
Masterthese

Ik heb een appeltje met je te schillen... / I have an axe to grind with you...

Een onderzoek naar verhoortechnieken bij de politie gericht op de (waargenomen) geloofwaardigheid van de onderzoeker, de culturele achtergrond van de verdachte en de verhooruitkomsten

S. Bouwhuis

Psychologie – Veiligheid en Gezondheid

Universiteit Twente

Faculteit Gedragwetenschappen

Vakgroep: Sociale Psychologie van Conflict, Risico en Veiligheid

Eerste begeleider: Dr. K. Beune

Tweede begeleider: Prof. dr. E. Giebels

25 juli 2011

Samenvatting

Met dit onderzoek is effect van de geloofwaardigheid van een bron op een ontvanger onderzocht, waarbij een rechercheur de bron en een verdachte de ontvanger was, in de specifieke context van een politieverhoor. De eerste hypothese toetst het effect van de beïnvloedingsstrategie geloofwaardigheid, bestaand uit expertise en betrouwbaarheid, van de rechercheur op de verhooruitkomsten zoals het geven van informatie en bekennen. Hierbij wordt een modererend effect van cultuur verwacht, namelijk dat expertise vooral bij lage contextverdachten tot betere verhooruitkomsten zal leiden en betrouwbaarheid vooral bij hoge contextverdachten. Tenslotte wordt verwacht dat de perceptie van de verdachte van de geloofwaardigheid van de rechercheur een mediërende rol speelt in het proces van geloofwaardig gedrag van de rechercheur naar de verhooruitkomsten (hypothese 2).

De hypothesen zijn getoetst aan de hand van secundaire data-analyse; de data die is gebruikt is afkomstig van het onderzoek van Beune, Giebels, & Sanders (2009). Bij dit onderzoek werden in een quasi-experimentele setting 52 mannelijke ROC-studenten verhoord door 52 ervaren rechercheurs, waarbij de studenten (aangeduid met 'verdachten') beschuldigd werden van een diefstal, die ze ook daadwerkelijk gepleegd hadden in een door de onderzoekers gesimuleerde setting. De verhoren werden opgenomen op camera en naderhand werden uitspraken van de rechercheurs en de verdachten gecodeerd aan de hand van een raamwerk voor beïnvloedingsgedrag en de eerder genoemde verhooruitkomsten. De perceptie van de verdachten van de geloofwaardigheid van de rechercheur en de inschatting van de kwaliteit van de relatie werd getoetst met een vragenlijst die de verdachten na het verhoor invulden.

In tegenstelling tot wat werd verwacht, kan met de resultaten worden geconcludeerd dat expertise van de rechercheur voor zowel lage als hoge contextverdachten een negatief effect lijkt te hebben op waarheidsvinding. Betrouwbaarheid lijkt geen enkel effect te hebben op de verhooruitkomsten. In de discussie worden enkele mogelijke verklaringen voor deze niet-verwachte resultaten gegeven.

Summary

Credibility of a person or source, consisting of his or her expertise and reliability, is important in many processes of communication. This research examines the effect of credibility of a police officer on interview outcomes such as information provision, the extent to which suspects admit to a crime and the perceived quality of the relation with the police officer. A moderating effect of cultural background from the suspect is expected; we expect expertise leads to better interview outcomes, especially for low context suspects. In addition, we expect reliability leads to better interview outcomes too, but especially for high context suspects. Finally, we predict a mediating role of perception of the suspect from the credibility of the police officer in the relation between credible behaviour of the police officer and interview outcomes.

Hypothesis were examined with secondary data analysis; used data is coming from the study from Beune, Giebels, & Sanders (2009). Herewith were 52 male students, used as suspects, interviewed by 52 experienced police officers in a field experiment. The suspects were accused of theft, which was a rightful accusation; every suspects had stolen money in a controlled setting. The interviews were taped on video and sentences from the police officer and the suspect were encoded afterwards on basis of influencing behaviour and interview outcomes. Perception of the credibility of the police officer and the perceived quality of the relation was measured by items in a questionnaire, which suspects filled in after the interview.

Results showed that expertise had a negative effect on uncovering the truth, for both low context suspects as high context suspects. Reliability had none effect on interview outcomes. The cultural background of the suspect caused some differences in interview outcomes. Some explanations of these results are given in the discussion.

Inleiding

De geloofwaardigheid van een persoon of bron speelt een belangrijke rol wanneer er gecommuniceerd wordt tussen twee of meer mensen. Dit kan namelijk invloed hebben op inschattingen en keuzes die mensen maken. Zo kan een hoge mate van de waargenomen geloofwaardigheid van een bron ervoor zorgen dat mensen een boodschap verwerken, hetgeen ze niet zullen doen wanneer de bron niet geloofwaardig is (Petty & Cacioppo, 1986). Daarnaast blijkt dat mensen een boodschap eerder accepteren naarmate de informatie geloofwaardiger is (Hovland & Weiss, 1952; Hovland, Janis, & Kelley, 1961). Volgens verschillende definities van geloofwaardigheid, bestaat geloofwaardigheid uit twee aspecten, namelijk betrouwbaarheid en expertise (zie bijv. Giebels, 2002). Wanneer wordt gefocust op het effect van betrouwbaarheid, blijkt dat de inhoud van informatie die een betrouwbare bron verkondigt weinig tot geen invloed meer heeft op de beoordeling van die informatie (Haugveldt & Priester, 1997). Ook bleek uit een gezondheidspsychologisch onderzoek van Dijkstra (2009) naar de voorkeuren van patiënten van fysieke aspecten van een zorgomgeving, dat mensen meer informatie terugkoppelen naar een zender die ze betrouwbaar vinden. Ook zijn enkele effecten van expertise van een bron op de communicatiepartner bekend. Zo hebben bronnen die aantonen expert te zijn een ontwapenend effect op hun communicatiepartner; de communicatiepartner neemt veel sneller aan dat zijn of haar gesprekspartner weet waar hij of zij het over heeft en de waarheid spreekt. Wanneer zo'n expert een standpunt inneemt, is een communicatiepartner dan ook sneller geneigd toe te geven, zelfs wanneer dit een extreem standpunt is. Daarnaast zijn mensen sneller geneigd de inhoud van wat een expert zegt te accepteren, zonder veel kritisch onderzoek (Maddux & Rogers, 1980), zelfs als de boodschap die deze expert verkondigt dubbelzinnig is (Chaiken & Maheswaran, 1994). Samenvattend heeft de geloofwaardigheid invloed op keuzes die mensen maken, bijvoorbeeld tot het aannemen, accepteren en verwerken van informatie.

Ondanks het vele onderzoek naar de rol van geloofwaardigheid van een persoon of bron in andere communicatieprocessen zoals hierboven besproken, is voor alsnog weinig bekend over geloofwaardigheid van de rechercheur in verhoorsituaties bij de politie. Dit is jammer, omdat meer kennis over het effect en de werking van geloofwaardigheid in verdachtenverhoren er mogelijk toe kan bijdragen dat een rechercheur meer en kwalitatief betere informatie kan verzamelen. Het effect van geloofwaardigheid in andere situaties waarin de politie interacteert met burgers met als doel de burger te beïnvloeden wekt daarnaast hoge verwachtingen. In gijzelings(onderhandeling)situaties is geloofwaardigheid bijvoorbeeld als uitermate functioneel beoordeeld, in termen van het voorkomen van slachtoffers, de aanhouding van de daders van strafbare feiten en een zo kort mogelijke tijdsduur tot beëindiging van het incident (Giebels, 2002). Omdat gijzelings(onderhandeling)situaties op veel aspecten vergelijkbaar zijn met verhoorsituaties maken deze resultaten het aannemelijk dat geloofwaardigheid ook in verhoorsituaties als beïnvloedingsstrategie effectief kan zijn, maar dit is nog niet aangetoond in wetenschappelijk onderzoek.

Sinds de jaren '90 worden gebruikte verhoorstrategieën meer gericht op waarheidsvinding in plaats van het afdwingen van een betekenis, waarmee ook het onderzoek naar verschillende verhoorstrategieën en informatieverzameling is toegenomen. Ook is uit eerder onderzoek bekend dat de waarneming en perceptie van mensen deels afhankelijk is van hun culturele achtergrond (Gleitman, Reisberg, & Gross, 2007) en daarmee mogelijk ook het effect van beïnvloedingsgedrag afhankelijk is van de culturele achtergrond van verdachten (Beune, Giebels, & Taylor, 2010). De precieze relatie tussen het gedrag van de rechercheur, de waarneming van dit gedrag door de verdachte en het effect hiervan op de verhooruitkomsten en de rol die de culturele achtergrond hierbij kan spelen is voor alsnog onbekend. Daarom zullen deze relaties in dit onderzoek worden onderzocht.

De culturele achtergrond kan bovendien een rol spelen bij het maken van keuzes tijdens het verhoor, zoals het wel of niet verstrekken van informatie. De keuzes die de verdachte maakt, zijn uitermate belangrijk voor wat betreft de uitkomsten van het politieverhoor; de effectiviteit van het politieverhoor is afhankelijk van het wel of niet verstrekken van juiste informatie door de verdachte. Het bepalen van de rol die de culturele achtergrond van de verdachte speelt in politieverhoren, heeft daarnaast een grote en tevens stijgende waarde in de praktijk, gezien de steeds grotere culturele verschillen die bestaan tussen verdachten waarmee de politie verhoren moet afleggen (Viki, Culmer, Eller, & Abrahams, 2006). Zo blijkt uit onderzoek van Jennissen & Blom (2007) dat 32 procent van de verdachten in Nederland een niet-westerse culturele achtergrond te hebben, zoals de Marokkaanse (8%), de Turkse (5%), de Surinaamse (7%) en de Antilliaanse (4%). Dit leidt tot de centrale vraagstelling in dit onderzoek:

Wat is het effect van de geloofwaardigheid van een rechercheur op de uitkomsten van een verhoorsituatie en hoe wordt deze relatie beïnvloed door de culturele achtergrond van de verdachte?
 Wanneer in het vervolg over geloofwaardigheid, expertise of betrouwbaarheid wordt gesproken, wordt de geloofwaardigheid, expertise of betrouwbaarheid van de rechercheur bedoeld.

Geloofwaardigheid als beïnvloedingsstrategie

Wanneer een persoon verdacht wordt van een misdrijf en/of overtreding van de wet, maar niet zeker is dat deze persoon dit gedaan heeft, heeft de politie het recht om deze persoon te interviewen, ook wel verhoren genoemd. Het verhoren van verdachten is al lange tijd de grootste bron van informatie uit politieonderzoek; ongeveer drie van de vijf aangehouden verdachten zijn verhoord (Bucke & Brown, 1997). Tijdens een verhoor is het de taak van de rechercheur(s) om de benodigde informatie te krijgen van de verdachte, zodat uiteindelijk de waarheid boven tafel komt. De definitie van een verhoor is dan ook een ondervraging van een verdachte door een daartoe bevoegd ambtenaar met slechts één doel: het achterhalen van de waarheid (Van Amelsfoort, Rispens, & Grolman, 2005). Zo veel mogelijk juiste en zo min mogelijk onjuiste informatie krijgen van een verdachte is dus een gewenste verhooruitkomst. Wanneer een verdachte een misdrijf waarover hij/zij wordt verhoord ook daadwerkelijk heeft gepleegd, dan is het bekennen hiervan ook een gewenste verhooruitkomst. Tenslotte is gebleken dat een goede relatie met de rechercheur ook een indicator van een effectief verhoor is en verdachten

meer geneigd zijn de juiste informatie te verstrekken en, wanneer ze de misdaad begaan hebben, te bekennen als ze een goede verstandhouding met de rechercheur hebben dan wanneer ze een minder goede relatie met de rechercheur hebben (Wiki, Culmer, Eller, & Abrams, 2006). Daarom is een hoge waargenomen kwaliteit van de relatie tussen de rechercheur en de verdachte door de verdachte een derde gewenste verhooruitkomst.

Hoewel de juiste informatie van mensen ontvangen in dagelijkse situaties relatief eenvoudig is te realiseren, is dit in politieverhoren moeilijker. Een schuldige verdachte zal namelijk verschillende barrières ervaren om de waarheid te vertellen. Zijn toekomst zal er na het bekennen van een misdaad namelijk volledig anders uitzien; niet alleen de (gevangenis)straf, maar ook het mogelijk in de steek gelaten worden door familie of vrienden, gezichtsverlies en het ervaren van vooroordelen van andere mensen zullen op deze toekomst een stempel drukken. Na een (lange) gevangenisstraf zal de verdachte helemaal opnieuw moeten beginnen, bijvoorbeeld met het zoeken van een woning en werk, dat met een strafblad waarschijnlijk lastig zal zijn. Ondanks deze barrières is het mogelijk dat een verdachte een grote hoeveelheid, zo niet alle benodigde informatie verstrekt. Een aantal verdachten doen dit onder bijna alle condities. Andere verdachten moeten worden beïnvloed door de rechercheur om tot de gewenste verhooruitkomsten te komen (Newburn, 2008). Beïnvloeding kan daarbij gedefinieerd worden als het proces waarbij een bron/zender een verandering teweeg probeert te brengen in attitude, geloof of gedrag van de communicatiepartner door het overbrengen van een boodschap (Perloff, 1993). Het verschil met manipulatie of indoctrinatie is dat bij beïnvloeding de communicatiepartner nog keuzevrijheid heeft en de eventuele verandering die optreedt gevolg is van de aanvaarding van de boodschap (Gass & Seiter, 1999).

Het beïnvloeden van mensen is volgens de Tafel van Tien (Giebels, 2002) in te delen in tien beïnvloedingsstrategieën, met kenmerken zoals relationeel of inhoudelijk, zacht of hard en affectief of cognitief. Deze manieren van beïnvloeding worden besproken aan de hand van de Tafel van Tien (Giebels, 2002). De relationele strategieën hebben allemaal het kenmerk dat ze meer te maken hebben met de bron zelf en de relatie met de communicatiepartner dan met de inhoud van de boodschap. Aardig zijn, gelijkwaardig zijn en geloofwaardig zijn de drie relationele strategieën die worden onderscheiden (zie ook, Cialdini, 2001; McMains & Mullins, 2001). Bij de inhoudelijke strategieën is de inhoud van de boodschap des te meer van belang; hierin zit de boodschap waardoor de communicatiepartner moet worden beïnvloed. Er bestaan zeven inhoudelijke beïnvloedingsstrategieën, waarvan intimideren een voorbeeld is. Intimidatie is een beïnvloedingspoging met een sterk dwingend karakter; het dreigen met straf en de communicatiepartner persoonlijk aanvallen of beschuldigen (Kipnis, Schmidt, & Wilkinson, 1980). Een zachtere inhoudelijke strategie is het emotioneel appèl, waarbij uitspraken worden gedaan om gevoelens los te maken bij de communicatiepartner ten opzichte van belangrijke personen of zichzelf. Een ander voorbeeld van een inhoudelijke beïnvloedingsstrategie is het rationeel overtuigen, waarbij overredende argumenten en logica worden ingezet om de communicatiepartner van gedachte te laten veranderen.

De geloofwaardigheid van een bron wordt ingeschat op basis van twee kenmerken van deze bron, namelijk de betrouwbaarheid en de deskundigheid/expertise (Giebels, 2002; zie ook Hovland, Irving, & Kelley, 1953). Wanneer de expertise wordt ingeschat, wordt gelet op datgene wat de onderzoeker zegt en of hij/zij kennis van zaken toont. Expertise heeft betrekking op de bekwaamheid van de bron; een slimme, goed geïnformeerde bron die duidelijk kennis van zaken toont, maakt dat de inhoud van zijn of haar verhaal geloofwaardiger wordt ingeschat door de communicatiepartner (Hass, 1981). Hoewel geloofwaardigheid in essentie een meer relationele strategie is, blijkt uit onderzoek dat expertise als meer cognitieve, inhoudelijke beïnvloedingsstrategie wordt waargenomen, omdat voor het inschatten van de expertise vooral de inhoud van de boodschap wordt beoordeeld (Giebels, 2002). Mensen laten zich overigens niet door alle experts die hun mening laten blijken beïnvloeden. De geloofwaardigheid wordt namelijk ook ingeschat op basis van de betrouwbaarheid. Met de betrouwbaarheid van een onderzoeker wordt de mate waarin de onderzoeker te vertrouwen is en de verdachte respecteert bedoeld. De betrouwbaarheid kan worden verhoogd door bijvoorbeeld afspraken na te komen, door een consistent verhaal te vertellen of door gedragingen waaruit begrip en respect voor de gesprekspartner blijkt.

De effecten van geloofwaardigheid

Een hoge mate van geloofwaardigheid kan ervoor zorgen dat een boodschap wordt verwerkt, hetgeen niet gebeurt wanneer de bron niet geloofwaardig is (Petty & Cacioppo, 1986). Daarnaast blijkt dat mensen de boodschap eerder accepteren naarmate de informatie geloofwaardiger is (Hovland & Weiss, 1952; Hovland, Janis & Kelley, 1961). Op basis van deze resultaten, wordt verwacht dat de informatie die een onderzoeker geeft verwerkt zal worden, wanneer de onderzoeker als geloofwaardig wordt gezien. Het gewenste effect van geloofwaardig gedrag bij een verdachtenverhoor gaat nog een stap verder dan alleen informatieverwerking; het gewenste effect is namelijk het stimuleren van (juiste) informatieverstrekking door de verdachte. Uit onderzoek van Dijkstra (2009) naar de voorkeuren van patiënten van fysieke aspecten van een zorgomgeving, dat mensen meer informatie terugkoppelen naar een zender die ze betrouwbaar vinden. Ook in het eerder besproken onderzoek van Giebels (2002), bleek geloofwaardigheid te worden ingeschat als effectief. Ondanks het feit dat dit resultaten uit onderzoeken met een andere context als verhoorsituaties zijn, wordt verwacht dat ook verdachten meer informatie terugkoppelen naar een onderzoeker die ze als betrouwbaar waarnemen.

De culturele achtergrond van de verdachte

Wanneer mensen de geloofwaardigheid van een bron moeten inschatten, blijkt dat de geloofwaardigheid van eenzelfde bron verschillend wordt ingeschat (Tiemeijer, Thomas, & Prast, 2009). Deze verschillen in inschatting van een persoon of bron kunnen beïnvloed worden door verschillende factoren. In het onderzoek van Tiemeijer, Thomas en Prast (2009) was een persoonlijkheidskenmerk als Need for Cognition een verklarende factor; mensen met een lage Need for Cognition waren het meest vatbaar voor simpele aanwijzingen en eenvoudige beslisregels, zoals de

aantrekkelijkheid en geloofwaardigheid van de bron. Mensen met een hoge Need for Cognition daarentegen, schatten de bron meer in op de kwaliteit van de argumentatie. De culturele achtergrond van de ontvanger kan mogelijk ook een belangrijke variabele zijn, omdat bepaalde gedragingen door verschillen culturen anders worden geïnterpreteerd (Triandis & Suh, 2002).

Cultuur is een breed begrip en wordt door onderzoekers dan ook op verschillende manieren benaderd. Een overkoepelende definitie van cultuur is: een blijvend kenmerk van een grote groep mensen met betrekking tot normen, waarden, geloof, aannames, gedragingen en wetten, die steeds worden doorgegeven aan de opvolgende generaties (Lytle, Brett, Barsness, Tinsley, & Janssens, 1995). Cultuur bepaalt daarom voor een deel de manier waarop de wereld gezien wordt (Markus & Kityama, 1991). Elk individu is overigens een samenvoeging van meerdere culturen, niet alleen gebaseerd op ras, nationaliteit en etniciteit, maar ook op bijvoorbeeld geslacht, sociaal-economische status, seksuele voorkeur, verstedelijking en economie. Hierdoor kan op verschillende manieren onderscheid tussen culturen worden gemaakt. Aangezien dit onderzoek zich richt op communicatieprocessen tussen rechercheur en verdachte, zal een indeling in de manier waarop over het algemeen wordt gecommuniceerd worden gebruikt. Hall (1976) maakt onderscheid tussen culturen die gebruik maken van lage contextcommunicatie en culturen die gebruik maken van hoge contextcommunicatie. Lage contextcommunicatie maakt gebruik van expliciete en directe boodschappen. De bedoeling van de boodschap is rechtstreeks uit de inhoud van het bericht af te leiden. Aan deze inhoudelijke informatie en de onderbouwing daarvan wordt dan ook veel waarde gehecht, waarvoor overigens wel genoeg bewijs moet zijn (Grice, 1975). In culturen waarin veel gebruik wordt gemaakt van hoge contextcommunicatie houden mensen meer rekening met de context van de boodschap om iets duidelijk te maken. Hierbij spelen rollen, status en geschiedenis van de communicatiepartners een belangrijke rol (Brinker Dozier, Husted, & McMahon, 1998). De manier van communiceren is dan doorgaans indirect en omslachtig en de nadruk wordt gelegd op sociale harmonie en prestige. Deze indeling van culturen vertoont overeenkomsten met de meest gebruikte indeling van culturen, namelijk die in individualistische en collectivistische culturen. Dat wil zeggen, lage contextcommunicatie komt over het algemeen meer voor in westerse, individualistische culturen. Hoge contextcommunicatie komt daarentegen meer voor in niet-westerse, collectivistische landen (Adair & Brett, 2005; Giebels & Taylor, 2009; Hofstede, 2001; Triandis & Suh, 2002). Een mogelijke verklaring hiervoor geven Ting-Toomey & Oetzel (2001); volgens culturen die de ik-identiteit en eigeninitiatief benadrukken vinden direct zijn en het oriënteren op de inhoud de beste manier van omgaan met problemen. Wanneer sociale harmonie belangrijk is, is het beter om om de kern heen te praten en niet te rechtstreeks te handelen met datgene wat op het spel staat. Dit zal ten goede komen aan de sociale harmonie.

Cultuur en beïnvloeding

Hierboven is beschreven hoe culturen verschillen op basis van een indeling in de manier van communiceren. Han & Shavitt (1994) en Choi, Lee, & Kim (2005) lieten met hun onderzoeken zien

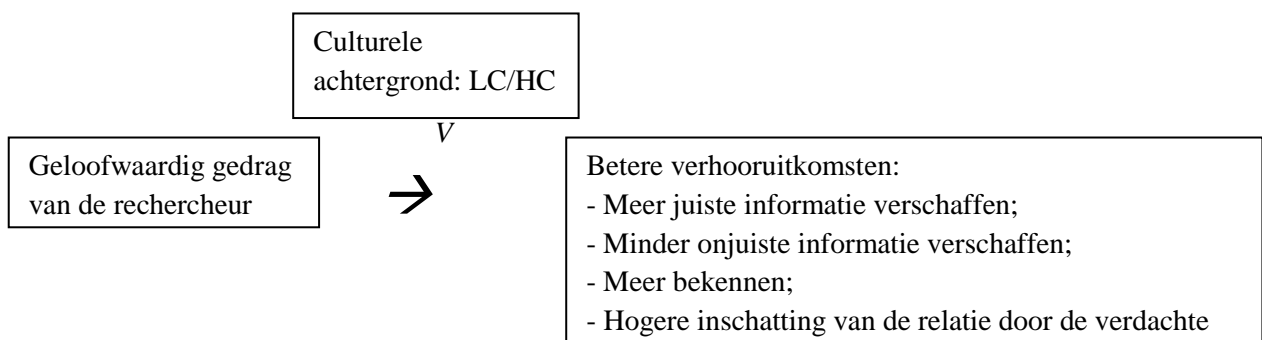
dat ook de manier waarop mensen worden beïnvloed door reclame per cultuur verschilt. Han & Shavitt (1994) onderzochten ook of het effect van reclame afhankelijk is van de ‘match’ met de culturele achtergrond. Deze hypothese bleek te kloppen; Amerikanen werden meer beïnvloed door advertenties waarin individuele modellen waren afgebeeld (“Trakteer jezelf op een ademverfrissende ervaring!”), oftewel individualistische advertenties en Koreanen meer door advertenties die gericht zijn op het bij een groep horen (“Deel deze ademverfrissende ervaring!”), ook wel collectieve advertenties genoemd. Gezien de kenmerken van individualistische, lage contextculturen zoals het gebruik van directe boodschappen, waarin de inhoud van deze boodschap van belang is, wordt verwacht dat inhoudelijke beïnvloedingsstrategieën voor deze culturen meer effectief zal zijn. Deze veronderstelling werd al bevestigd met een onderzoek van Beune, Giebels en Sanders (2009).

Niet alleen de waarneming van informatie, maar ook het gewicht dat wordt toegekend aan de elementen van informatie kan verschillen, afhankelijk van de culturele achtergrond (Triandis, 1989). Verwacht wordt dan ook dat de verschillende aspecten van geloofwaardigheid, namelijk betrouwbaarheid en expertise, meer of minder effect zal hebben op de verhooruitkomsten, afhankelijk van de culturele achtergrond van de verdachte. Expertise wordt door de focus op de inhoud van de communicatie gezien als inhoudelijk beïnvloedingsaspect van geloofwaardigheid. Verwacht wordt dat dit aspect bij individualistische, lage contextculturen in termen van verhooruitkomsten meer effectief zal zijn. Betrouwbaarheid daarentegen, zal waarschijnlijk vooral bij verdachten met een collectivistische, hoge contextcultuur voor betere verhooruitkomsten zorgen. Betrouwbaarheid focust namelijk op de onderlinge relatie tussen de onderzoeker en de verdachte, in termen van begrip en respect die de onderzoeker heeft naar de verdachte toe. Door het versterken van deze onderlinge relatie, zal de verdachte beter te beïnvloeden zijn en uiteindelijk zal leiden tot betere verhooruitkomsten. Omdat in hoge contextculturen meer waarde wordt gehecht aan onderlinge relaties, wordt verwacht dat betrouwbaarheid vooral voor hoge contextverdachten een positief effect zal hebben op de verhooruitkomsten. Samenvattend zal de culturele achtergrond van de verdachte een modererend effect op de relatie tussen de geloofwaardigheid en de verhooruitkomsten hebben.

Hypothese 1a: Naarmate een onderzoeker meer expertgedrag vertoont zullen de positieve verhooruitkomsten toenemen, vooral voor lage contextverdachten.

Hypothese 1b: Naarmate een onderzoeker meer betrouwbaar gedrag vertoont zullen de positieve verhooruitkomsten toenemen, vooral voor hoge contextverdachten.

Figuur 1. Schematische weergave van hypothese 1.



De waarneming van gedrag als voorspeller van de verhooruitkomsten

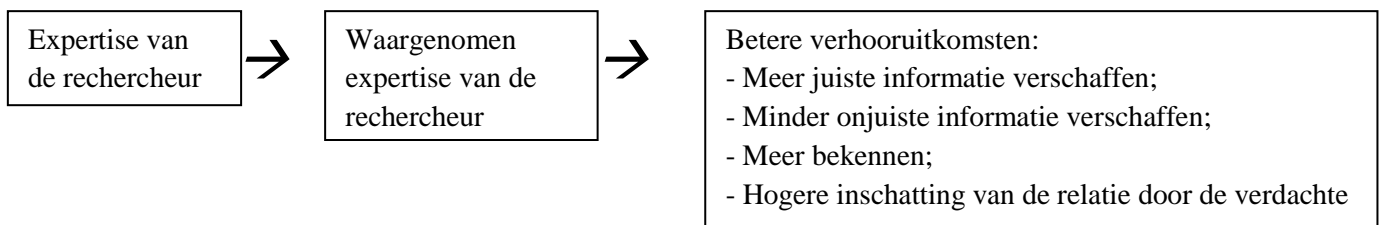
Een belangrijke voorwaarde voor de effectiviteit van geloofwaardigheid is dat de geloofwaardigheid van een persoon of bron ook als geloofwaardig gezien wordt (O'Keefe, 2002). De perceptie van de ontvanger is hierbij dus van belang, met andere woorden de waargenomen geloofwaardigheid van de zender door de ontvanger.

Op basis van deze met eerder onderzoek aangetoonde voorwaarde, wordt verwacht dat de waargenomen geloofwaardigheid de relatie tussen gedrag van de rechercheur en de uitkomsten van een verhoorsituatie medieert. De waarneming van de verdachte van het gedrag van de rechercheur de verhooruitkomsten zou dan de uitkomsten van het verhoor bepalen, in plaats van het daadwerkelijke gedrag van de rechercheur. Wanneer het gedrag van de rechercheur door de verdachte als niet geloofwaardig wordt gezien, zou dit dus weinig of geen verhooruitkomsten tot gevolg hebben, ondanks het feit dat de rechercheur en andere mensen dan de verdachte het gedrag van de rechercheur wel als geloofwaardig beoordelen. Om dit mogelijke mediatie-effect exploratief te onderzoeken, zal de relatie tussen het gedrag van de rechercheur en de waarneming van dit gedrag door de verdachte en de relatie tussen de waargenomen geloofwaardigheid en de verhooruitkomsten ook worden onderzocht. Tevens zal onderzocht worden of hierbij mogelijk sprake is van een moderatie-effect van de culturele achtergrond van de verdachte zowel tussen het gedrag van de rechercheur en de waarneming van dit gedrag als tussen deze waarneming en de verhooruitkomsten.

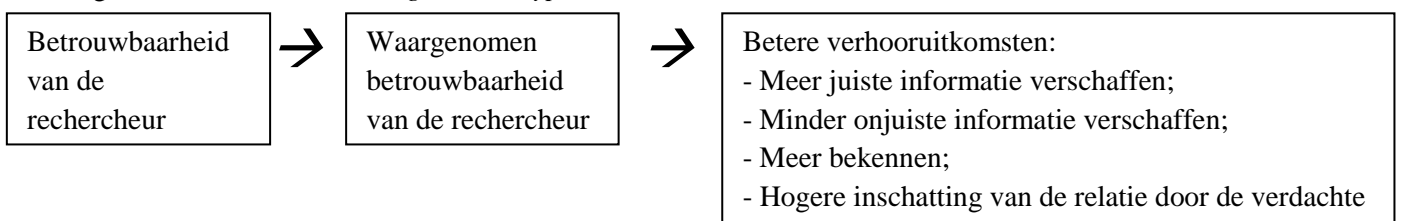
Hypothese 2a: Naarmate een rechercheur meer expertgedrag vertoont zullen de positieve verhooruitkomsten toenemen, maar dit effect wordt verklaard door de waargenomen expertise van de rechercheur door de verdachte.

Hypothese 2b: Naarmate een rechercheur meer betrouwbaar gedrag vertoont zullen de positieve verhooruitkomsten toenemen, maar dit effect wordt verklaard door de waargenomen betrouwbaarheid van de rechercheur door de verdachte.

Figuur 2. Schematische weergave van hypothese 2a.



Figuur 3. Schematische weergave van hypothese 2b.



Methode

Design en participanten

Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van secundaire data-analyse; de data die is geanalyseerd is afkomstig van het onderzoek van Beune, Giebels & Sanders (2009). Bij dit onderzoek werden in een quasi-experimentele setting 52 ROC-studenten, in het vervolg verdachten genoemd (allemaal mannen, gemiddelde leeftijd = 18.19 jaar, $SD = 1.65$) verhoord over een diefstal die ze in werkelijk allemaal gepleegd hadden in een door de onderzoekers gecontroleerde setting. In totaal hadden 24 verdachten de Nederlandse nationaliteit, waarvan beide ouders ook in Nederland geboren zijn. Voor de andere 28 verdachten gold dat een of beide ouders uit een niet-westers land afkomstig zijn, te noemen Turkije (16), Armenië (3), Irak (2), Marokko (2), Azerbeidzjan (1), Indonesië (1), Italië (1), Somalië (1) en Suriname (1). Van deze 28 verdachten hadden er 20 zelf ook een niet-westerse nationaliteit. Omdat in de praktijk de meeste verdachten van het mannelijk geslacht zijn (Leo, 1996), werden alleen mannelijke verdachten uitgenodigd voor dit onderzoek. De verdachten namen tijdens schooltijd deel aan het onderzoek, met toestemming van de schoolleiding.

De verhoren werden afgenomen door 52 ervaren rechercheurs (32 mannen, 20 vrouwen, gemiddelde leeftijd = 40.79 jaar, $SD = 6.83$). De rechercheurs werden random toegewezen aan de verdachten en kregen de opdracht om de waarheid boven tafel te krijgen. De rechercheurs hadden gemiddeld 19,81 jaar ervaring ($SD = 7.74$) en waren allemaal opgeleid aan de Politieacademie, waar ook de standaardmethode voor het afnemen van een verhoor is behandeld (de zogenoemde Standaard Verhoormethode). Alle rechercheurs hadden de Nederlandse nationaliteit. Van negen rechercheurs waren één of beide ouders afkomstig uit een niet-westers land, namelijk Turkije, Griekenland, Italië en Suriname. Deze negen rechercheurs woonden overigens al meer dan 30 jaar in Nederland en hebben daarnaast dezelfde standaard verhoormethode geleerd aan de Politieacademie. Bovendien leverden ANOVA-analyses van de culturele achtergrond van rechercheurs op de gebruikte beïnvloedingsstrategieën en de verhooruitkomsten geen significante effecten op, namelijk $F(1,50) < 2.21$, *ns*. Daarom wordt aangenomen dat de culturele achtergrond van de rechercheurs de resultaten niet heeft beïnvloed. Alle verhoren werden opgenomen op camera.

Materiaal

De inhoud van het verhoor met betrekking tot het gedrag van de rechercheurs en de verdachten, is gecodeerd door de onderzoekers. Na afloop van het verhoor werd de rechercheurs en de verdachten gevraagd om een vragenlijst met vragen over het verhoor in te vullen. In deze vragenlijst zijn vragen opgenomen over onder andere de waargenomen geloofwaardigheid van de rechercheur en de verstandhouding met de rechercheur. Omdat de culturele achtergrond een belangrijke variabele in dit onderzoek is, werden daarnaast vragen gesteld om de culturele variatie tussen verdachten uit lage en hoge contextculturen te toetsen.

Procedure

De verdachten werden verdacht van het stelen van geld, hetgeen ze in werkelijkheid allemaal gedaan hadden in een door de onderzoekers gesimuleerde setting; de verdachte zou meedoen aan een onderzoek van een bioloog naar voedselgewoonten en terwijl hij in de wachtkamer hierop wachtte, kreeg hij van een onderzoeksassistent de opdracht om 200 euro te stelen uit een doosje dat in de kast op de kamer van de bioloog zit. Daarbij werd vermeld dat de verdachte niet verantwoordelijk kan worden gesteld voor de in scene gezette diefstal. Op het moment dat de bioloog de verdachte naar de bewuste kamer heeft geroepen, excuseert hij zich omdat hij de vragenlijsten bij de kopieermachine in de centrale hal heeft laten liggen en deze nog op moet halen. Hij zegt dat de verdachte intussen alvast kan gaan zitten en dat er wat leesvoer in de kast ligt. Na vijf minuten komt de bioloog terug en in die tijd hebben alle verdachten het geld gestolen. De verdachte vulde de vragenlijst over eetgewoonten in en werd daarna teruggebracht naar de wachtkamer. Vervolgens vertelde de onderzoeksassistent de verdachte dat hij zich moest voorstellen dat hij de volgende dag werd gebeld door de politie, die zegt dat er geld van de bioloog gestolen is in de tijd dat de verdachte bij de bioloog was. Vervolgens werd de verdachte verteld dat de verdachte zal worden verhoord door een rechercheur. Daarbij werd nadrukkelijk gezegd dat het niet voordelig voor de verdachte uit zal pakken wanneer hij zou bekennen, hij was immers schuldig. De verdachte werd verteld dat hij aan de rechercheur moest proberen te overtuigen van het feit dat hij onschuldig was. Om de verdachte nog meer te stimuleren om te ontkennen, werd hem verteld dat de uiteindelijke beloning (15-30 euro) hoger zou zijn naarmate zijn optreden geloofwaardiger was.

Vervolgens werden de verdachten verhoord door een rechercheur. Om een situatie te creëren die zoveel mogelijk overeenkomt met de praktijk, werd de rechercheurs niet verteld dat alle verdachten schuldig waren, maar dat de verdachte schuldig of onschuldig kon zijn en dat het hun taak was om de waarheid te achterhalen. De rechercheurs hadden 15 minuten om zichzelf voor te bereiden op het verhoor. In deze tijd konden ze een gestandaardiseerd politierapport lezen, waarin bijvoorbeeld stond dat er een vingerafdruk van de verdachte was gevonden op de kast waaruit het geld was gestolen en dat een getuige de verdachte bij de kast had zien staan. Tijdens het verhoor gebruikte de rechercheur verschillende beïnvloedingsstrategieën om de waarheid boven tafel te krijgen, zoals hij/zij dat ook in een echt verhoor zou doen. De rechercheurs kregen 45 minuten om het verhoor af te nemen, daarna werd het verhoor afgebroken door de onderzoekers. De verhoren werden opgenomen op camera en aan de hand van deze opnames zijn achteraf de beïnvloedingsstrategieën uit de Tafel van Tien (Giebels, 2002) gelabeld en gecodeerd door de onderzoekers. Na het verhoor vulden de verdachten een vragenlijst in.

Onafhankelijke variabelen

Het gedrag van de rechercheur: expertise en betrouwbaarheid

Geloofwaardig gedrag van de rechercheur is gescoord door in totaal drie onderzoekers, waarvan één van buitenlandse afkomst. Wanneer de rechercheur een uitspraak deed, die geschaard kan worden onder de beïnvloedingsstrategie geloofwaardig zijn, werd dit genoteerd. Al deze uitingen van geloofwaardigheid werden bij elkaar opgeteld, hetgeen resulteerde in het totale aantal keer dat de rechercheur geloofwaardig gedrag vertoonde. Hierbij werd onderscheid gemaakt tussen expertise en betrouwbaarheid. Ook werd het totaal aantal spreekbeurten van de rechercheur opgeteld. Vervolgens werd het aantal keer dat de rechercheur expertise respectievelijk betrouwbaarheid als beïnvloedingsstrategie had gebruikt gedeeld door het totaal aantal spreekbeurten van de rechercheur. Vervolgens zijn de statistische berekeningen uitgevoerd met deze proportie gebruikte expertise en betrouwbaarheid tijdens het verhoor.

Het waargenomen gedrag: de waargenomen expertise en betrouwbaarheid

Percepties van verdachten werden na het verhoor gemeten aan de hand van een vragenlijst die de verdachten invulden. In deze vragenlijst werd onder andere gevraagd naar de waargenomen expertise en betrouwbaarheid van de rechercheur. Voor de waargenomen expertise en betrouwbaarheid zijn verschillende schalen ontwikkeld. De schaal voor de waargenomen expertise ($\alpha = .82$, $M = 4.89$, $SD = .91$) bestond uit vier items, zoals 'Ik begreep de dingen die de rechercheur zei' en 'De rechercheur was duidelijk in zijn taalgebruik'. De verdachte kon aangeven in hoeverre hij het eens was met deze stellingen, op een 6-punts-likertschaal waarbij 1 = zeer mee oneens en 6 = zeer mee eens. De schaal die is ontwikkeld om de waargenomen betrouwbaarheid te meten, bestond uit vijf items, zoals 'De rechercheur behandelde mij met respect' en 'De rechercheur behandelde mij als gelijke' ($\alpha = .81$, $M = 4.72$, $SD = .87$), waarbij eveneens gold dat 1 = zeer mee oneens en 6 = zeer mee eens.

De culturele achtergrond van de verdachte

De culturele achtergrond werd bepaald op basis van de afkomst de ouders van de verdachte. Er werd naar de nationaliteit van de verdachte zelf en zijn ouders gevraagd. Wanneer één of beide ouders uit een niet-westers land afkomstig was, werd deze verdachte aangemerkt als hoge contextverdachte. Wanneer beide ouders van de verdachte afkomstig waren van een westers land, werd hij als lage contextverdachte gezien (vgl. definitie CBS, 1995).

Afhankelijke variabelen

Het verschaffen van informatie

De onderzoekers wisten wat juiste en onjuiste informatie was die de verdachte gaf, omdat het geld stelen door de verdachten in een gecontroleerde setting was gebeurd. Tijdens een verhoor is het mogelijk dat de verdachte zowel juiste als onjuiste informatie verstrekt. Juiste informatie is een gewenste verhooruitkomst, omdat dit direct de waarheidsvinding beïnvloed. Maar ook onjuiste informatie kan indirect nuttig zijn voor het vinden van de waarheid (Baldwin, 1993); informatie die een verdachte geeft kan informatie van andere bronnen, zoals bewijs, getuigen, andere verdachten bevestigen of ontkrachten en vice versa (McConville, Sanders, & Leng, 1991). Omdat het geven van juiste informatie een direct positieve verhooruitkomst is en het geven van onjuiste informatie direct negatief, maar mogelijk indirect leidt tot positieve verhooruitkomsten in vergelijking met het weigeren van informatie geven, wordt het geven van juiste informatie en het geven van onjuiste informatie als twee verschillende variabelen gezien. Beide variabelen zijn dan ook gescheiden van elkaar gescoord. De proportie gegeven juiste en onjuiste informatie zijn op dezelfde manier berekend als de proportie expertise en betrouwbaarheid.

Het bekennen

Tijdens of aan het eind van het verhoor, heeft een verdachte wel of geen bekentenis afgelegd. Door de onderzoekers is deze variabele gescoord als een dichotome variabele, waarbij bekennen = 1 en ontkennen = 0. Omdat in dit onderzoek alle participanten schuldig waren, kan bekennen worden gezien als een indicatie van het vinden van de waarheid en daarom als 'effectief'. In totaal hebben 7 van de 52 participanten (13,5%) die zijn verhoord bekend. Van deze 7 bekentenissen, zijn er 4 afkomstig van lage contextverdachten (57,1%) en 3 van hoge contextverdachten (42,9%).

De perceptie van de kwaliteit van de relatie

In de vragenlijst werden ook vragen over de relatie tussen de verdachte en de rechercheur gesteld aan de verdachte. Van de items die vroegen naar deze waargenomen relatie, is een schaal gecreëerd die de kwaliteit van de relatie weergeeft ($\alpha = .77$, $M = 4.26$, $SD = .71$). Deze schaal bestaat uit in totaal zeven items, zoals 'Tijdens het zojuist plaatsgevonden verhoor was de onderlinge relatie goed' en 'Tijdens het zojuist plaatsgevonden verhoor geloofden wij elkaar.'

Resultaten

Manipulatiecheck voor culturele achtergrond van de verdachte

Om te controleren of de indeling in lage en hoge contextverdachten op basis van de afkomst van de ouders klopte, zijn enkele vragen opgenomen in de vragenlijst over de mate van groepsdenken (collectivisme, $\alpha = .67$, $M = 4.76$, $SD = .85$). Deze schaal is gebruikt omdat hoge en lage contextculturen duidelijk verschillen in de mate van groepsdenken; waar hoge contextverdachten

denken vanuit de groep waartoe ze behoren, denken lage contextverdachten meer als individu en hechten zij dus minder waarde aan de groep waartoe ze behoren (Brinker Dozier, Husted, & McMahon, 1998). Deze schaal bestond uit drie items, namelijk 'ik ben trouw aan de groep waartoe ik behoor, ook in moeilijke tijden,' 'ik probeer de harmonie te bewaren in mijn groep' en 'als mijn omgeving gelukkig is, ben ik dat ook.' De verdachten konden aangeven in hoeverre ze het met deze stellingen eens waren op een schaal van 1 tot en met 6, waarbij 1 = zeer mee oneens en 6 = zeer mee eens. ANOVA-analyses laten zien dat hoge context culturen significant hoger scoren op deze schaal dan lage context culturen ($M_{hc} = 5.02$, $M_{lc} = 4.56$; $F(1,50) = 4,68$, $p < .05$). Op basis van deze resultaten wordt verondersteld dat de vaststelling van de culturele achtergrond van verdachten klopt.

Beschrijvende statistiek

Om te exploreren of er verschillen of significante verbanden tussen variabelen bestaan en significante verschillen tussen lage en hoge contextverdachten, zijn per variabele het gemiddelde en de standaarddeviatie uitgerekend. Daarnaast zijn correlaties tussen de variabelen berekend voor lage en hoge contextverdachten (zie Tabel 1). In Tabel 1 is te zien dat expertise ($M = 5.90$, $SD = 3.48$) over het algemeen vaker lijkt te worden ingezet dan betrouwbaarheid ($M = 1.38$, $SD = 1.18$). Ook lijken de gegevens uit deze tabel te suggereren dat er verschillen zijn tussen lage en hoge contextverdachten voor wat betreft het geven van juiste en onjuiste informatie. De gegevens worden ondersteund door een t-toets waaruit blijkt dat lage contextverdachten ($M = 43.89$, $SD = 10.42$) over het algemeen meer juiste informatie hebben gegeven in vergelijking tot hoge contextverdachten ($M = 35.16$, $SD = 12.22$), $t(50) = 2.75$, $p < .01$. Tevens blijkt dat lage contextverdachten ($M = 4.44$, $SD = 2.44$) minder onjuiste informatie hebben gegeven dan hoge contextverdachten ($M = 8.20$, $SD = 6.46$), $t(50) = -2.70$, $p = .01$. Ook is uit de correlatietabel (Tabel 1) af te leiden dat er meer verschillen bestaan tussen lage en hoge contextverdachten. Zo is er een sterk verband tussen de waargenomen betrouwbaarheid en de inschatting van de relatie bij lage contextverdachten, $r = .82$, $p < .01$, maar niet bij hoge contextverdachten, $r = .34$, *ns*. Verder zijn de correlaties tussen expertise en het geven van juiste informatie en onjuiste informatie opvallend; bij lage contextverdachten zijn expertise en het geven van onjuiste informatie positief gecorreleerd, $r = .47$, $p = .02$, maar bij hoge contextverdachten niet, $r = .25$, *ns*. Bij hoge contextverdachten zijn expertise en het geven van juiste informatie daarentegen negatief gecorreleerd, $r = -.63$, $p < .01$, maar bij lage contextverdachten niet, $r = -.37$, *ns*. Ook valt op dat alleen bij hoge contextverdachten het geven van juiste informatie significant samenhangt met het geven van onjuiste informatie, $r = -.40$, $p = .04$. Gezien de significante correlaties van de leeftijd van de verdachte en het geslacht van de onderzoeker met ten minste één van de afhankelijke variabelen, zullen deze variabelen als controlevariabele worden meegenomen in verdere analyses.

Tabel 1. Gemiddelden, standaarddeviaties en correlaties.

	M	SD	M LC	SD LC	M HC	SD HC	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Leeftijd verdachte	18.19	1.65	18.25	1.65	18.14	1.67	--	.08	-.14	.11	.05	.09	-.41*	-.23	.18	.07	-.47*
2. Leeftijd rechercheur	40.79	6.83	42.50	7.18	39.32	6.28	.20	--	-.63*	-.06	-.22	.08	.12	-.12	-.08	.24	.03
3. Geslacht rechercheur	1.37	.49	1.46	.51	1.29	.46	.28	-.34	--	-.15	.04	-.11	.07	.12	-.17	-.41*	.22
4. Expertise	5.90	3.48	5.25	3.13	6.47	3.72	.04	.12	-.36	--	.27	.25	-.03	-.37	.47*	.10	-.14
5. Betrouwbaarheid	1.38	1.18	1.26	.98	1.49	1.34	.02	.22	-.06	.48*	--	-.02	.27	-.07	.21	-.07	.14
6. Waargenomen expertise	4.89	.91	4.61	.99	5.13	.78	.05	.12	.10	-.18	.01	--	.33	-.37	.28	.06	.32
7. Waargenomen betrouwbaarheid	4.71	.87	4.47	1.02	4.94	.66	.08	.01	.11	-.29	.11	.33	--	-.07	-.25	-.05	.82**
8. Juiste informatie geven	39.19	12.14	43.89	10.42	35.16	12.22	.09	-.24	.28	-.63**	-.23	-.06	-.09	--	-.29	-.18	.18
9. Onjuiste informatie geven	6.47	5.32	4.44	2.44	8.20	6.46	.02	-.25	.08	.25	.13	.18	.09	-.40*	--	.13	-.23
10. Bekennen	.13	.35	.17	.38	.11	.32	-.17	-.22	.04	-.32	-.18	-.06	.03	.37	-.06	--	-.28
11. Kwaliteit van de relatie rechercheur-verdachte	4.26	.71	4.11	.81	4.40	.60	.12	.18	.33	-.11	.14	.20	.34	.15	.04	.11	--

Geslacht: 1 = man, 2 = vrouw; invloed rechercheur: 1 = laag, 6 = hoog; inhoudelijke geloofwaardigheid en relationele geloofwaardigheid: 1 = laag, 6 = hoog; bekennen: 1 = niet bekend, 2 = wel bekend; kwaliteit van de relatie: 1 = laag, 6 = hoog

Correlaties boven de diagonaal LC, onder de diagonaal HC

*= $p < 0,05$ (2-zijdig)

**= $p < 0,01$ (2-zijdig)

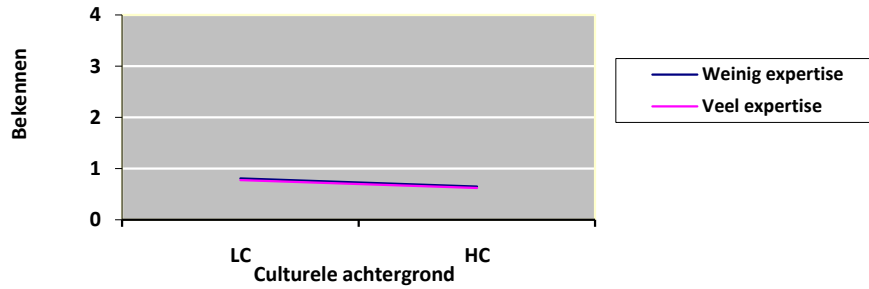
Het toetsen van de hypothesen

Om de hypothesen te toetsen, zijn regressieanalyses uitgevoerd. In Tabel 2 en 3 zijn de resultaten van deze regressieanalyses verwerkt. Voor het toetsen van een modererend effect van de culturele achtergrond van de verdachte met expertise en betrouwbaarheid, zijn de interactie-effecten tussen deze variabelen berekend. Dit is gedaan door de betreffende variabelen eerst te standaardiseren en vervolgens te vermenigvuldigen (Aiken & West, 1991).

Hypothese 1a

Hypothese 1a voorspelde dat expertise leidt tot betere verhooruitkomsten, vooral voor lage contextverdachten. De resultaten in Tabel 2 laten zien dat er een hoofdeffect wordt gevonden voor expertise op het geven van zowel juiste als onjuiste informatie. Het blijkt namelijk dat expertise een significant deel van de variantie in het geven van juiste informatie ($\beta = -.46, p < .01$) en het geven van onjuiste informatie ($\beta = .29, p = .05$) verklaart, maar slechts de relatie met het geven van onjuiste informatie is positief. Op basis van de negatieve relatie tussen expertise en het geven van juiste informatie en de positieve relatie tussen expertise en het geven van onjuiste informatie, kan worden geconcludeerd dat meer expertise niet leidt tot betere verhooruitkomsten, maar tot negatievere verhooruitkomsten. Dit is in tegenstelling tot wat verwacht werd. Daarnaast wordt een hoofdeffect gevonden voor de culturele achtergrond op het geven van juiste en onjuiste informatie en de perceptie van de relatie met de rechercheur. De culturele achtergrond blijkt namelijk een significant deel van de variantie in het geven van juiste informatie te verklaren ($\beta = -.27, p = .03$). Ook verklaart de culturele achtergrond een significant deel van de variantie in het geven van onjuiste informatie ($\beta = .32, p = .02$). Lage contextverdachten hebben over het algemeen meer juiste informatie en minder onjuiste informatie verstrekt tijdens het verhoor dan hoge contextverdachten. De culturele achtergrond blijkt daarnaast een significante voorspeller van de inschatting van de kwaliteit van de relatie te zijn ($\beta = .26, p = .07$); hoge contextverdachten hebben over het algemeen de relatie met de rechercheur hoger ingeschat dan lage contextverdachten. Hoewel er hoofdeffecten zijn gevonden voor expertise en culturele achtergrond op juiste en onjuiste informatie geven en de geschatte kwaliteit van de relatie, is het verwachte interactie-effect niet significant. Wel is er sprake van een marginale trend voor de interactie tussen expertise en culturele achtergrond op bekennen ($\beta = -.21, p = .14$). Inspectie van de simple slopes (Figuur 4) laat echter zien dat weinig –in tegenstelling tot veel- expertise zowel voor lage als hoge contextverdachten voor meer bekentenissen heeft gezorgd, maar dat lage contextverdachten zowel bij weinig als veel expertise meer hebben bekend dan hoge contextverdachten. Hypothese 1a kan dus niet worden bevestigd.

Figuur 4. *Interactie-effect expertise * culturele achtergrond op bekennen.*



Hypothese 1b

Hypothese 1b voorspelde dat betrouwbaarheid leidt tot betere verhooruitkomsten, vooral voor hoge contextverdachten. Resultaten in Tabel 3 laten zien dat betrouwbaarheid voor geen enkele verhooruitkomst de verklaarde variantie significant voorspelt. Betrouwbaarheid heeft dus geen hoofdeffecten op de verhooruitkomsten. Eveneens als bij Hypothese 1a blijkt dat er een hoofdeffect is van culturele achtergrond op het geven van juiste informatie ($\beta = -.32, p = .02$), het geven van onjuiste informatie ($\beta = .35, p = .02$) en het inschatten van de relatie ($\beta = .23, p = .10$). Tot slot blijkt uit de resultaten dat er geen significante interactie-effecten worden gevonden van betrouwbaarheid en de culturele achtergrond van de verdachte op de verschillende verhooruitkomsten. Hypothese 1b kan dus eveneens niet worden bevestigd.

Tabel 2. Resultaten van regressieanalyses met expertise en culturele achtergrond als onafhankelijke variabelen.

Stap	Toegevoegde variabelen	<u>Juiste informatie geven</u>			<u>Onjuiste informatie geven</u>			<u>Bekennen</u>			<u>Inschatting relatie</u>		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Stap 1	Leeftijd verdachte	-0.05	-0.10	-0.02	0.04	0.02	0.02	-0.03	-0.02	-0.02	-0.22	-0.21	-0.21
	Geslacht rechercheur	0.26	0.07*	0.06	-0.06	0.09	0.09	-0.18	-0.25*	-0.27*	0.24*	0.28*	0.28*
Stap 2	Expertise		-0.48**	-0.46**		0.29**	0.28*		-0.19	-0.16		-0.03	-0.04
	Culturele achtergrond		-0.27	-0.27*		0.32**	0.32**		-0.10	-0.11		0.25*	0.26*
Stap 3	Expertise x Culturele achtergrond			-0.11			0.03			-0.21 [†]			0.06
	Adjusted R ²	0.03	0.33	0.32	-0.04	0.14	0.12	-0.01	0.00	0.03	0.06	0.09	0.07
	R ² change	0.07	0.31	0.01	0.01	0.20	0.00	0.03	0.05	0.04	0.10	0.06	0.00

*= $p < 0.10$, ** = $p < 0.05$, [†] = $p < 0.15$.

Tabel 3. Resultaten van regressieanalyses met betrouwbaarheid en culturele achtergrond als onafhankelijke variabelen.

Stap	Toegevoegde variabelen	<u>Juiste informatie geven</u>			<u>Onjuiste informatie geven</u>			<u>Bekennen</u>			<u>Inschatting relatie</u>		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Stap 1	Leeftijd verdachte	-0.05	-0.05	-0.05	0.04	0.05	0.05	-0.03	-0.03	-0.03	-0.22	-0.22	-0.22
	Geslacht rechercheur	0.26*	0.20	0.19	-0.06	0.01	0.01	-0.18	-0.21	-0.21	0.24*	0.29**	0.29**
Stap 2	Betrouwbaarheid		-0.15	-0.14		0.13	0.13		-0.13	-0.12		0.14	0.15
	Culturele achtergrond		-0.31**	-0.32**		0.35**	0.35**		-0.11	-0.11		0.24*	0.23*
Stap 3	Betrouwbaarheid x Culturele achtergrond			-0.06			0.01			-0.03			-0.04
	Adjusted R ²	0.03	0.13	0.11	-0.04	0.07	0.05	-0.01	-0.01	-0.03	0.06	0.11	0.09
	R ² change	0.07	0.13	0.00	0.01	0.14	0.00	0.03	0.03	0.00	0.10	0.08	0.00

*= $p < 0.10$, ** = $p < 0.05$.

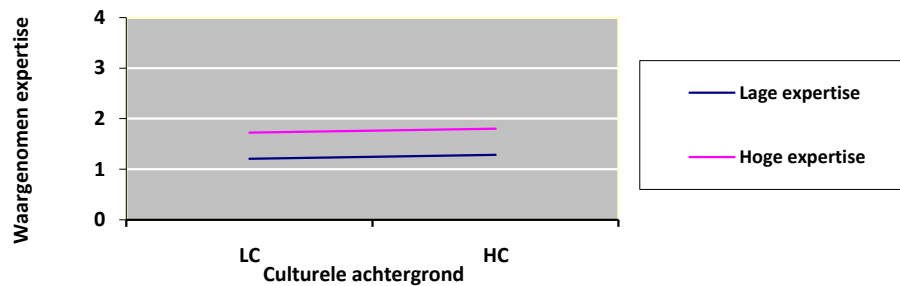
Hypothese 2

Hypothese 2a voorspelde dat de relatie tussen de expertise en de verhooruitkomsten gemedieerd wordt door de waargenomen expertise. Hypothese 2b voorspelde dat de relatie tussen de betrouwbaarheid en de verhooruitkomsten gemedieerd wordt door de waargenomen betrouwbaarheid. Om mediatieanalyses te mogen uitvoeren, moeten de te onderzoeken variabelen aan drie voorwaarden voldoen. Ten eerste moet de onafhankelijke variabele een significante invloed hebben op de afhankelijke variabele. Daarnaast moet de onafhankelijke variabele significant samenhangen met de mediatorvariabele en tenslotte moet de mediatorvariabele een unieke invloed op de afhankelijke variabele hebben. Zowel voor hypothese 2a als voor hypothese 2b, bleek geen enkele combinatie van variabelen aan al deze voorwaarden te voldoen. Zo worden voor hypothese 2a significante relaties gevonden tussen de waargenomen expertise en de verhooruitkomsten, maar niet tussen de expertise en de waargenomen expertise. Voor hypothese 2b is het verband tussen de betrouwbaarheid en de waargenomen betrouwbaarheid sterker, maar de verbanden tussen de waargenomen geloofwaardigheid en de verhooruitkomsten zijn niet significant. Daarom zijn geen verdere mediatieanalyses uitgevoerd en wordt zowel hypothese 2a als hypothese 2b niet bevestigd.

Met het oog op de eerste hypothese, rijst de vraag of er bij deze variabelen sprake is van moderatie door de culturele achtergrond van de verdachte. Daarom zijn regressieanalyses uitgevoerd, zoals bij hypothese 1, met de culturele achtergrond van de verdachte als mogelijke moderatorvariabele maar met andere (on)afhankelijke variabelen. In tabel 3 zijn de resultaten van regressieanalyses weergegeven van het gedrag van de rechercheur en de culturele achtergrond van de verdachte op het waargenomen gedrag van de rechercheur. Hieruit is op te maken dat er een hoofdeffect van de culturele achtergrond van de verdachte op de waargenomen expertise is ($\beta = -.27$, $p = .07$); lage contextverdachten hebben meer expertgedrag van de rechercheur waargenomen. Met de derde stap blijkt een marginale trend tussen het expertgedrag van de rechercheur en de culturele achtergrond van de verdachte op de waargenomen expertise te bestaan ($\beta = -0.22$, $p = .07$). Deze trend is verder onderzocht met simple slopes (zie figuur 5). Ook wordt een hoofdeffect van de culturele achtergrond van de verdachte ($\beta = 0.26$, $p = .07$) en een marginale trend van de betrouwbaarheid van de rechercheur ($\beta = 0.22$, $p = .12$) op de waargenomen betrouwbaarheid gevonden. Van een interactie-effect tussen de betrouwbaarheid van de rechercheur en de culturele achtergrond van de verdachte op de waargenomen betrouwbaarheid blijkt geen sprake te zijn.

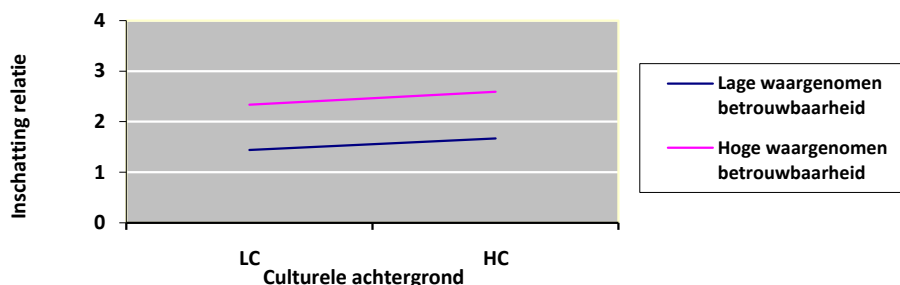
Uit bovenstaande resultaten blijkt dat de culturele achtergrond van de verdachte het verband tussen het geloofwaardige gedrag van de rechercheur en de waarneming hiervan door de verdachte niet gemodereerd wordt door de culturele achtergrond van de verdachte.

Figuur 5. *Interactie-effect expertise * culturele achtergrond op waargenomen expertise.*



In tabel 4 en 5 zijn vervolgens de resultaten van de regressieanalyses met als variabelen waargenomen expertise/betrouwbaarheid en culturele achtergrond op de verhooruitkomsten weergegeven. Opvallend is het hoofdeffect van zowel de waargenomen expertise ($\beta = -.27, p = .06$) als de waargenomen betrouwbaarheid van de rechercheur ($\beta = .54, p < .01$) op de inschatting van de relatie. Interessant is dat meer waargenomen expertise leidt tot een lagere waargenomen kwaliteit van de relatie, terwijl meer waargenomen betrouwbaarheid een hogere waargenomen kwaliteit van de relatie betekent. Verder werd een mogelijk interactie-effect gevonden van waargenomen betrouwbaarheid en culturele achtergrond op de inschatting van de relatie ($\beta = .20, p = 0.10$). Desondanks laten de parallele lijnen van de simple slopes (figuur 6) zien dat ook hier geen sprake is van een moderatie-effect van de culturele achtergrond van de verdachte. Het hoofdeffect van de waargenomen betrouwbaarheid op de inschatting van de relatie is overigens wel duidelijk te zien; zowel lage als hoge contextverdachten schatten de kwaliteit van de relatie hoger in naarmate ze de rechercheur meer betrouwbaar waarnemen.

Figuur 6. *Interactie-effect waargenomen betrouwbaarheid * culturele achtergrond op inschatting relatie.*



Tabel 3. Resultaten van regressieanalyses met de expertise/betrouwbaarheid van de rechercheur en de culturele achtergrond van de verdachte als onafhankelijke variabelen.

Stap	Toegevoegde variabelen	Waargenomen expertise			Stap	Toegevoegde variabelen	Waargenomen betrouwbaarheid		
		1	2	3			1	2	3
Stap 1	Leeftijd verdachte	0.06	0.07	0.06	Stap 1	Leeftijd verdachte	-0.20	-0.20 [†]	-0.20 [†]
	Geslacht rechercheur	-0.07	-0.02	-0.03		Geslacht rechercheur	0.05	0.11	0.10
Stap 2	Expertise		0.01	0.05	Stap 2	Betrouwbaarheid		0.18	0.22 [†]
	Culturele achtergrond		0.28**	0.27**		Culturele achtergrond		0.27**	0.26**
Stap 3	Exp. x Cult. achtergrond			-0.22 [†]	Stap 3	Betr. x Culturele achtergrond			-0.15
	Adjusted R ²	-0.03	0.01	0.04		Adjusted R ²	0.00	0.08	0.08
	R ² change	0.01	0.08	0.05		R ² change	0.04	0.11	0.02

* = $p < 0.10$, ** = $p < 0.05$, [†] = $p < 0.15$.

Tabel 4. Resultaten van regressieanalyses met de door de verdachte waargenomen expertise van de rechercheur en de culturele achtergrond van de verdachte als onafhankelijke variabelen.

Stap	Toegevoegde variabelen	Juiste informatie geven			Onjuiste informatie geven			Bekennen			Inschatting relatie		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Stap 1	Leeftijd verdachte	-0.05	-0.04	-0.04	0.04	0.04	0.04	-0.03	-0.04	-0.04	-0.22 [†]	-0.24*	-0.24*
	Geslacht rechercheur	0.26*	0.20 [†]	0.19	-0.06	0.01	0.00	-0.18	-0.20	-0.20	0.24*	0.28**	0.30**
Stap 2	Waargenomen expertise		-0.19	-0.17		0.17	0.19		0.01	0.00		0.30**	0.27*
	Culturele achtergrond		-0.27*	-0.28*		0.31**	0.31**		-0.13	-0.13		0.17	0.17
Stap 3	W. Expertise. x Culturele achtergrond			-0.09			0.07			-0.04			-0.10
	Adjusted R ²	0.03	0.14	0.13	-0.04	0.09	0.07	-0.01	-0.03	0.05	0.06	0.17	0.17
	R ² change	0.07	0.14	0.01	0.01	0.15	0.00	0.03	0.02	0.00	0.10	0.14	0.01

* = $p < 0.10$, ** = $p < 0.05$, [†] = $p < 0.15$.

Tabel 5. Resultaten van regressieanalyses met de door de verdachte waargenomen betrouwbaarheid van de rechercheur en de culturele achtergrond van de verdacht als onafhankelijke variabelen.

Stap	Toegevoegde variabelen	Juiste informatie geven			Onjuiste informatie geven			Bekennen			Inschatting relatie		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Stap 1	Leeftijd verdachte	-0.05	-0.08	-0.07	0.04	0.05	0.03	-0.03	-0.04	-0.05	-0.22†	-.10	-0.06
	Geslacht rechercheur	0.26*	0.21†	0.21†	-0.06	0.01	0.01	-0.18	-0.20	-0.20	0.24*	0.21*	0.22**
Stap 2	Waargenomen betrouwbaarheid		-0.10	-0.11		-0.01	0.04		-0.01	0.02		0.62**	0.54**
	Culturele achtergrond		-0.30**	-0.30**		0.36**	0.36**		-0.12	-0.13		0.08	0.09
Stap 3	W. Betrouwbaarh. x Culturele achtergrond			-0.02			0.12			0.06			-0.20*
	Adjusted R ²	0.03	0.11	0.09	-0.04	0.06	0.05	-0.01	-0.03	-0.05	0.06	0.46	0.48
	R ² change	0.07	0.11	0.00	0.01	0.13	0.01	0.03	0.02	0.00	0.10	0.41	0.03

* = $p < 0.10$, ** = $p < 0.05$, † = $p < 0.15$.

Aanvullende analyses

In dit onderzoek werd aangenomen dat een waargenomen hoge kwaliteit van de relatie zorgt voor betere verhooruitkomsten, omdat dit uit eerder onderzoek is gebleken (Viki, Culmer, Eller, & Abrams, 2006). De resultaten uit dit onderzoek impliceren overigens dat met deze veronderstelde relatie niet vanzelfsprekend is; de perceptie van de kwaliteit van de relatie vertoonde namelijk geen verband met het geven van juiste informatie ($R^2=.06$, $F(1,47)=1.15$, *ns*), het geven van onjuiste informatie ($R^2=.01$, $F(1,47)=0.15$, *ns*) en bekennen ($R^2=.05$, $F(1,47)=0.75$, *ns*).

Discussie

Geloofwaardigheid van een zender heeft volgens bestaande literatuur een ontwapenend effect op de ontvanger, waardoor informatie sneller wordt aangenomen en verwerkt, maar ook meer informatie wordt verstrekt (Maddux & Rogers, 1980; Chaiken & Maheswaran, 1994). In politieverhoren is het verstrekken van informatie door de ontvanger (verdachte) uitermate belangrijk voor waarheidsvinding. Omdat het effect van geloofwaardigheid in politieverhoren op de verhooruitkomsten nog niet eerder is aangetoond, is het effect van expertise van de rechercheur onderzocht aan de hand van secundaire data-analyse. Naast expertise van de rechercheur is naar de culturele achtergrond van de verdachte gekeken, omdat uit eerdere onderzoeken bleek dat de waarneming en perceptie en daarmee mogelijk het effect van beïnvloedingsgedrag afhankelijk is van de culturele achtergrond van de verdachte (Gleitman, Reisberg, & Gross, 2007; Beune, Giebels & Taylor, 2010) en het hoge en stijgende percentage verdachten met een niet-westerse culturele achtergrond waarmee de politie verhoren moet afleggen (Viki, Culmer, Eller, & Abrahams, 2006). De centrale vraagstelling van dit onderzoek was: *Wat is het effect van de geloofwaardigheid van een rechercheur op de uitkomsten van een verhoorsituatie en hoe wordt deze relatie beïnvloed door de culturele achtergrond van de verdachte?* De resultaten van dit onderzoek leveren vernieuwende invalshoeken op. In het hierop volgende zal de vraagstelling worden beantwoord en zullen de conclusies met betrekking tot de resultaten worden besproken.

De eerste hypothese voorspelde dat geloofwaardig gedrag, bestaand uit expertise en betrouwbaarheid leidt tot betere verhooruitkomsten, waarbij werd verwacht dat expertise vooral bij lage contextverdachten en betrouwbaarheid vooral bij hoge contextverdachten tot betere verhooruitkomsten zal leiden. Uit de resultaten blijken zowel expertise als betrouwbaarheid niet te leiden tot betere verhooruitkomsten; expertise levert minder juiste informatie en meer onjuiste informatie van de verdachte op en betrouwbaarheid vertoont met geen enkele verhooruitkomst een verband (zie Tabel 1). Een mogelijke verklaring voor het feit dat betrouwbaarheid met geen enkele verhooruitkomst verband houdt, is dat betrouwbaarheid weinig is ingezet door de rechercheurs. Daardoor kan de betrouwbaarheid van de rechercheur onopgemerkt zijn gebleven. Wellicht wanneer de rechercheur meer gebruik maakt van de strategie betrouwbaarheid dan tijdens de verhoren van dit

onderzoek, zullen effecten van betrouwbaar gedrag meer zichtbaar worden. Zo laat onderzoek bijvoorbeeld zien dat ‘actief luisteren’ een veelgebruikte relationele beïnvloedingsstrategie is die wel leidt tot betere verhooruitkomsten, omdat het de verklaringsbereidheid van verdachten vergroot (Beune, Giebels, & Sanders, 2009). Deze verklaring wordt tevens ondersteund door het feit dat expertise duidelijk meer werd toegepast tijdens de verhoren en dat expertise wel een significant effect liet zien op de verhooruitkomsten. Daarnaast bleek er voor hoge contextverdachte een significant verband te bestaan tussen expertise en betrouwbaarheid ($r = .48, p = .01$); dit betekent dat de inzet van expertise en betrouwbaarheid evenredig toe- en afnam in de verhoren met hoge contextverdachten. Eventuele effecten hiervan kunnen –mogelijk onrechtmatig- zijn toegeschreven aan de expertise, hoewel ook de betrouwbaarheid toenam. Voor toekomstig onderzoek lijkt het nuttig om het effect van betrouwbaar gedrag van de rechercheur verder te onderzoeken in een onderzoek waarin de rechercheurs meer betrouwbaarheid – onafhankelijk van expertise- inzetten als beïnvloedingsstrategie. Hiermee zullen sterkere conclusies omtrent het effect van betrouwbaarheid kunnen worden getrokken.

Hoewel het gebruik van expertise door de rechercheur wel gerelateerd was aan de verhooruitkomsten, bleek dit verband –tegengesteld aan de verwachting- negatief te zijn. Zo bleek dat verdachten minder juiste informatie en meer onjuiste informatie gaven wanneer de rechercheurs meer expertgedrag vertoonden. Dit negatieve effect van expertise op het geven van juiste informatie is opmerkelijk, omdat dit tegen alle verwachtingen en eerdere onderzoeken op het gebied van beïnvloedingsstrategieën in gaat (zie bijvoorbeeld, Giebels, 2002, Hovland & Weiss, 1952). Expertise zorgt volgens Maddux & Rogers (1980) namelijk voor een ontwapenend effect op de communicatiepartner wat ertoe zou kunnen leiden dat hij/zij meer waarheidsgetrouwe informatie geeft, maar dit was in dit onderzoek niet het geval. Een mogelijke verklaring hiervoor wordt gegeven door andere onderzoeken. Zo vonden Long, Lynch, Machiran, Thomas, & Malinow (1982) dat de bloeddruk van mensen significant stijgt wanneer ze met iemand met een hoge status praten, vanwege de sociale afstand en het statusverschil. Omdat expertise over het algemeen kan worden gezien als gedrag dat een beroep doet op status of macht, zal meer expertise meer statusverschil veroorzaken (Leary, 1957). Het stijgen van de bloeddruk zou kunnen komen door angst voor de communicatiepartner, waardoor verdachten meer geneigd zijn sociaal wenselijk gedrag te vertonen en meer barrières ervaren om te bekennen (Newburn, 2008). Dat vooral hoge contextverdachten minder juiste informatie hebben gegeven, ligt in lijn met deze verklaring. Zij hechten namelijk meer waarde aan status en statusverschil dan lage contextverdachten. Van statusverschil is mogelijk sprake wanneer een ervaren rechercheur en een student communiceren met elkaar (Brinker Dozier, Husted, & McMahon, 1998). Dit statusverschil heeft ertoe kunnen leiden dat juist hoge contextculturen minder juiste informatie hebben verstrekt; wanneer zij de juiste informatie zouden geven, en dus toe zouden geven dat ze de diefstal hebben gepleegd, kan dit tot gezichtsverlies leiden. Gezichtsverlies moet volgens collectivistische culturen voorkomen worden (Hofstede, 2001). Uit eerder onderzoek is dan

ook gebleken dat in collectivistische culturen meer gelogen wordt, vanwege het feit dat een grote waarde wordt gehecht aan het geven van een positief beeld van jezelf tegenover de ander, ter voorkoming van gezichtsverlies (Kashy & DePaulo, 1996).

Een opvallende bevinding is overigens dat lage contextverdachten significant meer onjuiste informatie geven wanneer de rechercheur meer expertgedrag vertoont, terwijl hoge contextverdachten significant minder juiste informatie geven (zie Tabel 1). Een verklaring voor het feit dat lage contextverdachten meer liegen bij een rechercheur met expertise, maar hoge contextverdachten slechts minder juiste informatie geven, kan de indirectheid waarmee gecommuniceerd wordt in hoge contextculturen zijn (Hall, 1976). Voor hoge contextculturen is het meer gebruikelijk om niet rechtstreeks de onjuiste informatie te geven, maar om ‘eromheen te praten’ waardoor uiteindelijk minder juiste informatie, maar niet meer onjuiste informatie kan worden gegeven. Uit de gedragingen van verdachten tijdens de verhoren blijkt dan ook dat hoge contextverdachten –hoewel niet significant- over het algemeen meer dan lage contextverdachten gebruik hebben gemaakt van indirecte communicatie, zoals het stellen van vragen, omsingelen, verdedigen en het veinzen van ongeïnteresseerdheid.

Daarnaast blijkt dat hoge contextverdachten minder onjuiste informatie geven wanneer ze meer juiste informatie geven. Dit is een ogenschijnlijk verklaarbaar verband; wie juiste informatie geeft, heeft immers geen/weinig ruimte meer om onjuiste informatie te geven en omgekeerd. Toch was dit verband bij lage contextverdachten niet significant. Blijkbaar hebben lage contextverdachten willekeurig juiste en onjuiste informatie gegeven. Mogelijk hebben lage contextverdachten bijvoorbeeld alleen onjuiste informatie die aansloot bij de juiste informatie die ze daarvoor al hadden verstrekt hadden. Dit principe sluit aan bij het principe van cognitieve consistentie, wat met name aansluit bij lage contextverdachten (Beune, Giebels & Taylor, 2010).

De culturele achtergrond van de verdachte blijkt een significant effect op het inschatten van de relatie met de rechercheur te hebben; hoge contextverdachten schatten de relatie met de rechercheur in het algemeen hoger in dan lage contextverdachten. In dit onderzoek werd aangenomen dat een waargenomen hoge kwaliteit van de relatie zorgt voor betere verhooruitkomsten, omdat dit uit eerder onderzoek is gebleken (Viki, Culmer, Eller, & Abrams, 2006). De resultaten uit dit onderzoek impliceren overigens dat met deze veronderstelde relatie niet vanzelfsprekend is; de perceptie van de kwaliteit van de relatie vertoonde namelijk geen enkel verband met de overige verhooruitkomsten. Overigens is dit wel een van de mogelijke verklaringen voor het feit dat betrouwbaarheid in dit onderzoek niet tot betere verhooruitkomsten heeft geleid; betrouwbaarheid is gericht op het verbeteren van de relatie tussen de rechercheur en de verdachte, maar een goede relatie hoeft geen voorwaarde te zijn voor verhooruitkomsten zoals het geven van juiste informatie of het bekennen door de verdachte.

De tweede hypothese voorspelde dat niet het gedrag van de rechercheur, maar de waarneming van de verdachte van dit gedrag zorgt voor de gewenste verhooruitkomsten, dus dat de relatie tussen

geloofwaardig gedrag en de verhooruitkomsten gemedieerd wordt door de waargenomen geloofwaardigheid. Omdat geen enkele combinatie van variabelen voldeed aan de voorwaarden voor het toetsen van mediatie, is het toetsen van deze mediatie niet verder uitgevoerd. Opmerkelijk is wel dat zowel de waargenomen expertise als de waargenomen betrouwbaarheid een significant effect heeft op de perceptie van de kwaliteit van de relatie. Door de bestaande literatuur wordt een mogelijke verklaring gegeven voor het feit dat er slechts een marginale trend voor betrouwbaar gedrag van de rechercheur op de waargenomen geloofwaardigheid werd gevonden.. Tijdens het inschatten van de geloofwaardigheid van een bron, helpt het gezond verstand ons namelijk met een simpele regel die ons waarschuwt; pas op voor mensen die iets te verdienen hebben wanneer ze je beïnvloeden. Wanneer een bron dus wordt betaald om mensen te beïnvloeden, nog een appeltje met je te schillen heeft of eenvoudigweg zegt wat we willen horen, wordt de geloofwaardigheid van deze persoon direct lager ingeschat. Een voorbeeld hiervan is dat beroemdheden minder betrouwbaar worden ingeschat naarmate het aantal producten waarvoor deze beroemdheid reclame maakt toeneemt (Tripp, Jensen, & Carlson, 1994). De rechercheur, waarvan de geloofwaardigheid wordt ingeschat, wordt niet alleen betaald om de verdachte te beïnvloeden om uiteindelijk de juiste informatie te krijgen, de verdachte heeft ook reden om aan te nemen dat de rechercheur ‘nog een appeltje met hem/haar heeft te schillen’. Dit kan voor wantrouwen in de rechercheur zorgen, waardoor het geloofwaardige gedrag van de rechercheur er minder toe doet. Dit kan bij voorbaat al voor een lagere waargenomen geloofwaardigheid van de bron –een rechercheur- hebben geleid dan wanneer de geloofwaardigheid van de bron in een ‘gewone’, dagelijkse situatie was ingeschat.

Met deze resultaten kan het volgende geconcludeerd worden wat betreft de centrale vraagstelling; betrouwbaarheid lijkt geen effect op verhooruitkomsten te hebben, maar is in de verhoren uit dit onderzoek ook weinig ingezet door de rechercheurs. Expertise lijkt een negatief effect op waarheidsvinding te hebben; verdachten geven minder juiste informatie en meer onjuiste informatie, ongeacht hun culturele achtergrond.

Beperkingen van het onderzoek

Zoals bij ieder onderzoek, kunnen bij dit onderzoek een aantal kanttekeningen worden geplaatst. Zo is gebruik gemaakt van een in scene gezette situatie waarin studenten geld stalen waarover ze vervolgens verhoort werden. Dit betreft voor de verdachten geen ‘high-stake situatie’, terwijl dit voor echte verdachten wel geldt; in echte politieverhoren hebben verdachten meer te verliezen (Newburn, 2008). Aan de andere kant namen verdachten het verhoor wel degelijk serieus, omdat ze daadwerkelijk geld hadden gestolen en met ervaren rechercheurs te maken hadden. Omdat aan de rechercheur werd verteld dat de verdachten schuldig of onschuldig was en dat het hun taak was om de waarheid te achterhalen, is toch een situatie gecreëerd die veel overeenkomt met een echt politieverhoor. In dit onderzoek gevonden effecten van geloofwaardigheid kunnen daarom voorzichtig gegeneraliseerd

worden naar echte politieverhoren. Daarnaast toetsten de items waaruit de schaal voor de waargenomen expertise bestond mogelijk niet het gehele construct waaruit expertise bestaat; deze items richtten zich op de duidelijkheid en het taalgebruik van de rechercheur en minder op de mate waarin de verdachte de expertise heeft ervaren. Bovendien zou niet de communicatie van de rechercheur over de mate hij/zij zichzelf expert acht, maar de expertise blijkend uit bijvoorbeeld de leeftijd, uitstraling, het aantal jaar ervaring dat hij/zij heeft of de combinatie van deze factoren meer van belang kunnen zijn wanneer de verdachte de expertise van de rechercheur inschat. Toekomstig onderzoek zou zich op dit verschil in benadering van expertise kunnen richten, waarbij tevens de effecten op de verhooruitkomsten worden onderzocht. Belangrijk hierbij is het gebruik van goede (sub)schalen, zodat onderzocht kan worden welke benadering van expertise uiteindelijk kan zorgen voor betere verhooruitkomsten. Tenslotte varieerden de verhoren verschilden niet alleen in de mate waarin de rechercheur expert of betrouwbaar was, maar ook in de mate waarin andere beïnvloedingsstrategieën uit de Tafel van Tien (Giebels, 2002) werden ingezet. Daarom kunnen alleen voorzichtige conclusies worden getrokken over het effect van expertise en betrouwbaarheid op de verhooruitkomsten, omdat ook andere beïnvloedingstechnieken de verschillen in de verhooruitkomsten (mede) veroorzaakt kunnen hebben.

Implicaties voor de praktijk

De resultaten uit dit onderzoek pleiten ervoor om voorzichtig te zijn met uitspraken die expertise impliceren; ondanks de positieve verwachtingen wat betreft het inzetten van expertise, kan dit voor minder waarheidsvinding en mogelijk meer weerstand zorgen. Wel is bekend dat zowel juiste als onjuiste informatie die de verdachte geeft kan leiden tot het vinden van de waarheid (Baldwin, 1993); informatie gegeven door een verdachte kan informatie van andere bronnen, zoals bewijs, getuigen, andere verdachten bevestigen of ontkrachtigen en vice versa (McConville, Sanders, & Leng, 1991). Dit betekent dat expertise wel ingezet kan worden in een verhoor, maar daarnaast andere bronnen geraadpleegd moeten worden om na te gaan of de gegeven informatie juist is. Zo niet, dan kan de verdachte geconfronteerd worden met bewijzen dat hij/zij onjuiste informatie heeft verstrekt, waarmee mogelijk toch de waarheid boven tafel komt.

Referenties

- Adair, W.L., & Brett, J.M. (2005). The negotiation dance: time, culture, and behavioral sequences in negotiation. *Organization Science*, 16, 33-51.
- Aiken, L.S., & West, S.G. (1991). Multiple regression: Testing and interpreting interactions. Newbury Park, Ca: Sage Publications.
- Baldwin, J. (1993). Police interview techniques: Establishing truth or proof? *British Journal of Criminology*, 33, 325-352.

- 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.
- Beune, K., Giebels, E., & Taylor, P.J. (2010). Patterns of interaction in police interviews: The role of cultural dependency. *Criminal Justice and Behavior*, *37*, 904-925.
- Brinker Dozier, J., Husted, B.W., & McMahon, J.T. (1998). Need for approval in low-context and high-context cultures: a communications approach to cross-cultural ethics. *Teaching Business Ethics*, *2*, 111-125.
- Bucke, T., & Brown, D. (1997). *In Police Custody: Police powers and suspects' rights under the revised PACE Codes of Practice*. London: HMSO.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (1995). *Enquête Beroepsbevolking 1994*. Voorburg/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Chaiken, S., & Maheswaran, D. (1994). Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 460-473.
- Choi, S.M., Lee, W-N., & Kim, H-J. (2005). Lessons from the rich and famous: A cross-cultural comparison of celebrity endorsement in advertising. *Journal of Advertising*, *34*, 85-98.
- Cialdini, R.B. (2001). *Influence: Science and practice* (4^e dr.). New York: Harper Collins.
- 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.
- Gass, R.H., & Seiter, J.S. (1999). *Persuasion, social influence, and compliance gaining*. Needham Heights, Massachusetts: Allyn & Bacon.
- Giebels, E. (2002). Beïnvloeding in gijzelingonderhandelingen: De tafel van tien. *Nederlands Tijdschrift voor de Psychologie en haar grensgebieden*, *57*, 145-154.
- Giebels, E., & Taylor, P.J. (2009). Interaction patterns in crisis negotiations: Persuasive arguments and cultural differences. *Journal of Applied Psychology*, *94*, 5-19.
- Gleitman, H., Reisberg, D., & Gross, J. (2007). *Psychology*. New York: W.W. Norton & Company.
- Grice, H.P. (1975). Logic and conversation. In Cole, P., Morgan, J.L. (Eds.) *Speech Acts*. New York: Academic Press, 41-58.
- Hall, E.T. (1976). *Beyond culture*. Garden City, New York: Anchor Press/Doubleday.
- Han, S., & Shavitt, S. (1994). Persuasion and culture: Advertising appeals in individualistic and collectivistic societies. *Journal of Experimental Social Psychology*, *30*, 326-350.
- Hass, R.G. (1981). Effects of source characteristics on the cognitive processing of persuasive messages and attitude change. In R. Petty, T. Ostrom, & T. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 142-172). Hillsdale, New York: Erlbaum.

- Haugtveldt, C.P., & Priester, J.R. (1997). Conceptual and methodological issues in advertising effectiveness: An attitude strength perspective. In Wells, W.D. (Eds.) *Measuring advertising effectiveness*. Mahwah, New York: Erlbaum.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequence: comparing values, behaviours, institutions, and organizations across nations*. Thousand Oaks, Californië: Sage Publications.
- Hovland, C.I., Irving, L.J., & Kelley, H.H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven: Yale University Press.
- Hovland, C.I., Janis, I.L., & Kelley, H.H. (1961). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven: Yale University Press.
- Hovland, C.I., & Weiss, W. (1952). The influence of source credibility on communication effectiveness. *The Public Opinion Quarterly*, 15(4), 635-650.
- Jennissen, R.P.W., & Blom, M. (2007). *Allochtone en autochtone verdachten van verschillende delicttypen nader bekeken*. (No. Cahier 2007-4: WODC).
- Kashy, D.A., & DePaulo, B.M. (1996). Who lies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 1037-1051.
- Kipnis, D., Schmidt, S.M., & Wilkinson, I. (1980). Intraorganizational influence tactics: Explorations in getting one's way. *Journal of Applied Psychology*, 65, 440-452.
- Leary, T.F. (1957). *Interpersonal diagnosis of personality: a functional theory and methodology for personality evaluation*. New York: The Ronald Press Co.
- Leo, R.A. (1996). Inside the interrogation room. *Journal of Criminal Law & Criminology*, 86, 266-302.
- Long, J.M., Lynch, J.J., Machiran, N.M., Thomas, S.A., & Malinow, K.L. (1982). The effect of status on blood pressure during verbal communication. *Journal of Behavioral Medicine*, 5(2), 165-172.
- Lytle, A., Brett, J.M., Barsness, Z.I., Tinsley, C.H., & Janssens, M. (1995). A paradigm for confirmatory cross-cultural research in organizational behaviour. In Cummings, L.L., & Staw, B.M. (Eds.). *Research in organizational behaviour*, 17, 167-214. Greenwich, Connecticut: JAI Press.
- McConville, M., Sanders, A., & Leng, R. (1991). *The case for the prosecution*. London, UK: Routledge.
- McMains, M.J., & Mullins, W.C. (2001). *Crisis negotiations: Managing critical incidents and hostage situations in law enforcement and corrections* (2^e dr.). Cincinnati, Ohio: Anderson.
- Maddux, J.E., & Rogers, R.W. (1980). Effects of source expertness, physical attractiveness, and supporting arguments on persuasion: A case of brains over beauty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 235-244.
- Markus, H.R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and

- motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Newburn, T. (2008). *Handbook of policing*. London: Willan Publishing.
- O'Keefe, D. (2002). *Persuasion: Theory and research*. London: Sage Publications.
- Perloff, R.M. (1993). *The dynamics of persuasion*. Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion: central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- Tiemeijer, W.L., Thomas, C.A., & Prast, H.M. (2009). *De menselijke beslisser. Over de psychologie van keuze en gedrag*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Ting-Toomey, S., & Oetzel, J. (2001). *Managing intercultural conflict effectively*. Thousand Oaks, Californië: Sage Publications.
- Triandis, H.C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96, 506-520.
- Triandis, H.C., & Suh, E.M. (2002). Cultural influences on Personality. *Annual review of Psychology*, 53, 133-160.
- Trip, C., Jensen, T.D., & Carlson, L. (1994). The effects of multiple product endorsements by celebrities on consumers' attitudes and intentions. *Journal of Consumer Research*, 20, 535-547.
- Van Amelsfoort, A., Rispens, I., & Grolman, H. (2005). *Handleiding verhoor*. Den Haag: Elsevier Overheid.
- Viki, G.T., Culmer, M.J., Eller, A., & Abrams, D. (2006). Race and willingness to cooperate with the police: The roles of quality of contact, attitudes towards the behaviour and subjective norms. *The British Journal of Social Psychology*, 45, 285-302.