



Liegen

Alles wat je over
liegen wil weten.
Echt waar.

Wetenschapster
Dr. Sophie van der
Zee haar artikelen
en meer.

Deel I - Liegen kost energie en wat gebeurt er dan? En hoe kan je dat gebruiken om iemand te ontmaskeren?

Van liegen ga je zweten en aan je neus zitten en met je benen wiebelen en zo meer. Is dat zo? En hoe kan je dat herkennen of als je beter wil liegen voorkomen? En wat weten we daar nu over? In dit deel van mijn uittreksel boekje toelichting op het werk van Dr. Sophia van der Zee.

Een artikel verscheen van de hand van Dr. Sophia van der Zee en anderen, met de titel 'A liar and a copycat: nonverbal coordination increases with lie difficulty' een artikel verschenen in december 2020 in 'Royal Society Open Science'. Dit boekje geeft je inzicht in wat je zou kunnen doen als je een leugenaar wil ontmaskeren, of als je zelf een betere leugenaar wil worden. Lees verder en zoek daarna het stuk van Dr. Sophie van der Zee erbij.

Maar eerst even wat basiswerk.

Definities. Leugenonderzoekers vinden liegen 'het bewust creëren van een verkeerd beeld bij een ander, zonder waarschuwing vooraf'. Je kan dat beeld maken door het geven van onjuiste informatie of door het weglaten van essentiële informatie.

Jij denkt vast dat je goed ben in het vaststellen van leugens. Helaas, onderzoek van tweehonderd leugenonderzoekers verteld dat mensen niet veel beter scoren dan kans-niveau. En helaas, training krijgen helpt ook niet veel. Want a) er is geen enkel gedrag dat uniek is gerelateerd aan liegen, b) je hebt er onjuiste ideeën over, c) wat je ziet heeft niet veel relatie met liegen, d) leugenaars zijn goed in hun leugens, e) er is geen school voor. Maar Rudolph kan je wel wat de juiste richting uit helpen.

Liegen gaat vaak over wat men in het verleden wel of niet gedaan heeft. Belangrijk, maar zelf kijk ik liever naar de toekomst en vergeef mensen snel. Hoe is dat bij jou?

Maar liegen kan ook gaan over de intenties van iemand. Ook interessant want je wil de intenties weten van iemand als die gaat besluiten.

Mensen liegen vaak. Vast niet..... toch wel.

Mensen denken dat ze maximaal iets van twee leugentjes op een dag doen. Maar dat blijkt vaak veel meer te zijn. Een groeiende literatuur, afkomstig uit de sociale psychologie, de besluitvorming en de economie, ondersteunt de bewering dat 'iedereen liegt'. Ook een finding is dat sommige mensen veel meer liegen.

Welke schadelijke effecten heeft liegen? Foute meldingen bij 112. Verzekeringsfraude. Afnemen van verhoren. Vergrijpen van betrouwbare informatie over intenties van mensen.

Iemand nadoen, wat zegt dat over liegen?

Mensen doen mekaar na. Kinderen doen dat en leren zo, volwassenen doen dat om daarmee aan te sluiten bij de ander. En zo conflicten te vermijden en een relatie met andere te leggen en onderhouden die in rust is, harmonieus is. Er zit ook een andere kant aan beschrijft ze, want het spiegelen van iemands gedrag gebeurt ook in het dierenrijk en dan is het nabootsen van het gedrag door een potentiële prooi een techniek die ze doet overleven.

Wat gebeurt er vaak bij liegen?

Er zijn drie factoren die in het gedrag van een liegend iemand zitten en beïnvloeden zo zegt onderzoek:

1. *Je fysiek gedrag.* Er is een mate waarin de leugenaar opgewonden is en emoties voelt van angst, schuld of vreugde.
2. *Je verbaal gedrag.* Liegende mensen ervaren moeite met het onthouden waar ze ook alweer over aan het liegen waren. Dat noemen we dan dat 'er een cognitieve belasting ervaren wordt'. Ik schrijf daar ook over bij studeren: studeren kost energie.
3. *Je non-verbaal gedrag.* En leugenaars weten dat hun gedrag veranderd, ze proberen dat niet te laten veranderen door controle op hun gedrag uit te oefenen.

En deze punten hebben praktische effecten:

- Fysiek: bij angst ga je meer friemelen. Voel je vreugde, bijvoorbeeld omdat je leugen lijkt geaccepteerd te worden, dan ga je meer glimlachen dan gewoon.
- Verbaal gedrag: als je van alles moet onthouden, heb je minder energie om juist te spreken, want dat kost hersen belasting. Je begint maar wat te kletsen.
- Non-verbaal: e gedrag probeer je te controleren en je kan niet alles bewust controleren. Dus het effect is dat sommige bewegingen minder worden, je gaat minder gezichtsuitdrukkingen hebben.

En dus hoe beter je deze drie dingen kan manipuleren, hoe een betere leugenaar je kan worden.

Of hoe beter je ze kan zien, hoe beter je iemand kan ontmaskeren.

Ga jezelf na, als je een docent ziet staan die niet de stof in de vingers heeft, die ontmasker je zo. Zeker ik heb daar last van, ik ben toch op mijn best als de stof door mezelf gemaakt is. Hoe is dat bij jou? Denk je dat je er wel uitkletst? Maar geloven je dan ook?

Liegen kost energie en wat gebeurt er dan?

Als je aan het liegen slaat, ga je letten op hoe jouw houding is. En dus probeer je jouw houding in controle te nemen, zeker op bovenstaande punten.

...maar dat kost energie. Want een leugen moet je fabriceren de waarheid niet. Als je veel moet liegen dan heb je die energie niet. En wat gaat je systeem dan doen om energie te besparen? Niet nadenken over wat het zelf moet doen, dus wat je lichaam moet doen, maar gaat gewoon kopiëren wat de persoon tegenover je doet. Dat is veel makkelijker.

Maar ook daar is na een tijd een verslapping in te zien, het wordt steeds zwaarder voor de leugenaar om het spiegelen goed te blijven doen. En als iemand zijn bewegingen gaat zitten controleren, dan is het vaak zo dat dit het wantrouwen van de ander oproept.

Praktisch. Leugenaar worden

Het lijstje dat ik hieronder noem moet je niet voor al te waar nemen. Er zit onderzoek achter, maar onderzoeken zeggen ook dat het zo complex is, dat er nog bergen onderzoek meer nodig zijn. En die gaan komen, met 3D camera's en zo.

- Goede leugenaar maken zich vaardig in het controleren van hun lichaam.
- Ze houden zich aan een verhaallijn die makkelijk te onthouden is, want dat kost minder energie.
- Ze spiegelen het gedrag van de ander want dat kost minder energie dan te bekijken hoe je eigen houding is en dat vol te houden. En brengt de ander in slaap, want die denkt met een 'gelijk gezinde' te maken te hebben.
- Goede leugenaar zijn veel bezig met het controleren bij de andere kant of wat men zegt en doet goed aankomt.
- Een leugenaar probeert versprekingen te voorkomen.
- Goede leugenaars vertellen weinig feiten. (zie het artikel over analyse van de 45^e president van Amerika, verderop in deze BIT)
- Door de andere te kopiëren, te spiegelen, neem je gedrag over van iemand die niet liegt en daarmee maskeer je jouw mogelijk gedrag van iemand die wel liegt. Deze is een doordenker. Lees de zin nog eens.

Praktische. Leugenaars ontmaskeren

Het omgekeerde doen van alles hierboven en daarop letten lijkt me de beste tip. En ook nog:

- Als onderzoek zegt dat mensen online meer liegen (maar dat wist je al) dan dus alles van je sms, facebook etc. niet zo heeeel erg geloven. Zeker niet als het over geld gaat.
- Je bewust zijn van je bias: niet-expert gaan er vaak van uit dat iemand niet liegt, expert gaan er vanuit dat iemand altijd liegt.
- Als je het verschil tussen wat jij doet en de ander kan vergroten, dan vergroot je de kans een leugen te vinden. Die gaat van 54% kans naar 71%. Hoe doe je dat? Door het de leugenaar moeilijk te maken, zodat die veel moet nadenken om bij een consistent verhaal te blijven.
 - Je stelt vragen die niet verwacht worden.
 - Je vragen zijn in omgekeerde volgorde, dus niet waar was u om 18 uur en 22 uur. Maar eerst vragen naar 22 uur en dan pas later naar 18 uur.
 - Of de persoon die je ondervraagt vragen iets anders te doen naast de vragen beantwoorden. Daardoor laat je die iets doen dat het geheugen extra energie kost.
- Ondervraag twee mensen tegelijk en zie hoe hun onderlinge interactie is. Leugenaars houden het graag simpel en onderbreken mekaar niet. Waarheid sprekers hebben dat niet.
- Doseer het bewijs. Kom pas aan het eind met stukjes, zodat het verhaal moet geklopt hebben daarvoor.
- Doe net alsof je meer weet, schijnbaar maakt dat mensen aan het praten. Bekend als de Scharff techniek.

Deel II - Online en liegen. Als liegen het juiste voelt te doen. In een online omgeving.

Veel zijn we online. En online vragen we als firma formulieren in te vullen, dat bespaart kosten want als mensen dat telefonisch moeten doorgeven kost dat meer tijd. Onderzoek bewijst dat mensen zich vaak niet al te eerlijk gedragen bij onlineactiviteiten. (Zimblar en Feldman (2011)) Hoe kan je voorkomen dat mensen je formulier oneerlijk invullen?

Of hoe zit het met jouw ethisch gevoel. Het gevoel tussen 'cheating', niet zo erg, of een oneerlijk zijn, wel erg. Wat zijn de drivers van mensen. En hoe krijg je grip op hun besluitvorming op dat moment? Lees daarover meer uit het onderzoek dat Sophia van der Zee deed met anderen over dit onderwerp en schreef een sterk artikel met de naam 'When Lying Feels the Right Thing to Do'.

Opzet van het onderzoek, iedereen zal het herkennen

Algemene opzet. Er werden drie studies gedaan. Studie 1 toonde aan dat mensen zich oneerlijker gaan gedragen nadat ze worden afgewezen. Daarna deed men studie 2, maar daarin was het effect van de afwijzing deels financieel. Dus als men afgewezen werd dan had men financieel nadeel. En de onderzoekers dachten dat dit een grote reden mogelijk was om oneerlijk te worden. Dus deed men er een studie na, studie 3, die het financiële component eruit haalde.

Praktische aanpak. Men vroeg mensen een formulier in te vullen. Bijvoorbeeld om een schadeclaim in te vullen. Daarna gaf men mensen puur toevallig een van de twee resultaten: Goedgekeurd, afgekeurd, En toen ging men de reactie van mensen daarna meten. En welke acties ze vervolgens gingen doen.

Herken je de situatie? Ooit gebruik gemaakt van je reisverzekering om je fototoestel terug te krijgen? Of wel eens een onkostenrekening ingediend?

Wat was de conclusie?

Als je een formulier invult en daarna dat wordt afgewezen, dan geeft je dat een trigger krijg je je zin om oneerlijk te worden. Ongeacht wat de reden is van die afwijzing. Die kan objectief zijn, voor je rationeel duidelijk, of subjectief.

En dat hangt niet af van het eventuele financiële gewin, maar dat je schijnbaar dat je emotioneel betrokken raakt. Sterker nog als er geen sprake was van een financiële kant, dan waren mensen nog emotioneler betrokken bij de handeling en dan nog meer bereidt oneerlijker te worden.

Men denkt dat die betrokkenheid en daarin jouw gevoel dat je geluk aan het verminderen is, juist het oneerlijk gedrag start.

Waarom je werd afgewezen, speelt dat een rol bij je oneerlijkheid?

Apart genoeg is het antwoord nee. Lees verder!

Er waren twee redenen van afwijzen: objectief en subjectief

Ik zou denken dat als de reden subjectief was, men meer oneerlijk zou worden. Omdat men zich dan unfair behandeld voelde. Maar dat bleek maar een heel klein beetje een rol te spelen. In zijn algemeenheid speelde het geen rol waarom je was afgewezen.

Speelde financiële zaken een rol?

Nee. Uit het onderzoek bleek dat eerder gevoel, je ego, belangrijk was en de financiële kant een kleine rol speelde.

Oneerlijk gedragen... wie of wat zoal?

Vele redenen zijn er om oneerlijk te zijn. Hieronder wat voorbeelden uit onderzoek.

Creatieve mensen gedragen zich vaker oneerlijk. (Gino en Ariely, 2012). Ze zijn vaker oneerlijk, maar het is niet omgekeerd ook zo: ben je oneerlijk dan ben je creatief. En zijn er ook beter in om oneerlijk te zijn en er mee weg te komen. (Vrij, 2008).

Hangt van moment van dag af. In het begin van de dag zit je vol energie, ook om na te denken, aan het eind van de dag is die energie een pak minder... Dus dan neemt je besef van wat goed en slecht is af...

Je streeft een vast doel na. Heb je een doel heel vast in je hoofd gezet met veel emotie erbij, dan hebben mensen de neiging oneerlijker te worden. (Schweitzer et al., 2004).

Je denkt, zij zijn ook fout, waarom ik dan niet? Als je tussen liegende mensen zit heb je zelf minder moeite om zelf ook oneerlijk te zijn. (Gino et al., 2009)

Je bent uit de groep gezet. Wanneer je niet meer door je omgeving wordt geaccepteerd, grijp je sneller naar oneerlijk gedrag. (Kouchaki en Wareham, 2015).

Je voelt angst, dan triggert oneerlijkheid. Lijkt me lichtje logisch, als je angst voelt, dan wil je overleven en is alles goed. (Kouchaki en Desai, 2014).

Algemeen, iedereen overschat wat die nodig heeft. Als je een onkostenrekening invult of je uren staat, dan bewijst onderzoek dat mensen wat ze deden overschatten als ze de kans krijgen, 60% van de mensen overschat hun productie. (Mazar et al., 2008; Gino et al., 2009).

Reden waarom we oneerlijk durven zijn? Ethische dissonantie

Mensen weten het zichzelf vaak goed uit te leggen. Ik moet niet roken, maar ik rook menthol light sigaretten dat is minder ongezond. Bekend als de 'dissonantie theorie van Festinger'. Een variant daarvan speelt hier.

Als je oneerlijke dingen doet, dan ontstaat er een kloof tussen wat je wil en doet. En je probeert dat goed te praten naar jezelf toe. En mensen zijn bereid om oneerlijk te zijn wanneer het om een kleine hoeveelheid gaat, dat kan worden gerationaliseerd: 'de firma voelt dat niet'. (Ariely, 2012)..

En als het ontdekt wordt die oneerlijkheid wat dan?

Als het een 'cheat' is, dan voelen mensen zich niet vervelend of beschaamd. De tweede interessante bevinding is dat afwijzing zowel meer negatieve emoties geeft en dan gaat leiden tot meer oneerlijk gedrag.

Niet betrapt dus geen slecht gevoel, dan doe je het nog eens

Als mensen zich oneerlijk kunnen gedragen en zich toch goed of zelfs beter voelen over zichzelf, zijn ze wellicht eerder geneigd zich in de toekomst weer oneerlijk te gedragen.

Wat heeft dit weten voor nut? Voor als je online formulieren laat invullen.

Als afgewezen worden gaat leiden tot oneerlijk gedrag, dan is het advies simpel: voorkom dat mensen afgewezen worden. Hoe?

Door duidelijk richtlijnen en heel duidelijk zijn in wat je doet als er claims worden ingediend die niet zullen worden gehonoreerd.

Dus heel duidelijk communicatie over wat de criteria zijn voor acceptatie of niet.

Andere onderzoeken over Online eerlijkheid

Twee online werelden. In een ben je eerlijk in de ander een stuk minder.

Een interessant stuk van Prof. Jeff Hancock van Stanford die verteld dat uit zijn onderzoek blijkt dat wanneer we mensen hun persoonlijke communicatie laten beoordelen, ze merken dat hun online berichten eerlijker zijn dan hun persoonlijke interacties of telefoongesprekken. Hoe kan dit?

Je zit in twee werelden: De ene wereld omvat alle mensen die je kent en die deel uitmaken van je sociale netwerk, zoals je familie, vrienden en collega's.

De tweede wereld is de digitale informatie die we online ontvangen van bronnen die we niet persoonlijk kennen en die buiten je sociale netwerk vallen, zoals tweets of nieuwsartikelen of reacties op sociale media van onbekende bronnen.

In de eerste wereld liegen we niet, dat kan onze reputatie schaden, in de tweede wereld meer, want die mensen komen we toch niet meer tegen.

<https://stanfordmag.org/contents/the-truth-about-online-lying>

Meer weetjes over liegen.

Ook apart is..

90% van de mensen denkt dat je liegt online over hoe je eruit zit.

En als je denkt dat andere liegen online, is dat dat een indicator of je zelf veel liegt.

(Bron: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2016.06.052>)

Wanneer gaat liegen makkelijker?

- In een donkere kamer zijn.
- Voor een goed doel of dat het andere mensen helpt.
- Een tekst lezen die aanzet tot deterministische overtuigingen.
- Zelfbeheersing uitputten.
- Of geen tijd hebben om na te denken.

Het is niet eerlijk...maar wat Hypocriet

Hypocrisie is overall. We zijn tegen milieuvervuiling, maar gaan met het vliegtuig op vakantie. We keuren leugens af, tot we onze eigen belastingaangifte invullen. En we hebben een hekel aan huichelen, tenzij we het zelf doen.

Zo begint een recent boek van Rik Peters die de titel heeft 'Hypocrisie, waarom je af en toe moet doen alsof'. Een klein, makkelijk leesbaar boek.

Wat mij bijbleef is dat in een enquête uit 2009 de onderzoekers 208 filosofen, 198 ethici en 167 andere hoogleraren van verschillende universiteiten ondervroeg. De deelnemers werd gevraagd om de morele waarde van een hele riedel kwesties te beoordelen op een schaal van 1 tot 9. Heel diverse thema's. Daarna werd gepeild naar hun eigen gedrag op deze gebieden. Conclusie? De houdingen en handelingen van de ethici weken nauwelijks af van die van de andere groepen. Ethici zo werd vastgesteld gedroegen zich op geen enkel vlak beter dan de andere academici. Maar omdat ze op sommige punten meer uitgesproken meningen hadden

Eerlijkheid is een heel duur cadeau.

Verwacht het niet van goedkope mensen....

Deel III

Over hoe taal gebruik een leugenaar ontmaskert

Je neemt een groot land. Met knoppen voor atoom bommen. Je schrijft verkiezingen uit en iedereen mag meedoen. Ook mensen die niet een papiertje van goed gedrag van de politie kunnen overhandigen. Dus zeg maar iedereen kan president worden. Neem nu president nummer 45. Die was bekend om veel tweets. Wat doet die mevrouw Dr. Sophie van der Zee nu, die ging dat eens onderzoeken. Super interessant! Lees verder!

Hoe dan?

Leugenaars gebruiken minder moeilijke woorden. Want die kosten energie.

Ze geven minder details. Minder spreekt men over wat er toen gevoeld werd bijvoorbeeld.

Men gebruikt meer woorden die negatief zijn. Die te maken hebben met boosheid.

Een leugenaar neemt afstand van je. Gebruikt je naam minder vaak. En gebruik minder vaak 'ik' of 'jij' in zijn taal.

Heeft het niet over dingen die feiten zijn of kennis nodig hebben. Men blijft vaag. Men gebruik minder dingen die je kan controleren.

Het gebruik van punctuatie, ! uitroepetekens etc is anders.

Is dat nu echt zo? Jazeker, bewijs onderzoek naar Tweets

De 45^e president zijn tweets zijn openbaar.

Die hebben allemaal een check ondergaan of ze feitelijk waar zijn of niet.

Als je die waar zijn en die niet-waar zijn naast mekaar legt wat dan?

Dan komen bovenstaande hypothesen naar boven als waar.

Taal verteld hoe je je voelt en wie je bent.

Taal verteld ook of je de waarheid zegt of niet.

Hoe gaat dit nu in de toekomst?

Woordgebruik wordt al regelmatig automatisch gemeten in onderzoek en wel met een software programma LIWC. En daar worden dan details via een coderingsysteem aan toegevoegd. Wat hier helpt is de software die spraak naar tekst zet. Scheelt veel werk bij het opmaken van een proces verbaal. Naast het gebruik van woorden, dan ook een analyse plaatsvinden op muisklikken, snelheid van typen etc.

? Zou ChatGTP hier onderuit kunnen komen...? Je zit beter in de kroeg, lees mijn artikel daarover hier:

www.rudolphsnews.com/2023/04/03/meer-in-de-kroeg-door-ai-moet-dat/

Toekomst van leugenonderzoek

Deze Dr. Sophie van der Zee schrijft dat onderzoek tot een paar jaar geleden maar beperkt was. Omdat onderzoek als het bijvoorbeeld over onderzoek naar je lichaamshouding gaat bij liegen, maar beperkt was. Men kon maar of naar je been bewegingen kijken, of naar je armen, of naar beide, maar niet naar die en ook nog je ogen, kin etc. (je kin schijnt omhoog te gaan als je liegt)

Historie: eerst was er een polygraaf: je fysiologische reacties op vragen werd vergeleken. (in NL mag niet meer sinds 1998) Toen een koppeling met een EEG. Toen werd dat gekoppeld aan hoeveel je wist, want op wat je weet reageer je anders dan op wat je niet weet. Dat gaf goede resultaten. Zelf doet me dat denken aan het spelletje 'Mastermind', waarbij je steeds door vragen een positie moet ontdekken....

Huidige leugendetectie gaat in NL met verschillende verhoortechnieken. De Strategic Use of Evidence of gebruik van bewijsmiddelen in 'de Standaard Verhoorstrategie'. Of het Cognitieve Interview. En er zullen er vast nog meer zijn, maar die ken ik (nog) niet.

Het gaat steeds moeilijker worden voor leugenaars

Verder... slecht nieuws voor leugenaars... met artificiële intelligentie en 3D camera's en zo meer, kan dat steeds beter. 3D legt alles vast. En met A.I. hoeven onderzoekers niet eerst hypotheses te maken, maar de A.I. gaat wel verbanden zoeken en vinden.

Een Xsens MVN full body suit heeft 17 sensoren die registreren beweging in 120 keren per seconde op 23 bewegende delen. Er zit nog niet een gezichtsscan op.

Artificiële Intelligentie gaat je ontmaskeren

Onderzoeker Meservy et al. waren in staat om bedrog met 71% nauwkeurigheid te identificeren met behulp van A.I. met input van gezichtsuitdrukkingen en -gebaren zo schrijft Dr. Sophie Van der Zee.

Mensen van de Homeland security in de VS laten mensen vragen van een virtual agent beantwoorden (dat kost hersen energie) terwijl ze via sensoren gedrag meeting. Blijkt iets niet juist, worden de passagiers apart genomen. Daarmee haalt men accuraatheden van 85% of hoger.

Liegen over intenties maakt sinds 2011 een steeds groter deel van onderzoek uit. Want wie heeft intenties rellen te gaan schoppen en zo meer willen we weten.



Ben je schuldig, ken je het antwoord

De grondgedachte van de Concealed Information Test (CIT; Lykken, 1959) is eenvoudig: Schuldige verdachten verschillen van onschuldige verdachten in hun kennis over het misdrijf. Wanneer zij met deze kennis worden geconfronteerd, zal alleen de dader deze kennis herkennen en erop reageren. In een moordzaak, bijvoorbeeld, kan men de verdachte vragen hoe het slachtoffer is vermoord ('Wat was het moordwapen?') en de onderzochte het 'probe' item voorleggen (bv. de loden pijp die bij de moord is gebruikt) samen met een reeks 'irrelevante' dingen (bv. een pistool, een honkbalknuppel, een mes, een touw). In een goed ontworpen test kan het probe item alleen door de schuldige onderzochte worden onderscheiden van het incorrecte item, en dus wordt verondersteld dat alleen de schuldige onderzochte anders reageert. Door meerdere vragen te formuleren kan de kans dat de onschuldige sterker reageert op de probe-items geminimaliseerd worden.

Meer lees of kijkwerk

Zie een BBC documentaire: *week of living truthfully* (uitgezonden op 29 augustus 2018)

Ook blijkt dat... je langer moet denken als je schuldig bent

Onderzoek door Bruno Verschuere van de Ghent University bleek dat de deelnemers langzamer waren bij het reageren op vragen bij schuldvragen in vergelijking met neutrale vragen. Deze bevinding is consistent met het idee dat schuldige kennis een signaal Orienting Response uitlokt, en dus aandacht vraagt. Ten tweede reageerden deelnemers langzamer op vragen tijdens de guilty knowledge trials dan op vragen tijdens de pure knowledge trials.

Online goed te bewijzen dat je liegt

Als je weet dat op verborgen kennis langzamer wordt gereageerd dan op soortgelijke, maar irrelevante details, dan kan je dat online testen.

Je kijk zien: Hoe snel met klikt op een antwoord. Als er een open vraag is, dan kan je zien wat het woord gebruik is en dat met AI laten analyseren.

Uit de resultaten bleek dat de online test zeer accuraat was met een hitrate van 86 - 94%.

Dus Online geheugendetectie kan betrouwbaar en valide detecteren of iemand zijn ware identiteit verbergt.

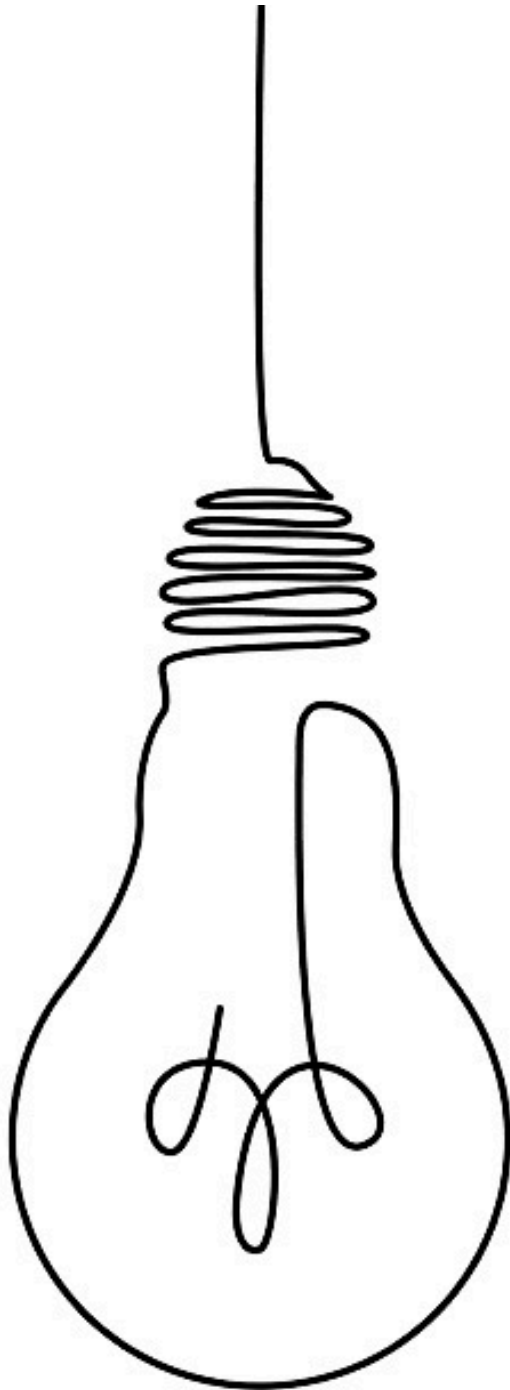
Ook ogen indicator of je liegt

We bewegen we onze ogen ongeveer drie keer per seconde om informatie uit verschillende gebieden van het gezichtsveld te verwerken. Interessant is dat dergelijke naar informatie zoekende oogbewegingen niet alleen worden beïnvloed door wat je ziet, maar ook hoe je je voelt. Zo genereren verschillende taken totaal verschillende scanpatronen, zelfs wanneer wat je ziet hetzelfde blijft.

Hoeveel je ogen knippen heeft een relatie met je dopamine niveau. En dat heeft weer te maken met of je iets doelgericht zoekt in je hoofd.

Als je veel moet nadenken, veranderd je iris die de licht inval regelt.

(Bron: Gamer_2018_Detecting Concealed Knowledge From Ocular Responses)



Samenvatting

Liegen

Wanneer iemand aan het liegen is kan je vrijwel niet bepalen. Want er is niet een uniek soort gedrag dat de ander kan zien dat je doet dat direct een link heeft met liegen. Het is een beetje zweten, draaien, kin omhoog houden en zo meer. Maar steeds anders.

Drie dingen ga je doen als je liegt.

- Je gedrag gaat veranderen.
- Wat je zegt gaat veranderen.
- Wat je mimiek, je non-verbale communicatie doet gaat veranderen.

En die veranderingen gebeuren omdat je hersenen moeten raken van het liegen, het verzinnen van je verhaal.

Liegen bestuderen heeft nut voor:

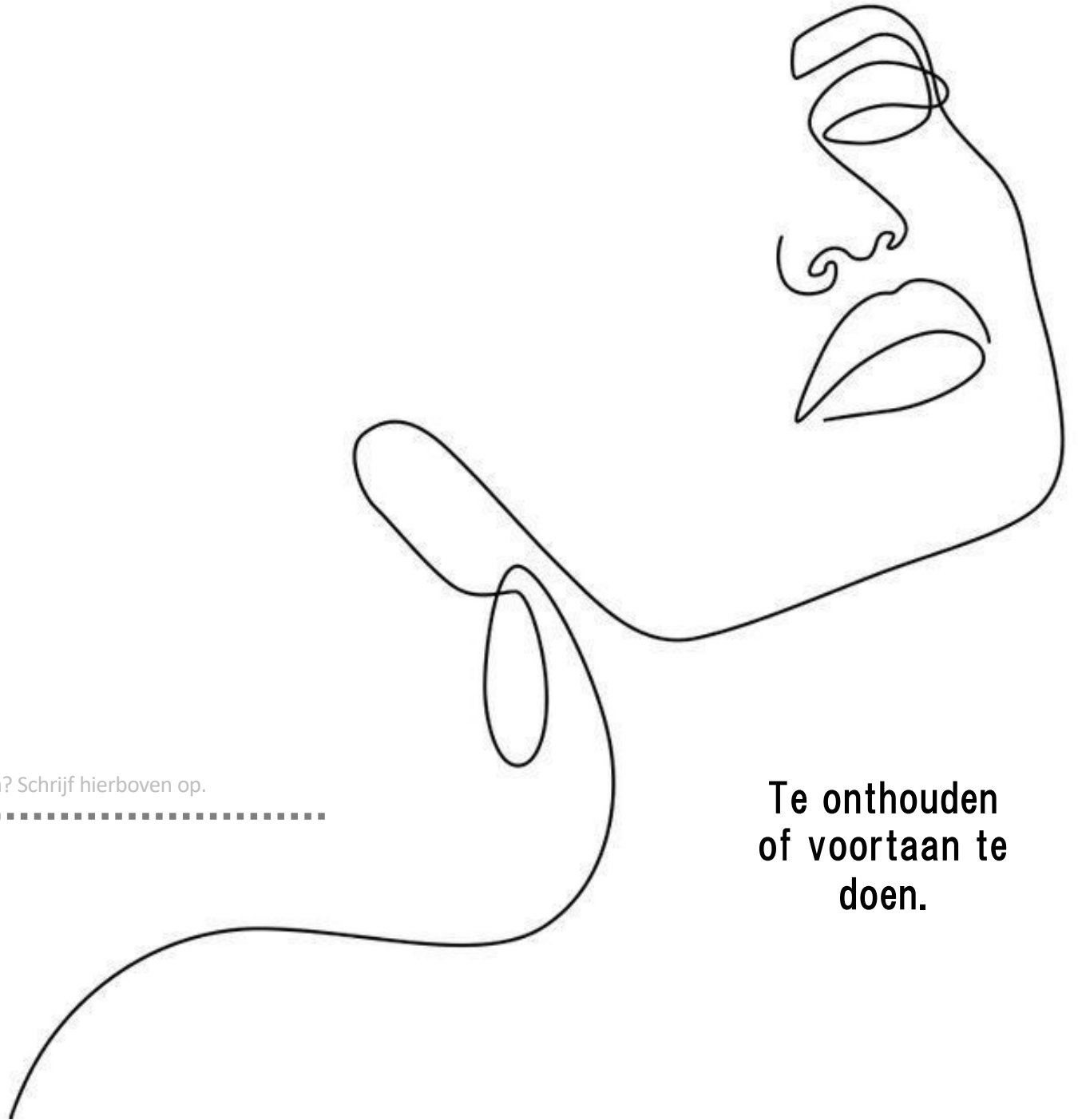
- Wat gebeurd is in het verleden te onderzoeken.
- Maar belangrijker denk ik: ook om te weten wat de intenties van mensen zijn. Zijn ze daarin eerlijk? Ga je echt op reis voor vakantie of om een bom af te laten gaan.



Wat wil je onthouden, wat is je bijgebleven na het lezen? Schrijf hierboven op.

.....

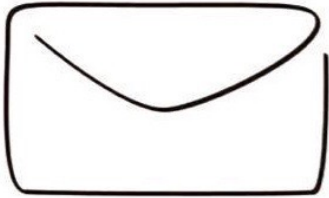
**Te onthouden
of voortaan te
doen.**



Leuk dat je deze BIT hebt gelezen. Wil je er meer over lezen of eens in gesprek gaan over de inhoud?

Laat me weten en we spreken eens af.

Deze versie was een collectie van wetenschappelijk werk van Dr. Sophie van der Zee. Het is bedoelt als korte uitleg en oproep haar werk verder in detail te lezen.



rudolph.regter@outlook.com



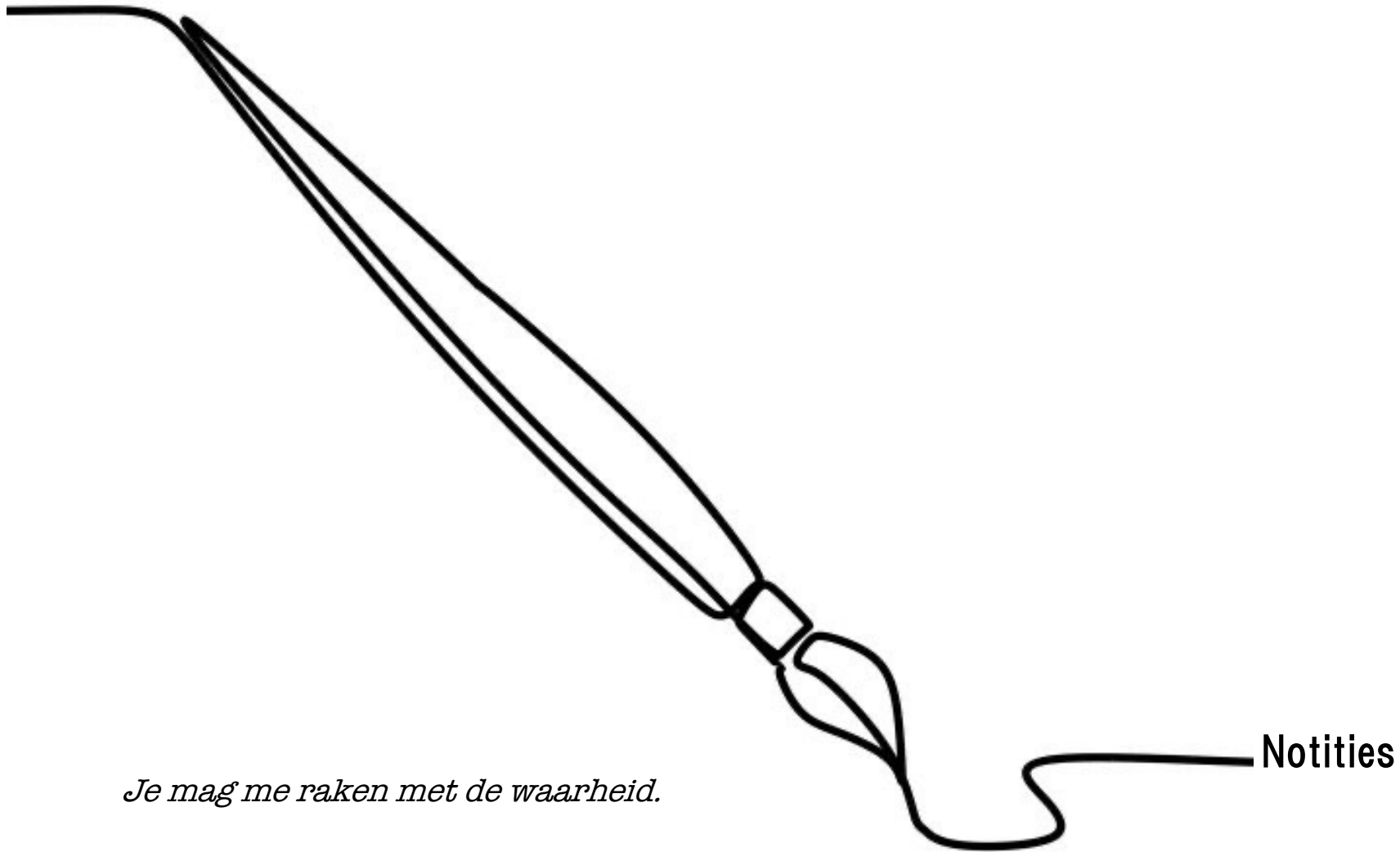
(+31) 06-248.400.06



In deze reeks is ook verschenen:

- Hoe succesvolle mensen denken.
 - Denken in systemen.
 - Niemand begrijpt je en wat kan je daaraan doen.
 - Pomodoro techniek.
 - SPIN verkoop methode
 - Verkopen met inzicht.
 - De mythe van multitasking.
 - De negen dingen die succesvolle mensen anders doen.
 - Linchepin.
 - De vreemde orde der dingen.
 - De kracht van intuïtie.
 - Bedriegers syndroom
 - Wat je tot hier bracht, brengt je niet verder.
 - Succeed.
 - Happiness Project.
 - Liegen. Alles erover.
- In productie:
- Als ik nee zeg doet dat pijn.
 - Leid met een verhaal.
 - Don't sweat the small stuff.

Dit is een uitgave van de Holland Pers Groep, een uitgeverij die sinds 1984 boeken en tijdschriften uitgeeft.



Je mag me raken met de waarheid.

Maar doe me nooit pijn met een leugen.

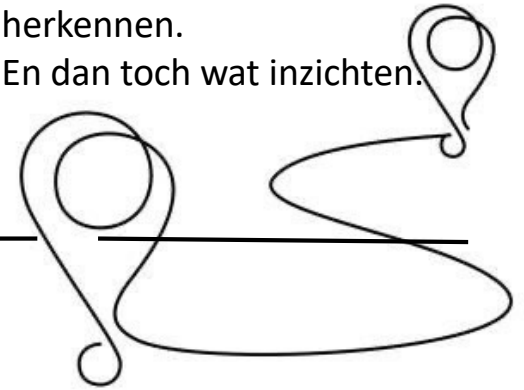
**Heeft
verband met**



Liegen herkennen.
Of zelf beter liegen.

**Brengt je van
A naar...**

Naar weten dat het heel
moeilijk is liegen te
herkennen.
En dan toch wat inzichten.



**Tijd nodig
om te lezen**



20 minuten

**Gebaseerd
op...**

Werk van Dr. Sophie van der Zee. who has a multi-disciplinary background in psychology, economics, and computer science. Sophie is the director of the Centre for the Law and Economics of Cyber Security. She is specialised in the prevention and detection of deception and dishonest behaviour, both in a face-to-face and online setting.

