

wetenschappelijk onderzoek bewijst:

Knipperen verraadt leugenaars

Bij het vertellen van een leugen knipperen mensen minder vaak met de ogen dan anders. Dat hebben onderzoekers van de universiteit van Portsmouth vastgesteld. De uitkomsten van hun onderzoek zijn onlangs gepubliceerd in het jongste nummer van het wetenschappelijk tijdschrift the Journal of Non-verbal Behaviour.

Volgens de onderzoekers knipperen mensen opvallend weinig met de ogen op het moment dat ze een leugen vertellen. Hoofdonderzoekster Sharon Leal van Portsmouth University verklaart dit uit het feit dat het verhullen van de waarheid ons veel inspanning kost. We moeten niet alleen een verhaal verzinnen, maar er ook voor zorgen dat dat verhaal niet in strijd is met de informatie die onze gesprekspartner heeft of zou kunnen hebben. Bovendien moeten we goed onthouden welke verhalen we vroeger verteld hebben en aan wie, zodat we onszelf niet tegenspreken.

Leugens vertellen vraagt, kortom, om een sterke concentratie. En dat vertaalt zich in minder bewegingen van het ooglid, is nu vastgesteld. Even opvallend is overigens dat het knipperen met de oogleden sterk (tot wel acht keer normaal) toeneemt wanneer het gesprek wordt beëindigd. Volgens Leal het gevolg van het wegvallen van diezelfde spanning.

Geert Hommes, directeur van het TOM (The Other Message) instituut en specialist in non-verbale communicatie, is niet verbaasd over de uitkomst van het onderzoek. "In mijn trainingen laat ik mensen zien hoeveel we kunnen afleiden uit niet-verbale signalen. Ons lichaam vertelt vaak wat we zelf willen verzwijgen. En omdat we onze reflexen (want dat zijn het vaak) niet kunnen sturen, is ons lichaam veel eerlijker dan wijzelf. Het echte pokerface hebben maar heel weinig mensen."

Ook Hommes ziet een duidelijk verband tussen het knipperen met de ogen en het vertellen van onwaarheden. "Het is zelfs ingeburgerd in ons taalgebruik. Hoe vaak hoor je iemand niet zeggen: 'En dat durft-ie te zeggen zonder zelfs met zijn ogen te knipperen'. Hoe waar! De spanning om betrappt te worden brengt ons in onbalans. Daardoor komt het ook dat we tijdens de leugen zelf niet met onze ogen knipperen", zegt hij. Maar hij ziet ook dat we binnen een seconde of tien juist wel knipperen. "Meestal iets langzamer dan wanneer we knipperen om de ogen normaal vochtig te houden. Zo reguleren we de spanning in ons lichaam en herstellen we onze balans."

Hommes is blij dat eindelijk ook eens langs wetenschappelijke weg het belang van non-verbale communicatie is vastgesteld. "Maar", zegt hij: "we moeten oppassen

voor te snelle conclusies. Het is niet zo dat iemand die niet zo vaak met zijn ogen knippert dus ook vaak liegt. Zo eenvoudig ligt dat niet. Die conclusie kun je pas trekken als er sprake is van een patroon. Als je vaker een zelfde soort vraag stelt, en iemand vertoont steeds eenzelfde reactie, dan pas is er reden tot twijfel.”

“Inzicht hebben in de betekenis van niet-verbale signalen vergroot iemands EQ”, legt Hommes uit. “Wat dat betreft zou ik het iedereen kunnen aanraden. Maar vooral als je vaak in situaties bent waarin mensen zich beter willen voordoen dan ze zijn, moet je kennis van non-verbale communicatie in je bagage hebben. Veel van mijn trainingen geef ik dan ook aan de politie”, vertelt hij. “Voor hen is het een waardevol hulpmiddel bij het verhoren van verdachten. Maar ook HR-managers hebben er baat bij, bij de werving en selectie van personeel. En een derde groep die graag van mijn diensten gebruikmaakt, zijn onderhandelaars. Zij moeten heel goed kunnen inschatten of hun tegenstander al zijn kaarten op tafel legt, of dat hij er nog een dubbele agenda op na houdt.”

“De andere, actieve kant van non-verbale communicatie is al veel meer gemeengoed”, weet Hommes. “Elke verkooptraining, elke training ‘spreken in het openbaar’ besteedt aandacht aan iemands houding. En iedereen weet dat je een deel van je lichaamstaal actief, voor de spiegel, kunt trainen. Dat je door je lichaamshouding een geïnteresseerde indruk kunt maken en jezelf een actieve uitstraling kunt geven. Maar het deel dat zich niet laat trainen, maar dat wel vertelt hoe we ons echt voelen, is zeker zo interessant.”

“Jaren van non-verbale signalen laten hun sporen na in iemands gezicht. De uitdrukking in iemands ogen, de vorm en stand van mond en lippen, de plooien in iemands gezicht, vertellen vaak veel over de persoon in kwestie, nog voordat hij of zij zijn mond heeft opengedaan. Ook dat laat ik zien in mijn trainingen.”

“Maar”, waarschuwt Hommes terecht: “non-verbale communicatie staat niet op zichzelf. Een enkel signaal heeft vaak niets te betekenen. Maar in combinatie met andere signalen, verbaal én non-verbaal, kan het ons veel informatie geven die ons anders zou zijn ontgaan. Wie non-verbale signalen goed weet te interpreteren, heeft geen leugendetector meer nodig.”

Noot voor de redactie, niet voor publicatie:

Meer informatie verstrekt Geert Hommes, directeur van TOM Institute.
Telefoon: 0317-31 83 76 of 06-21 50 59 99; info@tominstitute.com,
www.tominstitute.com