

# UČESTALOST POJEDINIH ZNAKOVA NEVERBALNOG PONAŠANJA U OBMANJUJUĆEM ISKAZU

Valentina Baić<sup>1</sup>

*Kriminalističko-policijska akademija, Beograd*

Sanja Batić<sup>2</sup>

*Filozofski fakultet Univerziteta u Novom Sadu*

**Sažetak:** Osnovni cilj istraživanja je da se prema oceni nezavisnih posmatrača utvrdi da li postoji razlika u učestalosti pojedinih znakova neverbalnog ponašanja, koji su u prethodnim istraživanjima navedeni kao uobičajeni znakovi obmanjivanja.

Primena klaster-analize pokazala je da se formiraju dve grupe znakova neverbalnog ponašanja. Prvu grupu čine: osmehivanje, ilustrovanje, pokreti šake i prstiju, pokreti nogu i stopala, dok drugu grupu čine skretanje pogleda, treptanje očima, samododirivanje, pokreti glave, pokreti trupa i promena položaja tela. Interpretiranjem ovog nalaza, zajedno sa nalazom o rangiranju znakova neverbalnog ponašanja na osnovu aritmetičkih sredina, može se zaključiti da se znakovi iz prve grupe (osmehivanje, ilustrovanje, pokreti šake i prstiju, pokreti nogu i stopala) češće primećuju u neverbalnom ponašanju osoba koje su lagale.

**Ključne reči:** laganje, neverbalno ponašanje, znakovi neverbalnog ponašanja, obmanjujući iskaz.

## 1. Uvod

Dosadašnja istraživanja znakova neverbalnog ponašanja uglavnom su bazirana na analizi merodavnosti onih znakova za koje posmatrači misle da se javljaju tokom laganja. Navedena istraživanja su otkrila značajne individualne razlike u ponašanju osoba koje lažu, što se uglavnom objašnjava tvrdnjom da ne postoji univerzalan profil osobe koja laže, kao ni univerzalni znakovi laganja. Ova tvrdnja se često potkrepljuje

---

<sup>1</sup> E-mail: sonovanja@gmail.com

<sup>2</sup> E-mail: sanja.batic@gmail.com

nalazom po kome osobe tokom laganja prolaze kroz tri psihološka procesa, koji se označavaju kao emocionalni, kognitivni i proces kontrole (Zuckerman, Koestner & Driver, 1981 prema Vrij, 2000). Emocije koje se najčešće dovode u vezi sa laganjem su strah od otkrivanja, krivica zbog laganja i radost zbog uspešne prevare (Ekman, 1992). Strah, krivica i radost posledično utiču na ponašanje osoba koje lažu, usled čega se u njihovom iskazu mogu pojaviti različiti znakovi neverbalnog ponašanja. Krivica npr. može dovesti do učestalijeg skretanja pogleda, jer se osoba koja laže ne usuđuje da gleda u oči osobu koju laže. Usled većeg fiziološkog uzbuđenja, strah može dovesti do pojave treptanja očima i samodirivanja (odeće, lica, kose). Usled emocija straha i krivice, osoba koja laže takođe može da izbegava kontakt očima, da manje ilustruje rukama, dok se radost u neverbalnom smislu može manifestovati kroz povećani broj pokreta tela i veći broj osmeha (Ekman, 2001).

Po hedonističkom tonu, strah je uvek neugodan i praćen manje ili više intenzivnom napetošću. Strah od otkrivanja uslovljen je nizom faktora, od kojih su najvažniji oni koji imaju veze sa ličnošću osobe, dok se drugi odnose na visinu kazne ili posledice koju osoba može trpeti, zbog toga što je lagala. Faktori koji mogu umanjiti osećanje straha, a u vezi su sa ličnošću osobe koja laže, jesu svest o sopstvenom umeću laganja, samopouzdanje i iskustvo.

Kao i u slučaju straha od otkrivanja, osećanje krivice zbog laganja može biti različitog intenziteta. Pretpostavlja se da je ovo osećanje najveće kada laganje nije dozvoljeno, ili kada je meta osoba od poverenja (Ekman, 2001).

Laganje može „proizvesti“ i osećanje radosti ili osećanje zadovoljstva, koje se javlja kao posledica uspešnog laganja (Ekman, 2001). Trijumf zbog uspeha u laganju može varirati u jačini od skoro neprimetnog do velikog, od osećanja slabog zadovoljstva do osećanja „bezgranične“ sreće. U praksi se dešava da osobe koje lažu veoma često žele da podele svoj trijumf sa drugima, što posebno čine hvalisavci.

Uspešno laganje podrazumeva i veći kognitivni napor (Kohnken, 1989). Stručnjaci na polju detekcije laganja, fenomen porasta kognitivnog opterećenja, objašnjavaju na nekoliko načina. Kao prvo, smatraju da sam čin laganja zahteva da osoba igra ulogu i da se konstantno podseća na njeno održavanje. Drugo, svaki nameran, promišljen čin je kognitivno zahtevniji od automatskog čina. I konačno, osoba koja laže nastoji da ostavi utisak iskrenosti, što dodatno usložnjava situaciju laganja (Vrij, Fisher, Mann, Leal, Milne & Bull, 2007; Vrij, Fisher, Mann & Leal, 2006).

Osoba koja namerno obmanjuje svesna je činjenice da njeno telo može otkriti prave emocije, zbog čega se istinski trudi da iskontroliše svaki svoj pokret (Burgoon & Buller, 1994; Buller & Burgoon, 1996; Burgoon, Buller, Floyd, & Grandpre, 1996; Krauss, 1981; Hocking & Leathers, 1980; Leary & Kowalski, 1990). Takav pokušaj kontrole može dovesti do pojave tzv. emocionalnih curenja, odnosno nesvesnih emocionalnih ekspresija, koje se mogu uočiti na nečijem licu (Ekman, 1992). Iako su neki ljudi veštiji u kontrolisanju svojih facijalnih mišića, niko ne može u potpunosti da kontroliše izraz lica. Naime, neurološki sistemi koji su zaduženi za regulaciju facijalnih ekspresija, direktno su povezani sa delovima mozga, odnosno CNS-a, koji procesiraju i emocije (kao što su npr. amigdala i prefrontalni korteks).

U neverbalnom iskazu, znakovi curenja se mogu uočiti ne samo u izrazu lica, već i pokretu tela, mikro-facijalnim ekspresijama i gestovima.

Svaki od navedenih procesa (emocionalni, kognitivni i proces kontrole) može da utiče na ponašanje osobe koja laže i pretpostavlja nešto drugačije znakove neverbalnog ponašanja, zbog čega ih Vrij (2000) označava kao pristupe. Emocionalni pristup pretpostavlja da usled laganja može doći do povećanog broja pokreta ekstremiteta. Kognitivni pristup pretpostavlja da je laganje kognitivno složen zadatak i da kognitivno opterećenje dovodi do zanemarivanja govora tela, što ima za posledicu pojavu manjeg broja pokreta ruku, ramena i većeg broja skretanja pogleda (Ekman, 1997; Ekman & Friesen, 1972). I konačno, pristup pokušaja kontrole pretpostavlja da će osoba koja laže u svom iskazu pokazati ponašanje koje izgleda planirano, kruto i izrazito ujednačeno, zbog čega će izbegavati pokrete (Vrij, 2000).

Potrebno je imati na umu da ni jedan od navedenih pristupa ne pretpostavlja da određeno neverbalno ponašanje nužno ukazuje na laganje, ali pretpostavlja da se pojedini znakovi neverbalnog ponašanja mogu češće pojaviti u iskazu osoba koje lažu (Vrij, 2000).

U istraživanju koje sledi pokušali smo da dobijemo odgovor na pitanje da li postoji razlika u učestalosti pojedinih znakova neverbalnog ponašanja, koji su u prethodnim istraživanjima navedeni kao uobičajeni znakovi obmanjivanja. Cilj ovog istraživanja je takođe bio da se utvrdi kako se grupišu znakovi neverbalnog ponašanja u lažnim iskazima ispitanika.

## **2. Metod**

### **2.1. Stimulus**

Stimulusni set činilo je deset video zapisa na kojima su bili prikazani intervjui sa demonstratorima, tačnije studentima Kriminalističko-policijske akademije, koji su izabrani na osnovu ranijih istraživanja (Baić, 2010; 2011). Naime, demonstratori su imali zadatak da gledajući fotografije neprijatnog sadržaja i da ih opisuju kao fotografije prijatnog sadržaja, dakle da daju lažan opis. Prilikom opisivanja fotografija, sagovornik (istraživač) postavljao je svim demonstratorima ista pitanja, tražeći objašnjenja uz povremeno izražavanje sumnje u istinitost njihovog iskaza. Svi demonstratori su opisivali različite fotografije, a intervjui su snimljeni video kamerom.

### **2.2. Instrument**

Za potrebe ovog istraživanja sačinjena je lista znakova neverbalnog ponašanja sa opisima istih, koji su izabrani na bazi nalaza studije (Vrij, Edward, Roberts & Bull, 2000). Lista je obuhvatala sledeće znakove neverbalnog ponašanja: osmehivanje, skretanje pogleda, treptanje očima, ilustrovanje, samododirivanje, pokrete šake i prstiju, pokrete nogu i stopala, pokrete glave, pokrete trupa i promenu položaja tela.

### 2.3. Uzorak ispitanika

U istraživanju je u svojstvu nezavisnih procenjivača učestvovalo deset studenata četvrte godine Kriminalističko-policijske akademije u Beogradu.

### 2.4. Postupak

Pilot-istraživanje je sprovedeno 2012. godine sa studentima Kriminalističko-policijske akademije, koji su u svojstvu nezavisnih procenjivača imali zadatak da na osnovu posmatranja deset video zapisa tj. intervjua sa osobama koje su davale lažan iskaz, među ponuđenim opisanim znakovima, obeleže sve one koje su primetili u neverbalnom ponašanju posmatranih osoba. Video-zapisi intervjuisanih osoba izloženi su putem video-projektora, slučajnim redosledom, a ispitanici su nakon svakog prikazanog snimka beležili prisustvo znakova neverbalnog ponašanja na prethodno pripremljenoj listi. Vreme ekspozicije stimulusa nije bilo ograničeno.

## 3. Rezultati

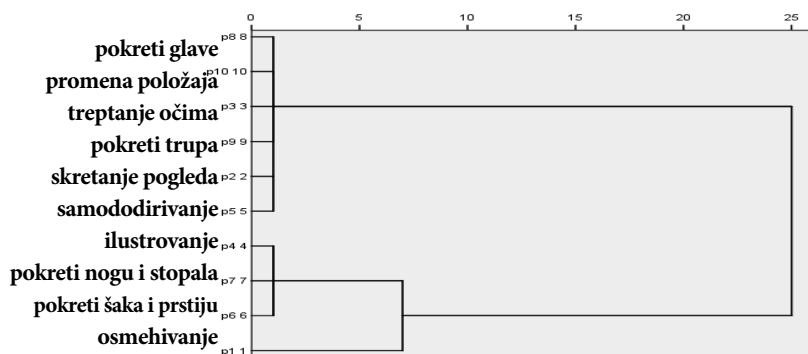
Za utvrđivanje relativno homogenih grupa znakova laganja primenjena je deskriptivna statistika za učestalost primećivanja pojedinih neverbalnih znakova i klaster-analiza za znakove neverbalnog ponašanja. Pomoću deskriptivnih pokazatelja, mera centralne tendencije i raspršenja, izvršena je analiza učestalosti uočavanja pojedinih znakova neverbalnog ponašanja (Tabela 1).

Na osnovu medijana i aritmetičkih sredina određenih za učestalost primećivanja znakova neverbalnog ponašanja, zaključujemo da se u lažnim iskazima najviše javljaju: osmehivanje, pokreti nogu i stopala, ilustrovanje, pokreti šake i prstiju; značajno ređe se primećuju: treptanje očima, pokreti trupa, pokreti glave, pomena položaja tela, samododirivanje i skretanje pogleda.

**Tabela 1** - Deskriptivni pokazatelji za učestalost prepoznavanja prisustva znakova neverbalnog ponašanja

	Medijan	1. kvartil	3. kvartil	Aritmetička sredina	Standardna devijacija	N
Osmehivanje	25	25	25	24,7	0,67	10
Pokreti nogu i stopala	13	13	13	13,1	0,57	10
Ilustrovanje	12	12	12	12,2	0,79	10
Pokreti šaka i prstiju	12	12	12	12	0,47	10
Skretanje pogleda	3	3	3	3,2	0,63	10
Samododirivanje	3	3	3	2,9	0,57	10
Promena položaja tela	2	1	2	1,4	0,84	10
Pokreti glave	2	0	2	1,3	0,95	10
Pokreti trupa	1	0	1	0,6	0,52	10
Treptanje očima	0	0	0	0,2	0,63	10

Rezultate sprovedene kategorizacije znakova neverbalnog ponašanja u klasterne, analizirali smo uz pomoć grafičkog prikaza tzv. dendrograma. Iz dendrograma je takođe vidljivo da je na osnovu metode potpune povezanosti primenjene na kvadriranim euklidskim distancama među varijablama, tj. neverbalnim znakovima ponašanja, prihvatljivo rešenje o formiranju dva klastera. Prvi klaster obrazuju sledeći znakovi neverbalnog ponašanja: skretanje pogleda, treptanje očima, samododirivanje, pokreti glave, pokreti trupa i pomena položaja tela, dok drugi klaster obrazuju znakovi kao što su osmehivanje, ilustrovanje, pokreti šake i prstiju, pokreti nogu i stopala.



**Slika 1** - Dendrogram sa prikazom rezultata klaster-analize (metod – potpuno povezivanje, mera distance – kvadrirana euklidska distanca)

Klaster-analiza je pokazala da su ispitanici kod demonstratora koji su bili prikazani na video-snimcima prepoznali dve grupe znakova neverbalnog ponašanja. Prvu grupu koja se često i istovremeno pojavljuje čine osmehivanje, ilustrovanje, pokreti šake i prstiju i pokreti nogu i stopala, dok drugu grupu koja se ređe, ali takođe istovremeno pojavljuje, čine skretanje pogleda, treptanje očima, samododirivanje, pokreti glave i pokreti trupa. Ovi rezultati takođe ukazuju da se navedeni znakovi češće primećuju zajedno.

**Tabela 2** - Pregled pripadnosti klasterima

Indikator	Pripadnost klasteru
Osmehivanje	1
Ilustrovanje	1
Pokreti šaka i prstiju	1
Pokreti nogu i stopala	1
Skretanje pogleda	2
Treptanje očima	2
Samododirivanje	2
Pokreti glave	2
Pokreti trupa	2
Promena položaja tela	2

#### 4. Diskusija i zaključak

Osnovni cilj istraživanja bio je da se prema oceni nezavisnih posmatrača utvrdi da li postoji razlika u učestalosti pojedinih znakova neverbalnog ponašanja, koji su u prethodnim istraživanjima navedeni kao uobičajeni znakovi obmanjivanja. Naime, u pregledu preko 40 studija u kojima je istraživan odnos između neverbalnog ponašanja i obmane, Vrij (2000) je utvrdio da su najpouzdaniji znakovi obmane: manje ilustrovanje i smanjenje pokreta ruku, prstiju, nogu odnosno stopala. Rezultati u vezi sa skretanjem pogleda, osmehivanjem, samododirivanjem, pokretima trupa i treptanjem očima, nisu dali ujednačene rezultate. Dakle, rezultati istraživanja znakova neverbalnog ponašanja nisu u potpunosti ujednačeni. Postoji snažnija empirijska potpora za pretpostavku da ekstravertne osobe ispoljavaju drugačije ponašanje dok lažu u odnosu na introvertne (Riggio & Friedman, 1983; Siegman & Reynolds, 1983). Ekstravertne osobe ispoljavaju manje pokreta tokom obmanjivanja nego kada govore istinu, dok introvertni ispoljavaju više pokreta kada lažu nego kada su iskreni. Drugo, neverbalni lični stil pojedinca je potpuno subjektivan i pod uticajem njegovog karaktera, temperamenta, aktivnosti, njegovog načina života, vaspitanja, kulture, interesovanja, prošlih iskustava itd. Takođe, obmanjujuće ponašanje je pod uticajem činilaca koji se ne odnose samo na ličnost osobe koja laže, njegove sposobnosti, motivaciju i sl., već je pod uticajem i niza tzv. situacionih činilaca, kao što su kompleksnost laganja, visina kazne ili posledice i stil intervjuisanja (Vrij, 2008). Jedino facijalne ekspresije koje pokazuju emocije sreće, tuge, straha, ljutnje, gađenja i iznenađenja, imaju univerzalno značenje, dok drugi aspekti neverbalne komunikacije znatno variraju u zavisnosti od kulturnog porekla.

Rezultati istraživanja znakova neverbalnog ponašanja koji su sprovedeni u našim uslovima, gde su demonstratori bili pripadnici nekriminalne populacije, dakle studenti, pokazuju da postoje tri znaka koja se češće pojavljuju u iskazu osoba koje lažu (Baić, 2010; 2011). To su učestalije osmehivanje, ilustrovanje i učestalija upotreba pokreta šake i prstiju. Pretpostavljamo da je kriterijum po kome su navedeni znakovi izdvojeni, zapravo, uočljivost pokreta. Pored toga moguće je i da među ispitanicima postoje sistemske razlike u fokusiranju pažnje na glavu, tj. oči i ruke.

Rezultati predmetnog istraživanja pokazuju da se u obmanjujućem iskazu, pojavljuju dve grupe znakova neverbalnog ponašanja. Prvu grupu znakova koji se češće i istovremeno pojavljuju čine osmehivanje, ilustrovanje, pokreti šake i prstiju i pokreti nogu i stopala, dok drugu, koji se ređe ali takođe istovremeno pojavljuju, čine skretanje pogleda, treptanje očima, samododirivanje, pokreti glave, pokreti trupa i pomena položaja tela. Kriterijum ovakvog grupisanja je pre svega učestalost pojavljivanja u iskazima, a zatim i zajedničko pojavljivanje prilikom iskaza.

Rezultati istraživanja u vezi sa učestalijim prisustvom osmeha u obmanjujućem iskazu ukazuju na njegovu važnost za sam proces laganja. Naime, osmeh je jedinstvena facijalna ekspresija koja je lako uočljiva, ekspresija koju je najlakše voljno izvesti i koja je najbolji način za prikrivanje stvarno doživljene emocije (Ekman, 1992). Postoji na desetine osmeha različitih po izgledu i poruci koju izražavaju, što dodatno otežava identifikaciju tzv. lažnog osmeha, koji prema

Ekmanu (1992) jedini ima veze sa obmanjivanjem. Namera onog ko se lažno osmehuje jeste da drugu osobu ubedi u postojanje pozitivne emocije, koje zapravo nema. Kao i rezultati ovog istraživanja, tako i rezultati drugih istraživanja (Fiedler & Walka, 1993; Ekman, 1992; 2001), pokazuju da je znatno učestalije prisustvo osmeha u lažnom iskazu, što nalaže da se u jednom od budućih istraživanja istraže znakovi po kojima se lažni osmesi razlikuju od istinitih, u situaciji lažnog i istinitog iskaza, kako bi se proverilo da li se samo lažni osmesi javljaju prilikom laganja. Do sada je poznato da su ključni diskriminativni znakovi lažnog osmeha, asimetričnost odnosno jača izraženost osmeha na jednoj strani lica, zatim odsustvo mišića oko očiju, trajanje nestajanja lažnog osmeha, kao i promene na licu koje proizvodi glavni zigomatski mišić (Ekman, 1992).

Što se tiče drugih znakova neverbalnog ponašanja koji se javljaju u situaciji lažnog iskaza, kao što je značajno češće prisustvo ilustrovanja, pokreta šake i prstiju i pokreta nogu i stopala, treba napomenuti da je reč o znakovima koji se mogu uspešno držati pod voljnom kontrolom. Pomenuti znakovi mogu više pružiti informaciju o raspoloženju posmatrane osobe, a manje o obmanjujućem ponašanju, izuzev možda ilustrovanja, ali samo ako se posmatra u kontekstu onoga što je rečeno. Poruka koja se prenosi rečima je pod uticajem neverbalnog ponašanja, jer komuniciranje nužno uključuje i upotrebu simbola koji su sadržani u rečima, ali i u mnogim našim gestovima koji se odnose na misli i osećaje (Reardon, 1998). Neverbalne poruke mogu da menjaju ili potvrđuju značenje izgovorenog sadržaja, oblikuju izgovorene poruke, zamenjuju, dopunjuju, proširuju i vrednuju verbalne sadržaje i upućuju na postupanje sa sadržajem (Rot, 2004). Istovremeno i verbalna poruka može takođe da nadopuni, suprostavi, potencira, reguliše ili poništava neverbalni sadržaj poruke (Rot, 2004).

U vezi sa tumačenjem ilustrovanja, neophodno je takođe imati u vidu da:

- postoje izražene individualne razlike među osobama kad je reč o broju i vrsti ilustrovanja koje koriste;
- na ilustrovanje prema Ekmanu (1992) utiče Otelova greška (neprepoznavanje činjenice da pojedinci prilikom izricanja istine postaju emocionalno uzbuđeni, ako ih neko sumnjiči da lažu) i Broko rizik (neuzimanje u obzir individualnih razlika u emocionalnom izražavanju), zbog čega postoji rizik da se pogrešno okarakteriše osoba koja govori istinu.
- osobe ilustruju manje nego obično kada nisu emocionalno uzbuđene, kad im je dosadno, kad su nezainteresovani, vrlo tužni, kada nisu sigurni u ono što treba da govore itd;
- emocije posledično utiču na ponašanje osoba koja lažu, zbog čega broj ilustrovanja može biti uslovljen njihovim prisustvom, posebno prisustvom onih emocija koje se doživljavaju u situacijama koje subjekat procenjuje kao važne (npr. informativni razgovor sa osumnjičenom osobom u kome ona treba da dokaže svoju nevinost);
- rašireno je verovanje da osoba laže ukoliko manje ilustruje, zbog čega se moraju prvo odbaciti svi drugi razlozi osim laganja;

- naučnici su u velikoj meri potkrepili verovanje laika po kome se ljudi vrpolje i gestikulišu kada im je neprijatno ili kada su nervozni, međutim ljudi isto tako ilustruju i u situaciji kada su opušteni i kad im je prijatno, kao i kada su sigurni u ono što govore.

Rezultati istraživanja u vezi sa samododirivanjem, pokretom glave, pokretom trupa i pomenom položaja, ukazuju da je za davanje lažnog iskaza karakteristično redukovanje krupnijih pokreta tj. izvesna motorna „ukočenost“. Smanjenje broja ovih pokreta objašnjava se posledicom kognitivne složenosti laži. Što se tiče ostalih facijalnih karakteristika, kao što su skretanje pogleda i treptanje očima, treba istaći da do današnjih dana ni u jednom istraživanju nije potvrđeno da učestalije ili manje učestalo skretanje pogleda ukazuje na obmanjivanje, iako se u policijskoj literaturi često pominje kao pouzdan znak laganja. Njegovo javljanje u iskazu može biti znak nervoze ili kognitivnog opterećenja, što nužno ne znači da osoba laže. Drugo objašnjenje je da osobe koje lažu, u pokušaju da stvore utisak iskrenosti, čine manje skretanja pogleda i vešto održavaju kontakt očima (DePaulo, 1988). U vezi sa treptanjem, istraživanja pokazuju da je učestalije treptanje znatno bolji znak laganja, nego manje učestalo treptanje, jer osobe nesvesno prave više treptaja očima kada lažu, nego kada govore istinu (Meyer, 2010).

Imajući u vidu osnovne postavke emocionalnog, kognitivnog pristupa i pristupa pokušaja kontrole, možemo zaključiti da nalazi istraživanja znakova neverbalnog ponašanja ukazuju na dominaciju emocija nad ostalim psihičkim procesima. Pošto je istraživanje sprovedeno u eksperimentalnim uslovima, u kojima stvarno ne možemo otkriti kako se ponašaju osobe koje lažu kada su ulozi zaista veliki, ne možemo govoriti o prisustvu emocije straha, krivice i radosti, koje Ekman (1992) najčešće povezuje sa laganjem. Nalazi istraživanja zapravo pokazuju kako se mogu ponašati osobe koje lažu, što automatski ne znači da sve osobe koje se više osmehuju, ilustruju i čine više pokreta rukama i prstima, zapravo lažu. Opisano ponašanje može ukazati na pojavu emocionalne uzbuđenosti, tremu, namerno pravljenje pokreta kako bi se u iskazu ostavio utisak iskrenosti, ili je takvo ponašanje sastavni deo nečijeg obrasca ponašanja.

Naposletku, važno je naglasiti koja su to ograničenja predmetnog istraživanja. Kao prvo, istraživanje je sprovedeno na relativno malom uzorku, što je značajno moglo da utiče na dobijene rezultate u smislu njihove niže preciznosti. Drugo, istraživanje je sprovedeno u eksperimentalnim uslovima u kojima demonstratori nisu spontano lagali, što je moglo imati za posledicu drugačije ponašanje od ponašanja koje bi se ispoljilo u realnoj situaciji. Treće, postavlja se pitanje motivisanosti nezavisnih procenjivača da ulože više ličnog napora kako bi odgovorili zahtevima istraživanja. Važno je takođe napomenuti da su rezultati istraživanja mogli proisteći i iz načina na koji je zadatak postavljen, jer se od ispitanika tražilo da primete da li je u ponašanju demonstratora bilo pokreta tela i ekstremiteta, a ne da li je neki deo dela bio značajno umiren.

Imajući u vidu napred navedeno, možemo zaključiti da je oblast obmanjujućeg iskaza izuzetno kompleksna. Iz navedenog razloga, a u cilju produbljiivanja predmetne materije u jednom od sledećih istraživanja, bilo bi neophodno izvršiti



analizu osnovnog obrasca ponašanja osoba koje će u istraživanju imati ulogu demonstratora, što omogućuje stvaranje jednog referentnog okvira, na osnovu kojeg možemo vrednovati promene u ponašanju. Na taj način možemo shvatiti da su neke navike odnosno ponašanja, sastavni deo nečijeg „normalnog“ obrasca ponašanja, a ne obmanjujućeg ponašanja. Takođe bi bilo veoma značajno istražiti verovatnoću češćeg ili ređeg javljanja psiholoških procesa u situaciji istinitog i lažnog iskaza. U tom smislu bilo bi posebno značajno istražiti kognitivni aspekt obmane i pokušaj kontrole ponašanja.

## 5. Literatura

1. Baić, V. (2010). Tačnost procene laganja i neverbalnih ponašanja koja indikuju laž i obmanjivanje, *Primenjena psihologija* 1, 77–89.
2. Baić, V. (2011). Detektovanje laganja na osnovu posmatranja neverbalnog ponašanja, *Bezbednost*, 1, 28–42.
3. Burgoon, J. K., & Buller, D. B. (1994). Interpersonal deception. Effects of deceit on perceived communication and nonverbal dynamics. *Journal of Nonverbal Behavior*, 18, 155–184.
4. Buller, D. B., & Burgoon, J. K. (1996). Interpersonal deception theory. *Communication Theory*, 6, 203–242.
5. Burgoon, J. K., Buller, D. B., Floyd, K., & Grandpre, J. (1996). Deceptive realities: sender, receiver and observer perspectives in deceptive conversations. *Communication Research*, 23, 724–748.
6. DePaulo, B. M. (1988). Nonverbal aspects of deception. *Journal of Nonverbal Behaviour*, 12, 153–162.
7. Ekman, P. (1992). Telling lie: clues to deceit in the marketplace, politics and marriage. New York W.W. Norton.
8. Ekman, P. (1997). Deception, lying and demeanor. States of mind. American and post – Soviet perspectives on contemporary issues in psychology, 93–105.
9. Ekman, P. (2001). *Telling lies*. New York: W. W. Norton.
10. Ekman, P. & Friesen, W. V. (1972). Hand movements. *Journal of Communication*, 22, 353–374.
11. Fiedler, K., & Walka, I. (1993). Training lie detectors to use nonverbal cues instead of global heuristics. *Human Communication Research*, 20, 199–223.
12. Hocking, J. E., & Leathers, D.G. (1980). Nonverbal indicators of deception: A new theoretical perspective. *Communication Monographs*, 47, 119–131.
13. Kohnken, G. (1989). Behavioral correlates of statement credibility. Theories, paradigms and results. Criminal behavior and the justice system. *Psychological perspectives*, 271–289.
14. Krauss, R. M. (1981). Impression formation, impression management, and nonverbal behaviors. *Social cognition: Ontario Symposium*, 1, 323–341.
15. Leary, M. R., & Kowalski, R. M. (1990). Impression management. A literature review and two-component model. *Psychological Bulletin*, 107, 34–47.
16. Meyer, P. (2010). *Liespotting Proven Techniques to detect deception*. St. Martin's Press.
17. Reardon, K. (1998). *Interpersonal Communication-Where Minds Meet*, International Thomson Publishing Inc.

18. Riggio, R. E. & Friedman, H. S. (1983). Individual differences and cues to deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 899–915.
19. Rot, N. (2004). *Znakovi i značenja*, Beograd, Nolit.
20. Siegman, A. W., & Reynolds, M. A. (1983). Self-monitoring and speech in feigned and unfeigned lying. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1325–1333.
21. Vrij, A. (2000). Detecting lies and deceit: The psychology of lying and its Implications for professional practice. Chichester: John Wiley.
22. Vrij, A. (2008). Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities. Chichester: Wiley.
23. Vrij, A., Edward, K., Roberts, K. P. & Bull, R. (2000). Detecting deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, 24, 239–263.
24. Vrij, A., Fisher, R., Mann, S., & Leal, S. (2006). Detecting deception by Manipulating cognitive load. *Trends in Cognitive Sciences*, 10, 141–142.
25. Vrij, A., Fisher, R., Mann, S., Leal, S., Milne, R. & Bull, R. (2007). *Increasing cognitive load to facilitate lie detection: The benefit of recalling an event in reverse order*. Law and Human Behavior.

## **FREQUENCY OF SOME SIGNS NONVERBAL BEHAVIOR IN MISLEADING STATEMENT**

### **Summary**

The objective of this study was to assess the objective observer to determine whether there is a difference in the incidence of some forms of nonverbal behaviors referred to as common indicators of lying in previous studies. Cluster analysis showed that the two groups are formed of non-verbal behavior. The first group includes smiling, illustration, hand and finger movements, movements of the legs and feet, while the second group consists of looking away, blinking eyes, self-adaptors, head movements, body movements and noting the position of the body. Interpreting this finding, together with the findings of the ranking of non-verbal behavior in the responses based on the arithmetic mean, it can be concluded that the behavior of the first group (smiling, illustration, hand and finger movements, movements of the legs and feet) is more noticeable in the nonverbal behavior of persons, which amounts to a false statement.