

Het verdachtenverhoor:

**Welke invloed heeft het gedrag van de rechercheur en
de verhooromgeving op waarheidsvinding?**

Masterthese 16 februari 2010

Auteur: Anika Stradmann

1ste begeleider: Dr. K. Dijkstra

2de begeleider: Dr. K. Beune

Universiteit Twente

Faculteit der wetenschappen

Master Arbeid & Organisatie psychologie

SAMENVATTING

Het doel van deze masterthese is meer inzicht te krijgen in het effect van bepaalde verhoorstrategieën die rechercheurs in verdachtenverhoren toepassen en die bijdragen aan positieve verhooruitkomsten. In dit onderzoek wordt specifiek gekeken welke invloed de omgevingskleur van de verhooruimte heeft op dit proces.

Om dit te onderzoeken is een vragenlijst afgenomen onder studenten (n=100) van de Universiteit Twente en van het regionaal opleidingscentrum (ROC) in Apeldoorn om inzicht te krijgen in hoeverre het gedrag van de rechercheur (actief luisteren vs. rationeel overtuigen) en de kleur (blauw vs. wit) van de verhooruimte een bijdrage kunnen leveren aan het vinden van de waarheid.

Uit de resultaten komt naar voren dat actief luisteren en rationeel overtuigen een verschillend effect hebben op het aantal verdachten dat een bekentenis aflegt. Echter is er geen verschil gevonden voor actief luisteren en rationeel overtuigen wat betreft de inschatting van de kwaliteit van de relatie met de rechercheur. De verwachting was dat actief luisteren zou zorgen voor een betere kwaliteit van de relatie dan rationeel overtuigen. Deze verwachting kon niet worden bevestigd. Verder werd er verwacht dat er bij rationeel overtuigen meer verdachten een bekentenis zouden afleggen dan bij actief luisteren. Echter, dit blijkt niet het geval. In tegenstelling tot de hypothese blijkt actief luisteren juist tot meer bekentenissen te leiden dan rationeel overtuigen. Tevens blijkt dat het gedrag van de rechercheur een directe invloed heeft op zijn (waargenomen) geloofwaardigheid. Zo bleek dat de verdachten de rechercheur als meer betrouwbaar en expert waarnemen wanneer zij geconfronteerd werden met actief luisteren in vergelijking tot rationeel overtuigen.

De blauwe kleur van de verhoorumgeving lijkt in dit onderzoek nauwelijks invloed te hebben op de relatie tussen het gedrag van de rechercheur en het aantal bekentenissen, de ingeschatte kwaliteit van de relatie en de (waargenomen) geloofwaardigheid van de rechercheur.

Vanuit dit onderzoek kan geconcludeerd worden dat actief luisteren een positieve bijdrage heeft aan het aantal verdachten dat een bekentenis aflegt en dat de waargenomen geloofwaardigheid van de rechercheur hierbij toeneemt.

INLEIDING

Vandaag de dag is er steeds meer belangstelling voor het verdachtenverhoor. Met regelmaat komen de schaduwkanten van de politie in het nieuws. Een voorbeeld is de zaak van de Schiedammer parkmoord uit 2000. Deze zaak heeft veel belangstelling gekregen doordat het vraagtekens oproep over hoe effectief het verdachtenverhoor is uitgevoerd, want na vier jaar bekende iemand anders dan de reeds veroordeelde persoon de moord te hebben begaan (Nierop, 2005). Dit geldt ook voor de Puttense moordzaak, waarbij twee mannen waren veroordeeld tot een gevangenisstraf, maar na ruim zes jaar nadat er nieuw bewijsmateriaal gevonden was, bleek dat deze twee mannen onschuldig waren. Ook kwam in 2009 meerdere keren de Amerikaanse gevangenis Guantánamo Bay in opspraak vanwege het gebruiken van martelverhoren om de waarheid te vinden. Zowel in Nederland en Amerika is te zien dat het verdachtenverhoor complex is. Het is belangrijk om meer inzicht te krijgen in de gedragingen van de rechercheur en de processen die kunnen bijdragen aan een effectief verdachtenverhoor.

In verschillende onderzoeken (Beune, Giebels en Sanders, 2009; Nierop, 2005; Smeets, 2004) wordt gesproken over het begrip waarheidsvinding. Er wordt geprobeerd om niet de focus te leggen op een bekentenis, maar er wordt geprobeerd een sluitend en kloppend verhaal te krijgen door middel van informatieverzameling (Nierop, 2005; Smeets, 2004). Het achterhalen van de waarheid is het belangrijkste doel tijdens een verhoor (Van Amelsfoort, Rispens en Grolman, 2005). In het onderzoek van Beune e.a. (2009) wordt gesproken over enkele belangrijke verhooruitkomsten die gebaseerd zijn op de geschreven Handleiding Verdachtenverhoor van Van Amelsfoort e.a. (2005). Hieruit bleken de verhooruitkomsten 'de bekentenis' van de verdachte en 'de kwaliteit van de relatie' tussen de rechercheur en de verdachte als indicatoren worden gezien van de waarheidsvinding. Deze indicatoren worden in dit onderzoek gebruikt. Daarnaast wordt er gekeken naar de geloofwaardigheid van de rechercheur. Dit is belangrijk omdat uit onderzoek (Dijkstra, 2009) blijkt dat de geloofwaardigheid van een persoon invloed kan hebben op de hoeveelheid informatie die een ander aan deze persoon vertelt. Dit kan bijdragen aan een recherche onderzoek om zo achter de waarheid te kunnen komen.

In de Handleiding Verdachtenverhoor beschrijven Van Amelsfoort e.a. (2005) de Standaard Verhoorstrategie. In Nederland wordt er door rechercheurs doorgaans gebruik gemaakt van deze standaard verhoorstrategie. De kern van deze verhoorstrategie bestaat uit vier elementen, namelijk het minimaliseren van de weerstand tegen het vertellen van de waarheid, het omsingelen van tactische aanwijzingen om uitvluchten van de verdachte te voorkomen, het opbouwen van druk om de verdachte de waarheid te laten vertellen door de verdachte te confronteren met bewijs en het belonen van gedrag als de verdachte zijn verklaring bijstelt in de richting van de waarheid (Van Amelsvoort e.a., 2005). Daarnaast geeft Nierop (2005) aan dat er een goede relatie moet zijn waarbij de weerstand geminimaliseerd moet worden en dat coöperatief gedrag moet worden bekrachtigd. De waarheidsvinding staat centraal (Nierop, 2005).

Er zijn diverse variabelen die mogelijk invloed kunnen hebben op het proces van verdachtenverhoor. In dit onderzoek wordt er gekeken naar het gedrag van de rechercheur en de omgeving waarin een verdachtenverhoor plaats vindt; de verhooruimte. Twee specifieke gedragingen van de rechercheur lijken belangrijk te zijn binnen het verdachtenverhoor (Beune, e.a., 2009), namelijk actief luisteren en rationeel overtuigen. Het blijkt dat deze twee vormen van gedrag verschil laten zien in de uitkomsten van het verdachtenverhoor (Beune, e.a., 2009). Actief luisteren blijkt gerelateerd te zijn aan een betere kwaliteit van de relatie tussen de rechercheur en de verdachte dan rationeel overtuigen, terwijl rationeel overtuigen samenhangt met een hoger percentage bekentenissen dan actief luisteren.

Naar de fysieke omgeving is nog geen eerder onderzoek gedaan binnen het verdachtenverhoor. Het is belangrijk om hier onderzoek naar te doen om te kijken of er winst gehaald kan worden ten opzichte van de verhooruitkomsten. Onderzoek laat zien dat de fysieke omgeving en omgevingsfactoren invloed hebben op gedrag van mensen (Dijkstra, 2009). Dijkstra vindt bijvoorbeeld in haar onderzoek dat mensen in een zorgomgeving door kleur worden beïnvloed in hoeveel ze vertellen over zichzelf. Vanuit de omgevingspsychologie en de counselingliteratuur wordt nadrukkelijk beschreven dat diverse factoren, zoals de inrichting van de ruimte, en de kleur in en van de ruimte, invloed hebben op het gedrag en de stemming van mensen (Dijkstra, 2009; Pressly & Heesacker, 2001; Gifford, 1988). Zo geven Pressly en Heesacker (2001) aan dat kleur bloeddruk en hartslag kan vertragen. Gifford (1988) geeft daarnaast aan dat de ruimte de manier

van communiceren beïnvloedt. Met de fysieke omgeving wordt in dit onderzoek de verhooruimte bedoeld van de politie. Ten eerste wordt er gekeken in hoeverre het gedrag van de rechercheur invloed heeft op de verhooruitkomsten en de geloofwaardigheid van de rechercheur. Specifiek wordt er in dit onderzoek gekeken in hoeverre de kleur in de verhooruimte invloed kan hebben op de relatie tussen het gedrag van de rechercheur en de verhooruitkomsten.

Hieronder zal allereerst in worden gegaan op het verhoor en het gedrag van de rechercheur. Hierna wordt de fysieke omgeving behandeld. Daarbij wordt er bekeken hoe de fysieke omgeving invloed kan hebben op het aantal verdachten dat een bekentenis aflegt en hoe de ingeschatte kwaliteit van de relatie is tijdens een verdachtenverhoor. Tot slot wordt er gekeken of de fysieke omgeving de relatie tussen het gedrag van de rechercheur en de waargenomen geloofwaardigheid van de rechercheur kan beïnvloeden.

Het verdachtenverhoor: actief luisteren en rationeel overtuigen

Vanaf de jaren '90 wordt er anders gekeken naar het verdachtenverhoor (Gudjonsson, 2003; Williamson, 1994). Er is meer aandacht gekomen voor verhoormethodes, technieken en uitkomsten van het verhoor (b.v., Baldwin, 1993; Gudjonsson, 2003; Kassin, 2008a, 2008b; Kassin & Kiechel, 1996; Leo, 1996; Moston & Stephenson, 1993; Stephenson & Moston, 1994). De nadruk ligt nu op het afnemen van een interview en niet meer op het verkrijgen van een bekentenis. Het verdachtenverhoor is nu meer gericht op informatie inwinnen die een bijdrage kan leveren aan een politieonderzoek, met als ultiem doel het vinden van de waarheid (Hartwig, Granhag & Vrij, 2005).

Actief luisteren en rationeel overtuigen zijn twee soorten gedragingen, ook wel beïnvloedingsstrategieën genoemd, die al vaker zijn onderzocht voor het gebruik bij verdachtenverhoor (Beune e.a., 2009). Het lijkt er op dat deze twee verschillende gedragingen aansluiten bij de hedendaagse westerse verhoorpraktijk waar Nederland ook toebehoort (Beune & Giebels, 2008). Het gebruik van beïnvloedingsstrategieën is een middel om als rechercheur bewust bepaald gedrag te vertonen zodat verdachten hun gedrag gaan veranderen. Eigenlijk wordt er met beïnvloeding geprobeerd mensen in beweging te krijgen zodat mensen de gewenste richting op gaan (Perloff, 1993).

Actief luisteren is een relationele manier van beïnvloeding. Het onderliggende principe van actief luisteren is gebaseerd op aardig zijn. Hierbij ligt de nadruk op vriendelijk, empatisch en hulpvaardig gedrag (Giebels, 2002). Op deze manier wordt de verdachte op zijn gemak gesteld en voelt de verdachte zich begrepen wat bijvoorbeeld kan leiden tot meer coöperatief gedrag (vgl. Holmberg & Christiansen, 2002) en een goede kwaliteit van de relatie (Beune e.a., 2009). Uit het voorgaande blijkt dat de onderlinge relatie belangrijk is omdat er bewust aandacht besteed wordt aan het onderlinge contact tussen de verdachte en de onderzoeker en dat actief luisteren hier een positieve bijdrage aan kan leveren. In een verhoorsituatie is deze manier van benadering te herkennen aan het volgende gedrag van de onderzoeker: er wordt informatie ingewonnen door middel van open vragen om de verdachte uit te nodigen om zijn verhaal te doen. Doordat de verdachte open vragen krijgt wordt er aan de onderlinge relatie gewerkt, er is namelijk sprake van een gesprek tussen de onderzoeker en de verdachte waarbij de onderzoeker oprecht geïnteresseerd is in het verhaal van de verdachte. Door middel van gesloten vragen en het verhaal samenvatten wordt er gecheckt of het verhaal van de verdachte op de juiste manier door de onderzoeker wordt begrepen. Op deze manier wordt er geprobeerd om het verhaal zo compleet mogelijk te krijgen en specifieke informatie te verkrijgen. (cf. Nierop, 2005; Van Amelsfoort, e.a., 2005) Daardoor voelt de verdachte zich gehoord en serieus genomen. Actief luisteren lijkt dus vooral goed aan te sluiten bij het uitgangspunt van de Standaard Verhoorstrategie, namelijk dat het belangrijk is om een goede relatie met een verdachte te creëren. Daarnaast is het belangrijk om aandacht te besteden aan de meer inhoudelijke aspecten van een zaak (vgl. Baldwin, 1993).

Het verdachtenverhoor heeft als ultieme doel het vinden van de waarheid waarbij de kwaliteit van de relatie een belangrijk onderdeel is, echter, is het ook van belang om binnen het verdachtenverhoor inhoudelijk informatie van de verdachte te toetsen om zo de waarheid te vinden. (Milne & Bull, 1999; Van Amelsfoort e.a., 2005). Om hieraan bij te dragen kan gebruik worden gemaakt van rationeel overtuigen (cf. Beune e.a., 2009). In hun artikel betogen (Beune e.a., 2009) dat er recentelijk een nieuwe invalshoek is onderzocht die hierbij aansluit. Deze invalshoek geeft weer dat het verdachtenverhoor zich meer zou kunnen concentreren op het strategisch gebruik van bewijsmateriaal (Hartwig, 2006; Hartwig, Granhag, Stromwall, & Kronkvist, 2006; Hartwig, Granhag, Stromwall, & vrij, 2005). *Rationeel overtuigen is een inhoudelijke vorm van beïnvloeding.*

Hier is het onderliggende principe gericht op logica, overredende argumenten en feitelijke informatie (Giebels, 2002). Deze manier van beïnvloeding is er op gericht om de verdachte aan te sporen tot nadenken en zonodig tot het bijstellen van zijn verklaring. In een verhoorsituatie kan dit herkend worden doordat er bijvoorbeeld een confrontatie van de verdachte plaatsvindt wanneer zijn verklaring inconsistent is met het bewijsmateriaal (Beune, e.a., 2009). De achterliggende gedachte is dat als iemand onschuldig is, er minder inconsistentie zal zijn in het verhaal dan bij iemand die schuldig is (Hartwig, 2007; Beune & Giebels, 2008). Als de verdachte wordt aangesproken op deze inconsistenties wordt geprobeerd de verdachte door middel van logische argumenten te overtuigen de waarheid te vertellen. Er wordt op deze manier bij de verdachte cognitieve druk opgebouwd die de verdachte zal willen opheffen (deze procedure wordt ook wel 'omsingelen' genoemd). Hierdoor zullen verdachte personen in een verhoor meer geneigd zijn de waarheid te vertellen over criminele activiteiten (Beune e.a., 2009).

Er lijken dus aanwijzingen te bestaan dat verschillende typen gedrag van de rechercheur leiden tot verschillende verhooruitkomsten. Gezien het feit dat de Standaard Verhoor Strategie bestaat uit twee elementen, de werkrelatie en het vinden van de waarheid zijn er twee verwachtingen ontstaan. De eerste verwachting is dat actief luisteren leidt tot een betere kwaliteit van de relatie dan rationeel overtuigen omdat actief luisteren gericht is op de relatie tussen de rechercheur en de verdachte. *Hypothese 1: Actief luisteren leidt tot een hogere schatting van de relatie dan rationeel overtuigen.* De verwachting is dat bij rationeel overtuigen het aantal verdachten dat een bekentenis aflegt groter zal zijn dan bij actief luisteren. Dit omdat door middel van logica en het proberen om interne druk te creëren bij de verdachte, de verdachte wordt 'omsingeld' met bewijzen en met inconsistenties in het verhaal en hierdoor een bekentenis zal afleggen. *Hypothese 2: Rationeel overtuigen leidt ertoe dat meer verdachten een bekentenis afleggen dan bij actief luisteren.*

Fysieke omgeving

De omgeving van een persoon heeft invloed op hoe iemand zich gedraagt in een bepaalde situatie (Campbell, 1979; Dijkstra, 2009; Goldstein, 1942; Morrow & MacElroy, 1981). De ruimte beïnvloedt hoe mensen zich voelen en hoe zij denken over een ander en zichzelf (vgl. Campbell, 1979; Morrow & MacElroy, 1981). In deze twee onderzoeken werd bijvoorbeeld aangetoond dat studenten zich prettig en welkom voelden als het kantoor van een professor schoon was en er planten en posters aanwezig waren. De studenten hadden tevens de mening dat de professor aardiger en minder gehaast was. Dit in tegenstelling tot een rommelig kantoor van een professor. Hier vonden de studenten het minder prettig en daardoor dachten ze dat de professor gehaast en druk was. Nog een voorbeeld waaruit blijkt dat de ruimte beïnvloedt hoe mensen denken en gedragen, is uit een onderzoek van Chaikin, Derlega & Miller (1976). Twee kamers werden verschillend ingericht. Er werd aangetoond dat mensen meer over zichzelf vertelden aan een interviewer in een kamer met 'zachte' architectuur (platen op de muur, rustgevende meubels, tapijten en gedempte verlichting), dan in de kamer met een 'harde' architectuur (een muur van cementblokken en fluorescerende verlichting).

In een verhoorsituatie is het van belang dat er door de rechercheur zoveel mogelijk informatie wordt ingewonnen. Het ultieme doel is het vinden van de waarheid, die gevonden kan worden als de verdachte gaat vertellen wat er is gebeurd. Over het algemeen zijn verdachten niet direct bereid om volledige informatie te verschaffen, daarom moet een verdachte vaak gestimuleerd worden om zoveel mogelijk te vertellen, zodat er informatie kan worden ingewonnen. Binnen een zorgomgeving in het onderzoek van Dijkstra (2009) is aangetoond dat mensen meer vertellen door de kleur van de ruimte waarin ze zitten aan te passen. De vraag is of dit soort resultaten ook binnen een verhoorsituatie gevonden kunnen worden door gebruik te maken van een bepaalde kleur in de verhooruimte. Om er achter te komen welke kleur de verhooruitkomsten positief zou kunnen beïnvloeden is het van belang om te weten wat een verhoorsituatie oproept bij mensen. Een verhoorsituatie kan als een stressvolle situatie worden beschouwd (Nierop, 2005). Met name als iemand als verdachte wordt beschouwd, wordt dit als stressvol ervaren (Brodsky & Bennet, 2005). Omdat uit onderzoek (Verhoeven, Pietese & Pruy, 2006) blijkt dat de kleur van de omgeving een stressverlagende werking kan hebben, lijkt het belangrijk te zijn om de keuze van kleur af te stemmen op de gevoelens die een

verhoorsituatie met zich meebrengt.

Het blijkt dat koele kleuren zoals blauw kunnen zorgen voor een vermindering van de bloeddruk en vertraging van de hartslag (Pressly & Heesacker, 2001). Daarnaast wordt de blauwe kleur door mensen gezien als een rustgevend en aangename kleur (Bellizzi & Hite, 1992; Gorn, Chattopadhyay, Sengupta & Tripathi, 2004; Valdez & Mehrabian, 1994). Verder wordt de blauwe kleur ook geassocieerd met gevoelens van 'veiligheid/comfortabel' en met 'zacht/kalmerend' (Wexner, 1954). Het blijkt ook uit een studie van Kaya & Epps (2004) dat bij de blauwe kleur de meeste positieve emoties werden opgewekt. Het bovenstaande wekt de suggestie dat de blauwe kleur mogelijk de verdachten meer rust geeft en de verhooruimte als meer aangenaam wordt ervaren, wat de verhooruitkomsten positief kan beïnvloeden.

Met het positief beïnvloeden van de uitkomsten wordt bedoeld dat de verdachte bij een aangename rustige omgeving wellicht meer informatie zal geven dan in een drukke onaangename omgeving. Daarnaast is er mogelijk sprake van een interactie tussen het gedrag van de onderzoeker en de omgeving (verhooruimte) waarin het verhoor plaatsvindt. De verwachting is dat actief luisteren zorgt voor een betere ingeschatte kwaliteit van de relatie dan rationeel overtuigen. De verwachting hierbij is dat de blauwe kleur deze relatie zal versterken en dat de kwaliteit van de relatie een hogere score laat zien in de blauwe verhooruimte. De redenering die hier achter ligt is dat de blauwe kleur zoals eerder is beschreven als een aangename kleur wordt ervaren (Bellizzi & Hite, 1992; Gorn, Chattopadhyay, Sengupta & Tripathi, 2004; Valdez & Mehrabian, 1994; Wexner, 1954). Daarnaast is actief luisteren een empathische aanpak (Holmberg & Christianson, 2002) wat mensen waarschijnlijk als prettiger ervaren dan een dominantere (rationeel overtuigen) aanpak.

Hypothese 3: Met name in een blauwe verhooruimte zal actief luisteren tot een hogere inschatting van de kwaliteit van de relatie leiden dan rationeel overtuigen. Daarnaast wordt er bij rationeel overtuigen verwacht dat er meer verdachten een bekentenis geven in de blauwe verhooruimte dan bij actief luisteren. De verwachting is hierbij dat de blauwe kleur de verdachte kan laten ontspannen waardoor de verdachte beter kan nadenken zodat de blauwe kleur de relatie versterkt tussen rationeel overtuigen en het geven van een bekentenis.

Hypothese 4: Met name in een blauwe verhooruimte zal rationeel overtuigen ertoe leiden dat meer verdachten een bekentenis afleggen dan bij actief luisteren.

Fysieke omgeving en gedrag; geloofwaardigheid

Een andere belangrijke vraag is of de beoordeling van de verdachte over de rechercheur positieve invloed kan hebben op de verhooruitkomsten. Uit het onderzoek van Dijkstra (2009) bleek namelijk dat in een gespreksruimte (hulpverleningssetting) die werd gemanipuleerd met een kleur de hulpzoekenden meer vertelden. En dat in dezelfde ruimte de hulpverlener meer als betrouwbaar en als een expert werd gezien. Met andere woorden: in dit onderzoek lijkt de waargenomen geloofwaardigheid (cf. Corrigan & Schmidt, 1983) van de hulpverlener het verstrekken van informatie positief te beïnvloeden (zie ook Dijkstra, 2009). Binnen dit huidige onderzoek wordt er gekeken in hoeverre de rechercheur als betrouwbaar en als een expert overkomt op de verdachte. De toegenomen geloofwaardigheid zou binnen een verhoorsituatie kunnen zorgen dat er meer informatie wordt verstrekt door de verdachte wat een positieve bijdrage kan leveren aan de verhooruitkomsten. Geloofwaardigheid heeft twee aspecten (Giebels, 2002), ten eerste de relatie tussen personen en ten tweede de positie van de één ten opzichte van de ander. Bij het eerste aspect gaat het om de betrouwbaarheid van de ander, als de ander als betrouwbaar wordt waargenomen kan er ook relatie opbouw plaatsvinden. Dit lijkt aan te sluiten bij actief luisteren omdat dit gericht is op de relatie. De verwachting hierbij is dat de verdachte de rechercheur betrouwbaarder inschat bij actief luisteren dan bij rationeel overtuigen. *Hypothese 5: Actief luisteren leidt tot een hogere inschatting van de betrouwbaarheid van de rechercheur dan bij rationeel overtuigen.* Bij het tweede aspect speelt de expertise van een persoon een rol (Giebels, 2002). Als iemand als een expert overkomt heeft deze persoon expert-macht en krijgt hij hierdoor een hogere positie ten opzichte van de ander. Dit lijkt meer aansluiting te vinden bij rationeel overtuigen omdat expertise te maken heeft met kennis van de zaak hebben (Giebels & Euwema, 2006). Rationeel overtuigen is gericht op logica en argumenten waardoor de verdachte de rechercheur meer als een expert zou kunnen zien. *Hypothese 6: Rationeel overtuigen leidt tot een hogere inschatting van de expertise van de rechercheur dan bij actief luisteren.*

Verder wordt er gekeken in hoeverre de blauwe verhoorruimte de relatie tussen het gedrag van de rechercheur en de geloofwaardigheid van de rechercheur kan versterken zodat de geloofwaardigheid toe zal nemen. Dit omdat uit onderzoek van Malsow en Mintz (1956) werd aangetoond dat de omgeving effect heeft

op de waarneming van personen. Er werden 3 kamers gebruikt in het experiment van Maslow en Mintz (1956); een mooie kamer, een gewone kamer en een lelijke kamer. De lelijke en de gewone kamer hadden grijze muren en koele kleuren. De mooie kamer had beige muren en warme kleuren. Respondenten werden in de verschillende kamers gevraagd om tien foto's met gezichten erop te beoordelen. De foto's van mensen in de mooie, warme kamer werden positiever beoordeeld dan de foto's in een gewone, koele of in een lelijke kamer. De vraag is of de blauwe verhooruimte positief effect kan hebben zodat de geloofwaardigheid van de onderzoeker toeneemt en er meer informatie wordt vrijgegeven door de verdachte. Omdat er verwachtingen zijn met actief luisteren en de betrouwbaarheid (hypothese 5) en met rationeel overtuigen en de expertise (hypothese 6) wordt er in deze vorm ook gekeken hoe de blauwe verhooruimte deze relatie zou kunnen versterken. *Hypothese 7: Met name in de blauwe verhooruimte zal actief luisteren leiden tot een hogere inschatting van de betrouwbaarheid van de onderzoeker dan bij rationeel overtuigen.* Dit wordt verwacht omdat actief luisteren gericht is op een goede relatie en dat de blauwe kleur rust kan geven en als een aangename kleur wordt ervaren (Bellizzi & Hite, 1992; Gorn, Chattopadhyay, Sengupta & Tripathi, 2004; Valdez & Mehrabian, 1994; Wexner, 1954). De verdachte zal zich meer op zijn gemak voelen doordat actief luisteren een empathische aanpak heeft (Holmberg & Christianson, 2002) wat kan zorgen dat de geloofwaardigheid (betrouwbaarheid) van de onderzoeker toeneemt. *Hypothese 8: Met name in de blauwe verhooruimte zal rationeel overtuigen leiden tot een hogere inschatting van de expertise van de onderzoeker dan bij actief luisteren.* Deze verwachting is gebaseerd op de resultaten uit het onderzoek van Maslow en Mintz (1956) en Bellizzi, Browley en Hasty (1983). Maslow en Mintz (1956) geven aan dat mensen worden beïnvloed door hun omgeving op de waarneming van personen. Mensen in een mooie en warme kamer worden positiever waargenomen dan in een gewone, koele kamer geven Maslow en Mintz (1956) aan. Omdat de blauwe verhooruimte niet onder 'gewoon' valt zou het kunnen zijn dat de participanten de onderzoeker hoger inschatten op zijn geloofwaardigheid.

Gezien het feit dat de kleur blauw de meest geprefereerde en genoemde kleur is (Bellizzi, Browley & Hasty, 1983) zou het kunnen zijn dat dit een positief effect heeft op de waargenomen geloofwaardigheid van de onderzoeker. Daarom wordt er verwacht dat de blauwe verhooruimte met rationeel overtuigen ook positieve resultaten kan laten zien op de waargenomen geloofwaardigheid van de onderzoeker.

METHODE

Design & Participanten

Honderd participanten werkten mee aan dit onderzoek (58 vrouwen en 41 mannen, gemiddelde leeftijd = 22.8 jaar, SD = 4.9) . De participanten waren allemaal studenten waarbij het opleidingsniveau uiteen liep (van MAVO tot Universiteit) . De participanten zijn willekeurig verdeeld over één van de vier condities in een 2 (actief luisteren vs. rationeel overtuigen) x 2 (blauwe muur vs. witte muur) design.

Materiaal

Er is gebruik gemaakt van een schriftelijke enquête. De participanten kregen een scenario waarin ze zich moesten inleven. Hierna kregen de participanten twee foto's te zien, namelijk een verhoorkamer (blauw/wit) en een foto van een onderzoeker. Na deze stappen kregen de participanten twee verhoorvragen (of actief luisteren of rationeel overtuigen) die gingen over het gelezen scenario. Als laatste stap werd er een vragenlijst ingevuld door de participanten.

Procedure

Vijftig participanten zijn benaderd op het universiteitsterrein van Universiteit Twente om mee te werken aan een onderzoek. Daarnaast zijn er vijftig participanten geworven via een Regionaal Opleidingscentrum in Apeldoorn (ROC). Aan de participanten werd gevraagd deel te nemen aan een onderzoek dat ging over verdachtenverhoor in Nederland. Hierbij kregen ze de instructie om de vragen naar waarheid in te vullen en geen overleg te plegen met studiegenoten.

Het gebruikte scenario volgt hieronder:

Stel je voor: je gaat een voedingstest doen bij een bioloog. Je klopt aan...

“Kom maar binnen” wordt er geroepen. Je loopt een kamer in waar je wordt ontvangen door een bioloog. Je geeft de bioloog een hand. Er staat een stoel aan een bureau waar je plaats neemt.

Je krijgt uitleg dat je meedoet aan een voedselonderzoek. Er wordt uitgelegd dat je zo meteen een vragenlijst moet gaan invullen, terwijl de bioloog dit vertelt realiseert hij zich dat hij de geprinte vragenlijst nog bij de printer beneden heeft liggen. Hij gaat hem ophalen en is zo terug.

Als de bioloog weg is bekijk jij op je gemak de ruimte waar je in zit. Er staat een bureau met een pc en een archiefkast die open is. Je blijft rustig wachten op je stoel. Je kijkt nog eens naar de archiefkast. Er staan mappen in en een klein kluisje met een sleuteltje erin. Je staat op en loopt naar de kast toe. Je kijkt naar het kluisje en pakt hem vast en draait hem open. Er ligt geld in! Je pakt al het geld en doet het kluisje weer dicht en zet hem precies zo neer zo als het kluisje stond. Terwijl jij daar staat loopt er ook iemand over de gang, zichtbaar via een zijraam bij de deur. Je stopt het geld in je broekzak en gaat weer op de stoel zitten. Je moet nog even wachten, maar dan komt de bioloog met de vragenlijst terug. Hij geeft de vragenlijst aan jou en jij begint met het invullen van de vragenlijst over voeding.

Stel je nu voor, na het plegen van een diefstal ben je naar huis gegaan. Je bent net een paar uur thuis en er wordt gebeld, het is de politie. De politie wil je graag een aantal vragen stellen over een diefstal die is gepleegd en je wordt meegenomen naar het politiebureau. Daar word je verhoord in een verhoorruimte.

Na het scenario te hebben gelezen kregen de participanten de gelegenheid om op de volgende pagina van de enquête de foto van de verhoorruimte te bekijken waar ze zouden komen te zitten als dit in het echt zou hebben plaats gevonden. Op deze manier kregen de participanten de kans om zich zo goed mogelijk in te leven in de situatie. Daarnaast kregen ze ook een foto van een rechercheur te zien die het verhoor zou afnemen. De man op de foto die als rechercheur werd voorgesteld was geen echte rechercheur, maar een vrijwilliger. Er is gebruik gemaakt van foto's omdat uit onderzoek blijkt dat mensen op een foto van een realistische omgeving redelijk dezelfde reactie laten zien als bij een echte omgeving (Stamps, 1990).

Nadat de participanten de verhooruimte en de rechercheur hadden bekeken werden er twee verhoorvragen op papier gesteld. Deze vragen waren afhankelijk van de versie die de participant kreeg. Hierna werd er een vragenlijst afgenomen. Hierin werden de afhankelijke variabelen en controlevariabelen gemeten. De volledige enquête is terug te vinden in de bijlage (zie bijlage 1.1).

ONAFHANKELIJKE VARIABELEN

Gedrag van de rechercheur: actief luisteren en rationeel overtuigen

Het gedrag van de rechercheur werd door middel van twee vragen per enquête duidelijk weergegeven. Deze zijn afkomstig uit recent onderzoek en blijken representatief voor actief luisteren en rationeel overtuigen in verhoorsituaties (Beune e.a., 2009). *Actief luisteren* werd gerepresenteerd door “Ik kan me voorstellen dat je nogal geschrokken bent. Daarom is het belangrijk dat ik ook jouw kant van het verhaal hoor. Vertel eens wat er volgens jou is gebeurd” en “Als ik het goed begrijp ben je gekomen voor een vragenlijst over voeding en is die meneer even uit zijn kamer geweest. Kun je me daar wat meer over vertellen?”. *Rationeel overtuigen* werd weergegeven door “Er heeft zich een getuige gemeld en die getuige denkt dat zij jou voor de kast heeft zien staan waar het geld uit is weggenomen. Hoe verklaar je dat?” en “Stel nou dat we jouw vingerafdrukken zouden nemen en die zouden vergelijken met een vingerafdruk die wij hebben gevonden op het geldkistje. Wat denk je dat er dan gebeurt?”

Fysieke omgeving: de kleur van de verhooruimte

De participanten hebben voordat de vragen werden beantwoord de verhooruimte bekeken aan de hand van een foto die bijgevoegd was. Ze kregen een blauwe of witte verhoorkamer te zien. De foto's van de verhoorkamers waren in de vier verschillende versies identiek behalve de kleur, die was blauw (Tint 208°, Verzadiging 54%, Helderheid 62%) of wit (Tint 0°, verzadiging 0%, helderheid 98% zie bijlage 1.2). De witte ruimte fungeert in dit experiment als controleconditie, omdat de huidige verhoorkamers over het algemeen wit zijn. De foto's van zowel de verhoorkamer als van de rechercheur waren in kleur afgedrukt op een formaat van 11 x 15 cm (zie bijlage 1.2 & 1.3).

AFHANKELIJKE VARIABELEN

Bekennen

Aan de hand van het scenario dat de participanten hadden gelezen werden verhoorvragen gesteld op papier. Participanten konden hier schriftelijk een antwoord op geven. In één van die vragen werd duidelijk de vraag gesteld of de participant aan de hand van het scenario gestolen had. Deze variabele is gecodeerd als een dichotome variabele (bekennen = 1, ontkennen = 0). Aangezien alle deelnemers in dit onderzoek "schuldig" zijn kan bekennen worden gezien als een indicator van waarheidsvinding: wanneer een participant bekend is de waarheid gevonden. In totaal hebben 44 mensen van de 100 een bekentenis afgelegd (34% mannen en 66% vrouwen).

Kwaliteit van de relatie

Om de kwaliteit van de relatie te meten werd een aangepaste versie gebruikt van een schaal die gebruikt werd in eerder verhooronderzoek (Beune e.a., 2009). Deze schaal bestaat uit zes items die beantwoord kunnen worden met 'ja' of 'nee'. Een voorbeelditem is: "Tijdens het zojuist plaatsgevonden verhoor was de onderlinge relatie goed" ($\alpha = .73$).

Geloofwaardigheid (de betrouwbaarheid en expertise van de rechercheur)

Hiervoor werd een schaal gebruikt uit eerder onderzoek (Corrigan & Schmidt, 1983). Deze schaal bestaat uit drie subschalen waarvan twee subschalen zijn gebruikt voor dit onderzoek. De subschaal betrouwbaarheid en de subschaal expertise bestaan uit drie items om de waargenomen betrouwbaarheid en de expertise te meten, deze zijn gebruikt in dit onderzoek. Aan de participanten werd gevraagd hun mening te geven over hoe betrouwbaar ze de rechercheur vonden en in hoeverre ze de rechercheur als expert zagen. Aan de hand van een vijfpunts likertschaal konden de participanten hun mening weergeven. Subschaal betrouwbaarheid, enkele voorbeelditems bij deze subschaal zijn: "In hoeverre vind jij de rechercheur eerlijk?" en "... oprecht?" ($\alpha = .86$). Subschaal expertise, enkele voorbeelditems hierbij zijn: "In hoeverre vind jij de rechercheur bekwaam" en "... ervaren?" ($\alpha = .83$).

RESULTATEN

Alle hypothesen zijn getoetst met een twee-weg ANOVA. Er is gebruik gemaakt van standaard regels om de data te bekijken op invloedrijke observaties (Cook's Distance) en uitschieters (gestandaardiseerde residuen groter dan 3.3 of minder dan -3.3, Tabachnick & Fidell, 2007). Er zijn acht participanten verwijderd voordat de analyses zijn uitgevoerd omdat deze participanten uitschieters waren. Dit betekent dat alle analyses uitgevoerd zijn met 92 participanten.

Bekennen

Hypothese 2 en hypothese 4 hadden verwachtingen die gebaseerd waren op de afhankelijke variabele bekennen. Hypothese 2 had de verwachting dat *rationeel overtuigen* meer tot *bekentenissen* zou leiden dan actief luisteren. Hypothese 4 had de verwachting dat *rationeel overtuigen* met name in de *blauwe verhoorruimte* tot *meer bekentenissen* zou leiden dan actief luisteren. We beginnen met het hoofdeffect, er is een significant verschil gevonden voor *actief luisteren* en *rationeel overtuigen* op het verkrijgen van een *bekentenis* $F(1, 88) = 16.45, p < .001$. Echter, tegengesteld aan de verwachting blijkt dat actief luisteren ($M = .62, SD = .49$) tot meer bekentenissen leidde dan rationeel overtuigen ($M = .22, SD = .42$). Hypothese 2 kan niet worden bevestigd.

Daarnaast is er gekeken of er sprake was van een interactie effect waarbij de verwachting was dat rationeel overtuigen x blauwe verhoorruimte meer zou leiden tot bekentenissen dan actief luisteren x blauwe verhoorruimte. Er is geen interactie effect gevonden $F(1,88) = .28, p = n.s$. Hypothese 4 kan niet worden bevestigd.

Kwaliteit van de relatie

Twee hypothesen zijn gebaseerd op deze afhankelijke variabele. Hypothese 1 verwachtte dat *actief luisteren* leidde tot een hogere schatting van de kwaliteit van de relatie dan rationeel overtuigen. Er is geen hoofdeffect gevonden voor *actief luisteren* ($M = 3.74$, $SD = 1.99$) op de kwaliteit van de relatie $F(1, 88) = .29$, $p = n.s.$ in vergelijking tot *rationeel overtuigen* ($M = 3.51$, $SD = 2.24$). Hypothese 1 kan niet worden bevestigd.

Hypothese 3 verwachtte een interactie effect voor de *blauwe verhooruimte* die met name bij *actief luisteren* zou zorgen voor een hogere schatting van de kwaliteit van de relatie dan rationeel overtuigen. Een interactie effect is niet gevonden $F(1,88) = .00$, $p = n.s.$ waardoor hypothese 3 niet kan worden bevestigd.

Geloofwaardigheid (de betrouwbaarheid en expertise van de rechercheur)

Ten eerste is er gekeken of er een hoofdeffect gevonden kon worden voor *actief luisteren* op de *betrouwbaarheid*, want de verwachting van hypothese 5 was dat de geloofwaardigheid (betrouwbaarheid) van de rechercheur groter is bij *actief luisteren* dan bij *rationeel overtuigen*. De resultaten bevestigen hypothese 5. Er is een hoofdeffect gevonden $F(1, 88) = 2.48$, $p = .03$ voor *actief luisteren* ($M = 2.88$, $SD = .73$) en de *betrouwbaarheid* wat in lijn ligt met de opgestelde hypothese. *Rationeel overtuigen* had hierin een lager gemiddelde ($M = 2.55$, $SD = .73$). Naast de betrouwbaarheid is er gekeken voor een hoofdeffect van *rationeel overtuigen* op de *expertise* (hypothese 6). Er is geen hoofdeffect voor deze relatie gevonden. Wel is er een hoofdeffect gevonden voor *actief luisteren* op de *expertise* $F(1, 88) = 3.90$, $p = .05$. *Actief luisteren* ($M = 2.62$, $SD = .88$) lijkt er voor te zorgen, in tegenstelling tot *rationeel overtuigen* ($M = 2.26$, $SD = .83$), dat de rechercheur positiever beoordeeld wordt op zijn expertise. Hypothese 6 kan niet worden bevestigd.

De verwachting bij hypothese 7 was dat met name bij de *blauwe kleur* van de verhooruimte in combinatie met *actief luisteren* de waargenomen betrouwbaarheid van de rechercheur groter zou zijn. Er is geen interactie effect gevonden $F(1,88) = .70$, $p = n.s.$ Hypothese 7 kan niet worden bevestigd. Daarnaast was de verwachting bij hypothese 8 dat met name bij de *blauwe kleur* van de verhooruimte in combinatie met *rationeel overtuigen* de waargenomen expertise van de rechercheur groter zijn. Voor deze verwachting is ook geen interactie effecten gevonden $F(1,88) = .66$, $p = n.s.$ Hypothese 8 kan niet worden bevestigd.

DISCUSSIE

Dit experiment is uitgevoerd om meer duidelijkheid te krijgen over hoe het gedrag van de rechercheur en de omgevingskleur van de verhoorruimte effect kunnen hebben op de verdachte in een verdachtenverhoor. Er is gekeken of bepaalde combinaties van gedrag (actief luisteren vs. rationeel overtuigen) en kleur (blauw vs. wit) er toe kunnen leiden dat meer verdachten een bekentenis afleggen, een hogere schatting van de kwaliteit van de relatie en een hogere score in de geloofwaardigheid van de rechercheur.

Over de resultaten kan in het algemeen gezegd worden dat de benadering vanuit de rechercheur met actief luisteren de meeste bijdrage heeft geleverd aan de waarheidsvinding binnen dit onderzoek. Het blijkt dat actief luisteren zorgt voor meer mensen die bekennen tijdens een verdachtenverhoor in vergelijking tot rationeel overtuigen. Verder blijkt dat actief luisteren ervoor zorgt dat de rechercheur meer als een expert wordt gezien en betrouwbaarder wordt gevonden in vergelijking tot rationeel overtuigen. Binnen dit onderzoek laat de blauwe kleur (in vergelijking tot de witte kleur) geen interactie effect zien tussen actief luisteren en rationeel overtuigen ten opzichte van de bekentenis, kwaliteit van de relatie met de rechercheur en de waargenomen geloofwaardigheid van de rechercheur.

De resultaten die gevonden zijn ten opzichte van de bekentenissen zijn verrassend. De verwachting was dat rationeel overtuigen zou leiden tot meer bekentenissen, het blijkt echter dat actief luisteren significant zorgt voor meer verdachten die bekennen. Deze resultaten zijn niet in lijn met eerder onderzoek van Beune e.a. (2009), hier werd namelijk gevonden dat er meer mensen een bekentenis aflegden door rationeel overtuigen. Gezien het feit dat het onderliggende principe van actief luisteren aardig zijn is, kan dit het principe van wederkerigheid oproepen. Dit houdt in dat mensen zich verplicht voelen iets te geven bijvoorbeeld informatie of goederen als ze iets van de ander hebben gekregen (Axelrod, 1984; Cialdini e.a., 1975; Cialdini, 1988). Wellicht geldt dit ook voor een verdachte in een verhoorsituatie, want de verdachte wordt op zijn gemak gesteld en er wordt interesse getoond. Dit zullen mensen over het algemeen als aangenaam ervaren waardoor er meer coöperatie kan ontstaan. Dit kan een verklaring zijn voor het gegeven dat actief luisteren betere resultaten laat zien in vergelijking met rationeel overtuigen in dit onderzoek. De uitkomsten lijken tegenstrijdig als er gekeken wordt naar de literatuur en onderzoeken die beschreven zijn in de inleiding. Een

verklaring hiervoor kan zijn dat de effectiviteit van bepaald gedrag afhankelijk is van de combinatie en volgorde waarin het wordt geuit (Beune e.a., 2009). In het onderzoek van Beune e.a. (2009) wordt gesproken over afwisselen van strategieën. Het kan zijn geweest dat binnen dit onderzoek niet de juiste combinatie van gedrag heeft plaats gevonden of dat het gedrag niet in de juiste volgorde heeft plaats gevonden. De participanten kregen via de enquête volgorde eerst de verhooruimte en de onderzoeker te zien en daarna werden verhoorvragen uit één strategie via het papier gesteld. Vervolgonderzoek zou zich kunnen richten op de manier van vragenstellen en bewust vragen in een andere volgorde kunnen stellen om te achterhalen of de volgorde van gedrag invloed heeft op de verhooruitkomsten.

Daarnaast lijkt er nog een andere verklaring te kunnen zijn waarom actief luisteren in dit onderzoek meer bekentenissen oplevert dan rationeel overtuigen. Als binnen het verdachtenverhoor strategisch gebruik wordt gemaakt van bewijs kan dit positieve resultaten opleveren voor wat betreft de verhooruitkomsten. Het blijkt dat de verdachte eerst moet worden bevraagd over de situatie(misdaad) en dat het beter is om de verdachte niet direct met bewijs te confronteren. Vanwege de reden dat de verdachte aan de hand van het gevonden bewijs zijn verhaal kan vormen en dit geen bijdrage levert aan het inwinnen van informatie. Als de verdachte zelf eerst het verhaal vertelt komt er informatie vrij die gebruikt kan worden om de verdachte te confronteren en omsingelen met het bewijs (Hartwig, e.a., 2006). Omsingelen met bewijs betekent dat de onderzoeker aan de hand van het verhaal van de verdachte bewijzen kan aandragen die niet in lijn liggen met wat de verdachte heeft verteld. Op deze manier wordt er cognitieve druk opgebouwd wat de verdachte wil laten afnemen, ook wel cognitieve dissonantie reductie genoemd (Festinger, 1975). Actief luisteren richt zich in eerste instantie niet op bewijs, zoals rationeel overtuigen, maar op de relatie wat een verklaring zou kunnen zijn voor het feit dat significant meer mensen hebben bekend bij actief luisteren.

Zowel actief luisteren als rationeel overtuigen laten geen verschil zien ten opzichte van de kwaliteit van de relatie. De verwachting was dat actief luisteren zou kunnen zorgen dat de kwaliteit van de relatie beter zou zijn dan bij rationeel overtuigen. Hiervoor werd geen hoofdeffect gevonden, wel kan er gezegd worden dat de kleine verschillen die zichtbaar zijn in lijn liggen met de opgestelde hypothese. Er kan echter niet gesteld worden dat actief luisteren bijdraagt aan een betere kwaliteit van de relatie tussen onderzoeker en verdachte.

Een verklaring hiervoor kan zijn is dat het verhoor niet 'echt' heeft plaats gevonden waardoor de relatie-opbouw moeilijker was voor de participant. Waarschijnlijk is het ontbreken van directe interactie tussen verdachte en rechercheur een reden dat de hypothese niet kon worden bevestigd. Tevens kan de vraag worden gesteld of er met een vragenlijst aan relatie-opbouw gewerkt kan worden. Toch is er voor een vragenlijst gekozen omdat op deze manier veel informatie bij een relatief grote groep mensen kan worden verzameld. Door gebruik te hebben gemaakt van deze enquêtevorm is het belangrijk om te weten dat dit wel een beroep doet op het inlevingsvermogen van de participanten. Onderzoek (Bernstein, Laney, Morris & Loftus, 2005; Scoboria, Mazzoni & Jarry, 2007). laat zien dat de resultaten te generaliseren zijn naar situaties uit het dagelijkse leven, want er is aangetoond dat het inbeeldingsvermogen sterk genoeg is om te zorgen voor gedragseffecten als het gaat om inlevingsvermogen van participanten.

De resultaten die gevonden zijn ten opzichte van de geloofwaardigheid worden deels bevestigd. De verwachting was dat rationeel overtuigen zou zorgen voor een hogere score op de expertise van de rechercheur dan actief luisteren. Echter bleek dat actief luisteren zorgde voor een hogere score op de expertise van de rechercheur. Een mogelijke verklaring voor deze gevonden resultaten is dat actief luisteren gericht is op de relatie en wordt ervaren als een aangename benadering, waarin vriendelijk, empatisch en hulpvaardig gedrag wordt getoond (Beune e.a., 2009). Wellicht wordt hierdoor meer vertrouwen ervaren door de verdachte wat de betrouwbaarheid en de waargenomen expertise van de rechercheur laat toenemen. Een vervolgstudie zou meer duidelijkheid kunnen geven over welke benadering het meeste effect heeft op het toenemen van de waargenomen geloofwaardigheid wat een bijdrage kan leveren aan het vinden van de waarheid. Een geheel andere verklaring voor de gevonden resultaten is dat de foto (bijlage 1.3) van de rechercheur die gebruikt is voor de enquête de participanten heeft beïnvloed. Op de foto staat een man rond middelbare leeftijd met zijn armen over elkaar met een serieuze en strenge blik. Deze houding sluit minder aan bij de empatische houding. Dit kan er voor hebben gezorgd dat de participanten deze man meer als betrouwbaar en expert hebben waargenomen wat aansluit bij het onderzoek van Giebels (2002). Een mogelijke verklaring van de resultaten kan zijn dat de participanten door de non-verbale uitstraling (rationeel

overtuigen) van de rechercheur in combinatie met de benadering actief luisteren via de op papier gestelde verhoorvragen de rechercheur geloofwaardiger vonden. Wellicht is een combinatie van gedrag zoals Beune e.a. (2009) al beschrijft een belangrijk onderdeel binnen het verdachtenverhoor.

De blauwe kleur van de verhooruimte in dit onderzoek zou de relatie tussen het gedrag van de rechercheur en de verhooruitkomsten versterken. Verder was de verwachting dat de blauwe kleur van de verhooruimte in dit onderzoek de relatie tussen het gedrag van de rechercheur en de geloofwaardigheid zou laten toenemen. De verwachte interactie-effecten voor zowel actief luisteren en de kwaliteit van de relatie als ook voor rationeel overtuigen en bekennen zijn niet gevonden. Daarnaast zijn er ook geen interactie-effecten gevonden voor actief luisteren en de betrouwbaarheid en voor rationeel overtuigen en de expertise. Een verklaring voor het feit dat er voor de blauwe kleur weinig effecten zijn gemeten is dat deze kleur misschien niet aansluit bij de verhoorsituatie. De redenering was dat de blauwe kleur meer rust zou geven en dat dit als een aangename kleur zou worden ervaren tijdens een verhoorsituatie. Het blijkt dat de verwachting die mensen hebben van een ruimte een belangrijke rol speelt. Als de verwachting van een verhooruimte klopt met wat bijvoorbeeld de participant ziet (de foto van de verhoorkamer) zal de ruimte positiever worden geëvalueerd (Ward, Bitner & Barnes, 1992). Dit is volgens het prototypicality paradigma (Swan e.a., 2003) en hiermee zouden de gevonden resultaten kunnen worden verklaard.

Het zou kunnen zijn dat de blauwe kamer niet voldeed aan de verwachtingen van de verdachten (participanten) over een verhoorkamer waardoor er geen significante relaties zijn gevonden voor de blauwe verhooruimte. Daarnaast is het belangrijk om te vermelden dat bij kleurenstudies (Bellizzi & Hite, 1992; Gorn, Chattopadhyay, Sengupta & Tripathi, 2004; Valdez & Mehrabian, 1994) extreme kleuren tegenover elkaar worden gezet zoals bijvoorbeeld rood (stimulerende kleur) en groen (rustgevende kleur) waardoor er waarschijnlijk sneller grote verschillen worden ontdekt. Misschien dat de kleur blauw binnen dit onderzoek in vergelijking met de kleur wit te weinig contrast liet zien, waardoor er geen significante relaties zijn gevonden voor de blauwe conditie. De conclusie die getrokken kan worden, is dat de effecten van de blauwe kleur binnen dit onderzoek beperkt zijn en er geconcludeerd kan worden dat er meer onderzoek nodig is om te ontdekken of een bepaalde kleur het proces van verdachtenverhoor kan ondersteunen.

Kanttekeningen bij dit onderzoek

Zoals bij ieder onderzoek kunnen er een aantal kanttekeningen bij dit onderzoek worden geplaatst. Zo is er gebruik gemaakt van een verhoor op papier met foto's en met studenten. Dit kan een beperking zijn omdat er van de participanten inlevingsvermogen gevraagd wordt en er geen directe interactie is waardoor relatie-opbouw waarschijnlijk wordt bemoeilijkt. De resultaten zouden misschien niet overeen komen met een daadwerkelijk afgenomen verdachtenverhoor. Zoals al eerder beschreven blijkt uit eerder onderzoek dat de resultaten te generaliseren zijn naar situaties uit het dagelijkse leven, omdat het inbeeldingsvermogen sterk genoeg is om te zorgen voor gedragseffecten (Bernstein, Laney, Morris & Loftus, 2005; Scoboria, Mazzoni & Jarry, 2007). De foto's die de verhooruimte weergaven waren een weergave van een kale ruimte met twee stoelen en een tafel. Eerder onderzoek bevestigt dat foto's een goede simulatie kunnen weergeven van een echte omgeving als de resultaten worden vergeleken met videofragmenten en veldexperimenten (Stamps, 1990; Beteson & Hui, 1992). Er werd namelijk gekeken of mensen de wachttijd om een ticket te kopen vergelijkbaar zouden ervaren en vergelijkbaar gedrag lieten zien ten opzichte van een foto, videofragment of in de echte situatie (Beteson & Hui, 1992). Verder laat het onderzoek van Horselenberg, Smeets en Zonnenberg (2007) zien dat in hun onderzoek de studenten gezien kunnen worden als een realistische spiegel. Studenten kunnen dezelfde effecten laten zien als de verdachte binnen een daadwerkelijk afgenomen verdachtenverhoor. De studenten blijken niet te verschillen van het algemene publiek. De gevonden resultaten zouden volgens bovengenoemde onderzoeken wellicht zorgen voor vergelijkbare resultaten als dat van een veldexperiment. Toch lijkt een replicastudie en een onderzoek in de praktijk van belang om de resultaten te vergelijken om zo de betrouwbaarheid van de gevonden resultaten te vergroten voordat er gericht adviserende uitspraken gedaan kunnen worden richting de praktijk.

Tot slot een korte conclusie van dit onderzoek: Het blijkt dat actief luisteren in dit onderzoek een positief effect heeft op het verkrijgen van bekentenissen en dat er meer waargenomen geloofwaardigheid is gevonden. Zelfs nu het onderzoek op papier is afgenomen zijn er positieve resultaten vanuit dit onderzoek naar voren gekomen met belangrijke implicaties voor de praktijk. Met name het aanmoedigen tot het vertellen van het verhaal door de verdachte lijkt belangrijk te zijn binnen een verhoorsituatie. De kleur van de omgeving modereert geen enkele relatie vanuit de hypothesen die waren geformuleerd. Dit onderzoek heeft verrassende uitkomsten gebracht wat hopelijk aanzet tot nadenken en wat mogelijk een bijdrage kan leveren aan een vervolgonderzoek.

REFERENTIES

- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York, Basic Books.
- Amelsvoort, A. van, Rispens, I. & Grolman, H. (2005). *Handleiding verhoor*. 's- Gravenhage: Elsevier Overheid.
- Baldwin, J. (1993). Police interview techniques: Establishing truth or proof? *British Journal of Criminology*, 33, 325-352.
- Bateson, J.E.G. & Hui, M.K. (1992). The ecological validity of photographic slides and videotapes in simulating the service setting. *Journal of Consumer Research*, 19, 271 -280.
- Berstein, D.M., Laney, C., Morris, E.K. & Loftus, E.F. (2005). False memories about food can lead to food avoidance. *Social Cognition*, 23, 11-34.
- Beune, K. & Giebels, E. (2008). *Beïnvloeding in het verdachtenverhoor: Een cultureel perspectief*. Jaarboek Sociale Psychologie, 23-35. Groningen: ASPO pers.
- Beune, K., Giebels, E. & Sanders, K. (2009). Are you talking to me? Influencing behavior and culture in police interviews. *Psychology, Crime, and Law*, 15, 597-617.
- Bellizzi, J.A. & Hite, R.E. (1992). Environmental color, consumer feelings, and purchase likelihood. *Psychology & Marketing*, 5, 347-363.
- Bellizi, J.A., Crowley, A.E. & Hasty, R.W. (1983). The effects of color in store design. *Journal of Retailing*, 59, 21-45.
- Brodsky, S. & Bennet, A. (2005). Psychological assessments of confessions and suggestibility in mentally retarded suspects. *The Journal of Psychiatry & Law*, 33, 359.
- Bull, R. & Cherryman, J. (1996). *Helping to identify skill gaps in specialist investigative interviewing: Enhancement of professional skills. Final report to the home office police research group*. London: HSMO.
- Campbell, D. E. (1979). Interior office design and visitor response. *Journal of Applied Psychology*, 64, 648-653.
- Chaikin, A.L., Derlega, V.J. & Miller, S.J. (1976). Effects of room environment on self-disclosure in a counseling analogue. *Journal of Counseling Psychology*, 23, 479-481.

- Cialini, R.B., Vincent, J.E., Lewis, S.K., Catalan, J., Wheeler, D. & Darby, B.L. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 206-215.
- Cialdini, R.B. (1988). *Influence: Science and practice* (2nd ed). Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Corrigan, J.D. & Schmidt, L.D. (1983). Development and validation of revisions in the Counselor Rating Form. *Journal of Counseling Psychology*, 30, 64-75.
- Dijkstra, K. (2009). *Understanding Healing Environments: Effects of physical environmental stimulation patient's health and well-being*, Dissertation, Universiteit Twente, Faculteit Marketingcommunicatie en Consumentengedrag, Enschede, The Netherlands, 54-67.
- Dijkstra, K., Pieterse, M.E. & Pruyn, A. Th.H. (2008) Individual differences in reactions towards colors in simulated healthcare environments: The role of stimulus screening ability. *Journal of Environmental Psychology*, 28, 268-277.
- Giebels, E. (2002). Beïnvloeding in gijzelingonderhandelingen: De tafel van tien. *Nederlands Tijdschrift voor de Psychologie en haar grensgebieden*, 57, 145-154.
- Giebels, E. & Eeuwema, M. (2006). *Conflictmanagement: Analyse, diagnostiek en interventie*. Groningen/Houten: Wolters-Noordhoff b.v.
- Gifford, R. (1988). Light, decor, arousal, comfort and communication. *Journal of environmental*, 8, 177-189.
- Goldstein, K. (1942). Some experimental observations concerning the influence of colors on the function of the organism. *Occupational Therapy and Rehabilitation*, 21, 147-151.
- Gorn, G. J., Chattopadhyay, A., Segupata, H. & Tripathi, S. (2004). Waiting for the web: how screen color effects time perception. *Journal of Marketing Research*, 10, 215-225.
- Gudjonsson, G.H. (2003). *The psychology of interrogations and confessions: A handbook* (2nd ed.) Chichester: Wiley.
- Guilford, J. P. & Smith, P. C. (1959). A system of color preferences. *The American Journal of Psychology*, 72, 487-502.

- Kaya, N. & Epps, H.H. (2004). Relationship between color and emotion: a studie of college students. *College Student Journal*, 38, 396-405.
- Hartwig, M. (2007). Guilty and innocent suspects' strategies during police interrogations. *Psychology, Crime & Law*, 13, 213-227.
- Hartwig, M. Granhag, P. A., Stromwall, L.A, & Kronkvist, O. (2006). Strategic use of evidence during police interviews: When training to detect deception works. *Law and Human behavoir*, 30, 603-619.
- Hartwig, M., Granhag, P. A. & Vrij, A. (2005). Police interrogation from a social psychology perspective. *Policing and Society*, 15, 379-399.
- Holmerg, U. & Christianson, S.A. (2002). Murderers' and sexual offenders' experiences of police interviews and their inclination to admit or deny crimes. *Behavioral Sciences and the Law*, 20, 31-45.
- Horselenberg, R., Smeets, T. & Zonnenberg, A. (2007). The Alt-key in Prison. *Paper presented at the 3rd International Congress of Psychology and Law*, Adelaide, 3-8 July 2007.
- Kassin, S. M. (2008a). Confession evidence: Commonsense myths and misconceptions. *Criminal Justice and Behavior*, 35, 1309-1322.
- Kassin, S. M. (2008b). False confessions: Causes, consequences, and implications for reform. *Current Directions in Psychological Science*, 17, 249-253
- Kassin, S. M. & Kiechel, K. L. (1996). The social psychology of false confessions: Compliance, internalization, and confabulation. *Psychological Science*, 7, 125-128.
- Leo, R. A. (1996). Inside the interrogation room. *Journal of Criminal Law and Criminology*, 86, 266-303.
- Loftus, E. F. & Burns, T. (1982). Mental shock can produce retrograde amnesia. *Memory & Cognition*, 10, 318-328.
- Maslow, A.H. & Mintz, N.L. (1956). Effects of aesthetic surroundings: 1. Initial effects of three aesthetic conditions upon perceiving 'energy' and 'well being' in faces. *Journal of Psychology*, 41, 247-254.
- Milne, R. & Bull, R. (1999). *Investigative interviewing: Psychology and practice*. Chichester: Wiley.
- Morrow, P. C. & MacElroy, J. C. (1981). Interior office design and visitor response: A constructive replication. *Journal of Applied Psychology*, 66, 646-650.

- Moston, S. & Stephenson, G. M. (1993). *The questioning and interviewing of suspects outside the police station* (Research Study No. 22). London: Royal Commission on Criminal Justice.
- Nierop, N. M. (2005). Het verdachtenverhoor in Nederland: Wat wordt verhoorders geleerd? *Nederlandse Juristenblad*, 17, 188-890.
- Nierop, N.M. & Mooij, A.J.M. (2000). *Het verdachtenverhoor in bijzondere zaken; De relatie tussen opleiding en praktijk*. Onderzoeksrapport ten behoeve van de Recherche Advies Commissie. Divisie Recherche Themaboek.
- Pallant, J. (2007). *Survival Manual; A Step by Step Guide to Data Analysis using SPSS for Windows* (3rd. ed.). New York: McGraw – Hill Education.
- Perloff, R.M. (1993). *The dynamics of persuasion*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Pressly, P. K. & Heesacker, M. (2001) The physical environment and counseling: A review of theory and research. *Journal of Counseling & Development*, 79, 148-160.
- Scoboria, A., Mazzoni, G.A.L. & Jarry, J. (2007). The influence of suggestive practices upon autobiographical beliefs and eating behavior. *Paper presntated at the 7th biennial meeting of the Society for Applied Research in Memory and Cognition*. Lewiston, Maine, 25-26 July 2007.
- Smeets, T. (2004). Valse bekentenissen, waarom bekentenissen niet als enige bewijsmiddel mogen gelden. *Skepter*, 17,18-21.
- Stamps III, A. (1990). Use of photographs to simulate environments: A metaanalysis. *Perceptual and Motor Skills*, 71, 907-913.
- Stephenson, G. M. & Moston, S. (1994). Police interrogation. *Psychology, Crime and Law*, 1, 151-157.
- Swan, J.E., Richardson, L.D. & Hutton, J.D. (2003). Do appealing hospital rooms increase patient evaluations of physicians, nurses, and hospital services? *Health Care Management Review*, 28, 254-264.
- Tabachnick, B.G. & Fidell, L.S. (2007). *Using multivariate statistics* (5th edn). Boston: Pearson Education.
- Valdez, P. & Mehrabian, A. (1994). Effects of color on emtions. *Journal of Experimental Psychology: General*, 123, 394-409

- Verhoeven, J.W.M., Pieterse, M.E. & Pruyn, A.T.H. (2006). Effects of interior color on healthcare consumers: a 360 degree photo simulation experiment. *Advances in Consumer Research*, 33, 292-293.
- Viki, G.T., Culmer, M.J., Eller, A. D. & Abrams, W.D.J. (2006). Race and willingness to co-operate with the police: The roles of quality of contact, attitudes towards the behaviour and subjective norms. *British Journal of Social Psychology*, 45, 285-302.
- Ward, J.C., Bitner, M.J. & Barnes. J. (1992). Measuring the prototypicality and meaning of retail environments. *Journal of Retailing*, 68, 192-220.
- Wexner, L. B. (1954). The degree to which colors (hues) are associated with mood-tones. *Journal of Applied Psychology*, 38, 432-435.
- Williamson, T.M. (1994). Reflections on current police practice. In D. Morgan & G. Stephenson (Eds.), *Suspicion and silence. The rights of silence in criminal investigations*. London: Blackstone.

SUMMARY

The goal of this master thesis is to gain more insight in certain interrogation strategies, which are used by detectives during suspect interrogations, and which can have a positive effect on the interrogation results.

This research will specifically examine which influence the color of the interrogation environment has on this process. In order to investigate this, there has been an inquiry amongst students of the Twente University and additionally at the “Regionaal opleidingscentrum” (ROC) in Apeldoorn to measure in which degree the behavior of the detective (Active listening versus Rational persuasion) and the color (Blue versus White) of the interrogation room will contribute to finding the truth.

The results show that active listening and rational persuasion have different effects on the number of suspects that made a confession. Considering the suspects estimation concerning the quality of the perceived relationship with the detective, none of the data showed that there was any difference between active listening and rational persuasion.

It was expected that active listening would lead to a better quality of the perceived relationship with the detective than rational persuasion would. This could not be confirmed. Furthermore, it was expected that with use of rational persuasion, more suspects would confess compared to the active listening method. This wasn't the case either. In contrary of the hypothesis the data show that the use of active listening leads to more confessions than when rational persuasion is used. Besides, the detective's behavior has a direct influence on his (perceived) credibility. The suspects perceived the detective to be more reliable and a better expert when they were confronted with active listening as interrogation method in comparison to rational persuasion.

The blue color of the interrogation environment appears to hardly have any influence on the relation between the detective's behavior and the amount of confessions, or the estimated quality of the perceived relationship. One could draw the following conclusion from this investigation: The interrogation method “Active listening” has a positive influence on the number of suspects that will make a confession, and it improves the detectives perceived credibility as well.

Some of the other hypotheses could not be confirmed or rejected with the data from this inquiry. There is more research needed before we can draw any further conclusions.

DANKWOORD

Hierin wil ik graag iedereen bedanken die zijn steentje heeft bijgedragen zodat ik mijn thesis kon afronden. Want het schrijven van een thesis doe je niet alleen. Ik ben in de afgelopen periode veel mensen tegengekomen die vroegen: “Hoe staat het er voor?” en “Schiets het al een beetje op?”. Het was dan lang niet altijd makkelijk om uit te leggen hoe het nu precies zat. De interesse die iedereen toonde zorgde ervoor dat ik steeds weer nieuwe energie kreeg om door te blijven zetten.

Allereerst wil ik mijn twee begeleiders bedanken vanuit de Universiteit Twente. Karin, door je kritische blik en bereidheid om mijn vragen te beantwoorden en steeds opnieuw mijn aangepaste stukken te lezen heb ik veel van je kunnen leren. Dit geldt ook voor Karlijn. Ik wil je bedanken voor de begeleiding in de zomermaanden, voor je goede en kritische noot en steun. Ik heb veel van je kunnen leren. Zonder jullie had ik deze thesis niet kunnen schrijven. Bedankt!

Daarnaast wil ik Hans-Peter, mijn familie en vrienden bedanken voor de steun en het vertrouwen dat het goed ging komen, zodoende heb ik nooit opgeven. Dank jullie wel! De laatste twee personen die ik wil bedanken, maar zeker niet de onbelangrijkste, zijn Annemiek en Robin. Ontzettend bedankt voor het kritisch meelezen van het verslag en dat het (grammaticaal) allemaal klopte.

De tijd die ik bezig ben geweest om deze thesis te schrijven is zeer leerzaam geweest, ook al was het niet altijd eenvoudig. Hierbij houd ik in gedachten wat er ooit over mij werd gezegd tijdens een diploma-uitreiking:

“ Luctor et emergo ”
(Ik worstel en kom boven)

Anika Stradmann, 16 februari 2010.

BIJLAGE

1.1 Enquête

verhoorvragen gericht op actief luisteren (afhankelijk van de versie die de participanten kregen)

Het verhoor:

Stel je voor, je zit een verhooruimte zoals getoond op de foto op de vorige bladzijde en dat de onderzoeker aan jou de volgende vragen stelt.

Ik kan me voorstellen dat je nogal geschrokken bent. Daarom is het belangrijk dat ik ook jouw kant van het verhaal hoor. Vertel eens wat er volgens jou is gebeurd?

Als ik het goed begrijp ben je gekomen voor een vragenlijst over voeding en is die meneer even uit zijn kamer weggeweest. Kun je me daar wat meer over vertellen?

verhoorvragen gericht op rationeel overtuigen (afhankelijk van de versie die de participanten kregen)

Het verhoor:

Stel je voor, je zit een verhooruimte zoals getoond op de foto op de vorige bladzijde en dat de onderzoeker aan jou de volgende vragen stelt.

Er heeft zich een getuige gemeld en die getuige denkt dat zij jou voor de kast heeft zien staan waar het geld uit is weggenomen. Hoe verklaar je dat?

Stel nou dat we jouw vingerafdrukken zouden nemen en die zouden vergelijken met een vingerafdruk die wij hebben gevonden op het geldkistje. Wat denk je dat er dan gebeurt?

Instructie:

Deze vragen gaan over het zojuist plaatsgevonden verhoor.

Let op! Omcirkel het antwoord wat van toepassing is bij de Ja/nee vragen.

Ik heb bekend Ja/nee

Waarom heb je wel/niet bekend?

De onderzoeker heeft er voor gezorgd dat ik de waarheid heb verteld. Ja/nee

De onderzoeker heeft er voor gezorgd dat ik verteld heb wat ik weet. Ja/nee

De onderzoeker heeft er voor gezorgd dat ik veel informatie heb gegeven. Ja/nee

Tijdens het zojuist plaatsgevonden verhoor was de sfeer goed. Ja/nee

Tijdens het zojuist plaatsgevonden verhoor was de onderlinge relatie goed. Ja/nee

Tijdens het zojuist plaatsgevonden verhoor begrepen wij elkaar goed. Ja/nee

Tijdens het zojuist plaatsgevonden verhoor vertrouwden wij elkaar. Ja/nee

Tijdens het zojuist plaatsgevonden verhoor respecteerden wij elkaar. Ja/nee

Tijdens het zojuist plaatsgevonden verhoor geloofden wij elkaar. Ja/nee

Instructie:

De volgende vragen gaan over de rechercheur die jou net heeft verhoord.

Gebruik de woorden om aan te geven in welke mate je deze van toepassing vindt voor de rechercheur door een kruisje te plaatsen in dat hokje wat van toepassing is.

0 = helemaal niet 1 = niet 2 = matig 3 = wel 4 = helemaal wel

1. vriendelijk

0 1 2 3 4

2. ervaren

0 1 2 3 4

3. bekwaam

0 1 2 3 4

4. warm

0 1 2 3 4

5. eerlijk

0 1 2 3 4

6. expert

0 1 2 3 4

7. oprecht

0 1 2 3 4

8. sociaal

0 1 2 3 4

9. aardig

0 1 2 3 4

10. betrouwbaar

0 1 2 3 4

11. voorbereid

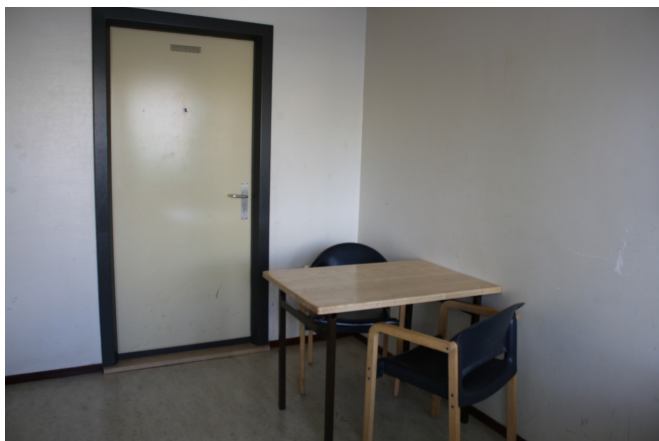
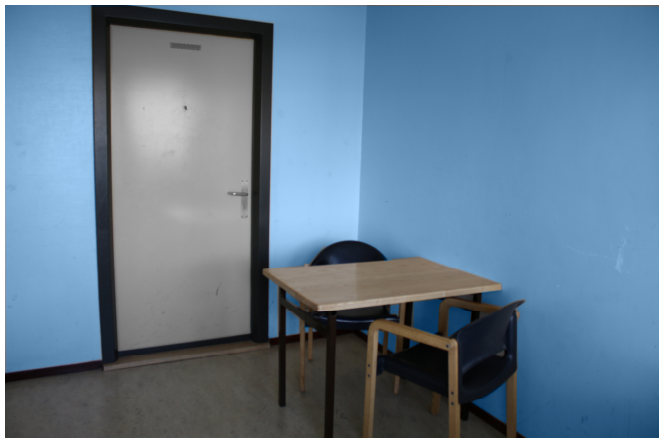
0 1 2 3 4

12. geloofwaardig

0 1 2 3 4

Bijlage 1.2 Foto's van de verhooruimte die gebruikt zijn voor de enquête.

Boven de blauwe conditie vs. Onder de witte controle conditie.



Bijlage 1.3 Foto van de rechercheur die gebruikt is voor de enquête in dit onderzoek.

