

## **Peer, du lyver! Nei, jeg gjør ei!**

*Å avsløre løgn kan være viktig i mange sammenhenger. Forskningen viser at vi stort sett er svært dårlige til dette. Oppførsel de fleste tror kjennetegner en som lyver er i stor grad kjennetegn på en som er stresset og i noen tilfelle til og med kjennetegn på en som snakker sant. Skal vi avsløre løgn bør vi dermed ikke basere oss på at det ser eller høres ut som om vedkommende lyver.*

Det er ikke bare Peer Gynt som lyver. Studier der ulike grupper blir bedt om å rapportere hvor mye de lyver, tyder på at vi i gjennomsnitt lyver minst 1-2 ganger om dagen. Stort sett lyver vi om uviktige ting, men av og til også om viktige ting. Bent Flyvbjerg hevder i sin oppsummering av overskridelser i offentlige prosjekter at overskridelsene i stor grad skyldes fremsettelse av kostnadsestimater man vet er urealistisk lave for det formål å forlede beslutningstagere – med andre ord løgner. Løgner med alvorlige negative konsekvenser for viktige beslutninger forekommer også under situasjoner som inngåelse av avtaler, ansettelse og beskrivelse av egen og andres skyld i hendelsesforløp som førte til prosjektfiasco. Viktigheten av å avsløre løgn har ført til forsøk på å lage sannhetsserum, å få fram sannhet under hypnose, løgndetektorer og i senere tid forsøk med hjernescanning. Det er omdiskutert hvor bra disse virker og vi er stort sett utlevert å bruke vår egen vurderingsevne.

Dessverre er denne vurderingsevnen svært dårlig. I en nylig utkommet systematisk gjennomgang av 142 studier på løgn rapporterer Charles Bond og Bella DePaulo at vi i gjennomsnitt har rett i vår vurdering ca. 55% av tilfellene. Denne treffraten på 55% er kun marginalt bedre enn de 50% man ville oppnådd ved å kaste mynt-og-kron. Treffraten synes å variere lite fra person til person og å være lite påvirket av hvor viktig det er å avdekke løgn. En persons opplevde sikkerhet i egen vurdering sier heller ikke noe om hvor god denne personen faktisk er til å avsløre løgn. Studiene er stort sett gjort i sammenhenger der man kun har vurderingen av personen og det hun/han sier og gjør som informasjonsgrunnlag. Der vi har tilleggsopplysninger eller kjenner personen godt er det mulig at treffraten er bedre, selv om det langt fra er sikkert.

En viktig grunn til at vi er såpass dårlige til å avdekke løgn er at vi vektlegger irrelevante faktorer og ser bort fra de relevante. En vanlig oppfatning av en som lyver er at vedkommende viker med blikket, fikler nervøst med ting, dekker ansiktet med hendene og/eller prater nølende og usammenhengende med mange fyllord som "æææ" og "ummm". Problemet er bare at disse faktorene i hovedsak indikerer stress og ikke korrelerer med løgn. Tvert i mot så tyder funn på at mye bruk av "æææ" og "ummm" heller er en indikator på sannferdighet! En som lyver synes å vektlegge mer enn en som prater sant det å fremstå "ærlig". Flyt i talen, ingen nervøse bevegelser og god blikkontakt er dermed minst like vanlig hos en som lyver som hos en som snakker sant. Martha Davis og Keith Markus rapporterer at gode indikatorer på løgn synes å være repetisjon av hele fraser, overdrevne bevegelser (for eksempel mange skuldertreknninger eller hoderistninger etter hverandre), plutselige utbrudd av ikke-flyt i talen, og/eller hyppig bruk av "jeg vet ikke". Det er imidlertid diskutabelt hvor generelle disse funnene er.

Det finnes studier som tyder på at noen få, godt trente mennesker har en mye høyere treffrate enn gjennomsnittet på 55%. Det mest ekstreme er kanskje treffraten på hele 88% blant eksperter i amerikansk politi rapportert av O'Sullivan og Ekman. Disse politifolkene kan gjennom erfaring og trening ha lært seg å bruke de relevante og se bort fra de irrelevante indikatorene på løgn. Resultatene er omdiskuterte.

I en studie av Hancock, Thom-Santelli og Ritchie ble en gruppe studenter bedt om å registrere lengden og typen av interaksjon med andre mennesker og når de løy. Det interessante, om enn kanskje ikke så overraskende, var at det var dobbelt så høy forekomst av løgner per interaksjon ved bruk av telefon enn ved bruk av email. Forekomsten av løgner ved ansikt-til-ansikt og "instant messaging" (f eks, msn) var omtrent midt mellom telefon og email. Selv om

løgnene i email ble beskrevet som mer planlagte enn løgnene i andre typer medier, var det ingen forskjell i alvorligheten til løgnene.

Det er flere viktige budskap å ta med seg fra forskningen på løgn. De viktigste er kanskje at: i) Vi er svært dårlige til å avdekke løgn, ii) Det av vi føler oss helt sikre på at en person lyver eller snakker sant er ingen indikator på om personen lyver eller ikke, iii) Ved å påvirke typen interaksjon, kan vi i noen grad påvirke forekomsten av løgn, og, iv) Dersom det er viktig å avsløre løgn bør dette gjøres ved å innhente tilleggsinformasjon, ikke ved å vurdere en persons troverdighet.