

Bli trodd på sitt «ærlige ansikt»

PUBLISERT 1. desember 2004



Reidar Ommundsen

Den svensk-amerikanske psykologen Paul Ekman fra universitetet i California har i snart en menneskealder stått fremst i forskningen av hvordan våre ansiktsuttrykk kan signalisere følelser og holdninger til andre. Ekman er overbevist om at menneskearten hadde utviklet god evne til å kommunisere via mimikken i ansiktet før vi fikk talens bruk. Denne evnen til å «lese» hverandre sinnstilstand mener Ekman også går igjen hos dagens mennesker uansett om de er klar over det eller ikke. Han har påvist at ansiktsuttrykk som oppstår ved følelser som frykt, avsky, sinne, sorg og glede er forbløffende ensartede over hele kloden. Dette tyder unektelig på at det er et arvelig grunnlag for slike ansiktsuttrykk. Nå har Ekman sammen med sin kollega Mark Frank funnet støtte for at vi også synes å kunne lese ærlighet eller troverdighet i andres ansikt. Dessuten synes det å være snakk om et generelt uttrykk for ærlighet som medfører at forskjellige mennesker ser ærlighet i samme ansikt – enten personen lyver, men «setter opp et ærlig ansikt», eller er ærlig.

Tenk deg to situasjoner. I den ene blir du blir anklaget og tatt inn til forhør for et tyveri du har begått, men som du nekter for. Blir du trodd, kan du slippe unna med tyvgodset; blir du tatt i løgn, må du i fengsel. Den andre situasjonen innebærer at du blir feilaktig anklaget og forhørt om et tyveri du ikke har begått; blir du ikke trodd risikerer du å bli uskyldig dømt. I begge tilfeller er det avgjørende at du makter å skape et inntrykk hos den som forhører deg av at du er ærlig.

Ekman og Frank forsøkte å lage to eksperimentelle situasjoner som skulle simulere disse to betingelsene. Unge menn i alderen 18–28 år deltok i undersøkelsen. Eksperimentet ble sagt å handle om ferdigheter i å kommunisere i en forhørssituasjon. Før forhøret startet fikk halvparten av gruppen på 40 deltakere anledning til å «stjele»

en lommebok med 50 dollar som lå på bordet i et venteværelse. De fikk vite at de ville bli forhørt om «tyveriet», og instruert om å benekte at de hadde stjålet noe og fremtre som rene uskyldigheter under forhøret. Dersom de greide å få forhørsleder til å tro på dem, skulle de få beholde de 50 dollarene. Men dersom de ikke ble trodd, ville de ikke bare miste dette beløpet, men også 10 dollar per time de var blitt lovet som honorar for å delta som forsøksperson. Og ikke nok med det: De ville i tillegg bli straffet med en times opphold i et lite, nakent og kaldt rom hvor de ville bli utsatt for ubehagelig støy. Som en forstår, ville forskerne simulere så livaktig som mulig en forhørssituasjon der mye sto på spill for deltakerne. De øvrige 20 deltakerne ble instruert til ikke å ta pengene på venteværelset, og fortalt at de likevel ville bli anklaget for tyveri og deretter forhørt. Videre ble de fortalt at de i tillegg til honoraret på 10 dollar hadde mulighet for å få 50 dollar som en ekstra gevinst, dersom de i forhøret kunne overbevise forhørsleder om sin uskyld. Men hvis forhørsleder konkluderte med at de var skyldige, ville de ikke bare miste honorar pluss den ekstra gevinsten, de måtte i tillegg utholde en time i «fengsel».

Hvert forhør foregikk på samme måte ved at forhørsleder stilte de samme spørsmålene i samme rekkefølge. Dessuten ble deltakerne informert om at de ville bli tatt opp på video under hele forhøret. Mens de ventet på å få opplyst om forhørsleder trodde dem eller ikke, ble de bedt om å delta i enda en undersøkelse. Deltakerne i gruppen som hadde løyet skulle også denne gangen lyve, men nå om noe helt annet. Man hadde i forveien undersøkt hvilke av ti dagsaktuelle samfunnsspørsmål (for eksempel selvbestemt abort eller dødsstraff) den enkelte deltaker hadde sterkest mening om. Dette emnet ble så valgt for hver forsøksperson som fikk beskjed om at han i et nytt intervju skulle overbevise en intervjuer om at han mente det stikk motsatte av hva han faktisk mente. Han skulle altså lyve om sin egentlige holdning. Igjen var det belønning for å overbevise intervjuer om at han talte sant, og straff for å bli avslørt for å lyve. Den andre halvdel av deltakerne skulle derimot ikke lyve, men de skulle overbevise intervjuer om at de talte sant om sin holdning. Denne gruppen ble også stilt i utsikt at de ville få belønning eller straff avhengig av om de kunne overbevise intervjueren eller ei. Det ble også gjort videoopptak i disse to intervjusituasjonene.

Etter dette fortalte man deltakerne om eksperimentets virkelige hensikt, som var å gjøre videoopptak av folk som enten løy eller snakket sant i en situasjon der det var mulighet for belønning eller straff alt etter ens evne til å overbevise om sin ærlighet. Selvsagt fikk ingen av forsøkspersonene straff. De fikk heller ikke belønning, men som plaster på såret fikk de 15 dollar isteden for 10 dollar som de var blitt lovet, da de ble rekruttert til eksperimentet.

Nå kommer vi til den neste delen av denne utspekulerte undersøkelsen. Videoopptakene ble vist for en gruppe tilskuere. Disse skulle vurdere om personene på videofilmen snakket sant. Tilskuerne var i overveldende grad enige i sin vurdering av om hvorvidt de 40 forsøkspersonene var ærlige eller ikke – og dette gjaldt både personene som faktisk løy og de som snakket sant. Det viser seg altså at forskjellige mennesker lett kan danne seg et samstemt inntrykk av om en mann under forhør taler sant eller ikke, helt uavhengig av om han faktisk taler sant eller ikke.

For de to forskerne var det også et poeng å undersøke om evnen til å fremtre som sannferdig gjaldt i en mindre dramatisk situasjon enn et forhør. Og det fant man. De som ble bedømt som ærlige eller det motsatte i tyveriforsøket, ble bedømt på nesten nøyaktig samme måte når de ble intervjuet om sine holdninger til et samfunnsspørsmål, og de enten skulle lyve eller tale sant om hva de mente.

Men hva er det for noe ved atferden eller uttrykket til den som blir forhørt som påvirker tilskuere til samstemmig å vurdere en persons grad av ærlighet? For å undersøke dette nærmere ba forskerne en annen gruppe tilskuere om også å vurdere hvor ærlige de 40 deltakerne var. Men denne gangen skulle vurderingen bare gjøres ut fra fotografier av ansiktene til de 40. Her var det ingen enighet i vurderingene, så det er neppe ansiktets form som ligger til grunn for vår umiddelbare vurdering av andres ærlighet under et forhør.

Kunne det være noe i det den forhørte sa eller måten han sa det på? For å teste dette lot forskerne enda en gruppe vurdere ærligheten hos de 40, men nå bare ut fra lydopptakene på videofilmene. Heller ikke her var det noen utpreget enighet mellom bedømmerne. Med andre ord kunne det ikke være talen som gjorde utslaget i den første vurderingen. Kunne det være kroppsspråket som ble avlest som uttrykk for ærlighet? For også å teste denne hypotesen ble det laget versjoner av alle videofilmene der man bare kunne se silhuetten til den som ble forhørt, ikke mimikken i ansiktet. Heller ikke her var det overensstemmelse i vurderingen av ærlighet. Etter alle disse anstrengelsene mente forskerne endelig å kunne konkludere at det må være noe i ansiktets mimikk som – antakeligvis ganske ubevisst og kanskje også av medfødte årsaker – får oss til å oppfatte en person som ærlig eller uærlig. Men ennå gjenstår spørsmålet, hva er det ved mimikken som bidrar til et «ærlig ansikt»?

Teksten sto på trykk første gang i Tidsskrift for Norsk psykologforening, Vol 41, nummer 12, 2004, side