i Rosenthal 1981, Köhnken 1989, Burgoon, Kelly, Newton i Keely-Dyreson 1989, Nęcki 1992, Morris 1997, Vrij 1998, 2000, Vrij, Edward, Roberts i Bull 2000, Strömwall i Granhag 2003, Mann, Vrij i Bull 2004, Leathers 2007, Sporer i Schwandt 2007, Elkins i in. 2013) przy jednoczesnej zmianie częstotliwości pojawiania się wybranych rodzajów gestów. W niektórych badaniach zaobserwowano zwiększoną liczbę (auto)adaptatorów/manipulatorów, takich jak dotykanie, zasłanianie twarzy czy ust (zob. Zuckerman i Driver 1985, Nęcki 1992, Burgoon i in. 1994, Morris 1997, Knapp i Hall 2000, Tokarz 2006, Pease i Pease 2009), czego jednak nie stwierdzili inni badacze (Hartwig, Granhag, Strömwall i Vrij 2002, Mann, Vrij i Bull 2004, Leathers 2007, Ekman 2010, Duran, Dale, Kello, Street i Richards 2013). Innymi przykładami manipulatorów może być chwytywanie się za ucho, dotykanie nosa<sup>19</sup>, pocieranie oka<sup>20</sup> (zob. Pease i Pease 2009) czy drapanie się po szyi, luzowanie kołnierzyka

---

<sup>19</sup> Ta reakcja wiąże się z tzw. efektem Pinokia – rozemocjonowanie może powodować zwiększenie ukrwienia w okolicach twarzy i szyi, a gwałtowne rozszerzenie się naczyń krwionośnych może wywoływać odczucie mrowienia lub swędzenia – stąd dotykanie czy drapanie nosa. Zwiększenie ukrwienia może powodować też zaczerwienienie uszu, nieznaczne powiększenie płatków ucha oraz nozdrzy, uczucie gorąca i zwiększoną potliwość, a pośrednio szereg reakcji gestycznych (por. Pease i Pease 2009: 188-190).

<sup>20</sup> Z drugiej strony gest pocierania oka był wielokrotnie obserwowany w toku interakcji z osobą o zaburzonej osobowości (ze skłonnościami psychopatycznymi, w tym do manipulacji i kłamstwa). Każdorazowo okazywało się, że słowa wypowiedzane w trakcie pocierania oka były kłamliwe (obserwacja własna, AS 2013-2014).

(zob. Tokarz 2006, Pease i Pease 2009). Brak też zgodności co do wierzenia się i zmiany postawy zaobserwowanych przez niektórych badaczy (Zuckerman, DePaulo i Rosenthal 1981, Nęcki 1992, Tokarz 2006), przez innych zaś nie (Hartwig, Granhag, Strömwall i Vrij 2002, Mann, Vrij i Bull 2004). Kraut i Poe (1980) stwierdzają, że pozycja ciała nie ma nic wspólnego z prawdowością. Z drugiej strony Pease i Pease (2009) oraz Tokarz (2006) wymieniają przyjęcie zamkniętej postawy jako sygnał nieszczeroci, a Mehrabian (1972) i Leathers (2007) zauważają, że osoby nieszczerze starają się zachować większy dystans od rozmówcy. Wśród wskaźników emocji wymieniane są także nieświadome czy nerwowe ruchy stóp (Nęcki 1992, Pease i Pease 2009, Ekman 2010). Mehrabian (1972) dodaje, że niewerbalnym sygnałem nieprawdomównosci są rzadsze potakiwania.

W szeregu badań nad kłamstwem zaobserwowano również, że przekazywaniu nieprawdziwych informacji towarzyszy mniejsza liczba ilustratorów (Ekman i Friesen 1974, Ekman 1988, Burgoon, Kelly, Newton i Keely-Dyreson 1989, Köhnken 1989, Vrij 1998, 2000, Vrij, Edward, Roberts i Bull 2000, Mann, Vrij i Bull 2004, Tokarz 2006, Leathers 2007, Ekman 2010). Tę zależność można dość prosto uzasadnić: skoro gesty te pomagają ilustrować pewne pojęcia, jak można zwizualizować obrazy czy kształty, których w pamięci nie ma, ponieważ właśnie są kreowane? Ekman (2010) zwraca też uwagę na tzw. emblematy przeciekowe. Nie są one częste, a jeśli się pojawiają, wykonywane są zwykle poza miejscem stałej artykulacji i pojawiają się w szczątkowej formie, więc trudno je zauważyć (np. lekki ruch lub uniesienie jednego ramienia zamiast wzruszenia ramionami). Jeśli jednak taki gest zostanie zaobserwowany, jest on zawsze wiarygodnym sygnałem *prawdziwie* odczuwanych emocji czy opinii (zob. Ekman 2010: 92-93).

## WYRAZY EMOCJI

Emocje często rysują się na twarzy, a podczas komunikacji twarzą w twarz nie sposób ignorować ekspresji mimicznych. Ekman (2010) wyróżnił kilkanaście rodzajów uśmiechu, w tym kilka fałszywych. Uśmiech jest prostą reakcją organizmu i łatwo jest nauczyć się go odtwarzać na zawołanie, więc może być świetną maską emocjonalną. Jak zatem odróżnić uśmiech prawdziwy od uda-

wanego? Jeśli ma być wyrazem radości, zyczliwości, szczęścia czy zadowolenia, a jest asymetryczny lub nie angażuje górnej części twarzy – zwłaszcza mięśni okrężnych oka – wówczas jest sygnałem nieodczuwanych emocji<sup>21</sup> (Ekman, O'Sullivan, Friesen i Scherer 1991, Burgoon i in. 1994). Mehrabian (1972) zauważył, że osoby kłamiące częściej się uśmiechają, czego jednak nie potwierdzają Granhag, Strömwall i Vrij (2002), a inni wręcz stwierdzają, że kłamiący uśmiechają się rzadziej (Zuckerman, DePaulo i Rosenthal 1981, Knapp i Hall 2000, Pease i Pease 2009, Ekman 2010).

Prawdziwe ekspresje emocjonalne pojawiają się zwykle tuż przed wypowiedzią lub wraz z nią i znikają równie szybko, jak się pojawiły. Sygnałem nieuczciwości może być więc pojawienie się ekspresji po wypowiedzi (zob. Dul 1995, Bierach 1998, Ekman 2010) oraz długotrwała ekspresja (wyraz emocji utrzymujący się dłużej niż 4-5 sek.) (Ekman 2010, Bierach 1998). Ekman (2010: 121) poleca zwracać uwagę na wyrazy emocji angażujące tzw. wiarygodne mięśnie twarzy<sup>22</sup>. Antas (2008) pisze o fałszywych wyrazach emocji, Tokarz (2006) nadmienia, że sygnałem nieuczciwości może być zanik mimiki, a DePaulo i współpracownicy (2003) zauważyli, że kłamiący badani częściej unosili podbródek niż osoby prawdomówne.

Część badaczy stwierdza, że sam fakt rozbieżności między emocjami sygnalizowanymi w kanale werbalnym i niewerbalnym jest oznaką nieprawdomówności (Leathers 1979, Goffman 1981, Zuckerman i Driver 1985, Knapp i Hall 2000, Pease i Pease 2009, Ekman 2010)

## **SYGNAŁY RUCHOWE NIEPODLEGAJĄCE WOLI I ZACHOWANIA WZROKOWE**

Panuje przekonanie, że ze względu na ich niezależność od woli, sygnały generowane przez AUN są wiarygodne. Typowym przykładem jest rozszerzenie źrenic, wynikające z pobudzenia (Hess 1975, Zuckerman i Driver 1985, Pease 1992, Burgoon i in. 1994, Morris 1997, Knapp i Hall 2000, DePaulo i inni 2003, Tokarz 2006, Pease i Pease 2009, Ekman 2010). Oznaką pobudzenia

<sup>21</sup> „Kiedy uśmiech jest szczery [a rodzi się on w obszarze mózgu odpowiedzialnym za nieświadome odruchy, co znaczy, że jest reakcją automatyczną], tak zwana bruzda powiekowa – część oka pomiędzy brwią a powieką – przesuwa się w dół, koniuszki brwi lekko się opuszczają” (Pease i Pease 2009: 93).

<sup>22</sup> Niewielu ludzi potrafi np. intencjonalnie opuścić kąciki ust, nie poruszając mięśnia podbródka lub nadać trójkątny kształt powiekom na znak smutku.

emocjonalnego może być częstsze mruganie – nawet do 50 mrugnięć na minutę (Pease 1992, Burgoon i in. 1994, Morris 1997, Knapp i Hall 2000, DePaulo i in. 2003, Leathers 2007, Pease i Pease 2009, Elkins i in. 2013) prawdopodobnie wywołane zwiększonym wydzielaniem łez (Ekman 2010), jednak nie stwierdzono tego we wszystkich badaniach (zob. Hartwig, Granhag, Strömwall i Vrij 2002, Leathers 2007). Kontrowersyjne jest także łączenie oznak nieuczterości z unikaniem kontaktu wzrokowego. Są zdania, że osoby nieuczterze odwracają wzrok (Nęcki 1992, Strömwall i Granhag 2003, Leathers 2007, Pease i Pease 2009, Widacki, Mirska i Wrońska 2012), w wielu badaniach jednak nie stwierdzono takiej zależności (Zuckerman, DePaulo i Rosenthal 1981, DePaulo i in. 1985, Vrij 2000, Mann, Vrij i Bull 2004, Sporer i Schwandt 2007). DePaulo i współpracownicy (2003) natomiast zauważyli, że osoby umotywowane (kłamcy I typu) odwracają wzrok, podczas gdy osoby nieumotywowane spoglądają nieznacznie częściej. Sygnałem nieprawdomówności może też być kierowanie wzroku w lewo (Bierach 1998, Pease i Pease 2009, Ekman 2010). Wiąże się to z badaniem programowania neurolingwistycznego i ruchu gałek ocznych (Grinder i Bandler 1975), z którego wynika, że kierowanie wzroku w prawo wiąże się z odtwarzaniem rzeczy faktycznie widzianej/słyszanej, natomiast patrzenie w lewo wiąże się z tworzeniem komunikatu. Związku tego nie stwierdził jednak Wiseman z zespołem (2012). Zaobserwowano natomiast związek fiksacji wzroku (dwukrotnie dłuższej niż zwykle) z wychwyceniem w tekście nieprawdziwej informacji (Elkins, Derrick i Gariup 2012).

Wśród sygnałów napięcia emocjonalnego niepodlegających woli wymieniane są reakcje fizjologiczne, takie jak ogólne podniecenie/podekscytowanie (Zuckerman, DePaulo i Rosenthal 1981), częstsze przetykanie śliny (Morris 1997, Pease i Pease 2009, Ekman 2010), zblednięcie (Ekman 2010), rumieniec/wypieki (Pease 1992, Pease i Pease 2009), pocenie się (Pease 1992, Tokarz 2006, Ekman 2010) czy drgania mięśni twarzy (Pease 1992, Pease i Pease 2009). Zaobserwowano także fluktuacje w górnej części twarzy i ramion (mniejszą stabilność i większą złożoność ruchów) (Duran, Dale, Kello, Street i Richards 2013) i zmiany wyrazu twarzy (Ekman 2010). Sygnałem nieprawdomówności natomiast mogą być mikroekspresje (pojawiające się na ułamek sekundy wyrazy twarzy, często hybrydy smutku, złości, pogardy) (Ekman 1988, 2009, 2010,

Ekman i O'Sullivan 1991, Frank i Ekman 1997, Pease i Pease 2009<sup>23</sup>, Matsumoto i Hwang 2011<sup>24</sup>, Porter, ten Brinke i Wallace 2012<sup>25</sup>, Yan, Wu, Liang, Chen i Fu 2013<sup>26</sup>) i ekspresje asymetryczne (Bierach 1998, Ekman 2010<sup>27</sup>)

## SYGNAŁY GŁOSOWE I ZWIĄZANE Z MOWĄ

Badacze wymieniają takie sygnały napięcia emocjonalnego jak podwyższony ton głosu<sup>28</sup> (Zuckerman, DePaulo i Rosenthal 1981, Ekman 1988, Ekman, O'Sullivan, Friesen i Scherer 1991, Ekman i O'Sullivan 1991, Vrij 1998, 2000, Burgoon i in. 1994, Vrij, Edward, Roberts i Bull 2000, Knapp i Hall 2000, DePaulo i in. 2003, Strömwall i Granhag 2003, Sporer i Schwandt 2006), drżenie głosu (Ekman 1981, Blanck i in. 1982), załamanie głosu (Ekman 2010) i wahania głosu (Burgoon i in. 1994). Sygnałem wahania i napięcia, a pośrednio nieprawdomówności, są także dłuższe pauzy, wypełnione i niewypełnione (Ekman i Friesen 1974, Zuckerman, DePaulo i Rosenthal 1981, Köhnken 1989, Burgoon, Kelly, Newton i Keely-Dyreson 1989, Vrij 1998, Mann, Vrij i Bull 2004, Leathers 2007, Ekman 2010, Elkins i in. 2013). Sygnały paralingwalne są uważane za bardziej wiarygodne wskazówki nieprawdomówności niż wskazówki werbalne i wizualne, ponieważ głos bardzo trudno jest kontrolować (Blanck i in. 1982, Anderson, DePaulo, Ansfield, Tickle i Green 1999). Na

---

<sup>23</sup> Pease i Pease (2009: 183) podają następujący przykład mikroekspresji: „Pewnego razu sfilmowaliśmy mężczyznę, który opowiadał, jak dobrze dogaduje się ze swoją teściową. Za każdym razem, kiedy wymieniał jej imię, lewa część jego twarzy unosiła się na ułamek sekundy w szyderczym uśmiechu, co wiele nam powiedziało o jego prawdziwych uczuciach”.

<sup>24</sup> Badacze sprawdzali możliwość ćwiczenia umiejętności wychwytywania mikroekspresji.

<sup>25</sup> Naukowcy wykazali, że przecieki emocjonalne trwają od 200 ms do prawie 1 s.

<sup>26</sup> Najkrótsza zaobserwowana przez badaczy mikroekspresja trwała ok. 167 ms, a górną granicą był wynik 502 ms (co potwierdza definicję Matsumoto i Ekmana, że mikroekspresje nie trwają dłużej niż 500 ms). Chińczycy dodają, że z racji tego, iż mięśnie twarzy są mięśniami szkieletowymi, mikroekspresje nie mogą trwać krócej niż 100 ms.

<sup>27</sup> Eksperyment dotyczący sygnałów kłamania (jednoczesnego oglądania drastycznego nagrania z operacji i relacjonowania, że widzi się przyjemne obrazy) wykazał, że inkongruencja/niezgodność wynikająca z pracy mózgu i mięśni miała odzwierciedlenie w asymetrycznym wyrazie twarzy (Ekman 2010: 53-55). Prawa półkula mózgu odpowiada za wyrażanie emocji, stąd w przypadku asymetrycznego wyrazu twarzy bardziej wiarygodna będzie emocja rysująca się po lewej stronie.

<sup>28</sup> Z drugiej strony starsi prokuratorzy z badań Strömwalla i Granhaga (2003) utrzymywali, że kłamcy obniżają ton głosu.

temat manipulacji m.in. intonacją oraz tonu głosu pisali Hughes, Mogilski i Harrison (2013).

Ponadto badacze wymieniają szereg oznak napięcia emocjonalnego związanych z wypowiedzią, jak również sygnały organizowania wypowiedzi nieszczerzej (m.in. więcej negacji i sprzecznych informacji, mniej szczegółów i odniesień do siebie, przejęzyczenia i więcej błędów językowych, zaburzenia mowy, zmiany szybkości mówienia, krótsze wypowiedzi i chronologicznie ułożona wypowiedź).

### **KŁAMANIE PRZY UŻYCIU EMBLEMATÓW**

Wielu badaczy stwierdza, że nie da się oszukać tzw. mowy ciała i że niemożliwe jest oszukiwanie przy pomocy komunikatów niewerbalnych. Tymczasem można świadomie i intencjonalnie kłamać przy użyciu emblematów – można celowo wprowadzić kogoś w błąd lub wysłać sygnał, że się kłamie, aby odbiorca domyślił się, że dana informacja (głównie werbalna) jest nieprawdziwa. O kłamstwie niewerbalnym pisze Antas (2008: 202): podaje przykład Kłapouchego, który wzdycha na pytanie Puchatka o osty, wiedząc, że ta odpowiedź zostanie odebrana jako wyraz smutku z powodu tego, że osty już się skończyły. Tym paralingwalnym emblematem Kłapouchy wprowadza Kubusia w błąd – bo owszem, zostało mu jeszcze trochę ostów, ale za mało, by chcieć się nimi podzielić. Innym przykładem jest wzruszenie ramionami jako manifestowanie fałszywej obojętności w odpowiedzi na pytanie o byłą sympatię, mimo faktycznie odczuwanego cierpienia z powodu rozstania (zob. Antas, 2008: 213).

W niektórych kulturach funkcjonują gesty emblematyczne, które mogą być rozumiane jako porozumiewawczy sygnał nieprawdomówności adresowany do wybranych osób. W krajach anglojęzycznych powszechne jest splecenie za plecami palca wskazującego i środkowego jednej ręki na znak zaprzeczenia wypowiedzianym słowom, białego kłamstwa (*a white lie*). W Grecji używa się gestu *μακριά από μας*, czyli kilkakrotnie porusza się w górę i w dół dłonią, która trzyma kawałek koszuli/bluzy na wysokości piersi. Jest to znak, że coś jest złe, niedobre i że należy trzymać się od tego z daleka. Wykonanie tego gestu np. podczas chwaleń kogoś sygnalizuje zgoła odmienną opinię, ale tylko osobom, które ów gest widzą. Dlatego ten gest nierzadko wykonywany jest w sytuacji

towarzyskiej, gdy osoba, o której się mówi, może słyszeć słowa, ale nie widzi mówiącego (zob. Szczepaniak 2017: 257, 512).

## NIEWERBALNE REAKCJE NA KŁAMSTWO

Istnieją różne rodzaje niewerbalnych reakcji na wypowiedziane kłamstwo, prócz sygnałów zdumienia, ostrożności, wazenia, wahania, dystansu, wycofania czy odrzucenia (por. Mehrabian 1972, Leathers 1979, Goffman 1981), takich jak splecenie ramion na piersiach, odchylenie się, kręcenie głową, można również wychwycić powątpiewanie lub ironię w głosie. Dodatkowo kultura wytwarza szereg emblematów – bezsłownych komentarzy – na znak niedowierzania odbiorcy lub osoby trzeciej. Na przykład w Wielkiej Brytanii i w Grecji używany jest gest udawanego gładzenia długiej brody (*chin chin* lub ψέματα); w Polsce i w Grecji wygina się w dół kąciki ust lub opuszcza szczękę, zaciskając jednocześnie usta; Polacy mogą także ironicznie potakiwać, odciągnąć palcem powiekę oka na znak „akurat!” lub pokazać, gdzie im „kaktus wyrośnie”. Inną kategorią są gesty samozadowolenia po oszukaniu kogoś lub po udanym żarcie, np. puszczenie perskiego oka, a w krajach brytyjskich gestem zarówno niedowierzania, jak i samozadowolenia może być wypchnięcie policzka językiem (*tongue in cheek*) (zob. Szczepaniak 2017: 209-214).

## PODSUMOWANIE

Mimo istnienia wielu wiarygodnych wskazówek napięcia emocjonalnego, jak również przeprowadzenia na przestrzeni lat setek badań nad określeniem niewerbalnych wskazówek kłamstwa, nie udało się sporządzić katalogu niewerbalnych symptomów określania wiarygodności rozmówcy (zob. Widacki, Mirska i Wrońska 2012, Ulatowska 2013). Badacze stwierdzają, że wykrywanie kłamstw jest w granicach lub niewiele powyżej wyniku przypadkowego. Ekman (1988), który uważa, że można rozpoznać ok. 80% prawd i kłamstw, bazując tylko na behawioralnych oznakach emocjonalnych, zdecydowanie podkreśla, że *nie istnieją* jednoznaczne niewerbalne oznaki kłamstwa – istnieją tylko wskazówki tego, że ktoś się nie przygotował i doświadcza emocji, które nie pasują do

wypowiedzi (por. Ekman 2010: 74). Zaznacza też, że przy próbie identyfikowania kłamstwa zawsze należy kierować się co najmniej kilkoma wskazówkami (por. Tokarz 2006: 347) oraz że można ufać emblematom przeciekowym, nawet jeśli są trudne do zauważenia i bardzo rzadkie.

Niektórzy badacze z pełną świadomością używają określenia „niewerbalne sygnały kłamstwa” (m.in. DePaulo i in. 2003). Może się tak dzieć z tego względu, że w warunkach kontrolowanych badali wypowiedzi kłamliwe, którym z określoną częstotliwością i prawidłowością towarzyszyły pewne zachowania niewerbalne. Kolejne badania jednakże niekonicznie powtarzały wynik poprzednich, dlatego też trudno mówić o wiarygodnym repertuarze niewerbalnych sygnałów kłamstwa. Czasem mówi się wręcz o odczuciach: w niektórych przypadkach kłamcy wydają się mniej otwarci i spontaniczni, robią negatywne wrażenie i są bardziej spięci (większa samokontrola wpływa m.in. na mniejszą motorykę ciała) (zob. DePaulo i in. 1983, 2003).

Pomimo trudności w jednoznacznym identyfikowaniu wskazówek, należy pamiętać, że na trafność wykrycia kłamstwa może wpłynąć bliska relacja z drugą osobą, ponieważ wszystkie nietypowe sygnały są łatwiej wychwytywane w sytuacji, gdy repertuar zachowań niewerbalnych i komunikacyjnych danej osoby jest dobrze znany.

## BIBLIOGRAFIA

- Anderson, E. D., DePaulo, B. M., Ansfield, M. E., Tickle, J. T., Green, E. 1999. Beliefs about cues to deception: mindless stereotypes or untapped wisdom? *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 23 (1), pp. 67-89.
- Antas, J. 2008. *O kłamstwie i kłamaniu: Studium semantyczno-pragmatyczne*. Kraków: TAiPWN Universitas.
- Argyle, M. 1988. *Bodily communication*. London and New York: Methuen & Co. Ltd.
- Bandler, R., Grinder, J. 1975. *The Structure of Magic: a book about language and therapy*. Palo Alto: Science and Behavior Books.
- Bierach, A. J. 1998. *Komunikacja niewerbalna. Mowa ciała kluczem do sukcesu. Zrozumienie, opis przypadków, skuteczność, ćwiczenia*. Wrocław: Astrum.
- Blanck, P. D., Rosenthal, R., Snodgrass, S. E., DePaulo, B. M., Zuckerman, M. 1981. Sex Differences in Eavesdropping on Nonverbal Cues: Developmental Changes. *Jour-*

*nal of Social Psychology*, vol. 41 (2), pp. 391-396.

Blanck, P. D., Rosenthal, R., Snodgrass, E., DePaulo, B. M., Zuckerman, M. 1982. Longitudinal and Cross-Sectional Age Effects in Nonverbal Decoding Skill and Style. *Developmental Psychology*, vol. 18 (3), pp. 491-498.

Bugental, D. E. 1974. Interpretations of naturally occurring discrepancies between words and intonation: modes of inconsistency resolution. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 30, pp. 125-133.

Burgoon, J. K. 1980. Nonverbal communication research in the 70s: An overview. w: D. Nimmo (Ed.) *Communication yearbook 4*, New Brunswick, NJ: Transaction. pp. 179-188.

Burgoon, J. K. 1994. Nonverbal signals. w: M. L. Knapp, G. R. Miller (Eds.) *Handbook of interpersonal communication*. London: Sage Publications. pp. 229-285.

Burgoon, J. K., Kelly, D. L., Newton, D. A., Keely-Dyreson, M. P. 1989. The nature of arousal and nonverbal indices. *Human Communication Research*, vol. 16, pp. 217-255.

Burgoon, J. K., Buller, D. B., Guerrero, I. K., Feldman, C. M. 1994. Interpersonal deception: VI. Viewing deception success from deceiver and observer perspectives: Effects of preinteractional and interactional factors. *Communication studies*, vol. 45, pp. 263-280.

DePaulo, B. M. 2004. The Many Faces of Lies. w: A. G. Miller (Ed.), *The Social Psychology of Good and Evil*. New York: Guilford Press. pp. 303-326.

DePaulo, B. M., Rosenthal, R., Eisenstat, R., Rogers, P. L., Finkelstein, S. 1978. Decoding discrepant nonverbal cues. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 36, pp. 313-323.

DePaulo, B. M., Lanier, K., Davis, T. 1983. Detecting the Deceit of the Motivated Liar, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 45(5), pp. 1096-1103.

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*, vol. 70, pp. 979-995.

DePaulo B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Carlton, K., Cooper, H. 2003. Cues to deception, *Psychological Bulletin*, vol. 129(1), pp. 74-118.

Domachowski, W. 1993. *Psychologia społeczna komunikacji*

*Niewerbalnej*. Toruń: Agencja „Edytor”.

Dul, R. A. 1995. Komunikacja niewerbalna w teorii i badaniach. w: A. Kapciak, L. Korpowicz, A. Tyszka (Eds.) *Komunikacja międzykulturowa. Zbliżenia i impresje*.

Warszawa: Instytut Kultury. pp. 43-68.

Duran, N. D., Dale, R., Kello, C. K., Street, C., Richardson, D. C. 2013. Exploring the movement dynamics of deception. *Frontiers in Cognitive Science*, vol. 4, pp. 1-16.

Efron, D. 1972. *Gesture, race and culture*. The Hague-Paris: Mouton.

Ekman, P. 1965. Communication through nonverbal behavior: A source of information about an interpersonal relationship. w: S.S. Tomkins, C.E. Izard (Eds.) *Affect, cognition and personality*, New York: Springer. pp. 390-442.

Ekman, P. 1988. Lying and nonverbal behavior: theoretical issues and new findings. *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 12(3), pp. 163-175.

Ekman, P. 2009. Lie catching and microexpressions. w: C. Martin (Ed.) *The philosophy of deception*. Oxford: Oxford University Press. pp. 118-133.

Ekman, P. 2010. *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Ekman, P., Friesen, W.V. 1969. The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage, and coding. *Semiotica*, vol. 4 (2), pp. 49-89.

Ekman, P., Friesen, W.V. 1974. Detecting deception from the body or face. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 29(3), pp. 288-298.

Ekman, P., O'Sullivan, M. 1991. Who can catch a liar? *American Psychologist*, vol. 46(9), pp. 913-920.

Elkins, A. C., Derrick, D. C., Gariup, M. 2012. The Voice and Eye Gaze Behavior of an Imposter: Automated Interviewing and Detection for Rapid Screening at the Border. *Conference of the European Chapter of the Association for Computational Linguistics*. Avignon.

Elkins, A., Zafeiriou, S., Burgoon, J., Pantic, M. 2013. *Unobtrusive Deception Detection*. The Oxford Handbook of Affective Computing.

Frank, M. G., Ekman, P. 1997. The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies. *Personality and Social Psychology*, vol. 72 (6), pp. 1429-1439.

Goffman, E. 1981. *Człowiek w teatrze życia codziennego*. Warszawa: PIW.

Goodall, J. 1995. *Przez dziurkę od klucza. 30 lat obserwacji szympanów nad potokiem Gombe*. Warszawa: Prószyński i s-ka.

Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A., Vrij, A. 2002. Deception detection: Effects of conversational involvement and probing. *Psychological Reports*, vol. 32(2), pp. 2-12.

Hess, E. H. 1975. *The tell-tale eye: How our eyes reveal hidden thoughts and emotions*. New York: Van Nostrand Reinhold.

Hughes, S. M., Mogilski, J. K., Harrison, M. A. 2014. The Perception and Parameters of Intentional Voice Manipulation. *Journal of Nonverbal Behaviour* vol. 38, pp. 107-127.

Key, M. R. 1975, *Male/female language. With a comprehensive bibliography*, Metuchen, New York: The Scarecrow Press, Inc.

Knapp, M. L., Hall, J. A. 2000. *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*. Wrocław: Astrum.

Köhnken, G. (1989). Behavioral correlates of statement credibility: Theories, paradigms and results. w: H. Wegener, F. Lösel, J. Haisch (Eds.) *Criminal behavior and the justice system: psychological perspectives*. New York: Springer-Verlag. pp. 271–289.

Kraut, R. E., Poe, D. 1980. Behavioral Roots of Person perception: The Deception Judgements of Custom Inspectors and Laymen. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 39, pp. 784-798.

Leathers, D. G. 1979. The impact of multichannel message inconsistency on verbal and nonverbal decoding behaviors. *Communication Monographs*, vol. 46, pp. 88-100.

Leathers, D. G. 2007. *Komunikacja niewerbalna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN S.A.

Mann, S., Vrij, A., Bull, R. 2004. Detecting true lies, *Journal of Applied Psychology*, vol. 89(1), pp. 137-149.

Matsumoto, D., Hwang, H. 2011. Evidence for training the ability to read microexpressions of emotion. *Motivation and Emotion*, vol. 35 (2), pp. 181-191.

McNeill, D. 1992, *Hand and Mind. What Gestures Reveal about Thought*. Chicago: University of Chicago Press.

Mehrabian, A. 1981. *Silent messages*. Belmont: CA: Wadsworth.

Mehrabian, A. 1970. A semantic space for nonverbal behaviour. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, vol. 35, pp. 248-257.

Morris, D. 1997. *Zwierzę zwane człowiekiem*. Warszawa: Świat Książki – PRIMA.

Necki, Z. 1992. *Komunikowanie interpersonalne*. Wrocław–Warszawa–Kraków: Osolineum.

O'Connell, S. 1997. *Mindreading: An Investigation Into How We Learn to Love and Lie*, New York: Doubleday.

Orzechowski, S. 2007. *Komunikacja niejęzykowa a wiarygodność*. Lublin: Wydawnic-

two UMCS.

Patterson, M. L. 1982. A sequential functional model of nonverbal Exchange. *Psychological Bulletin*, vol. 89, pp. 231-249.

Patterson, M. L. 1987. Presentational and affect-management functions of nonverbal involvement. *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 11, pp. 110-122.

Patterson, M. L. 1994. Interaction behaviour and person perception: An integrative approach. *Small Group Research*, vol. 25, pp. 172-188.

Pease, A. 1992. *Język ciała: jak czytać myśli ludzi z ich gestów*. Kraków: Wydawnictwo Gemini.

Pease, A., Pease, B. 2009. *Mowa ciała*. Poznań: Rebis.

Porter, S., ten Brinke, L., Wallace, B. 2012. Secrets and lies: Involuntary leakage in deceptive facial expressions as a function of emotional intensity. *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 36(1), pp. 23-37.

Puzynina, J. 1992. O kłamaniu i kłamstwie, w: *Język wartości cz. II, rozdz. XI*. Warszawa. pp. 186-202.

Sikorski, W. 2006. *Gesty zamiast słów: psychologia i trening komunikacji niewerbalnej*. Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.

Sporer, S. L., Schwandt, B. 2006. Paraverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis. *Applied Cognitive Psychology*, vol. 20(4), pp. 421-446.

Sporer, S. L., Schwandt, B. 2007. Moderators of Nonverbal Indicators of Deception. A Meta-Analytic Synthesis. *Psychology, Public Policy, and Law*, vol. 13 (1), pp. 1-34.

Strömwall, L. A., Granhag, P. A. 2003. How to detect deception? Arresting the beliefs of Police officers, prosecutors and judges, *Psychology, Crime & Law*, vol. 9, pp. 19-36.

Szczepaniak, A., Piekot, T. 2009. Finding Kozakiewicz. In search of a method to identify Polish emblematic gestures. *GESPIN: Gesture and Speech in Interaction Proceedings*, vol. 1.

Szczepaniak, A. 2017. *Gesty emblematyczne w międzykulturowej komunikacji niewerbalnej. Polsko-grecko-brytyjskie studium porównawcze i gestownik*. Kalisz-Wrocław: Wydawnictwo Kaliskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk.

Tokarz, M. 2006. *Argumentacja, perswazja, manipulacja*. Gdańsk: GWP.

Trager, G. L. 1958. Paralanguage: A first approximation. *Studies in Linguistics*, vol. 13, pp. 1-12.

Trovillo, P. V. 1939. History of Lie Detection. *Journal of Criminal Law and Criminology*, vol. 29 (6), pp. 848 -881.

Ulatowska, J. 2013. Wskaźniki kłamstwa w wypowiedziach na różne tematy, *Roczniki Psychologiczne/Annals of Psychology*, vol. XVI (1), pp. 107-126.

Wallbott, H. G., Scherer, K. R. 1985. Differentielle Situations - und Reaktionscharakteristika in Emotionserinnerungen: Ein neuer Forschungsansatz. *Psychologische Rundschau*, vol. 36, pp. 89-101.

Weitz, S. 1976. Sex differences in nonverbal communication. *Sex roles* vol. 2, pp. 175-184.

Widacki, J., Mirska, N., Wrońska, M. 2012. Werbalne i niewerbalne symptomy kłamstwa w oczach policjantów oraz psychologów. *Przegląd bezpieczeństwa wewnętrznego*, vol. 7 (4), pp. 19-30.

Wiener, M., Mehrabian, A. 1968. *Language within language: Immediacy, a channel in verbal communication*. New York: Meredith Corporation.

Wiseman, R., Watt, C., ten Brinke, L., Porter, S., Couper, S.-L., Rankin, C. 2012. The eyes don't have it: lie detection and Neuro-Linguistic Programming. *PLoS one*, vol. 7(7), doi:10.1371/journal.pone.0040259.

Vrij, A. 1998. Nonverbal communication and credibility. w: A. Memon, A. Vrij, R. Bull (Eds.) *Psychology and law: Truthfulness, accuracy and credibility*. Maidenhead: McGraw-Hill. pp. 32-59.

Vrij, A. 2000. *Detecting lies and deceit: The psychology of lying and its implications for Professional practice*. Chichester: John Wiley and Sons.

Vrij, A., Semin, G. R. 1996. Lie Experts' Beliefs about nonverbal indicators of deception. *Journal of nonverbal behavior*, vol. 20(1), pp. 65-80.

Vrij, A., Edward, K., Roberts, K. P., Bull, R. 2000. Detecting Deceit Via Analysis Of Verbal And Nonverbal Behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 24(4), pp. 239-263.

Vrij, A., Mann, S. 2001. Who killed my relative? Police officers' ability to detect Real-life high-stake lies. *Psychology, Crime & Law*, vol. 7, pp. 119-132.

Vrij, A., Edel, E., Farman, S., Mann, S. 2010. People's perceptions of their truthful and deceptive interactions in daily life. *Open Access Journal of Forensic Psychology*, vol. 2, pp. 6-42.

Yan, W. J., Wu, Q., Liang, J., Chen, Y. H., Fu, X. 2013. How Fast are the Leaked Facial Expressions: The Duration of Micro-Expressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 37, pp. 217-230.

Zaidel, D. W., Bava, S., Reiss, V. A. 2003. Relationship between facial asymmetry and judging trustworthiness in face. *Laterality*, vol. 8 (3), pp. 225-232.

Zuckerman, M., DePaulo, B. M., Rosenthal, R. 1981. Verbal and Nonverbal Communication of Deception. w: *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press. pp. 1-59.

Zuckerman, M., Driver, R. E. 1985. Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception. w: A. W. Siegman and S. Feldstein (Eds.) *Multi-channel integrations of non-verbal behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum. pp. 129-147.