

Autoreferat

1. Imię i nazwisko

Joanna Ulatowska

2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe

2009 - Stopień doktora nauk humanistycznych w zakresie psychologii

Rozprawa doktorska pt. *Deklarowana wiedza na temat przejawów kłamstwa i niektóre jej uwarunkowania*

Wydział Psychologii, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej

Promotor: prof. dr. hab. Tomasz Maruszewski

2003 - Tytuł zawodowy magistra psychologii

Praca magisterska pt. *Funkcjonalne aspekty automatycznej komunikacji mimicznej*

Wydział Psychologii, Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej.

Promotor: dr hab. Rafał Ohme

3. Informacja o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych

01.10.2018 - obecnie Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Filozofii i Nauk
Społecznych, Instytut Psychologii

Adiunkt

01.10.2009 - 30.09.2018 Akademia Pedagogiki Specjalnej w Warszawie, Instytut Psychologii

Adiunkt

01.10.2015 - 30.09.2018 - Kierownik Pracowni Psychologii Poznawczej

01.10.2011 - 01.10.2012 - Zastępczyni Dyrektora Instytutu Psychologii ds. Organizacyjnych

W swojej pracy naukowej od ok. 20 lat zajmuję się tematyką szeroko rozumianej (nie)prawdziwości komunikatów. Prowadzone przeze mnie badania można sprowadzić do dwóch głównych linii, które koncentrują się na nadawcy komunikatu lub jego odbiorcy oraz na komunikatach o odmiennej intencjonalności. Pierwsza z linii badań skupia się na odbiorcach fałszywych komunikatów,

które nadawane są intencjonalnie - czyli kłamstw¹ i dotyczy indywidualnych i proceduralnych czynników związanych z procesem oceny szczerości. **Serię 20 badań z tej linii uważam za swoje główne osiągnięcie naukowe.** Druga linia badań dotyczy czynników prowadzących do powstawania specyficznego rodzaju fałszywych komunikatów, to jest nieintencjonalnego wytwarzania (przez nadawcę komunikatu) fałszywych wspomnień (badania te opisane są w punkcie 5. „Omówienie pozostałych osiągnięć badawczych”).

4. Omówienie osiągnięć, o których mowa w art. 219 ust. 1 pkt. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r.

Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2021 r. poz. 478 z późn. zm.).

INDYWIDUALNE I PROCEDURALNE CZYNNIKI ZWIĄZANE Z PROCESEM OCENY SZCZEROŚCI

Do zrozumienia poznania ważne jest by teoria testowana była w jej naturalnym środowisku (Kingstone i in., 2008; Neisser, 1978). Prowadzone przeze mnie badania koncentrowały się wokół czynników, które mają związek z formowaniem sądów o szczerości innych ludzi. Tego typu oceny odgrywają ważną rolę w kontekście prawnym i pozaprawnym - od pracy wymiaru sprawiedliwości (Vrij, 2008) i werdyktów sędziów oraz ław przysięgłych zaczynając (np. Fawcett, 2016), przez przebieg rozmów kwalifikacyjnych i negocjacji biznesowych (np. Glac i in., 2014), na kontekście edukacyjnym (np. Reinhard i in., 2011) i terapeutycznym (np. Blanchard i Farber, 2016) kończąc. Moje badania wpisują się więc w nurt psychologii poznawczej, czerpiąc również z odkryć interdyscyplinarnej dziedziny psychologii i prawa (*Psychology and Law*). Poniżej szerzej przedstawię tematykę tych badań, ich główne wyniki, a także ich wkład w rozwój psychologii. Wyniki badań składających się na moje główne osiągnięcie zostały zaprezentowane na najważniejszych międzynarodowych konferencjach tematycznych i/lub opublikowane w cyklu artykułów (w kolejności publikacji):

- 1. Ulatowska, J. (2005).** Deklarowana wiedza „ekspertów” i „laików” na temat przejawów kłamstwa.

Psychologia Jakości Życia, 4, 2, 165-180. https://www.researchgate.net/publication/376885770_Deklarowana_wiedza_ekspertow_i_laikow_na_temat_wskaznikow_klamstwa

Deklarowana_wiedza_ekspertow_i_laikow_na_temat_wskaznikow_klamstwa

Liczba punktów MNiSW w ostatnim roku wydawania pisma: 4

¹ W swoich badaniach przyjęłam definicję kłamstwa zaproponowaną przez Vriję (2008) wskazującą, że kłamstwo to zakończona sukcesem lub niepowodzeniem zamierzona i niezapowiedziana próba wytworzenia u innych przekonania, które komunikujący uważa za fałszywe.

2. **Ulatowska, J.** (2009). Knowledge of cues to deception – looking for its determinants. *Z Zagadnień Nauk Sądowych/Problems of Forensic Sciences*, 80, 411-428.

https://arch.ies.gov.pl/images/PDF/2009/vol_80/80_ulatowska.pdf

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 70².

3. **Ulatowska, J.** (2011). The influence of providing the context of the assessment on the accuracy of the indirect method of deception detection. *Z Zagadnień Nauk Sądowych/ Problems of Forensic Sciences*, 84, 380-391. https://arch.ies.gov.pl/images/PDF/2011/vol_84/84_ulatowska.pdf

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 70.

4. **Ulatowska, J.** (2011). The relation between knowledge of cues to deception and the ability to detect deceit. *Z Zagadnień Nauk Sądowych/Problems of Forensic Sciences*, 85, 50-63.

https://arch.ies.gov.pl/images/PDF/2011/vol_85/85_ulatowska.pdf

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 70.

5. **Ulatowska, J.** (2013). Indicators of deception in different lie scenarios. *Annals of Psychology*, 16, 127-146. / **Ulatowska, J.** (2013). Wskaźniki kłamstwa w wypowiedziach na różne tematy. *Roczniki Psychologiczne*, 16, 107-126. <https://ojs.tnku.pl/index.php/rpsych/article/view/452/473>,

<https://ojs.tnku.pl/index.php/rpsych/article/view/448/472>

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 70.

6. **Ulatowska, J.** (2014). Different questions – different accuracy? The accuracy of various indirect question types in deception detection. *Psychiatry Psychology and Law*, 21, 231-240.

<https://doi.org/10.1080/13218719.2013.803278>

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 70; 5-letni Impact Factor wg Web of Science: 1,3.

7. **Ulatowska, J.**, Dobrzańska, A. i Misztalewska, K. (2015). Trafność oceny szczerości klientów zakładów ubezpieczeń w Polsce. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 2, 129-137.

² W zawiązku z wielokrotnymi zmianami systemu punktacji MNiSW w latach obejmujących publikację wymienionych niżej prac, dla jasności przekazu zamieszczam obecnie obowiązującą punktację MNiSW oraz 5-letni Impact Factor wg Web of Science. Nie jest możliwe podanie bieżącej punktacji dla pozycji 1, ponieważ czasopismo *Psychologia Jakości Życia* nie jest już wydawane.

<https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU%20%202015/WU%202015-2%2009%20ulatowska%20dobrzanska%20misztalewska.pdf>

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 70.

Mój wkład w powstanie tego artykułu, opisującego badanie, którego jestem pomysłodawczynią, polegał na stworzeniu hipotezy badawczej, zaplanowaniu badania i przygotowaniu materiałów badawczych, przeanalizowaniu wyników badania oraz przygotowaniu wszystkich wersji artykułu.

- 8. Ulatowska, J.** (2017). Teachers' beliefs about cues to deception and the ability to detect deceit. *Educational Psychology*, 37, 3, 251-260. doi: 10.1080/01443410.2016.1231297

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 70; 5-letni Impact Factor wg Web of Science: 3,9.

- 9. Ulatowska, J.** (2018). Accuracy of indirect method in detection of false intent. *Legal and Criminological Psychology*, 23, 24-36. <https://doi.org/10.1111/lcrp.12116>

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 100; 5-letni Impact Factor wg Web of Science: 2,4.

- 10. Ulatowska, J.** (2020). Metoda pośredniej oceny szczerości – szansa na wyższą skuteczność wykrywania kłamstwa czy technika bez możliwości praktycznego zastosowania? W: M. Trojan i M. Gut (Red.), *Nowe technologie i metody w psychologii* (s. 395–410). Warszawa: Liberi Libri. <https://doi.org/10.47943/lib.9788363487430.rozdzial18>

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 20.

- 11. Ulatowska, J., Nowatkiewicz, I. i Rajdaszka, S.** (2020). Lie detection accuracy and beliefs about cues to deception in adult children of alcoholics. *Psychiatry Psychology and Law*, 27, 465-477. <https://doi.org/10.1080/13218719.2020.1733697>

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 70; 5-letni Impact Factor wg Web of Science: 1,3.

Mój wkład w powstanie tego artykułu, opisującego badanie, którego jestem pomysłodawczynią, polegał na stworzeniu hipotezy badawczej, zaplanowaniu badania i przygotowaniu materiałów badawczych, przeanalizowaniu wyników badania oraz przygotowaniu wszystkich wersji artykułu.

- 12. Sporer, S. L. i Ulatowska, J.** (2021). Indirect and unconscious deception detection: Too soon to give up? *Frontiers in Psychology*, 12, 601852. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.601852>

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 70; 5-letni Impact Factor wg Web of Science: 4,3.

Mój wkład w powstanie tego artykułu polegał na wykonaniu systematycznego przeglądu badań, określeniu ram teoretycznych, przygotowaniu wszystkich wersji artykułu.

13. Ulatowska, J. i Cisłak, A. (2022). Power and lie detection. *PLoS ONE*, 17(6): e0269121.

<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0269121>

Liczba punktów wg aktualnego wykazu MNiSW: 140; 5-letni Impact Factor wg Web of Science: 3,8.

Mój wkład w powstanie tego artykułu, którego jestem pomysłodawczynią, polegał na stworzeniu hipotezy badawczej, zaplanowaniu, przeprowadzeniu, przeanalizowaniu zaprezentowanych w nim badań oraz przygotowaniu wszystkich wersji artykułu.

Sumaryczna liczba punktów MNiSW osiągnięcia: 894; sumaryczny 5-letni IF osiągnięcia: 17

Wprowadzenie

Mimo że skuteczne wykrycie kłamstwa, jak wskazałam wyżej, wydaje się mieć znaczenie w wielu dziedzinach życia, badania konsekwentnie pokazują, że trafność³ oceny szczerości na podstawie obserwacji niewerbalnych i werbalnych wskaźników behawioralnych jest tylko nieznacznie wyższa od poziomu losowości (np. 54% w metaanalizie Bonda i DePaulo, 2006, obejmującej ponad 200 badań). Tak niska skuteczność może sugerować, że podczas wydawania tego typu sądów stosujemy błędne strategie decyzyjne. Potwierdzać to wydają się m.in. wyniki badania przeprowadzonego w 75 krajach, którego uczestnicy stwierdzili, że najlepszym (tj. najbardziej diagnostycznym) wskaźnikiem kłamstwa jest unikanie kontaktu wzrokowego (The Global Deception Research Team, 2006). Jednak analizy rzeczywistych wskaźników kłamstwa pokazują, że zachowanie to nie jest związane z oszukiwaniem (DePaulo i in., 2003).

W ostatnich kilkunastu latach ten pesymistyczny obraz jest jednak powoli zastępowany bardziej optymistycznym podejściem do strategii stosowanych podczas oceny szczerości. Możliwe bowiem, że zmiana niepoprawnych i stereotypowych przekonań na temat zachowania kłamców, które posiada większość z nas, może wpłynąć na podniesienie trafności oceny szczerości (por. Vrij, 2008). Dodatkowo, niektóre techniki oceny szczerości, także te oparte na obserwacji wskaźników

³ Terminu *trafność*, w kontekście oceny szczerości i przekonań o wskaźnikach kłamstwa, używam zamiennie ze słowem *skuteczność* lub *poprawność*, jako odpowiedników angielskiego *accuracy*.

behawioralnych - na przykład metoda pośredniej oceny szczerości (opisana poniżej) (Vrij i in., 2001) - mogą prowadzić do skutecznego odróżnienia kłamców od osób prawdomównych, nawet mimo posiadania błędnych przekonań o zachowaniu podczas kłamania. Pośrednim dowodem na to są wyniki metaanalizy wykorzystującej model soczewkowy Brunswika, który porównuje osąd z dostępnymi zachowaniami (Hartwig i Bond, 2011). Wykazały one, że przekonania na temat wskaźników kłamstwa posiadane przez daną osobę nie muszą pokrywać się ze wskaźnikami, których ona faktycznie używa dokonując oceny szczerości. Wydaje się więc, że metoda pośredniej oceny szczerości może stanowić obiecującą technikę prowadzącą do zwiększenia trafności odróżniania mówiących prawdę i kłamców, nawet kiedy osoba podejmująca decyzję nie dysponuje poprawnymi przekonaniami na temat rzeczywistych wskaźników kłamstwa. **Dlatego jednym z celów moich badań było zweryfikowanie czynników, które mogą wiązać się z poziomem trafności decyzji o szczerości - czynników związanych zarówno z osobą dokonującą takiej oceny, jak i z sytuacją, np. zastosowaną metodą oceny szczerości. Kolejnym celem moich badań było bowiem uzupełnienie luki w literaturze przedmiotu (por. Granhag, 2006), związanej z wyjaśnieniem mechanizmów działania metody pośredniej oceny szczerości.** W tym celu przeprowadziłam serię badań, w których zajmowałam się:

- a) sprawdzeniem różnic w przekonaniach na temat zachowań związanych z kłamaniem oraz skuteczności oceny szczerości, w zależności czynników indywidualnych, takich jak doświadczenie życiowe i zawodowe (Cisłak i Ulatowska, 2022; Ulatowska, 2005, 2009, 2017; Ulatowska i in., 2015, 2020, 2022);
- b) weryfikacją związku przekonań o zachowaniach towarzyszących kłamaniu i skuteczności oceny szczerości (Ulatowska, 2011, 2013, 2017);
- c) sprawdzeniem wpływu czynników proceduralnych, takich jak zastosowana metoda oceny szczerości, na trafność odróżniania kłamców od osób mówiących prawdę (Cisłak i Ulatowska, 2022; Sporer i Ulatowska, 2021; Ulatowska, 2010, 2014, 2018, 2020);
- d) analizą mechanizmów skuteczności metody pośredniej oceny szczerości (Sporer i Ulatowska, 2021; Ulatowska, 2010, 2014, 2020; Ulatowska i Dobrzańska, 2015);



- e) przetestowaniem możliwości praktycznego zastosowania metody pośredniej oceny szczerości (Sporer i Ulatowska, 2021; Ulatowska, 2010, 2014, 2020).

Przekonania o zachowaniach towarzyszących kłamaniu

Wśród zachowań związanych z kłamaniem wyróżnia się rzeczywiste (obiektywne) wskaźniki kłamstwa, czyli zachowania manifestowane przez kłamców częściej lub z większym nasileniem niż przez osoby prawdomówne (Vrij, 2008). Drugi rodzaj wskaźników - wskaźniki subiektywne - obejmują zachowania stereotypowo kojarzone przez obserwatorów z kłamaniem, niezależnie od tego, czy są one rzeczywistymi wskaźnikami oszukiwania, czy nie (Granhag i in., 2004; Strömwall i Granhag, 2003; Vrij i Semin 1996).

Jak wspomniałam wyżej, badania dość jednoznacznie wskazują, że obiektywne i subiektywne wskaźniki kłamstwa zazwyczaj nie pokrywają się (Vrij, 2008). Znakomita większość tych badań prowadzona była jednak z udziałem laików w zakresie oceny szczerości (najczęściej osób studiujących), których pytano o ich przekonania na temat zachowania kłamców. Wydawać by się więc mogło, że osoby, których ze względu na wykonywany zawód, można byłoby określić jako ekspertów w ocenie wiarygodności, powinny posiadać trafniejsze przekonania o tym, jakie zachowania mogą zdradzić kłamców. Wyniki kilku badań z udziałem policjantów, celników, sędziów czy prokuratorów (Akehurst i in., 1996; Granhag i in., 2004; Strömwall i Granhag, 2003; Vrij i Taylor, 2003; Vrij i Semin, 1996) nie potwierdziły jednak takich przypuszczeń. Dwa badania wykazały jednak, że grupą mogącą posiadać relatywnie trafniejsze przekonania są przestępcy (Granhag i in., 2004; Vrij i Semin, 1996). Choć trudno o jednoznaczne wyjaśnienie tych wyników, wydaje się, że jedną z przyczyn może być środowisko, w jakim na co dzień żyją osoby popełniające przestępstwa, a które to może dostarczać im szybkiej i adekwatnej informacji zwrotnej zarówno o sukcesie ich własnych kłamstw, jak i ich podejrzeniach wobec innych (*hipoteza feedbacku*, Granhag i in., 2004). **Możliwe również, że osoby dopuszczające się specyficznych kategorii przestępstw, np. związanych z manipulacją ofiarami, mogą przejawiać trafniejszą wiedzę o kłamstwie i jego przejawach. Hipotezy te przetestowałam w serii badań. W pierwszym z nich (Ulatowska, 2005), grupa 184 mężczyzn odbywających karę za rozbój, przemoc w rodzinie, kradzież z włamaniem, gwałt lub zabójstwo poproszona została o wypełnienie kwestionariusza**

przekonań o werbalnych i niewerbalnych wskaźnikach kłamstwa. Poproszeni byli również o wypisanie innych zachowań, po których według nich można rozpoznać kłamstwo. Odpowiedzi osadzonych porównano z tymi, udzielonymi przez pracowników Służby Więziennej ($n = 81$) oraz uczniów liceum dla dorosłych ($n = 87$), którzy odpowiadali poziomem wykształcenia większości osadzonych. Dwie pierwsze grupy, ze względu na ich doświadczenia, traktowane były jako eksperci w dziedzinie kłamstwa.

Wyniki wykazały, że zgodnie z hipotezą *feedbacku*, przekonania przestępców o wskaźnikach kłamstwa były mniej stereotypowe (wskaźnik trafności = 33,2%) niż przekonania laików (28,6%). Potwierdzeniem hipotezy o uczeniu się prawidłowych wskaźników kłamania na podstawie wzmocnień z otoczenia była również relatywnie wysoka poprawność przekonań funkcjonariuszy SW (31,4%). Może wynikać to z tego, że ta grupa zawodowa ma większą możliwość uzyskania adekwatnej i natychmiastowej informacji zwrotnej o swoich podejrzaniach co do szczerości osadzonych (np. przeszukując celę osadzonego podejrzewanego o posiadanie niedozwolonych przedmiotów) niż inni profesjonalści (Granhag i in., 2004). **Jako pierwsza dokonałam również porównania trafności przekonań grup skazanych za różne typy przestępstw.** Mimo że nie wykazało istotnych różnic, co może wynikać z długotrwałego przebywania w podobnej grupie osób, to układ średnich wydaje się sugerować istnienie potencjalnych różnic zgodnych z przewidywaniami. Najwyższą trafność uzyskali bowiem skazani za gwałt i przemoc w rodzinie, czyli mający najprawdopodobniej częstszy kontakt ze swoimi ofiarami i których przestępcze czyny mogą zawierać elementy manipulacji.

Celem kolejnego badania z tej serii (Ulatowska, 2009) było sprawdzenie, czy trafność przekonań o wskaźnikach kłamstwa wiąże się z poziomem „doświadczenia” w życiu przestępczym oraz doświadczeniem w kłamaniu. W tym celu poprosiłam pracowników działu penitencjarnego zakładu karnego, w którym prowadzono badanie o to, by podzielili osadzonych ($n = 219$) chętnych do udziału w badaniu na osoby, które według nich często kłamią i manipulują oraz takie, które nie wykazują takich skłonności. Ponadto, zebrano informację o tym, czy badani byli osobami skazanymi po raz pierwszy czy też byli recydywistami. W badaniu, w którym wykorzystano kwestionariusz z badania 1, poszerzony o pytania dotyczące subiektywnej pewności odpowiedzi, wzięła również udział grupa porównawcza składająca się z uczniów liceum dla dorosłych ($n = 60$).

W badaniu tym ponownie wykazałam, że przestępcy (jako jedna grupa) mają istotnie bardziej adekwatne przekonania o zachowaniu podczas kłamania (wskaźnik trafności = 28%) niż przeciętni ludzie (23%), co potwierdza tezę *hipotezy feedbacku*. Jednak nie udało mi się potwierdzić przypuszczenia, że doświadczenie w życiu przestępczym będzie miało pozytywny związek ze znajomością wskaźników kłamstwa. Okazało się bowiem, że **recydywiści, którzy prawdopodobnie mieli więcej okazji do uzyskania informacji zwrotnej na temat rzeczywistych przejawów kłamstwa, mieli istotnie bardziej stereotypowe przekonania (26%) niż osadzeni po raz pierwszy (30%)**. Wyjaśnieniem tych przeciwnych do spodziewanych wyników może być długotrwała izolacja skazanych, która negatywnie wpływa na umiejętności społeczne, sprawność intelektualną i osobowość, prowadząc m.in. do silniejszego ulegania stereotypom (Ciosek, 2003). Dodatkowo, możliwe jest, że osoby, które dużą część dorosłego życia spędziły w odosobnieniu, nie miały wielu okazji do uzyskiwania adekwatnego sprzężenia zwrotnego na temat wskaźników kłamstwa. Zwłaszcza, że przebywanie w grupie tych samych osób w sytuacji izolacji sprawia, że koszty kłamania stają się zbyt wysokie (por. Ekman, 1996). Ponadto, osoby skazane po raz pierwszy nie muszą mieć mniejszego doświadczenia przestępczego, a mogły zostać po prostu po raz pierwszy ujęte.

Potwierdzenia nie zyskała także hipoteza przypuszczająca, że przestępcy kłamiący częściej będą posiadali bardziej adekwatną wiedzę na temat przejawów kłamstwa. Uzyskany układ wyników był odwrotny do spodziewanego. Możliwe, że skoro wychowawcy z zakładu karnego byli w stanie wskazać więźniów, którzy według nich byli bardziej skłonni do manipulacji i kłamstwa, to umiejętności wskazanych osadzonych w tym zakresie nie były na najwyższym poziomie. Alternatywnym wytłumaczeniem tych wyników może być niewłaściwa operacjonalizacja zmiennej dzielącej badanych na grupy kłamiących i niekłamiących. Możliwe jest, że wychowawcy więzienni nie są w stanie dokonać adekwatnego przypisania więźniów do takich grup. Zgodnie z nieformalnym kodeksem postępowania więźnia, ich kontakty z funkcjonariuszami powinny być bowiem ostrożne i nieufne (Ciosek, 2003). Kwestia ta została poddana dodatkowej weryfikacji w kolejnym badaniu.

W opisanym powyżej badaniu jako pierwsza, według mojej wiedzy, sprawdziłam czy doświadczenie przestępcze i doświadczenie w oszukiwaniu wiąże się z trafnością przekonań o



wskaźnikach kłamstwa. W związku z tym, że wyniki uzyskane w badaniu były częściowo odwrotne do przewidywanych, przeprowadziłam kolejne badanie, którego jednym z celów było zweryfikowanie uzyskanych wcześniej rezultatów. Istnieje także możliwość, że za lepszą znajomość rzeczywistych przejawów kłamstwa u więźniów odpowiadają, jak sugerują Granhag i współpracownicy (2004), różnice indywidualne pomiędzy przestępcami a laikami w dziedzinie kłamstwa. Sprawdzenie tego przypuszczenia było jednym z eksploracyjnych celów kolejnego badania (Ulatowska, 2009).

Wcześniejsze badania wykazywały, że osoby, które kłamią częściej i/lub z większym sukcesem, mogą posiadać inne cechy osobowości niż ci, którzy kłamstwa dopuszczają się rzadziej. Są one na przykład bardziej manipulacyjne i skupione na autoprezentacji (Kashy i DePaulo, 1996) i osiągają wyższe wyniki na skali makiawelizmu (Geis i Moon, 1981). Z drugiej strony, badania osobowości przestępców dowodzą, że na pewnych wymiarach różnią się oni od ludzi niekłamających prawa (np. Pospiszyl 1973). Dlatego w kolejnym badaniu 115 więźniów, należących do grupy pierwszy raz skazanych lub recydywistów, którzy dodatkowo zostali przyporządkowani przez wychowawców do grupy osób kłamających i manipulujących lub niekłamających, a także 47 studentów wypełniało kwestionariusz wykorzystany wcześniej w badaniu 1 oraz Inwentarz osobowości NEO-FFI (Zawadzki i in., 1998), Skalę Pragmatyzmu (Wojciszke, 1984) i Skalę Kłamstwa Inwentarza EPQ-R (Brzozowski i Drwal, 1995). Ta ostatnia skala miała zweryfikować poprawność operacjonalizacji zmiennej dzielącej grupę przestępców na kłamających i niekłamających (por. Bond i Rao, 2004). Ponadto, do badania udało mi się również pozyskać niewielką grupę ($n = 16$) funkcjonariuszy Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego.

Wyniki wykazały, że przestępcy (36%) i funkcjonariusze ABW (37%) uzyskali zbliżone wartości wskaźnika prawidłowych odpowiedzi - ich przekonania na temat przejawów kłamstwa były istotnie mniej stereotypowe niż odpowiedzi studentów (29%). Ponadto, potwierdzono układ wyników uzyskany w badaniu 2 - najmniej trafne przekonania posiadali recydywiści oraz przestępcy, których postrzegano jako częstych kłamców. Co ważne, porównanie skłonności do mijania się z prawdą, mierzonej Skalą Kłamstwa Inwentarza EPQ-R, w grupach wyróżnionych przez wychowawców z zakładu karnego wykazało, że posiadali oni relatywnie poprawny obraz swoich

podopiecznych. Osoby zakwalifikowane do grupy kłamiących i manipulujących uzyskały nieco wyższy wynik na Skali Kłamstwa niż osadzeni ocenieni jako niekłamiący – różnica ta była istotna na poziomie tendencji.

Analiza związku trafności przekonań o wskaźnikach kłamstwa z cechami osobowości wykazała, że wymiarem, który miał istotny związek z wiedzą o wskaźnikach kłamstwa była ekstrawersja. Za wynik ten odpowiadała jednak jedynie grupa agentów ABW, w której adekwatniejsze przekonania o zachowaniu kłamców miały osoby o niższym poziomie ekstrawersji. Wydaje się to zgodne z analizami O'Sullivan i Ekmana (2004), którzy próbowali stworzyć profil jednostki posiadającej wybitne umiejętności oceny szczerości. W trakcie wywiadów z takimi osobami zaobserwowali, że są one introwertyczne, wycofane i nakierowane na obserwację. Możliwe więc, że pozostawanie na uboczu kontaktów społecznych i przyglądanie się im bez angażowania sprawia, że osoby takie są w stanie zauważyć więcej niuansów zachowania innych ludzi, takich jak ulotne przejawy kłamstwa. Dodatkowo, także wyłącznie w przypadku pracowników ABW, osoby o niższych wynikach na Skali Kłamstwa odznaczały się istotnie mniej stereotypowymi przekonaniami o wskaźnikach nieszczerości niż osoby w wyższych wynikach na tej skali. Należy jednak pamiętać, że grupa funkcjonariuszy ABW była niewielka, a większość z jej członków deklarowała udział w szkoleniach z zakresu wykrywania kłamstwa. Brak istotnych różnic w pozostałych grupach oznacza, że zależności te nie mają charakteru ogólnego, a mogą być raczej modyfikowane przez inne czynniki.

Opisane wyżej badania z tej serii, według mojej wiedzy jako pierwsze, miały na celu zidentyfikowanie czynników związanych z trafnością przekonań o wskaźnikach kłamstwa. Zgodnie z hipotezą *feedbacku* przewidywałam, że „eksperci” w dziedzinie kłamstwa, to znaczy osoby, które mają częstszy kontakt z kłamstwem (jako odbiorcy i/lub nadawcy) i które otrzymują szybką i adekwatną informację zwrotną na temat swoich podejrzeń lub działań, uzyskają wyższe wskaźniki poprawnych odpowiedzi w teście sprawdzającym przekonania o zachowaniach kłamców. **W trzech badaniach potwierdziłam to przewidywanie – przestępcy odznaczyli się zawsze istotnie bardziej adekwatnymi przekonaniami niż grupa laików. Potwierdzeniem tej hipotezy są również wyniki uzyskane przez profesjonalistów – funkcjonariuszy SW i ABW, których przekonania były równie**



trafne jak przekonania przestępców. Możliwe, że za relatywnie wysoką wiedzę o rzeczywistych wskaźnikach kłamstwa, którą posiadają przedstawiciele tych ostatnich grup odpowiada przejście przez szkolenia z tego zakresu (w przypadku funkcjonariuszy ABW) lub specyfika pracy, która może wymagać zarówno wykrywania kłamstwa (w przypadku obu grup funkcjonariuszy), jak i kłamania (np. w pracy operacyjnej). **Ponadto, badania te uzupełniają literaturę przedmiotu o wyniki wskazujące na istnienie czynników modyfikujących poziom trafności przekonań o zachowaniu kłamstwa. Wykazałam, że czynnikami takimi mogą być doświadczenie w życiu przestępczym (mierzone liczbą wyroków), tendencja do kłamania, rodzaj przestępstwa, za które odbywa się karę, czy niektóre cechy osobowości.**

Ulatowska, J. (2005). Deklarowana wiedza „ekspertów” i „laików” na temat przejawów kłamstwa.

Psychologia Jakości Życia, 4, 2, 165-180.

Ulatowska, J. (2009). Knowledge of cues to deception – looking for its determinants. *Z Zagadnień*

Nauk Sądowych/Problems of Forensic Sciences, 80, 411-428.

https://arch.ies.gov.pl/images/PDF/2009/vol_80/80_ulatowska.pdf

Przekonania o zachowaniach towarzyszących kłamaniu a trafność oceny szczerości

Opisane wyżej badania wskazały na istnienie różnic międzygrupowych w trafności przekonań o przejawach kłamstwa. Posiadanie trafnych przekonań na ten temat nie musi być jednak równoważne z wydawaniem trafnych sądów na temat szczerości innych. Zestawienie wyników badań pokazujących, że przestępcy posiadają relatywnie poprawniejszą wiedzę o wskaźnikach kłamstwa, z wynikami sugerującymi, że grupa ta, w porównaniu ze studentami, odznacza się również wyższą trafnością wykrywania kłamstwa (Hartwig i in., 2004), może pośrednio sugerować istnienie pozytywnej korelacji poprawności przekonań o zachowaniu kłamców i trafności oceny szczerości. **Rzadko związek ten był jednak testowany bezpośrednio.** Częściej badani podczas wykrywania kłamstwa mieli również wymienić wskaźniki, na których polegali wydając swoje sądy, co prowadziło do sprzecznych rezultatów (Ekman i O’Sullivan, 1991; Mann i in., 2004). Rzadko w badaniach tego typu sprawdzano na ile wymienione przez badanych wskaźniki są rzeczywistymi wskaźnikami kłamstwa (por. Bogaard i Meijer, 2018). **Dlatego celem kolejnego badania (Ulatowska, 2011) była bezpośrednia weryfikacja hipotezy**

przewidującej, że osoby posiadające trafniejsze przekonania o rzeczywistych wskaźnikach kłamstwa będą również posiadały wyższe umiejętności w ocenie szczerości.

W badaniu wykorzystano specjalnie w tym celu nagrane filmy, w których 16 młodych osób opowiadało o swoich znajomych, których lubią lub których nie lubią. W połowie przypadków nadawcy ci kłamali. Uczestnicy (studenci; $n = 51^4$) oglądali jeden z dwóch zestawów zawierający osiem wypowiedzi (cztery prawdziwe i cztery kłamstwa) i po każdej z nich oceniali szczerość nadawcy. Analiza korelacji wskaźnika trafności przekonań o zachowaniach towarzyszących kłamaniu i wskaźników trafności wykrywania wykazała, że związek taki istnieje w przypadku ogólnego wskaźnika trafności oceny szczerości, $r(49) = 0,30$; $p = 0,035$ i wskaźnika trafności wykrywania prawdy, $r(49) = 0,28$; $p = 0,049$, ale nie wskaźnika trafności wykrywania kłamstwa, $r(49) = 0,08$; $p = 0,555$. Porównania grupy osób posiadających wyższe i niższe wskaźniki trafności przekonań (wyodrębnione w podziale według mediany) potwierdziły ten układ wyników, wykazując że osoby z poprawniejszą wiedzą o zachowaniach kłamców istotnie lepiej oceniały szczerość ogółem (50% vs. 39%; $p = 0,004$; $d = 0,78$) i wykrywały prawdę (trafność 61% vs. 44% dla grupy z niską wiedzą; $p = 0,006$; $d = 0,73$), ale nie kłamstwo (39% vs. 34%; $p = 0,241$; $d = 0,20$).

Potwierdzenia słabego, ale pozytywnego związku wiedzy o wskaźnikach i umiejętności oceny szczerości dostarczyło też kolejne moje badanie (Ulatowska, 2017), w którym uczestniczyli m.in. nauczyciele, czyli przedstawiciele grupy zawodowej, która styka się z kłamstwem relatywnie często (Bernardi i in., 2008). Trafność przekonań o wskaźnikach kłamstwa, zgodnie z wcześniejszymi badaniami, nie była wysoka (34% dla wszystkich grup łącznie), a korelacja przekonań i umiejętności oceny szczerości była dodatnia i istotna na poziomie tendencji, $r(66) = 0,22$; $p = 0,06$. Moje badania (Ulatowska, 2011, 2017) pokazały więc, że o ile związek trafności wiedzy o wskaźnikach i umiejętności oceny szczerości jest generalnie pozytywny, to nie jest on silny. Jest to zgodne z późniejszymi badaniami innych autorów (np. Bogaard i Meijer, 2018).

Ulatowska, J. (2011). The relation between knowledge of cues to deception and the ability to detect

⁴ To badanie jest częścią większego projektu, którego wyniki zostały opublikowane w pracy Ulatowskiej (2010).

deceit. *Z Zagadnień Nauk Sądowych/Problems of Forensic Sciences*, 85, 50-63.

https://arch.ies.gov.pl/images/PDF/2011/vol_85/85_ulatowska.pdf

Ulatowska, J. (2017). Teachers' beliefs about cues to deception and the ability to detect deceit.

Educational Psychology, 37, 3, 251-260. <http://dx.doi.org/10.1080/01443410.2016.1231297>

Obecność wskaźników behawioralnych a predykcja wiarygodności

Powodem niepowodzenia w ocenie szczerości nie musi być jednak opieranie sądów na niewłaściwych wskaźnikach, lecz brak wystarczająco silnych różnic w zachowaniu między kłamcami i osobami mówiącymi prawdę (Hartwig i Bond, 2011). Może to być szczególnie wyraźne w badaniach laboratoryjnych, gdzie stawka kłamstwa zazwyczaj nie dorównuje sytuacjom z życia wziętym, a co za tym idzie, obciążenie poznawcze lub emocjonalne kłamców może nie być wystarczające do tego, by wpłynąć na ich zachowanie (Vrij, 2015). Biorąc to pod uwagę, w kolejnym badaniu (Ulatowska, 2013) chciałam sprawdzić czy i jakie wskaźniki behawioralne różnią kłamców i osoby prawdomówne w materiałach wideo używanych w prowadzonych przeze mnie badaniach, a jednocześnie zbadać, czy wskaźniki te różnią się w zależności od tematu kłamstwa. Wpływ na zachowanie podczas kłamania mogą mieć czynniki sytuacyjne, takie jak możliwość wcześniejszego zaplanowania kłamstwa, motywacja kłamcy, stawka kłamstwa czy podejrzliwość obserwatora (Vrij, 2008). **Jednak kwestia możliwości wpływu tematu kłamstwa na zachowanie nadawców rzadko była bezpośrednio testowana, a ogólne wnioski dotyczące tego typu różnic wyciągać można z metaanaliz** (np. DePaulo i in., 2003). W przeprowadzonym przeze mnie badaniu czterech przeszkolonych i niezależnie pracujących sędziów kompetentnych dokonało oceny 80 nagrań (40 prawd i 40 kłamstw). Wypowiedzi nadawców na nagraniach dotyczyły jednego z trzech tematów: popełnienia kradzieży, opinii na tematy społeczno-polityczne i opisu znanych sobie osób. Zadaniem sędziów była ocena natężenia obecności 12 wskaźników werbalnych i niewerbalnych, a dodatkowo automatycznie zmierzono również czas wypowiedzi oraz liczbę wypowiedzianych przez nadawcę słów. Zgodnie z przewidywaniami, przeprowadzone analizy nie pozwoliły na wskazanie jednego, stałego i powtarzającego się we wszystkich rodzajach kłamstwa wzorca zachowania. Oznaczać to może, że obecność obserwowalnych przejawów kłamania uzależniona jest od konkretnego procesu psychicznego (np. obciążenia

poznawczego lub emocjonalnego; Vrij, 2008), aktywowanego podczas kłamania na różne tematy lub przez różne osoby. Ponadto, wpływ na pojawianie się wskaźników kłamstwa może mieć również sposób, w jaki uzyskiwana jest informacja od osoby podejrzewanej o kłamstwo. Wyniki badania pokazały bowiem, że niektóre zachowania (np. natężenie ruchów ciała oraz mimiki) różniły się w zależności od tego, czy nadawca odpowiadał na niespodziewane pytania, czy udzielał swobodnej wypowiedzi. Taki wynik - ponownie - wiązać się może z nasileniem i typem procesów psychicznych doświadczanych przez nadawców.

Na skuteczne przewidywanie poziomu wiarygodności pozwalało tylko kilka z analizowanych wskaźników, z których część powtarzała się między tematami wypowiedzi (liczba szczegółów, kontakt wzrokowy, obecność sprzeczności). Co ważne, tylko jeden z istotnych predyktorów wiarygodności, to jest utrzymywanie kontaktu wzrokowego, nie jest rzeczywistym wskaźnikiem kłamstwa (DePaulo i in., 2003; Vrij, 2008). Większość istotnych predyktorów stanowiły natomiast rzeczywiste, werbalne wskaźniki kłamstwa, które są obecnie uważane za wskaźniki pozwalające na najskuteczniejsze odróżnienie kłamców od osób mówiących prawdę, a szkolenie w wykrywaniu kłamstwa z ich użyciem przynosi lepsze efekty niż skupienie się na wskaźnikach niewerbalnych (Hauch i in., 2015, 2016).

Przedstawione badanie było jednym z nielicznych, zwłaszcza przeprowadzonych z użyciem polskojęzycznych materiałów, które bezpośrednio porównało zachowanie i treść wypowiedzi nadawców prawdomównych i kłamiących na różne tematy. Należy jednak pamiętać, że w analizie tej uwzględniono niemal wyłącznie subiektywne oceny sędziów kompetentnych. Wydaje się więc ważne, by w kolejnych badaniach wykorzystać również pomiary bardziej obiektywne, uniezależnione od wpływu umiejętności czy nastawienia sędziego i wychwytyjące nawet niewielkie rozbieżności w zachowaniu. Obecnie realizuję projekt badawczy, który uwzględnia te postulaty. Uzyskane wyniki sugerują jednak, że przygotowane przeze mnie materiały audiowizualne, mimo swojego laboratoryjnego charakteru, wskazują na istnienie pewnych różnic w zachowaniu kłamców i mówiących prawdę, które to z kolei mogą być dostrzeżone przez odbiorców tych komunikatów w badaniach nad trafnością oceny szczerości. Wyniki takich badań przedstawiam poniżej.

Ulatowska, J. (2013). Wskaźniki kłamstwa w wypowiedziach na różne tematy. *Roczniki*

Psychologiczne, 16, 107-126. / Ulatowska, J. (2013). Indicators of deception in different lie scenarios. *Annals of Psychology*, 16, 127-146.

<https://ojs.tnkul.pl/index.php/rpsych/article/view/448/472/>

<https://ojs.tnkul.pl/index.php/rpsych/article/view/452/473>

Czynniki indywidualne związane z trafnością oceny szczerości

Doświadczenia zawodowe

Badania, także te przeprowadzone przeze mnie (np. Ulatowska, 2005, 2009, 2017), wskazują na to, że osoby z różnym doświadczeniem zawodowym posiadają różne – mniej lub bardziej trafne - przekonania na temat zachowania towarzyszącego kłamaniu. Z trafnością tych przekonań wiązać się z kolei może skuteczność oceny szczerości (np. Ulatowska, 2011), która ważna jest w wykonywaniu tych zawodów. Mimo że pierwszym skojarzeniem są tu zawody związane z wymiarem sprawiedliwości czy służby specjalne, to ocena wiarygodności i szczerości ma zastosowanie także w pracy psychoterapeutów (Ulatowska i Karaś, w przygotowaniu), nauczycieli (Ulatowska, 2017), pracowników firm ubezpieczeniowych (Ulatowska i in., 2015) czy polityków (Ulatowska i in., 2022).

Nauczyciele

Niewiele badań poświęcono dotychczas wykrywaniu oszukiwania w kontekście edukacyjnym (np. Marksteiner i in., 2012; Reinhard i in., 2011). Co więcej, wykazywały one, że umiejętności oceny szczerości przez profesjonalistów z tej dziedziny nie różniły się od umiejętności laików. W częściowo opisanym wyżej badaniu (Ulatowska, 2017), chciałam sprawdzić nie tylko umiejętności oceny szczerości posiadane przez nauczycieli i dwie grupy porównawcze (grupę nie-nauczycieli dobranych do nich pod względem poziomu wykształcenia i wieku oraz z grupę studentów pedagogiki i psychologii, czyli potencjalnych przyszłych nauczycieli), ale próbowałam również zbadać tendencyjność podejmowanych przez nich decyzji (tzw. domniemanie prawdziwości), porównać ich przekonania o wskaźnikach kłamstwa i sprawdzić związek takiej wiedzy z trafnością oceny szczerości (wyniki te opisałam wyżej).

Uczestnicy badania ($N = 68$) proszeni byli o obejrzenie ośmiu wypowiedzi, w których młodzi ludzie opisywali znane sobie osoby, które darzyli sympatią bądź nie, i o ocenę szczerości każdego z



nadawców. Badani nie byli jednak informowani, że połowa nadawców kłamie co do swoich uczuć. Po ukończeniu tego zadania uczestnicy wypełniali kwestionariusz przekonań o wskaźnikach kłamstwa⁵ oraz odpowiadali na pytania demograficzne.

Zgodnie z wynikami wcześniejszych badań, **trafność ocen szczerości przez nauczycieli była zbliżona do tej, uzyskanej przez grupę kontrolną i studentów, a doświadczenie zawodowe nie miało związku z tymi umiejętnościami. Jedną z sugerowanych przyczyn słabej zdolności oceny szczerości jest poziom (nie) trafności wiedzy na temat rzeczywistych wskaźników kłamstwa (Vrij, 2008), którą stwierdzono również w tym badaniu.** Hipotezę tę potwierdziła, opisana szczegółowo wyżej, dodatnia korelacja trafności przekonań o przejawach kłamstwa i trafności wykrywania, uzyskana dla wszystkich badanych grup łącznie (istotna na poziomie tendencji) oraz w grupie studentów. W związku z częstością kontaktów z kłamstwem (Bernardi i in., 2008), która często skutkuje wyższą podejrzliwością (Vrij, 2008), nauczycieli traktowano jako ekspertów w tej dziedzinie. Jednak, zgodnie z badaniami Reinharda i in. (2011), **w grupie nauczycieli i grupie porównawczej (ale nie u studentów) uzyskano efekt domniemania prawdziwości, czyli tendencję do oceniania nadawców jako szczerych, bez względu na to, czy mówią prawdę, czy kłamią. Wynik ten można wyznaczyć z chęci utrzymywania dobrego kontaktu z uczniami – zbyt duża podejrzliwość ze strony nauczyciela i częste oskarżenia o nieuczciwość mogą negatywnie wpływać na jakość interakcji z uczniami (Reinhard i in., 2011).** Sugeruje się, że dla nauczycieli ważniejsze jest unikanie bezpodstawnych oskarżeń, na przykład o ściąganie na sprawdzianie, niż wykrycie oszukiwania (Marksteine i in., 2013). W takiej sytuacji wszelkie wątpliwości należy rozstrzygać na korzyść podejrzewanej osoby. Co więcej, nauczyciele, mimo że surowo oceniają proceder ściągania, są przekonani, że dochodzi do niego znacznie rzadziej niż sądzą uczniowie (Franklyn-Stokes i Newstead, 1995). Badanie to potwierdziło wcześniejsze wyniki (Reinhard i in., 2011) w warunkach polskich oraz ponownie wykazało, że do pewnego stopnia, poziom wiedzy o przejawach kłamstwa wiąże się z umiejętnością jego wyrycia.

Ulatowska, J. (2017). Teachers' beliefs about cues to deception and the ability to detect deceit.

⁵ Kwestionariusz zastosowany w tym badaniu (i badaniach późniejszych) różni się od tego, używanego w badaniach opisanych wyżej.

Educational Psychology, 37, 3, 251-260. <http://dx.doi.org/10.1080/01443410.2016.1231297>

Pracownicy instytucji ubezpieczeniowych

Według szacunków, przestępczość ubezpieczeniowa stanowi około 10 proc. wartości wypłacanych odszkodowań i świadczeń w Unii Europejskiej, a dane Polskiej Izby Ubezpieczeń wskazują, że w 2022 roku liczba wykrytych przestępstw ubezpieczeniowych w Polsce wzrosła o 25% (Skwirowski, 2023). Jeśli jednak umiejętności w zakresie oceny szczerości posiadane przez pracowników firm ubezpieczeniowych odpowiadają tym, posiadanym przez większość profesjonalistów (Aamodt i Custer, 2006; Bond i DePaulo, 2006), zapewne znaczna część prób wyłudzeń odszkodowań pozostaje niewykryta. **Umiejętność oceny szczerości przez przedstawicieli tej grupy zawodowej nie była jednak przedmiotem częstych badań - tę lukę w literaturze uzupełnia badanie, które przeprowadziłam wraz z moimi współpracowniczkami** (Ulatowska, Dobrzyńska i Misztalewska, 2015). Uczestnicy badania ($N = 60$) - pracownicy dużej instytucji ubezpieczeniowej oraz, dobrani do nich pod względem wieku, pracownicy firmy z innej branży – oceniali szczerość 10 osób, które szczerze lub nieszczerze opisywały stresujące wydarzenie z własnego życia. Tematy wypowiedzi (udział w wypadkach, choroby, śmierć bliskich) mogły przypominać te, z którymi spotykają się pracownicy firm ubezpieczeniowych przyjmujący wioski o wypłatę odszkodowań. Wyniki wykazały, że, zgodnie z przewidywaniami, poziom wykrycia kłamstwa, prawdy, jak i ogólna trafność oceny szczerości w obu badanych grupach nie różniły się i oscylowały wokół poziomu losowego. Jednak jedynie w grupie kontrolnej zaobserwowaliśmy efekt domniemania prawdziwości, co może oznaczać, że pracownicy instytucji ubezpieczeniowej byli nieco bardziej podejrzliwi niż osoby wykonujące inny zawód. **Uzyskane wyniki są zgodne z modelem interakcyjnego wymiaru oszustwa ubezpieczeniowego (Wieteska, 2012) i mogą sugerować, że strategia oszusta ubezpieczeniowego, polegająca na tworzeniu nieprawdziwych okoliczności zdarzenia, sterowaniu informacją przekazywaną zakładowi ubezpieczeń, utrzymaniu wiarygodności przekazywanych faktów i dążeniu do osiągnięcia osobistego zysku, może się sprawdzać.** Należy jednak pamiętać, że w przypadku tego typu oszustw, wykrywający mogą również polegać na innych dowodach niż informacje przekazywane przez klienta. Niemniej jednak, instytucje ubezpieczeniowe powinny, korzystając z wyników tego typu badań,

próbować podnieść umiejętności oceny wiarygodności przez swoich pracowników, np. poprzez system szkoleń z tego zakresu, korzystanie z metod oceny szczerości przystosowanych do potrzeb tej branży (np. Harvey i in., 2017) lub metod mogących zniechęcić do podejmowania prób wyłudzenia odszkodowań (Leal i in., 2016).

Ulatowska, J., Dobrzańska, A. i Misztalewska, K. (2015). Trafność oceny szczerości klientów zakładów ubezpieczeń w Polsce. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 2, 129-137.

<https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/WU/WU%202%202015/WU%202015-2%2009%20ulatowska%20dobrzanska%20misztalewska.pdf>

Politycy

Celem kolejnego przeprowadzonego przeze mnie wraz ze współpracownikami badania (Ulatowska, Cislak, Wójcik i Skruczaj, 2022) było sprawdzenie – według mojej wiedzy po raz pierwszy - umiejętności polityków w ocenie szczerości. Jak wynika z badań, kłamstwo polityczne, często wykorzystywane jako strategia, ma długą historię sięgającą starożytnej Grecji (por. „Państwo” Platona). Nie dziwi więc, że politycy uznawani są za notorycznych kłamców i stanowią grupę zawodową cieszącą się najmniejszym zaufaniem (IPSOS, 2021). Rozmiar problemu nieszczerości w polityce jest również obecnie potwierdzany przez organizacje weryfikujące informacje medialne, które analizują i upubliczniają nieprawdy polityków (np. <https://konkret24.tvn24.pl>). Badania dostarczają także wglądu w język kłamstw polityków, pozwalając do pewnego stopnia przewidywać prawdziwość ich komunikatów (Bond i in., 2017; Van Der Zee i in, 2022).

Znacznie mniej wiadomo natomiast o umiejętnościach polityków w zakresie oceny szczerości. Wcześniejsze badania pokazały, że osoby, które są skuteczniejsze w produkowaniu kłamstw, są również lepsze w ich wykrywaniu u innych (np. Ein-Dor i in., 2017; Sauerland i in., 2019; Wright i in., 2012). Wiadomo również, że częste kłamanie może prowadzić do niskiej ufności i wyższej podejrzliwości, a co za tym idzie - do domniemania kłamstwa (Hartwig i in., 2004), czyli przeciwieństwa opisanego wyżej efektu domniemania prawdziwości. Ponadto, przeprowadzone przeze mnie badania, które bardziej szczegółowo zostaną opisane niżej, wykazały, że osoby o wyższym poczuciu władzy społecznej są skuteczniejsze w wykrywaniu kłamstw (ale nie w prawdy) niż osoby bez takiego poczucia (Ulatowska i

Cisłak, 2022). Na tej podstawie przewidywaliśmy, że politycy będą wykazywać mniejszy efekt domniemana prawdy lub nawet domniemanie kłamstwa oraz trafniej wykrywać kłamstwo niż prawdę.

Badania pokazują także, że wiarygodność źródła informacji oceniana jest wyżej, a informacja (nawet fałszywa) wydaje się bardziej wiarygodna, gdy jest zgodna z poglądami politycznymi odbiorcy lub jego rozumowaniem motywowanym etycznie (np. van der Linden i in., 2020; Scharrer i in., 2019). Eksploracyjnym celem naszego badania było więc także sprawdzenie, czy zgodność postaw nadawców i odbiorców komunikatów będzie miała wpływ na trafność oceny szczerości dokonywanych przez tych ostatnich.

W badaniu wzięło udział 92 polskich polityków, aktywnie zaangażowanych w podejmowanie decyzji politycznych na szczeblu krajowym, regionalnym czy partyjnym. Badaniu poddana została także grupa kontrolna ($n = 95$) składająca się z osób, które nie były członkami żadnej partii politycznej i nie pełniły obecnie ani w przeszłości żadnych funkcji publicznych, ale odpowiadały wiekowo grupie polityków. Obie grupy oglądały zestaw 10 nagrań zawierających wywiady dotyczące opinii na tematy społeczno-polityczne (całkowity zakaz aborcji, legalizacja marihuany i zakaz stosowania metody *in vitro*) i oceniały prawdomówność nadawców. Zestawy nagrań skomponowane zostały tak, że zawierały wywiady zrównoważone pod kątem kierunku opinii (liberalne vs. konserwatywne) oraz szczerości (kłamstwo vs. prawda). Badani wypełniali także kwestionariusz przekonań o wskaźnikach kłamstwa oraz odpowiadali na serię pytań demograficznych, w tym na pytanie o poglądy polityczne i pytania o ich opinie dotyczące trzech tematów poruszanych w ocenianych nagraniach.

Analiza wykazała, że politycy byli istotnie mniej skuteczni w wykrywaniu prawdy niż grupa kontrolna i nieznacznie bardziej skuteczni w wykrywaniu kłamstwa (wynik istotny na poziomie tendencji). Efekt domniemania prawdziwości ujawnił się jedynie w grupie kontrolnej, co sugeruje nieco większą nieufność w grupie polityków. Co więcej, analiza regresji wykazała, że politycy byli skuteczniejsi w wykrywaniu „liberalnych kłamstw” (liberalna opinia wyrażana przez nadawcę, gdy jego rzeczywista opinia była konserwatywna). Wykazano także, że osoby o poglądach liberalnych (lewicowych) były lepsze w wykrywaniu prawdy i „prawdy liberalnej” (szczerze wyrażonych poglądów

liberalnych). Trafność przekonań na temat wskaźników kłamstwa nie była istotnie związana z żadnym ze wskaźników trafności wykrywania.

Badanie to pokazało, że przeciętni obywatele wskazują prawdę skuteczniej niż politycy i przejawiają domniemanie prawdziwości, które wynika m.in., z częstszych kontaktów z komunikatami szczerymi niż z kłamstwami (Vrij, 2008). Wyższa od przypadku trafność wykrywania kłamstwa przez polityków może być z kolei konsekwencją ich zwiększonej podejrzliwości. Wynika ona najprawdopodobniej z częstszej ekspozycji na kłamstwo w środowisku pracy i możliwego cynicznego podejścia do prawdomówności – z innych badań wynika bowiem, że kłamcy mają tendencję do oceniania swoich ofiar jako mniej szczerych (Sagarin i in., 1998).

Ulatowska, J., Cislak, A., Wójcik, A. D. i Skruczaj, A. (17-19 października 2022). *Does it take one to know one? Politicians' veracity assessment abilities* [referat]. Decepticon: International Conference on Deceptive Behavior.

Doświadczenia osobiste

W przypadku czynników takich jak zawód i ich zawiązku z umiejętnością oceny szczerości czy trafnością przekonań o wskaźnikach kłamstwa, trudno jednoznacznie wskazać, czy osiągnane wyniki są konsekwencją wykonywanego zawodu (np. szkoleń czy doświadczeń w trakcie wykonywania obowiązków), czy też dany zawód wybierają osoby z określonym nastawieniem czy umiejętnościami (por. Ekman i O'Sullivan, 1991). Nieco bardziej precyzyjne wnioski wyciągać można na podstawie wyników dotyczących zawiązku z oceną szczerości specyficznych doświadczeń osobistych.

Negatywne doświadczenia z dzieciństwa

Opisana wyżej *hipoteza feedbacku* sugeruje, że umiejętność oceny szczerości może wynikać z możliwości uzyskania szybkiej i adekwatnej informacji zwrotnej o swoich podejrzeniach czy o własnym zachowaniu (Granhag i in, 2004). W badaniach z udziałem przestępców i funkcjonariuszy służb wykazałam, że te przewidywania są słuszne. **W kolejnym badaniu (Ulatowska, Nowatkiewicz i Rajdaszka, 2020) wraz ze współpracowniczkami, chciałam sprawdzić, czy częsty kontakt z kłamstwem w okresie dzieciństwa i dorastania będzie wiązał się wyższą umiejętnością oceny szczerości w dorosłości. Grupą, która mogła posiadać takie doświadczenia są osoby, których**

rodzice nadużywali alkoholu, kiedy badani byli dziećmi. Literatura przedmiotu wskazuje, że osoby uzależnione to grupa, która jest kojarzona z częstym uciekaniem się do kłamstwa. Osoby z uzależnieniami kłamią, by ukryć fakt używania lub nadużywania substancji uzależniających, by usprawiedliwić spowodowane nałogiem problemy z wywiązywaniem się z obowiązków zawodowych i osobistych, a także by umożliwić sobie zdobycie uzależniających substancji (np. Rogers i Bender, 2018). Dzieci osób z uzależnieniami mogą doświadczać zaniedbywania (np. Sher, 1991) i regularnie spotykać się z kłamstwami ze strony rodziców (Rogers i Bender, 2018). W związku z tym, mogły rozwinąć określone cechy i zachowania, w tym brak zaufania do innych (np. Haverfield i Theiss, 2014) i niechęć do ujawniania swoich doświadczeń (Zakrzewska i Samochowiec, 2017).

Mimo że nieufność może utrudniać nawiązywanie bliskich relacji, to jak pokazują badania, jest ona konieczna podczas wykrywania kłamstwa (Vrij, 2008). Co więcej, wcześniejsze badania pokazały, że osoby z negatywnymi doświadczeniami z dzieciństwa (Bugental i in., 2001; Draheim, 2004) oraz z lękowym stylem przywiązania (np. Ein-Dor i in., 2016) mają wyższe umiejętności oceny szczerości. Możliwe, więc że osoby będące dorosłymi dziećmi osób z uzależnieniem od alkoholu wypracowały wyższe zdolności wykrywania kłamstwa i dostrzegania niejednoznacznych sygnałów, w tym wskaźników kłamstwa. Hipoteza ta została przetestowana w badaniu, w którym umiejętności oceny szczerości na temat wskaźników kłamstwa posiadane przez osoby uczestniczące w terapii dla Dorosłych Dzieci Alkoholików ($n = 28$) porównano z umiejętnościami osób odpowiadających im pod względem płci, wieku i wykształcenia, jednak deklarujących, że ich rodzice nie mieli problemów z uzależnieniem, a one same nie uczestniczyły w żadnej formie terapii ($n = 28$). Wyniki nie potwierdziły jednak w pełni naszych przewidywań. Obie grupy uzyskały podobnie niskie ogólne wskaźniki trafności oceny szczerości. Natomiast porównanie trafności wykrywania kłamstwa i wykrywania prawdy wykazało, że, niezgodnie z przewidywaniami, badane grupy różniły się jedynie w trafności wykrywania prawdy - osoby uczestniczące w terapii dla DDA osiągnęły wyższą trafność niż osoby z grupy kontrolnej. Oznacza to, że DDA nie prezentowały wyższej nieufności (mierzonej zjawiskiem domniemania kłamstwa). Z jednej strony można to wytłumaczyć niskim wskaźnikiem trafności w grupie kontrolnej, co być może wynikało z niskiej motywacji podczas wykonywania zadania (np. Wu i in., 2018). Z drugiej strony, może

to być efekt wyższych umiejętności dostrzegania niejednoznacznych sygnałów behawioralnych przez osoby o bardziej lękowym stylu przywiązania (np. Ein-Dor i in., 2016). Wydaje się jednak, że należałoby w tym przypadku oczekiwać trafniejszego wykrywania kłamstwa, a nie prawdy (zgodnie z założeniami *social defense theory*; Ein-Dor i in., 2010). Możliwe jest również, że za taki układ wyników odpowiada udział w terapii dla DDA i chęć wdrożenia w życie jej założeń, opierających się na przywracaniu poczucia bezpieczeństwa i zaufania do siebie i innych, pracy nad przebaczeniem, poprawą relacji z otoczeniem i samorozwojem (np. Osterndorf i in., 2011). **Chociaż wpływ uzależniania rodziców na ich dzieci badany jest od lat, nie są mi znane inne badania bezpośrednio testujące umiejętności oceny szczerości przez osoby z takimi doświadczeniami. Dlatego, mimo że przeprowadzone przez nas badanie nie potwierdziło przewidywań, dostarczyło jednak interesujących wniosków o potencjalnym, a niepoddawanym wcześniej badaniom, wpływie terapii na jej uczestników w tym zakresie.**

Ulatowska, J., Nowatkiewicz, I. i Rajdaszka, S. (2020). Lie detection accuracy and beliefs about cues to deception in adult children of alcoholics. *Psychiatry Psychology and Law*, 27, 465-477.
<https://doi.org/10.1080/13218719.2020.1733697>

Poczucie władzy nad innymi

Powszechnie wiadomo, że władza nad innymi może wpływać na proces decyzyjny i sposób, w jaki ludzie postrzegają świat społeczny. Poprzednie badania wykazały, że sprzyja to oszustwom, nieuczciwości i cynizmowi (Inesi i in., 2012; Lammers i in., 2010; Yap i in., 2013). Władza zwiększa także dystans społeczny, uprzedmiotowienie, obniża empatię i zdolność przyjmowania punktu widzenia innych (Galinsky i in., 2006; van Kleef i in., 2008). Wreszcie sprzyja stereotypizacji i utrudnia skupienie się na innych (np. Fiske, 1993). Wyniki te mogą zatem sugerować, że posiadanie władzy nad innymi ludźmi może osłabiać zdolność oceny szczerości. Z drugiej strony, władza wpływa na podstawowe procesy poznawcze, np. poprawia koncentrację na szczegółach istotnych dla zadania (Guinote, 2007a,b), co może podnieść trafność sądów o szczerości. **Aby przetestować te konkurencyjne hipotezy i jako pierwsze sprawdzić czy władza wpływa na umiejętność oceny szczerości, wraz z Aleksandrą Cislak (Ulatowska i Cislak, 2022) przeprowadziłyśmy trzy badania: dwa eksperymenty laboratoryjne i**

jedno badanie terenowe, w którym wykorzystano kontekst naturalny i rzeczywiste różnice w posiadanej władzy. We wszystkich badaniach uczestnicy obejrzeni 12 nagrań przedstawiających kandydatów podczas pozorowanych rozmów kwalifikacyjnych, którzy prawdziwie lub nieprawdziwie opisywali swoje wykształcenie i doświadczenie zawodowe. W badaniu 1 dodatkowo wykorzystaliśmy kwestionariusz przekonań o wskaźnikach kłamstwa.

W badaniu 1 ($N = 88$) porównaliśmy umiejętności oceny szczerości przez pracowników na stanowiskach kierowniczych i nie-kierowniczych i **wykazałyśmy, że osoby posiadające władzę nad innymi w kontekście zawodowym, skuteczniej wskazywały kłamiących kandydatów niż osoby nieposiadające takiej władzy. Kierownicy nie byli jednak trafniejsi w wykrywaniu prawdy.** Wyniki te są częściowo zgodne z hipotezą przewidującą, że władza społeczna raczej poprawia, niż osłabia zdolność wykrywania kłamstw i potwierdzają opisane wyżej rezultaty uzyskane przez polityków. Wykazałyśmy także, że kierownicy i nie-kierownicy nie różnili się w trafności przekonań o wskaźnikach kłamstwa, jednak tylko ci pierwsi uzyskali trafność wyższą od poziomu zgadywania.

W dwóch eksperymentach sprawdzałyśmy natomiast, jaki wpływ na skuteczność wykrywania kłamstwa wywiera poczucie władzy. Uczestnicy obu badań, w zależności od warunku, na siedmiostopniowych skalach odpowiadali na bezpośrednie pytanie o szczerść oglądanych osób lub na tzw. pytania pośrednie, dotyczące poziomu wysiłku poznawczego wkładanego przez nadawcę w wypowiedź oraz tego, jak przekonujący wydali się mówcy. Przed obejrzeniem nagrań uczestnicy w warunkach eksperymentalnych byli albo proszeni o wyobrażenie sobie, że pełnią rolę menedżera HR oceniającego kandydatów do pracy (badanie 2; $N = 214$), albo dawano im kontrolę nad zasobami finansowymi i możliwość nagradzania (lub nie) najlepszego ich zdaniem kandydata (badanie 3; $N = 200$). W warunkach kontrolnych informowani byli jedynie, że biorą udział w badaniu dotyczącym spostrzegania społecznego. Wyniki eksperymentów ujawniły, że gdy manipulowałyśmy treścią pytań, władza nad innymi doprowadziła do trafniejszego rozróżnienia między nadawcami prawdziwymi i kłamiącymi, ale tylko wtedy, gdy uczestnicy zostali bezpośrednio poproszeni o ocenę prawdziwości potencjalnych kandydatów, a nie wtedy, gdy zadano pytania pośrednie.

Wyniki trzech przeprowadzonych badań, stosujących różną operacjonalizację poczucia władzy, były zbieżne i wykazały, że sprawowanie władzy nad innymi wpływa na trafność oceny szczerości, a zwłaszcza na wykrywanie kłamstwa. Wyniki te mogą być konsekwencją przykładania przez osoby sprawujące władzę większej uwagi do realizowanych celów (Guinote, 2007a), w tym przypadku - wykrycia kłamcy w kontekście rekrutacyjnym. Osoby na kierowniczych stanowiskach mogą być bardziej zmotywowane do identyfikowania kłamców wśród potencjalnych kandydatów, gdyż zatrudnienie takiej osoby może oznaczać pozyskanie niekompetentnego pracownika (por. Cislak, 2013), a to podważy pozycję samego decydenta. Zgodnie z tym rozumowaniem, nie zaobserwowałyśmy różnic w postrzeganiu tych samych kandydatów pod innymi względami (tj. w warunkach pośredniej oceny szczerości).

Ulatowska, J. i Cislak, A. (2022). Power and lie detection. *PLoS ONE*, 17(6): e0269121.

<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0269121>

Czynniki proceduralne wpływające na trafność oceny szczerości

W badaniach nad trafnością oceny szczerości wiele uwagi poświęca się również procedurom, które tę trafność mogłyby podnieść (np. Granhag i in., 2015). Większość tych metod nie jest jednak niezawodna, a ich użycie jest ograniczone, ponieważ wymagają specjalistycznego przeszkolenia (np. Hauch i in., 2016) i/lub kosztownego sprzętu (np. Ganis, 2015). Inne procedury zakładają natomiast, że wykrywający podczas swoich ocen zwrócić uwagę na diagnostyczne, rzeczywiste wskaźniki behawioralne sugerujące nieszczerłość. Jednak, jak pokazały badania własne zaprezentowane wyżej, większość wykrywających może kierować się nieprawidłowymi wskaźnikami subiektywnymi. Technika dająca możliwość przezwyciężenia tego problemu jest metoda pośredniej oceny szczerości.

Metoda oceny szczerości: pośrednia vs. bezpośrednia

W większości badań nad skutecznością oceny szczerości, także tych opisanych wyżej, stosuje się metodę bezpośrednią, gdzie wykrywający wprost proszony jest o ocenę szczerości podejrzewanych osób (tj. odpowiedź na pytanie, czy oceniana osoba mówi prawdę, czy kłamie). W niektórych badaniach obok pytania bezpośredniego stosowano dodatkowe miary, w których obserwatorzy proszeni byli o ocenę innych niż szczerść cech zachowania nadawcy (np. Vrij i in., 2001) lub o ocenę własnych wrażeń

po zapoznaniu się ze szczerym lub nieszczerym komunikatem (np. Evanoff i in., 2016). Wyniki znacznej części tych badań pokazały, że na podstawie odpowiedzi na pytania pośrednie można odróżnić kłamców od mówiących prawdę⁶ z wyższą trafnością niż na podstawie bezpośrednich ocen szczerości. Mimo tego, nie jest w pełni wyjaśnione to, jaki mechanizm odpowiada za przewagę metody pośredniej nad bezpośrednią (por. Granhag, 2006). Przegląd badań stosujących tę metodę oraz opis jej potencjalnych mechanizmów zawarłam w rozdziale podręcznika „Nowe technologie i metody w psychologii” (Ulatowska, 2020). Jedno z wyjaśnień sugeruje, że pytania pośrednie nie aktywizują stereotypowych przekonań na temat przejawów kłamstwa, a skupiają uwagę obserwatorów na bardziej diagnostycznych wskaźnikach obecnych w zachowaniu kłamców (Street i Richardson, 2015; Vrij i in., 2001). Hipoteza ta wydaje się zgodna z wynikami metaanalizy Hartwig i Bonda (2011), które sugerują, że sądy dotyczące szczerości opierają się na ogólnych wrażeniach dotyczących kategorii behawioralnych, takich jak „wiarygodność” i „szczegóły”, a nie na użyciu wskaźników deklarowanych w badaniach nad subiektywnym obrazem kłamcy. Potwierdzeniem tego mogą być wyniki opisanego wyżej badania (Ulatowska, 2013), którego celem była analiza wskaźników behawioralnych obecnych w komunikatach szczerych i nieszczerych. Dla przypomnienia, okazało się tam, że sędziowie tylko sporadycznie wskazywali na obecność stereotypowych wskaźników kłamstwa w ocenianych wypowiedziach. Wynikać to mogło z zastosowania specyficznego sposobu oceny nadawców, odwołującego się właśnie do ogólnych wrażeń i oceny wiarygodności, w czym procedura ta przypominała badania z zastosowaniem metody pośredniego wykrywania kłamstwa.

Jak zasygnalizowano jednak wcześniej (Ulatowska i Cisłak, 2022), metoda pośredniej oceny szczerości nie zawsze jest skuteczniejsza niż metoda bezpośrednia. Dlatego, jednym z moich głównych celów badawczych w ostatnich latach było wskazanie czynników modyfikujących skuteczność tej metody. Jednym z nich był typ pytania pośredniego.

⁶ W badaniach testujących skuteczność metody pośredniej najczęściej nie mówi się o skuteczności wykrywania, ale raczej o skuteczności odróżniania kłamstwa od prawdy, ponieważ ocen dokonuje się zazwyczaj na wielopunktowych skalach, a trafność oblicza się jako różnicę między średnimi ocenami dla nadawców prawdomównych i kłamiących.

Typ pytania pośredniego

Bond i współpracownicy (2015) w swoim przeglądzie wskaźników kłamstwa, które uznali za miary pośrednie pokazali, że na 24 wskaźniki, jedynie cztery przewyższały skutecznością pytanie bezpośrednie. Z jednej strony wynik ten nie dziwi, ponieważ wiele wskaźników wziętych pod uwagę w tej analizie odnosiło się do stereotypowych, nieprawidłowych przejawów kłamstwa (np. pytania o kontakt wzrokowy czy nerwowość; por. DePaulo i in., 2003). Z drugiej jednak, metoda pośrednia bywa nieskuteczna także wtedy, gdy pytanie pośrednie nie dotyczy nieprawidłowego wskaźnika kłamstwa (np. Klaver i in., 2009). Możliwe, że za te sprzeczne wyniki badań nad skutecznością metody pośredniej oceny szczerości odpowiada brak dopasowania treści pytania pośredniego do tematu czy rodzaju kłamstwa.

W celu zweryfikowania tej hipotezy przeprowadziłam serię badań. W pierwszym (Ulatowska, 2014), 47 badanych obejrzało osiem nagrań, na których młodzi ludzie opowiadali o osobach, które lubią lub nie lubią. Połowa tych wypowiedzi była nieprawdziwa. Po każdym nagraniu uczestnicy, w zależności od warunku, odpowiadali na sześć pytań pośrednich (czy osoba wypowiadająca się: 1. była pewna swojej opinii; 2. wkładała w wypowiedź dużo wysiłku umysłowego; 3. miała mieszane uczucia; oraz czy osoba badana: 4. uzyskała wystarczającą ilość informacji; 5. czuła się komfortowo, oglądając wypowiedź; 6. czy coś wzbudziło jej podejrzenia) lub jednocześnie na te pytania oraz pytanie bezpośrednie. Użyte tu pytania pośrednie wybrano na podstawie wcześniejszych badań (por. DePaulo i Morris, 2004).

Zgodnie z wynikami wcześniejszych badań, uczestnicy nie byli w stanie odróżnić prawdy od kłamstwa, gdy odpowiadali na pytanie bezpośrednie. Z kolei w przypadku pytań pośrednich wykazałam, że jedynie pytanie o poziom podejrzeń wobec nadawcy nie pozwalało na trafne odróżnienie kłamstwa od prawdy. Wynik ten mógł być konsekwencją bliskości znaczeniowej tego pytania z pytaniem bezpośrednim. **Co ważne z punktu widzenia ewentualnego stosowania metody pośredniej w praktyce, jednoczesne zadanie pytań pośrednich i pytania bezpośredniego nie obniżyło skuteczności tych pierwszych. Sugeruje to, że świadomość celu zadania (tj. ocena szczerości) nie**

obniża skuteczności pośredniej oceny szczerości. Kwestię tę zbadalam bezpośrednio w jednym z badań opisanych niżej (Ulatowska, 2011).

Mimo że tylko jedno z pytań pośrednich nie prowadziło do skutecznego rozróżniania między prawdą a kłamstwem, to tylko w przypadku trzech innych pytań z tej grupy (tj. pewność opinii, mieszane uczucia i wysiłek umysłowy) układ wyników był zgodny z oczekiwaniami – to znaczy, **kłamcy wydawali się mniej pewni, okazywali ambiwalentne emocje i wkładali w wypowiedź dużo wysiłku. Wszystkie te pytania można sklasyfikować jako miary odnoszące się do postrzegania nadawcy przez obserwatora (object-level), a nie do doświadczeń samego odbiorcy (meta-level; Granhag, 2006). Taki układ wyników może potwierdzać konieczność dopasowania rodzaju pytania pośredniego do tematu ocenianej wypowiedzi. Mniejsza dokładność metody pośredniej mogła być również konsekwencją jednoczesnego stosowania kilku pytań tego typu jednocześnie. Kwestie te zostały zweryfikowane w kolejnym badaniu, przeprowadzonym w schemacie międzygrupowym.**

Uczestnicy tego badania ($N=122$) odpowiadali na jedno z trzech pytań pośrednich (wybranych na podstawie wyników pierwszego badania) lub na pytanie bezpośrednio. Wyniki pokazały, że choć badani nie uznali kłamców za mniej szczerych, to uważali, że częściej okazywali oni ambiwalentne emocje i byli mniej pewni swoich opinii, ale nie wkładali w wypowiedź większego wysiłku umysłowego. Podsumowując, **oba badania wykazały, że uczestnicy byli w stanie skuteczniej odróżnić wypowiedzi szczerze od nieszczerych, gdy zastosowano metodę pośrednią.** Nie wszystkie pytania pośrednie miały jednak tak samo wysoką trafność. Pokazałam, że odpowiedź na pytanie o mieszane uczucia i pewność opinii prowadziły do istotnych różnic w ocenach nadawców szczerych i nieszczerych, którzy - dla przypomnienia - opisywali znajomych, których lubili lub nie. Wyrażali więc swoją opinię o tych osobach i emocje jakie do nich odczuwali. Wydaje się zatem możliwe, że **skuteczność metody pośredniej zależy w pewnym stopniu od dopasowania typu pytania do tematu wypowiedzi, a co za tym idzie, wskaźników, które mogą przejawiać nadawcy doświadczający konkretnych procesów psychicznych (tj. obciążenia poznawczego, pobudzenia emocjonalnego lub prób kontroli zachowania; Zuckerman i in., 1981).** Wniosek ten zdają się potwierdzać również wyniki badania opisanego wyżej (Ulatowska, 2013), sugerujące, że temat wypowiedzi oraz sposób jej pozyskiwania

mogą wpływać na zachowanie nadawców i w związku z tym powinny być brane pod uwagę podczas oceny szczerości. Hipoteza ta została poddana weryfikacji w następnym badaniu.

Ulatowska, J. (2014). Different questions – different accuracy? The accuracy of various indirect question types in deception detection. *Psychiatry Psychology and Law*, 21, 231-240.
<https://doi.org/10.1080/13218719.2013.803278>

Temat kłamstwa

Celem kolejnego badania (Ulatowska, 2020) było sprawdzenie trafności różnych typów pytań pośrednich w wykrywaniu kłamstwa na różne tematy. Uczestnicy ($N = 306$) oglądali 10 nagrań (połowę stanowiły kłamstwa) na jeden z trzech tematów: przesłuchanie w sprawie pozorowanej kradzieży, wywiad dot. opinii na tematy społeczno-polityczne oraz wolna wypowiedź na temat sympatii do znanych sobie osób. Scenariusze te różnią się motywacją kłamcy, wynikającą z możliwości uzyskania nagrody finansowej oraz możliwym większym obciążeniem poznawczym, wynikającym z zadawania nieoczekiwanych pytań (w przypadku dwóch pierwszych tematów) lub możliwością przejawiania sprzecznych emocji (w trzecim scenariuszu). Po każdej z wypowiedzi badani odpowiadali albo na pytanie bezpośrednie albo na jedno z pytań pośrednich, dotyczących wysiłku umysłowego, pewności opinii lub obecności dwuznacznych emocji.

Wyniki wykazały, że pytanie bezpośrednie pozwoliło na trafne rozróżnienie kłamców i mówiących prawdę tylko w przypadku scenariusza opinii. Natomiast pytanie o poziom wysiłku umysłowego skutecznie odróżniało kłamstwo od prawdy w przypadku bardziej wymagających poznawczo tematów, gdzie nadawcy odpowiadali na nieoczekiwane pytania. Uczestnicy uważali, że kłamcy wkładają w wypowiedź więcej wysiłku niż osoby prawdomówne. Zgodnie z wcześniejszymi badaniami obciążenie poznawcze podczas kłamania może więc być czynnikiem zwiększającym prawdopodobieństwo wykrycia kłamstwa (Vrij, 2015).

Zapewne mniej wymagająca poznawczo była natomiast wolna wypowiedź o sympatii do znajomego, w której kłamcy musieli jednak fałszować odczuwane emocje i wyrażać fałszywą opinię. Potwierdzeniem tego przypuszczenia są wyniki pokazujące, że skuteczne rozróżnienie kłamców i

prawdomównych możliwe było za pomocą dwóch pytań pośrednich spójnych z tym tematem, tj. pytania o pewność wypowiedzi i pytania o mieszane uczucia.

Trzy badania z tej linii potwierdziły relatywnie wyższą skuteczność metody pośredniej oceny szczerości i jako pierwsze bezpośrednio przetestowały hipotezę o potencjalnym wpływie dopasowania: temat wypowiedzi-treść pytania pośredniego. Uzyskane wyniki sugerują, iż skuteczność pośredniej metody oceny szczerości jest w pewnym stopniu zależna od takiego dopasowania. Wydaje się jednak, że swego rodzaju podpowiedź zawarta w treści pytania pośredniego, wskazująca, na jakie elementy zachowania potencjalnego kłamcy należy zwrócić uwagę, może być skuteczna jedynie wtedy, gdy obserwator będzie wiedział nie tylko, jakiego wskaźnika szukać (np. ruchy nóg), ale także w jaki sposób jest on powiązany z kłamanem (np. zmniejszenie częstości ruchów nóg). Kwestia ta wymaga więc dalszych badań.

Ulatowska, J. (2020). Metoda pośredniej oceny szczerości – szansa na wyższą skuteczność wykrywania kłamstwa czy technika bez możliwości praktycznego zastosowania? W: M. Trojan i M. Gut (Red.), *Nowe technologie i metody w psychologii* (s. 395–410). Warszawa: Liberi Libri.
<https://doi.org/10.47943/lib.9788363487430.rozdzial18>

Typ kłamstwa: o przeszłości vs. o planach na przyszłość

Coraz częściej podkreśla się konieczność badań nad trafnością wykrywania fałszywych intencji (Mac Giolla i in., 2015). Opracowanie skutecznych metod wykrywania takich kłamstw jest ważne z praktycznego punktu widzenia - może się bowiem przyczynić do zapobiegania przestępczości czy terroryzmowi. Kontynuacją opisaną wyżej serii badań dotyczących związku typ pytania pośredniego-temat kłamstwa, były dwa eksperymenty testujące skuteczność metody pośredniej w rozróżnianiu kłamstw i prawd o przeszłych działaniach i planowaniu przyszłych działań (Ulatowska, 2018). W eksperymencie 1, uczestnicy ($N = 123$), w zależności od warunku, albo oceniali szczerłość (metoda bezpośrednia) albo wysiłek poznawczy (metoda pośrednia) osób, które planowały wziąć udział lub wzięły udział w oszustwie akademickim (planowanie podmiany lub podmiana pisanego wcześniej kolokwium), a następnie kłamały lub mówiły prawdę o swoich zamiarach i przeszłych działaniach. Celem eksperymentu 2 ($N = 33$) było sprawdzenie wewnątrzgrupowo, czy zastosowanie różnych typów

pytań pośrednich (tj. czy nadawca wkładał w wypowiedź dużo wysiłku umysłowego?; czy nadawca rzeczywiście planował podmienić test?; czy nadawca zrealizował plan podmiiany kolokwium?), będzie prowadziło do odmiennego poziomu trafności rozróżniania prawdziwych i fałszywych intencji oraz czy jednoczesne użycie metody bezpośredniej i pośredniej obniży trafność tej ostatniej.

Zgodnie przewidywaniami opartymi na badaniach testujących skuteczność innych technik oceny szczerości intencji (np. Mac Giolla i in., 2015), **jako pierwsza wykazałam, że metoda pośrednia była równie skuteczna w wykrywaniu kłamstw o przeszłych działaniach i w wykrywaniu fałszywych intencji. Trafność metody pośredniej nie obniżyła się kiedy zastosowano ją jednocześnie z metodą bezpośrednią. Metoda pośrednia miała też najwyższą skuteczność w przypadku pytań najlepiej dostosowanych treścią do ocenianych wypowiedzi.** Po raz kolejny wykazano więc, że metoda pośredniej oceny szczerości jest skuteczna, a po raz pierwszy, że może być z sukcesem stosowana do wykrywania fałszywych intencji.

Ulatowska, J. (2018). Accuracy of indirect method in detection of false intent. *Legal and Criminological Psychology*, 23, 24-36. <https://doi.org/10.1111/lcrp.12116>

Poinformowanie o celu oceny

Mimo że niektórzy badacze sugerują, że podstawą skuteczności metody pośredniej jest zaangażowanie procesów nieświadomych lub intuicji (np. ten Brinke i in., 2014), to potencjalne zastosowanie tej metody w praktyce wydaje się możliwe jedynie wtedy, gdy wykrywający byłby świadomy, w jakim celu odpowiada na pytania pośrednie. Trudno bowiem wyobrazić sobie eksperta w ocenie szczerości, na przykład policjanta czy sędziego, który używa pytań pośrednich do oceny zeznającej osoby, a jednocześnie nie zdaje sobie sprawy, że w ten sposób weryfikuje jej szczerość. Z badań opisanych wyżej (Ulatowska, 2014, 2018) wynika, że stosowanie metody pośredniej w połączeniu z bezpośrednią nie obniża skuteczności tej pierwszej – większość pytań pośrednich pozwoliła na skuteczne rozróżnienie kłamców i osób prawdomównych. Natomiast w innym badaniu (Ulatowska, 2011) **jako pierwsza bezpośrednio sprawdzałam czy instrukcja wprost informująca badanych o celu ich oceny (tj. ocenie szczerości) podczas użycia pytania pośredniego (lub bezpośredniego) wpłynie na skuteczność metody pośredniej oceny szczerości.** Warunki te porównałam z grupami, w

których zadaniem badanych była po prostu ocena oglądanych osób. **Wykazałam nie tylko, że metoda pośrednia jest relatywnie skuteczna, ale przede wszystkim, że podanie pełnej informacji o celu oceny nie obniża jej trafności. Oznacza to, że po raz pierwszy wprost i pozytywnie zweryfikowano jeden z ważnych warunków potencjalnego stosowania pośredniej oceny szczerości w praktyce.**

Ulatowska, J. (2011). The influence of providing the context of the assessment on the accuracy of the indirect method of deception detection. *Z Zagadnień Nauk Sądowych/ Problems of Forensic Sciences*, 84, 380-391. https://arch.ies.gov.pl/images/PDF/2011/vol_84/84_ulatowska.pdf

Podstawa skuteczności metody pośredniej

Jak zaznaczyłam wyżej, badania metody pośredniej nie dają jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o to, jaki mechanizm odpowiada za jej relatywnie wyższą skuteczność (por. Granhag, 2006). W związku z tym, że tak wiele typów pomiaru włączanych jest pod parasol wykrywania pośredniego, od jakiegoś czasu toczy się spór o to, czy jej mechanizm oparty jest o zaangażowanie procesów nieświadomych (np. ten Brinke i in., 2014), czy też wykrywający świadomie analizują wskaźniki odróżniające kłamców i osoby prawdomówne, ale biorą pod uwagę inne zachowania niż podczas bezpośredniej oceny szczerości (Street i Richardson, 2015; Street i Vadillo, 2016; Vrij i in., 2001). Pytania pośrednie odwołujące się do procesów, jakim mogą podlegać kłamcy, miałyby wtedy nie aktywizować stereotypowych przekonań na temat przejawów kłamstwa. Wcześniejsze badania i metaanalizy (Hartwig i Bond, 2011; Vrij i in., 2001) nie sprawdzały jednak tej hipotezy bezpośrednio.

Badania z innych dziedzin wykazały z kolei, że kierunek i czas skupienia wzroku mogą dostarczyć wglądu w procesy uwagowe i poziom zaangażowania poznawczego. Na przykład w badaniach nad przetwarzaniem tekstu pisanego (Rayner, 2009) i ergonomii (Kasarskis, 2001), uznanym wskaźnikiem pomiaru obciążenia poznawczego i głębokości przetwarzania jest średni czas fiksacji. Co więcej, łączny czas spędzony na obserwowaniu danego obszaru jest uważany za wskaźnik wykorzystania informacji pochodzących z tego rejonu w wydawaniu ocen (np. Duchowski, 2002). Zatem analiza ruchu oczu, dostarczająca informacji o tym, jakie informacje odbiorca bierze pod uwagę i jak głęboko je analizuje (np. Salthouse i Ellis, 1980), może mieć kluczowe znaczenie dla zrozumienia mechanizmu pośredniej oceny szczerości.

Dlatego celem kolejnego badania (Ulatowska i Dobrzyńska, 2015) było sprawdzenie, czy zastosowanie pośredniej metody oceny szczerości prowadzi do odmiennego zachowania wzrokowego obserwatorów niż metoda bezpośrednia. Aby odpowiedzieć na to pytanie monitorowaliśmy ruchy gałek ocznych odbiorców za pomocą okulografu. **Było to drugie znane mi badanie⁷, w którym analizowano ruchy oczu wykrywających i pierwsze, które obejmowało także metodę pośrednią.** Uczestnikom ($N = 60$) zaprezentowaliśmy wypowiedzi sześciu osób opisujących (szczerze lub nieszczerze) najbardziej stresujące doświadczenia autobiograficzne. Obserwatorzy dokonywali swoich ocen opowiadając na pytanie bezpośrednie o to, czy nadawca kłamie lub na pytanie pośrednie o to, czy nadawca wkłada w wypowiedź dużo wysiłku umysłowego. W trakcie dokonywania tych ocen analizowano liczbę fiksacji oraz czas przetwarzania (czas trwania fiksacji) oddzielnie dla czterech obszarów ciała nadawcy: górnej część twarzy (czoło, oczy), dolnej część twarzy (wargi, podbródek), tułowia i rąk oraz nóg.

Wyniki nieoczekiwanie wykazały, że metoda pośrednia nie była skuteczniejsza od metody bezpośredniej. Natomiast analiza ruchów oczu pokazała, że, bez względu na szczerść nadawcy, odbiorcy najdłużej fiksowali wzrok na górnej części twarzy nadawców. Jest to zgodne z wcześniejszymi badaniami opisującymi wzorce wzrokowe np. podczas rozpoznawania twarzy lub oceny odczuwanych przez nadawcę emocji – obserwatorzy najwięcej czasu poświęcają okolicom oczu (np. Henderson i in., 2005). Z kolei **różnice dla komunikatów nieszczerych i szczerych w długości fiksowania, a co za tym idzie głębokości przetwarzania, odnotowano dla rejonu ust – czas fiksowania był dłuższy w przypadku nadawców nieszczerych. Sugerować to może, że to słowa wypowiedziane przez kłamców przeciągały uwagę odbiorców i wymagały głębszej analizy** (Lansing i McConkie, 2003). Wydaje się to zgodnie z najbardziej wpływowym obecnie podejściem do wskaźników kłamania, wskazującym, że to treść wypowiedzi, a nie wskaźniki niewerbalne, będzie skuteczniej odróżniać kłamców od osób prawdomównych (Hauch i in., 2015, 2016).

Mimo że badanie to nie pokazało wyraźnych różnic zachowaniu wzrokowym między badanymi używającymi metody bezpośredniej i pośredniej, to **analiza wzorców fiksacji może przyczynić się do**

⁷ W pierwszym badaniu tego typu Bond (2008) przebadał jednak jedynie 2 wykrywających.

rozumienia procesu oceny szczerości w ogóle. Ponadto, uzyskane wyniki sugerują, że pomiar okulograficzny sam w sobie może stanowić rodzaj pośredniej miary szczerości, wskazując, poprzez różnice w długości i liczbie fiksacji odbiorców, który z nadawców kłamie. Projekt wykorzystujący śledzenie ruchów oczu w trakcie oceny szczerości jest przeze mnie kontynuowany, a artykuł opisujący wyniki badań z tej serii jest w trakcie przygotowania (Ulatowska, Nikadon, Bałaj i Dobrzyńska, w przygotowaniu). Natomiast wyniki badania opisanego wyżej zaprezentowano na jednej z najważniejszych konferencji międzynarodowych w tej dziedzinie:

Ulatowska, J. i Dobrzyńska, M. (24-26 sierpnia 2015). Eye tracking as indirect method of deception detection [referat]. Decepticon: International Conference on Deceptive Behavior, Cambridge, Wielka Brytania.

Systematyczny przegląd badań nad metodą pośredniej oceny szczerości i wskazówki do przyszłych badań

Od ponad wieku badacze zajmujący się komunikacją międzyludzką i psychologowie badają różnice między kłamstwem a prawdą (np. Antonelli i Sporer, 2021). Biorąc pod uwagę niewielkie różnice w zachowaniu osób szczerych i nieszczerych (np. DePaulo i in., 2003) i wynikającą z tego niską trafność oceny szczerości (Bond i DePaulo, 2006), testom zaczęto poddawać alternatywne metody wykrywania, w tym metody pośrednie. Niektóre badania (także te przedstawione powyżej) wykazały, że miary pośrednie mogą prowadzić do dokładniejszej oceny prawdziwości niż podejście bezpośrednie. Wyniki wydają się jednak niespójne i nie jest jasne, jakie mechanizmy mogą odpowiadać za tę przewagę. Wraz z Siegfriedem L. Sporerem **dokonałiśmy systematycznego przeglądu badań, które zakwalifikować można jako stosujące metody pośrednie lub nieświadome (*implicit, unconscious*)**, zestawiając i porównując zastosowaną w nich metodologię (Sporer i Ulatowska, 2021). Z przeglądu tego jasno wynika, że jednym z powodów rozbieżności w wynikach jest dość swobodne podejście w kwalifikowaniu stosowanych procedur do grupy metod pośrednich (por. Bond i in., 2015). Sugerujemy również (co jest zgodne m.in z wynikami mojego badania z użyciem okulografu) rozszerzanie tego typu badań o pytania pośrednie dotyczące treści komunikatów (w porównaniu z sygnałami niewerbalnymi) oraz podajemy wskazówki do badań nad ustaleniem mechanizmu działania pośredniej oceny szczerości.

Uwzględnienie w kolejnych badaniach lub analizie wcześniejszych wyników szeregu wskazanych w naszym artykule kwestii i zaleceń metodologicznych (oraz terminologicznych), może pozwolić na szersze spojrzenie na ten rozległy obszar badań i re-ocenę wniosków na temat potencjału metod pośrednich (por. Levine, 2019).

Sporer, S. L. i Ulatowska, J. (2021). Indirect and unconscious deception detection: too soon to give up?

Frontiers in Psychology, 12, 601852. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.601852>

Podsumowanie

Wkładem wyników uzyskanych w serii badań składających się na moje główne osiągnięcie naukowe, w literaturę z dziedziny jest integracja czynników związanych z trafnością oceny szczerości. **Analizie poddałam zarówno czynniki indywidualne, wykazując, że związek z poziomem wiedzy o wskaźnikach kłamstwa oraz umiejętnością oceny szczerości mają takie zmienne, jak doświadczenie życiowe, zawodowe czy poczucie władzy. Testowałam także czynniki proceduralne, związane z metodą oceny szczerości, typem pytania, na jakie odpowiedź musi znaleźć odbiorca komunikatu czy tematem komunikatu.** Wyniki te wskazują nie tylko na to, jakie czynniki należy brać pod uwagę planując badania naukowe w tej dziedzinie, ale przede wszystkim, jakie czynniki mogą wiązać się lub mieć wpływ na skuteczność stosowanych w praktyce technik oceny szczerości czy szkoleń z tego zakresu. **Jednym najważniejszych wniosków płynących bezpośrednio z moich badań jest pozytywny związek posiadania prawidłowych przekonań o zachowaniu kłamców z trafnością oceny szczerości.** Oznacza to, że błędy w podejmowaniu decyzji o szczerości (po części) wynikają z opierania wydawanych sądów na nieprawidłowych przesłankach. Poza konkluzjami teoretycznymi, wynik ten ma oczywiste i bezpośrednie odniesienie do psychologii stosowanej – sugeruje bowiem, że pierwszym krokiem do podniesienia umiejętności oceny szczerości powinno być nauczenie się rzeczywistych wskaźników kłamstwa (lub zaprzestanie korzystania ze wskaźników subiektywnych). **Badania te pokazały również jakie znaczenie ma możliwość uzyskania odpowiedniej informacji zwrotnej o własnych działaniach lub podejrzaniach w kontekście oceny szczerości.** Potwierdzenie hipotezy *feedbacku* sugeruje, że osobom profesjonalnie zajmującym się weryfikacją wiarygodności powinno stworzyć się warunki, w których, nawet po upływie dłuższego czasu od ich sądu o szczerości,

będą mogły otrzymać informacje zwrotne o zasadności ich decyzji. W obecnej praktyce, np. pracy policji, jest to trudne do osiągnięcia (Strömwall i in., 2004).

Moje badania pokazały również jak istotne jest rozpatrywanie roli czynnika jakim jest temat kłamstwa, zarówno w kontekście analizy różnic w zachowaniu kłamców i osób mówiących prawdę, jak i w kontekście doboru odpowiedniej miary oceny szczerości. Odkrycie to wskazuje, że stosowanie jednolitych metod oceny szczerości w odmiennych sytuacjach może być przyczyną nieskuteczności wielu stosowanych dotychczas technik. Badania te, zwłaszcza w odniesieniu do metod opartych na automatycznej analizie treści, zamierzam kontynuować.

W swoich pracach badaniu poddałam także różnego rodzaju miary uznawane za przykłady metody pośredniej oceny szczerości. Większość uzyskanych przeze mnie wyników wskazała na wyższą trafność tej metody w porównaniu do bezpośredniej oceny szczerości. **Badania te były również inspiracją do odkrycia przyczyn nieskuteczności metody pośredniej, która wynikać może z niedopasowania miary pośredniej do procesów psychologicznych, jakich doświadcza nadawca i wskaźników behawioralnych do jakich mogą one prowadzić.** W zaprezentowanych badaniach jako pierwsza, bezpośrednio zweryfikowałam również wątpliwości, które mogły towarzyszyć planom praktycznego zastosowania metody pośredniej. Pokazałam bowiem, że korzystająca z niej osoba może być w pełni poinformowana o celu i podstawach działania tej metody. Dokonałam również metodologicznej analizy badań nad pośrednią oceną szczerości przeprowadzonych przez innych autorów, która dostarczyła szeregu wskazówek do kolejnych badań. I mimo że prezentowane tu osiągnięcie może być uznane za zamkniętą całość, to badania nad czynnikami wiążącymi się ze skutecznością pośredniej oceny szczerości, a zwłaszcza możliwością jej stosowania w praktyce będą przeze mnie kontynuowane.

5. Omówienie pozostałych osiągnięć badawczych

Czynniki redukujące zniekształcenia pamięci

Druga linia badań prowadzonych przeze mnie badań dotyczących nieprawdziwych komunikatów, dotyczy formowania się fałszywych wspomnień oraz czynników mogących wpływać na wielkość tego typu zniekształceń pamięci. Celem naszego projektu była próba zintegrowania koncepcji

zajmujących się psychologicznymi mechanizmami prowadzącymi do powstawania zniekształceń pamięci oraz identyfikacja skutecznych metod redukujących zniekształcenia na różnych etapach procesu pamięciowego. Takie podejście jest ważne nie tylko z punktu widzenia pogłębienia teoretycznej wiedzy w dziedzinie zniekształceń pamięciowych, ale również możliwości praktycznego zastosowania wyników takich badań. Seria badań przeprowadzonych w ramach tego projektu sprawdzała skuteczność różnych metod kodowania i odzyskiwania informacji w redukowaniu zniekształceń pamięci wywoływanych przez różnego rodzaju mechanizmy oraz dotyczących różnych formatów informacji. Badaniu poddano zniekształcenia pojawiające się naturalnie – spowodowane sieciową budową pamięci, a także zniekształcenia wynikające z zewnętrznej sugestii. Projekt ten był finansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki (DEC-2011/01/D/HS6/05482).

Polska adaptacja paradygmatu DRM (Deese-Roediger-McDermott)

Jedną z najczęściej stosowanych procedur służących do badania asocjacyjnych błędów pamięci jest paradygmat DRM (Deese, 1959; Roediger i McDermott, 1995), w którym badani zapamiętują listy słów (np. odpoczynek, łóżko, noc, marzenie itd.) semantycznie skojarzonych z tzw. słowem krytycznym (np. sen), którego na liście brakuje. Silna asocjacja między słowami sprawia jednak, że zapamiętujący fałszywie przypominają sobie, że widzieli słowo krytyczne w fazie kodowania lub fałszywie je rozpoznają (Roediger i McDermott, 1995).

W związku ze swoją prostotą i skutecznością, paradygmat DRM cieszy się dużym zainteresowaniem badaczy, które przekłada się na tysiące badań z jego zastosowaniem (Gallo, 2010). Paradygmat ten był jednak mało popularny w badaniach prowadzonych przez polskich naukowców, co wynikać to mogło z braku jego polskiej wersji. Bezpośrednie przetłumaczenie angielskojęzycznych list słów wydaje się jednak problematyczne metodologicznie, ponieważ siła skojarzenia pomiędzy słowami z listy może być zdeterminowana kulturowo (Ulatowska i Olszewska, 2020). Dlatego w pierwszym etapie projektu, by utrzymać skuteczność paradygmatu i zachować standardy metodologiczne, dokonaliśmy polskiej adaptacji paradygmatu DRM.

Przeprowadzono także serię badań potwierdzających, że przygotowane materiały wywołują fałszywe przypominanie i rozpoznawanie semantycznie powiązanych słów. Co więcej, zgodnie z

zasadami dobrej praktyki w badaniach naukowych, pełna wersją materiałów będących częścią polskiej adaptacji paradygmatu DRM została udostępniona w publikacji naukowej typu *open source* (Ulatowska i Olszewska, 2013). Pozwoli to nie tylko na replikację uzyskanych przez nas wyników przez innych badaczy (Brandt i in., 2014), ale przede wszystkim stanowi wkład w rozwój w Polsce badań, których procedura wymaga wywołania zniekształceń pamięci. Szczegółowy opis przygotowania i przetestowania polskiej adaptacji paradygmatu zawiera publikacja:

Ulatowska, J. i Olszewska, J. (2013). Creating associative memory distortions - a Polish adaptation of the DRM paradigm. *Polish Psychological Bulletin*, 44, 449-456. doi: 10.2478/ppb-2013-0048 (70 pkt MNiSW)

Redukcja zniekształceń asocjacyjnych

Kolejna seria moich badań była poświęcona sprawdzeniu skuteczności wybranych metod redukowania różnych typów zniekształceń pamięci. W przypadku asocjacyjnych zniekształceń pamięci, bazując na modelu aktywacji-monitoringu (Gallo, 2006), wraz ze współpracownikami sprawdzałam m.in. wpływ dystynktywności zapamiętywanego materiału (Israel i Schacter, 1997) na występowanie błędów pamięciowych. W czterech badaniach (Olszewska i Ulatowska, 2013) testowałyśmy wpływ wyobrazeniowej strategii kodowania w redukcji zniekształceń asocjacyjnych, w porównaniu do techniki powodującej tłumienie wytwarzania wyobrażeń. Wyniki wykazały, że tworzenie mentalnych obrazów odpowiadających prezentowanym słowom zredukowało poziom fałszywych przypomnień i rozpoznań słów krytycznych w porównaniu do grupy, która wypowiadała słowa szeptem oraz do grupy kontrolnej niestosującej żadnej narzuconej techniki.

W związku z tym, że według mojej wiedzy, brakuje badań sprawdzających, czy poziom zniekształceń pamięci zmniejszy się również podczas tworzenia wyobrażeń o różnej modalności i dla elementów prezentowanych w różnym formacie, w kolejnych badaniach testowałyśmy ten problem (Olszewska i Ulatowska, 2019). Wykazałyśmy, że wzrokowe lub słuchowe kodowane słów, w porównaniu do kodowania odpowiadających im obrazów, skutkuje wyższymi wskaźnikami fałszywego rozpoznawania i niższymi wskaźnikami poprawnego rozpoznawania. Potwierdziłyśmy także, że poziom zniekształceń asocjacyjnych były niższy, gdy w trakcie kodowania informacji tworzone wyobrażenia.

Było to szczególnie widoczne, gdy wytwarzano wyobrażenie o innej modalności (np. wyobrażenie wizualne dla słowa prezentowanego słuchowo), co wskazuje, że strategie kodowania wykorzystujące podwójne kodowanie (Paivio, 1986) mogą prowadzić do redukcji poziomu zniekształceń asocjacyjnych.

Formatem prezentacji elementów list w paradygmacie DRM manipulowaliśmy także w kolejnym badaniu, w którym testowaliśmy możliwość jego praktycznego zastosowania do badania poziomu zniekształceń pamięciowych wywołanych przez naśladownictwo opakowań i nazw produktów konsumenckich (Falkowski, Olszewska i Ulatowska, 2015). Wykazaliśmy, że produkty naśladowcze były częściej fałszywie rozpoznawane niż produkty oryginalne. Ponadto, zgodnie m.in. z teorią podwójnego kodowania Paivio, ale także wielokomponentowym systemem pamięci roboczej zaproponowanym przez Baddeleya i in. (np. Baddeley i Logie, 1999), najwyższy poziom trafień uzyskali badani, którzy zapamiętywali elementy list prezentowanych jednocześnie wzorkowo (zdjęcie opakowania produktu) i słuchowo (nagranie wypowiedzianej nazwy produktu), w porównaniu do pojedynczych formatów prezentacji (słuchowy lub obrazowy). Format prezentacji nie wpływał jednak na poziom fałszywych rozpoznań.

W ramach tej części badań podjęliśmy się również sprawdzenia wpływu wybranych czynników indywidualnych na poziom zniekształceń asocjacyjnych w paradygmacie DRM. Wyniki wcześniejszych badań z udziałem osób dwujęzycznych sugerują, że osoby te kodują informacje w obu językach (Grosjean, 1989). Z jednej strony prowadzi to do wyższych wyników poprawnego zapamiętywania słów rzeczywiście kodowanych, jednak z drugiej, skutkuje również wyższym poziomem błędów semantycznych, zwłaszcza w bardziej dominującym języku (np. Marmolejo i in., 2009). W naszych badaniach zdecydowaliśmy się na sprawdzenie poziomu zniekształceń asocjacyjnych u osób głuchych posługujących się biegle Polskim Językiem Migowym (PJM) oraz językiem polskim, przynajmniej w formie pisanej, a także u osób słyszących posługujących się biegle PJM (Ulatowska, Olszewska, Wiśniewska i Rogowski, 2021). Manipulując formatem prezentacji list DRM wykazaliśmy ponownie, że mimo tego, iż osoby głuche uzyskały niski poziom prawidłowego odtwarzania i stosunkowo niski poziom fałszywego odtwarzania słów krytycznych, to podwójne kodowanie, np. kodowanie słów drukowanych wraz z ich odpowiednikiem w PJM, poprawiło poprawność pamięci.

Badania nad asocjacyjnymi zniekształceniami pamięci koncentrują się głównie na fazie kodowania informacji i testują różne sposoby przetwarzania zapamiętywanego materiału. Nie ma jednak pełnej zgodności co do tego, czy korzyści płynące z dystynktywnego kodowania ujawniają się na etapie zapamiętywania informacji, czy raczej ich odzyskiwania (Hanczakowski i Mazzoni, 2011). Dlatego w kolejnych badaniach chcieliśmy bezpośrednio sprawdzić jak na poziom zniekształceń wpłynie sposób testowania pamięci. Były to jedne z pierwszych badań bezpośrednio porównujących poziom zniekształceń podczas zastosowania testu „tak/nie” i testu rozpoznawania pomiędzy dwoma alternatywami (tzw. *two forced-choice test*, 2FC) (Ulatowska, Olszewska i Hanson, 2020). Wyniki ujawniły przewagę testu 2FC, tj. niższy poziom zniekształceń, kiedy rezultaty przedstawiono w postaci proporcji odpowiedzi poprawnych i fałszywych. Jednak kiedy zastosowano miary dyskryminacji z teorii detekcji sygnałów (d') różnice uległy znacznemu zmniejszeniu, pozostając istotne jedynie w sytuacji rozróżniania pomiędzy dwoma słowami niestudiowanymi (semantycznie związane vs. niezwiązane). Sugeruje to, że odmienne formy testowania pamięci mogą angażować proces monitoringu w inny sposób - test 2FC wymaga od badanych wyraźnego „pamiętania” słów, natomiast w teście „tak/nie” badani rozpoznają słowa w oparciu o ogólne przekonanie o ich wcześniejszym kodowaniu (decyzja „wiem”) (Tulving, 1985).

Przegląd badań z tej linii, wraz z szerokim omówieniem asocjacyjnych zniekształceń pamięci, ich podtypów, mechanizmów powstawania oraz czynników modyfikujących poziom tego typu błędów pamięciowych, został przez nas przedstawiony w rozdziale podręcznika „Nowe technologie i metody w psychologii”, dostępnego m.in. w formie e-booka *open access* (Ulatowska i Olszewska, 2020). Dzięki temu, polscy czytelnicy, a zwłaszcza osoby studiujące psychologię, mogą zapoznać się z tym niezwykle popularnym na świecie, a jednocześnie stosunkowo mało znanym w Polsce paradygmatem.

Podsumowując, głównym wkładem tych badań do literatury psychologicznej było wykazanie, w bezpośrednich porównaniach, że wielkością asocjacyjnych zniekształceń pamięci manipulować można zarówno na etapie zapamiętywania informacji, co wiąże się głównie z podnoszeniem dystynktywności przetwarzanych elementów (Israel i Schacter, 1997), jak i na etapie odtwarzania informacji – wpływając na procesy monitoringu. Wydaje się to być ważne nie tylko z teoretycznego

punktu widzenia, prowadząc do pełniejszego zrozumienia mechanizmów kodowania, przechowywania i odzyskiwania informacji z pamięci, ale również z aplikacyjnego punktu widzenia, z możliwym zastosowaniem w kontekście zeznań świadków, terapeutycznym oraz marketingowym. Jednocześnie jako pierwsi wykorzystaliśmy paradygmat DRM w języku migowym, co może mieć zastosowanie w surdopedagogice, a także wykazaliśmy, że może mieć on bezpośrednie praktyczne zastosowanie w marketingu (np. przy badaniu stosowności kampanii marketingowych dla nowości rozszerzających istniejące linie produktowe) oraz w sporach prawnych dotyczących podrobienia znaku towarowego i opakowań. Ponadto, dzięki przygotowaniu i udostępnieniu polskiej adaptacji paradygmatu DRM oraz przygotowaniu rozdziału dotyczącego tej procedury w polskojęzycznym podręczniku psychologicznym, umożliwiłyśmy polskim badaczom i studentom korzystanie z tej skutecznej i uniwersalnej metody wywoływania zniekształceń pamięci.

Falkowski, A., Olszewska, J. i **Ulatowska, J.** (2015). Are lookalikes confusing? The application of the

DRM paradigm to test consumers confusion in counterfeit cases. *Marketing Letters*, 26, 461-471.

doi: 10.1007/s11002-014-9279-0 (5-year IF: 3,8; 100 pkt MNiSW)

Olszewska, J. i **Ulatowska, J.** (2013). Encoding strategy affects false recall and recognition: Evidence from

categorical study material. *Advances in Cognitive Psychology*, 9, 1, 44-52. doi: 10.2478/v10053-

008-0130-0 (5-year IF: 1,5; 100 pkt MNiSW)

Olszewska, J. i **Ulatowska, J.** (2019). The effect of presentation format and encoding strategy on memory

distortion. *European Review of Applied Psychology*, 69, 65-72. doi: 10.1016/j.erap.2019.03.004

(5-year IF: 1,3; 40 pkt MNiSW)

Ulatowska, J. i Olszewska, J. (2013). Creating associative memory distortions - a Polish adaptation of the

DRM paradigm. *Polish Psychological Bulletin*, 44, 449-456. doi: 10.2478/ppb-2013-0048 (70 pkt

MNiSW)

Ulatowska, J., Olszewska, J. i Hanson, M. D. (2020). Does test type influence false recognition in the

DRM paradigm? Comparison of the yes/no recognition test and two-alternative forced-choice test.

The American Journal of Psychology, 33, 49-62. doi: 10.5406/amerjpsyc.133.1.0049 (5-year IF:

1,2; 70 pkt MNiSW)

Ulatowska, J., Olszewska, J., Wiśniewska, D. i Rogowski, T. (2021). The DRM paradigm in sign

language: An investigation of associative memory errors in deaf and hearing signers. *Current Psychology*, 40, 5456–5470. doi: 10.1007/s12144-019-00492-7 (5-year IF: 2,8; 70pkt MNiSW)

Zniekształcenia wynikające z zewnętrznej sugestii i pamięć świadków

Badania przedstawione w artykule opublikowanym w *American Journal of Psychology* (Ulatowska, Olszewska i Hanson, 2016), według mojej wiedzy, jako pierwsze bezpośrednio porównały różnice w poziomie efektu dezinformacji, gdy ta sama zapamiętywana informacja prezentowana była w formie filmu wideo, serii slajdów oraz tekstu prezentowanego słuchowo lub wzrokowo. Trafność pamięci poddanej dezinformacji testowana była werbalnie. Wykazano, że informacja kodowana obrazowo (film, slajdy) była bardziej podatna na fałszywe sugestie zawarte w pytaniach, co może być konsekwencją braku dopasowania formatu informacji podczas kodowania i odtwarzania. W kolejnym badaniu zastosowaliśmy informacje w modalności słuchowej lub wzrokowej zarówno na etapie kodowania, dezinformacji i testowania pamięci. Częściowo potwierdziliśmy hipotezę zgodności modalności kodowania i odtwarzania, jednak słuchowa prezentacja informacji oryginalnej i dezinformacji modyfikowała ten efekt, prowadząc do najtrwalszych śladów pamięciowych.

Ulatowska, J., Olszewska, J. i Hanson, M. D. (2016). Do format differences in the presentation of information affect susceptibility to memory distortions? The three stage misinformation procedure reconsidered. *The American Journal of Psychology*, 4, 407-417. doi: 10.5406/amerjpsyc.129.4.0407 (5-year IF: 1,2; 70 pkt MNiSW)

Zjawisko cieniowania werbalnego (*verbal overshadowing*) zbadane i opisane przez Schoolera i Engstler-Schooler (1990) polega na obniżeniu poprawności rozpoznawania twarzy po tym, jak przed tym zadaniem werbalnie opisywaliśmy wygląd rozpoznawanej osoby. Ma to duże znaczenie w przypadku zeznań naocznych świadków. Poziom zjawiska cieniowania werbalnego nie był jednak jednoznacznie określony, gdyż w kolejnych badaniach uzyskiwano sprzeczne rezultaty (Meissner i Brigham, 2001; Schooler, 2011). Dlatego z inicjatywy Jonathana Schoolera, Daniel Simmons we współpracy z czasopismem *Perspectives on Psychological Science* ogłosił zakrojony na szeroką skalę projekt replikacyjny tego efektu. Wraz z Aleksandrą Cisłak stanowiliśmy jedyny polski zespół biorący udział w tym projekcie. W jego ramach przeprowadzono dokładne replikacje dwóch badań z artykułu

Schoolera i Engstler-Schooler (1990), z użyciem oryginalnych materiałów. Replikacja wykazała silny efekt cieniowania werbalnego, którego wielkość była jednak uzależniona od czasowego umiejscowienia werbalnego opisu sprawcy. Badania te nie tylko jednoznacznie potwierdziły istnienie badanego efektu w określonej sytuacji, ale dostarczyły również potencjalnych wskazówek praktycznych. Projekt był także pierwszym prerejestrowanym projektem replikacyjnym opublikowanym przez *Perspectives on Psychological Science*, a dzięki udziałowi w nim mogłam zaangażować się w realizację postulatów otwartej nauki (Simmons i in., 2011).

Alogna, V. K., Attaya, M. K., Aucoin, P., Bahnik, S., Birch, S., Birt, A. R.,... **Ulatowska, J.**,... Zwaan, R. A. (2014). Registered replication report: Schooler & Engstler-Schooler (1990). *Perspectives on Psychological Science*, 9, 556–578. doi: 10.1177/1745691614545653 (5-year IF: 13,1; 200 pkt MNiSW)

Ulatowska, J. i Cislak, A. (2014). Contribution to Alonga et al (2014). Registered replication report: Schooler & Engstler-Schooler (1990). osf.io/bzhvf

Jak wspomniano wyżej, wiele z odkryć psychologii poznawczej, a zwłaszcza badań nad pamięcią i jej zniekształceniami ma bezpośrednie przełożenie na praktykę, np. pracę wymiaru sprawiedliwości czy praktykę terapeutyczną. Istotnym jest także to, by profesjonaliści z tych dziedzin posiadali adekwatną i aktualną wiedzę na temat zjawisk psychologicznych mających znaczenie dla ich pracy. Dlatego w kolejnym projekcie (Ulatowska, Langiewicz i Nalazek, 2017) porównaniu poddałyśmy przekonania polskich i włoskich studentów prawa, dotyczące czynników wpływających na zeznania świadków. Badanie wykazało, że studenci z obu krajów posiadają stereotypowe, niepoprawne przekonania w tym zakresie. Jednocześnie okazało się, że ci, którzy uczestniczyli w nielicznych, fakultatywnych zajęciach z zakresu psychologii, posiadali bardziej trafną wiedzę o czynnikach wpływających na zeznania świadków. Z badania tego wynikają jasne wskazówki dla podmiotów odpowiedzialnych za szkolenie przyszłych prawników.

Ulatowska, J., Langiewicz, N. i Nalazek, A. (2017). Factors affecting eyewitness accuracy according to Polish and Italian law students. *Problems of Forensic Sciences*, 110, 139-152.

https://arch.ies.gov.pl/images/PDF/2017/vol_110/110_Ulatowska.pdf (70 pkt MNiSW)

Celem przeglądowego artykułu przygotowanego wraz z Marylą Sawicką było z kolei zapoznanie polskich specjalistów z zakresu psychiatrii i psychologii klinicznej z relatywnie rzadko podejmowanym w polskiej nauce zjawiskiem tzw. odzyskanych wspomnień. W artykule opisałyśmy spór pomiędzy klinicystami i psychologami-naukowcami dotyczący zjawiska „wyparcia” i wiarygodności wspomnień o traumie odzyskanych (często podczas terapii) po latach niepamiętania. Dokonałyśmy również przeglądu badań naukowych na ten temat, który może odpowiedzieć na ew. wątpliwości klinicystów i zwrócić uwagę na zagrożenia płynące z niektórych praktyk terapeutycznych.

Ulatowska, J. i Sawicka, M. (2017). Recovered memories in clinical practice: a research review /

Odzyskiwanie wspomnień w praktyce klinicznej – przegląd badań. *Polish Psychiatry/ Psychiatria Polska*, 52, 4, 609–618. doi: 10.12740/PP/62770 (5-year IF: 1,9; 100 pkt MNiSW)

Wpływ mikroekspresji na sądy ich odbiorców

Zainteresowanie badaniem kłamstwa i jego wskaźników było konsekwencją badań nad automatyczną komunikacją mimiczną, prowadzonych jeszcze w ramach mojej pracy magisterskiej. Mikroekspresje – krótkotrwałe i bezwiednie nadawane ekspresje mimiczne (Porter i ten Brinke, 2008), mogą potencjalnie wpływać na to, jak odbiorca ocenia ich nadawcę. W artykule opublikowanym w *Studiach Psychologicznych* (Ohme, Niemczyk i Ulatowska, 2008), przedstawiliśmy wyniki badań, w których testowaliśmy wpływ ekspresji przypominających naturalnie nadawane mikroekspresje, na ocenę ich nadawcy i jego komunikatu. Wykazaliśmy, że krótkotrwałe ekspresje strachu i złości zmieniają sądy obserwatorów, mimo tego, że nie zdają sobie oni sprawy, że je odebrali. Sugeruje to możliwość istnienia automatycznej komunikacji mimicznej, tj. automatycznego odbioru automatycznie nadawanych komunikatów niewerbalnych. Według mojej wiedzy były to pierwsze badania testujące zjawisko mikroekspresji pod takim kątem.

Ohme, R. K., Niemczyk, A. i **Ulatowska, J.** (2008). Eksperymentalne badanie zjawiska mikroekspresji.

Studia Psychologiczne, 46, 2, 19-26. (10 pkt MNiSW)

Czynniki związane z depresją i jej nasileniem

Celem badań opisanych w artykule Zajenkowskiej, Ulatowskiej, Prusik i Budziszewskiej (2017) było pogłębienie wiedzy na temat mechanizmów prowadzących do depresji. Skupiłyśmy się w

nich na analizie pożądanych i rzeczywistych reakcji na sytuacje, które mogą być postrzegane jako prowokujące lub frustrujące. Stosując analizę jakościową i ilościową wykazałyśmy, że nasilenie depresji było związane z wrażliwością na frustrację i prowokację, a także, że nie tylko złość, ale także smutek wywołany poprzez frustrację lub prowokację są predyktorami depresji. Co więcej, w sytuacjach wywołujących te emocje, rozbieżność pomiędzy pożądanym i rzeczywistym zachowaniem może być czynnikiem przewidującym wyższe nasilenie depresji.

Zajenkowska, A., Ulatowska, J., Prusik, M. i Budziszewska, M. (2017). Be careful what you wish for!

Desired and actual behaviour inconsistency in frustrating and provoking situations as predictors of depression. *Studia Psychologica*, 59, 243-255. doi: 10.21909/sp.2017.04.744 (5-year IF: 1,2; 20 pkt MNiSW)

6. Informacja o wykazywaniu się istotną aktywnością naukową albo artystyczną realizowaną w więcej niż jednej uczelni, instytucji naukowej lub instytucji kultury, w szczególności zagranicznej.

- I.** Po uzyskaniu tytułu magistra psychologii realizowałam projekty badawcze w trzech instytucjach naukowych w Polsce:
- a) 2003 - 2009 - Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej w Warszawie. Rezultatem tej aktywności były m.in. uzyskanie stopnia doktora oraz wystąpienia konferencyjne i dwie publikacje⁸.
 - b) 2009 - 2018 - Akademia Pedagogiki Specjalnej w Warszawie. Rezultatem tej aktywności są m.in. liczne wystąpienia konferencyjne oraz 16 publikacji.
 - c) 2018 - do chwili obecnej - Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu. Rezultatem tej aktywności są m.in. liczne wystąpienia konferencyjne oraz siedem publikacji.
- II.** Od 2013 roku współpracuję z naukowcami z jednostek zagranicznych, a także odbywałam staże i wizyty naukowe na dwóch uniwersytetach w USA:

⁸ Informacje o publikacjach i wystąpieniach konferencyjnych z poszczególnych okresów aktywności naukowej przedstawiłam w Wykazie osiągnięć oraz powyżej.

- a) 2019 - do chwili obecnej - realizacja projektów badawczych we współpracy z prof. Siegfriedem L. Sporerem z **Uniwersytetu w Giesen**. Rezultatem tej współpracy są wystąpienia konferencyjne oraz publikacja:

Sporer, S. L. i Ulatowska, J. (2021). Indirect and Unconscious Deception Detection: Too Soon to Give up? *Frontiers in Psychology*, 12, 601852. doi: 10.3389/fpsyg.2021.601852

- b) 2015 - do chwili obecnej - współpraca naukowa i dydaktyczna z Wydziałem Psychologii **University of Wisconsin-Oshkosh** oraz Wydziałem Psychologii **University of Michigan w Ann Arbor**. Rezultatem tej współpracy są liczne wystąpienia konferencyjne i publikacje naukowe⁹. W ramach tych kontaktów kilkakrotnie gościłam na tych uczelniach:

- i. sierpień 2013 - wizyta naukowa w Department of Psychology, University of Michigan w Ann Arbor.
- ii. listopad 2015 - wizyta naukowa w Department of Psychology, University of Wisconsin-Oshkosh;
- iii. maj - lipiec 2017 - Visiting Scholar, Department of Psychology, University of Wisconsin-Oshkosh.

7. Informacja o osiągnięciach dydaktycznych, organizacyjnych oraz popularyzujących naukę lub sztukę.

I. Osiągnięcia dydaktyczne

- a) Do roku 2023 (włącznie) wypromowałam 54 prace magisterskie na Wydziale Filozofii i Nauk Społecznych Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, na Wydziale Stosowanych Nauk Społecznych Akademii Pedagogiki Specjalnej oraz na Wydziale Psychologii SWPS Uniwersytetu Humanistycznospołecznego.
- b) Obecnie sprawuję opiekę naukową jako promotor pomocniczy nad dwiema doktorantkami, mgr Agnieszką Skruczaj oraz mgr Oliwią Ostrowską.
- c) Angażuję studentów w realizację projektów badawczych. Wyniki wspólnych badań były prezentowane na konferencjach naukowych oraz publikowane w czasopiśmie naukowych:

⁹ By nie powielać informacji podanych wyżej oraz w Wykazie osiągnięć, nie wymieniam po raz kolejny tych publikacji i wystąpień (przygotowanych we współpracy z J. Olszewską i M. D. Hansonem).

- 2023 Wyniki badań przeprowadzonych wraz z mgr Magdaleną Frass zostały zaprezentowane na 23rd Meeting of the European Society for Cognitive Psychology (ESCoP2023), Porto, Portugalia;
- 2022 Wyniki badań przeprowadzonych wraz z mgr Magdaleną Wojciechowską były prezentowane jako poster na 63rd Psychonomic Society Annual Meeting, Boston, USA;
- 2020 Wyniki badań przeprowadzonych wraz z mgr Igą Nowatkiewicz i mgr Sylwią Rajdaszką zostały opublikowane w *Psychiatry, Psychology and Law*;
- 2017 Wyniki badań przeprowadzonych wraz z mgr Natalią Langiewicz i mgr Agnieszką Nalazek zostały opublikowane *Problems of Forensic Sciences*;
- 2015 Wyniki badań przeprowadzonych wraz z mgr Aleksandrą Dobrzańską i mgr Kamilą Misztalewską zostały opublikowane w czasopiśmie naukowym *Wiadomości Ubezpieczeniowe*;
- 2015 Wyniki badań przeprowadzonych wraz z mgr Mają Dobrzyńską były prezentowane jako wystąpienie na Decepticon 2015 - International Conference on Deceptive Behavior, Cambridge, Wielka Brytania;
- 2015 Wyniki badań przeprowadzonych wraz z mgr Mają Dobrzyńską były prezentowane jako poster na 19th Meeting of the European Society for Cognitive Psychology, Paphos, Cypr;
- 2014 Wyniki badań przeprowadzonych wraz z mgr Arturem Piszkim były prezentowane jako krótkie wystąpienie na 28th International Congress of Applied Psychology, Paryż, Francja;
- d) Otrzymałam nagrody za działalność dydaktyczną**
- 2013 Nagroda Rektora APS za pracę nad wdrożeniem krajowych ram kwalifikacyjnych w Wydziale Stosowanych Nauk Społecznych APS;
- 2012 Nagroda Rektora APS za wkład w opracowanie programów kształcenia na Wydziale Stosowanych Nauk Społecznych APS;
- 2011 Nagroda Dziekana Wydziału Psychologii SWPS za wysokie oceny prowadzonych zajęć dydaktycznych.
- e) Pełniłam rolę opiekuna studenckiego koła naukowego (sekcji „Psychologia i Prawo”) na kierunku Psychologia (2018-2019).**

- f) Prowadzę zajęcia w języku angielskim na kierunku Psychologia (UMK i APS) oraz Cognitive Science (UMK).
- g) Brałam udział w tworzeniu programu specjalności *Praktyczna psychologia społeczna i środowiskowa* w Instytucie Psychologii UMK.
- h) Stworzyłam programy zajęć prowadzonych w Instytucie Psychologii UMK oraz Instytucie Psychologii APS, m.in.: „Psychologia poznawcza” (wykład i ćwiczenia); „Prawo i psychologia”; „Falszywa pamięć. Czy możemy ufać naszym wspomnieniom?”; „Psychologia kłamstwa”, „Psychologia pamięci dla nie psychologów”.

II. Osiągnięcia organizacyjne

W trakcie dotychczasowej pracy na uczelniach angażowałam się w prace organizacyjne. Do głównych osiągnięć w tym zakresie zaliczam pełnienie funkcji zastępczyni dyrektorki Instytutu Psychologii APS oraz pełnienie funkcji członkini Senatu APS. Poniżej przedstawiam listę najważniejszych osiągnięć w tym zakresie:

2022 - do chwili obecnej - członkini Rady Naukowej Dyscypliny Psychologia na Uniwersytecie
Mikołaja Kopernika w Toruniu

2020 - do chwili obecnej - członkini Komisji ds. Etyki Badań Naukowych na Wydziale Filozofii i Nauk
Społecznych UMK

2023 - członkini Komisji ds. oceny kierunku „Komunikacja i psychologia w Biznesie” na Wydziale
Ekonomii i Zarządzania UMK

2020 - do chwili obecnej - członkini Komisji ds. ujednolicenia standardów oraz oceniania prac
empirycznych i magisterskich w Instytucie Psychologii UMK

2017 - 2018 - członkini Komisji Rektora APS ds. oceny programów nauczania

2015 - 2018 - kierowniczka Pracowni Psychologii Poznawczej w Instytucie Psychologii APS

2017 - członkini komitetu naukowego XIV Zjazdu PSPS, Toruń, Polska

2016 - wiceprzewodnicząca Wydziałowej Komisji Wyborczej Wydziału Stosowanych Nauk
Społecznych APS

2012 - 2016 - członkini Senatu Akademii Pedagogiki Specjalnej

2012 - 2016 - członkini Komisji Rektora APS ds. Oceny Projektów Badawczych

2015 - 2016 - członkini zespołu ds. oceny programu kształcenia na kierunku Psychologia i opracowującego zmiany w programie nauczania przedmiotów ogólnoakademickich w Instytucie Psychologii Stosowanej APS

2014 - 2015 - kierowniczka Zespołu oceniającego realizację efektów kształcenia w Instytucie Psychologii Stosowanej APS

2011 - 2012 - kierowniczka Zespołu wdrażającego Krajowe Ramy Kwalifikacji w Instytucie Psychologii Stosowanej APS

2011 - 2012 - zastępczyni Dyrektora Instytutu Psychologii Stosowanej APS ds. Organizacyjnych

2009 - członkini Komisji Rekrutacyjnej w Akademii Pedagogiki Specjalnej

III. Publikacje popularnonaukowe i popularyzacja nauki w mediach

Od wielu lat angażuję się w popularyzowanie nauki. Przejawia się to w przygotowywaniu publikacji popularnonaukowych, udzielaniu wywiadów dla mediów oraz prowadzeniu warsztatów i wykładów dla zainteresowanych psychologią. Poniżej przedstawiam listę takich aktywności.

Publikacje i wystąpienia medialne o tematyce popularnonaukowej:

Wywiad udzielony miesięcznikowi *Wysokie Obcasy Extra* pt. "Jeśli się dowiem, będę musiała coś z tą wiedzą zrobić". Listopad, 2023.

Wywiad udzielony portalowi *Wysokieobcasy.pl* pt. „Dr House miał rację. Wszyscy kłamią, a najczęściej na pierwszej randce”, 26.03. 2021.

Udział w reportażu radiowym Radia Zachód pt. „Leśniczówka z dziecięcych wspomnień”, 25.11.2020.

Ulatowska, J. (2019). Szczerść. Czy kłamstwo zawsze szkodzi. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 35*

Ulatowska, J. (2019). Nie martw się, bądź smutny. Jak dobre lub złe emocje wpływają na poznanie. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 33.*

Wywiad udzielony magazynowi *Miasta kobiet* oraz *Expressowi Bydgoskiemu* pt. „Jak często kłamiemy?”, 9 kwietnia 2019.

Ulatowska, J. (2016). Kiedy czarne jest białe. Czym jest *Pseudologia fantastica*, czyli mitomania.

Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 24.

Ulatowska, J. (2016). Kłamstwa nasze powszednie. Dlaczego człowiek kłamie. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 23.*

Ulatowska, J. (2016). Okiem umysłu. Wpływ wyobraźni na kondycję psychiczną i fizyczną. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 22.*

Ulatowska, J. i Maruszewski, T. (2015). Dlaczego kłamiemy? Błef ewolucji. *Gazeta Wyborcza*, 02.05.2015.

Ulatowska, J. (2012). Nie zapomnieć, że się zapomniało. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 9.*

Ulatowska, J. (2011). Kto, jak i po co kłamie. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 8.*

Ulatowska, J. (2011). Chory z urojenia. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 7.*

Ulatowska, J. (2010). Sprytnie sposoby zapamiętywania. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 6.*

Ulatowska, J. (2010). Gdzie są dobre rady – cenne książki. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 6.*

Ulatowska, J. (2010). Czytaj z min i gestów. *Polityka. Poradnik psychologiczny, tom 4.*

Ulatowska, J. i Cisłak, A. (2009). Prawda o nieprawdach. Dlaczego tak trudno rozpoznać, że ktoś kłamie? *Pomocnik Psychologiczny, dodatek do Polityki*. 7 III 2009.

Wykłady i warsztaty popularyzatorskie

- 2023 Wykład na temat kłamstwa i jego wykrywania dla członków Europejskiego Stowarzyszenia Studentów Prawa ELSA Poland
- 2023 Warsztat na temat metod oceny wiarygodności dla Stowarzyszenia Sędziów Polskich Iustitia
- 2022 Wykład ekspercki „Cała prawda o kłamstwie” podczas XXIII Kongresu Stowarzyszenia Sędziów Rodzinnych w Polsce
- 2019 Wykład „Cała prawda o kłamstwie. Czy umiemy ocenić szczerłość innych” wygłoszony podczas 19. Toruńskiego Festiwalu Nauki i Sztuki
- 2017 Wykład gościnny pt. *Kłamstwo i jego wykrywanie* wygłoszony dla kół naukowych na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu
- 2016 Warsztaty podczas XX Festiwalu Nauki „Fałszywe wspomnienia – czy pamięć może nas oszukać”.

2012 - 2016 Współpraca z Liceum Ogólnokształcącym im. Kazimierza Wielkiego w Warszawie, w ramach klasy o profilu psychologiczno-pedagogicznym. Organizacja wykładów i warsztatów dla uczniów.

2015 Wykład na temat zniekształceń pamięci dla psychiatrów i terapeutów z Oddziału Rehabilitacji Psychologicznej Instytutu Psychiatrii i Neurologii.

8. Oprócz kwestii wymienionych w pkt. 1-6, wnioskodawca może podać inne informacje, ważne z jego punktu widzenia, dotyczące jego kariery zawodowej.

I. Od 2017 roku współpracuję z kancelarią prawną jako konsultant, co pozwala na praktyczne wykorzystanie wiedzy psychologicznej oraz korzystanie z tego doświadczenia przy opracowywaniu programów zajęć odnoszących się do zastosowań psychologii (np. zajęcia Psychologia i Prawo). Projekt ten zdobył nagrodę za innowacyjność w rankingu kancelarii prawnych dziennika Rzeczpospolita (2018 r.).

II. Otrzymywałam nagrody i stypendia za działalność naukową:

2022 Nagroda Rektora Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu za publikację w prestiżowym czasopiśmie naukowym

2021 Indywidualne wyróżnienie Rektora Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu za osiągnięcia uzyskane w dziedzinie naukowej w roku 2020

2015 Nagroda naukowa Rektora Akademii Pedagogiki Specjalnej w Warszawie

2014 Nagroda naukowa Rektora Akademii Pedagogiki Specjalnej w Warszawie

2012 Stypendium naukowe Rektora Akademii Pedagogiki Specjalnej w Warszawie

2011 Nagroda naukowa Rektora Akademii Pedagogiki Specjalnej w Warszawie

2002 Stypendium Rektora SWPS dla młodych naukowców

2001 Stypendium HESP na udział w szkole letniej *European Summer Institute in Political Psychology*

2000 Stypendium naukowe Rektora SWPS

1999 Stypendium naukowe Rektora SWPS

Literatura cytowana

Aamodt, M. G. i Custer, H. (2006). Who can best catch a liar? A meta-analysis of individual differences

- in detecting deception. *The Forensic Examiner*, 15, 6–11.
- Akehurst, L., Köhnken, G., Vrij, A. i Bull, R. (1996). Lay persons' and police officers' beliefs regarding deceptive behaviour. *Applied Cognitive Psychology*, 10, 461–471. doi: 10.1002/(SICI)1099-0720(199612)10:6<461::AID-ACP413>3.0.CO;2-2
- Antonelli, M. i Sporer, S. L. (2021). The history of eyewitness testimony and the foundations of the “lie detector” in Austria and Italy. *Rivista Sperimentale di Freniatria: La Rivista della Salute Mentale*, 145(1), 41–66. doi: 10.3280/RSF2021-001003
- Baddeley, A. D. i Logie, R. H. (1999). Working memory: The multiple-component model. W: A. Miyake i P. Shah (Red.), *Models of working memory: Mechanisms of active maintenance and executive control* (s. 28–61). Cambridge University Press.
- Bernardi, R., Baca, A. V., Landers, K. S. i Witek, M. B. (2008). Methods of cheating and deterrents to classroom cheating: An international study. *Ethics & Behavior*, 18, 373–391. doi: 10.1080/10508420701713030
- Blanchard, M. i Farber, B. A. (2016). Lying in psychotherapy: Why and what clients don't tell their therapist about therapy and their relationship. *Counselling Psychology Quarterly*, 29(1), 90–112. doi: 10.1080/09515070.2015.1085365
- Bogaard, G. i Meijer, E. H. (2018). Self-reported beliefs about verbal cues correlate with deception-detection performance: Beliefs correlate with lie-detection performance. *Applied Cognitive Psychology*, 32, 129–137. doi: 10.1002/acp.3378
- Bond, C. F., Levine, T. R. i Hartwig, M. (2015). New findings in non-verbal lie detection. W: P. A. Granhag, A. Vrij i B. Verschuere (Red.), *Detecting deception* (s. 38–58). Wiley Blackwell
- Bond, C. F. i DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 214–234. doi: 10.1207/s15327957pspr1003_2
- Bond, C. F. i Rao, S. R. (2004). Lies travel: mendacity a mobile world. W: P. A. Granhag i L. Strömwall (Red.), *The detection of deception in forensic contexts* (s. 127-148). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bond, G. D. (2008). Deception detection expertise. *Law and Human Behavior*, 32(4), 339–351. doi: 10.1007/s10979-007-9110-z
- Bond, G. D., Holman, R. D., Eggert, J.-A. L., Speller, L. F., Garcia, O. N., Mejia, S. C., McInnes, K. W., Cenicerros, E. C. i Rustige, R. (2017). ‘Lying’ Ted’, ‘Crooked Hillary’, and ‘Deceptive Donald’: Language of lies in the 2016 US presidential debates. *Applied Cognitive Psychology*, 31(6), 668–677. doi: 10.1002/acp.3376
- Brandt, M. J., IJzerman, H., Dijksterhuis, A., Farach, F. J., Geller, J., Giner-Sorolla, R., Grange, J. A., Perugini, M., Spies, J. R. i van 't Veer, A. (2014). The Replication Recipe: What makes for a convincing replication? *Journal of Experimental Social Psychology*, 50, 217-224. doi: 10.1016/j.jesp.2013.10.005.
- Brzozowski, P. i Drwal, R. Ł. (1995). *Kwestionariusz osobowości Eysencka EPQ-R*. Pracownia Testów

Psychologicznych PTP.

- Bugental, D. B., Shennum, W., Frank, M. i Ekman, P. (2001). "True lies": Children's abuse history and power attributions as influences on deception detection. W: V. Manusov i J. H. Harvey (Red.), *Attribution, communication behavior, and close relationships* (s. 248–265). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Cislak, A. (2013). Effects of power on social perception: All your boss can see is agency. *Social Psychology*, 44, 139–147. doi: 10.1027/1864-9335/a000139
- Ciosek M. (2003). *Psychologia sądowa i penitencjarna*. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis.
- Deese, J. (1959). On the prediction of occurrence of particular verbal intrusions in immediate recall. *Journal of Experimental Psychology*, 58, 17-22. doi: 10.1037/h0046671
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. i Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129, 74–118. doi: 10.1037/0033-2909.129.1.74
- DePaulo, B. M. i Morris, W. L. (2004). Discerning lies from truths: Behavioral cues to deception and the indirect pathway of intuition. W: P. A. Granhag i L. Stromwall (Red.), *The detection of deception in forensic contexts* (s. 15–41). Cambridge University Press.
- Draheim, Sz. E. (2004). *Makiaweliczna osobowość niepełnoletniego świadka*. Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Duchowski, A. T. (2007). *Eye Tracking methodology: theory and practice*. Springer-Verlag.
- Ein-Dor, T., Mikulincer, M., Doron, G. i Shaver, P. R. (2010). The attachment paradox: How can so many of us (the insecure ones) have no adaptive advantages? *Perspectives on Psychological Science*, 5, 123-141. doi: 10.1177/1745691610362349
- Ein-Dor, T., Perry-Paldi, A., Daniely, T., Zohar-Cohen, K. i Hirschberger, G. (2016). Deciphering the riddle of human deceit detection: groups comprising a higher number of anxious people are better at distinguishing lies from truths, *Psychology, Crime & Law*, 22, 945-956. doi: 10.1080/1068316X.2016.1202251
- Ein-Dor, T., Perry-Paldi, A., Zohar-Cohen, K., Efrati, Y. i Hirschberger, G. (2017). It takes an insecure liar to catch a liar: The link between attachment insecurity, deception, and detection of deception. *Personality and Individual Differences*, 113, 81–87. doi: 10.1016/j.paid.2017.03.015
- Ekman, P. (1996). Why don't we catch liars? *Social Research*, 63, 801-818.
- Ekman, P. i O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46, 913-920. doi: 10.1037/0003-066X.46.9.913
- Evanoff, C., Porter, S. i Black, P. J. (2016). Video killed the radio star? The influence of presentation modality on detecting high-stakes, emotional lies. *Legal and Criminological Psychology*, 21, 332–343. doi: 10.1111/lcrp.12064
- Fawcett, H. (2016). The effect of evidence timing and witness motivation upon juror evaluations of alibi witnesses and defendants. *Psychiatry, Psychology and Law*, 23, 575–587. doi: 10.1080/13218719.2015.1081317

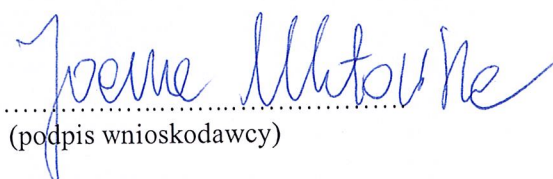
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48(6), 621–628. doi: 10.1037/0003-066X.48.6.621
- Franklyn-Stokes, A. i Newstead, S. E. (1995). Undergraduate cheating: Who does what and why? *Studies in Higher Education*, 20, 159–173 doi: 10.1080/03075079512331381673
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E. i Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science*, 17, 1068–1074. doi: 10.1111/j.1467-9280.2006.01824.x
- Gallo, D. A. (2010). False memories and fantastic beliefs: 15 years of the DRM illusion. *Memory & Cognition*, 37, 833-848. doi: 10.3758/MC.38.7.833.
- Ganis, G. (2015). Deception detection using neuroimaging. W: P. A. Granhag, A. Vrij i B. Verschuere (Red.), *Detecting deception* (s. 105–121). Wiley Blackwell.
- Geis, F. L. i Moon, T. H. (1981). Machiavellianism and deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 4, 766-775. doi: 10.1037/0022-3514.41.4.766
- Glac, K., Warren, D. E. i Chen, C. C. (2014). Conflict in roles: Lying to the in-group versus the out-group in negotiations. *Business & Society*, 53, 440–460. doi: 10.1177/0007650312439843
- Granhag, P. A. (2006). Rethinking implicit lie detection. *The Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology*, 7, 180-190.
- Granhag, P. A., Andersson, L. O., Stömwall, L. A. i Hartwig, M. (2004). Imprisoned knowledge: Criminals' beliefs about deception. *Legal and Criminological Psychology*, 9, 1-17. doi: 10.1348/135532504322776889
- Granhag, P. A. i Hartwig, M. (2015). The strategic use of evidence technique: A conceptual overview. W: P. A. Granhag, A. Vrij i B. Verschuere (Red.), *Detecting deception: Current challenges and cognitive approaches* (s. 231–251). Wiley-Blackwell.
- Grosjean, F. (1989). Neurolinguistics, beware! The bilingual is not two monolinguals in one person. *Brain and Language*, 36, 3-15. doi: 10.1016/0093-934x(89)90048-5
- Guinote, A. (2007a). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 685–697. doi: 10.1016/j.jesp.2006.06.008
- Guinote, A. (2007b). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 1076–1087 doi: 10.1177/0146167207301011
- Hanczakowski, M. i Mazzoni, G. (2011). Both differences in encoding processes and monitoring at retrieval reduce false alarms when distinctive information is studied. *Memory*, 19, 280-289. doi: 10.1080/09658211.2011.558514.
- Hartwig, M. i Bond, C. F. (2011). Why do lie-catchers fail? A lens model meta-analysis of human lie judgments. *Psychological Bulletin*, 137, 643–659. doi: 10.1037/a0023589
- Hartwig, M., Granhag, P. A., Strömwall, L. A. i Andersson, L. O. (2004). Suspicious minds: Criminals' ability to detect deception. *Psychology, Crime & Law*, 10, 83–95. doi: 10.1080/1068316031000095485

- Harvey, A. C., Vrij, A., Leal, S., Lafferty, M. i Nahari, G. (2017). Insurance based lie detection: Enhancing the verifiability approach with a model statement component. *Acta Psychologica*, 174, 1-8. doi: 10.1016/j.actpsy.2017.01.001.
- Hauch, V., Blandón-Gitlin, I., Masip, J. i Sporer, S. L. (2015). Are computers effective lie detectors? A meta analysis of linguistic cues to deception. *Personality and Social Psychology Review*, 19(4), 307-342. doi: 10.1177/1088868314556539.
- Hauch, V., Sporer, S. L., Michael, S. W. i Meissner, C. A. (2016). Does training improve the detection of deception? A meta-analysis. *Communication Research*, 43(3), 283-343. doi: 10.1177/0093650214534974
- Haverfield, M. C. i Theiss, J. A. (2014). A theme analysis of experiences reported by adult children of alcoholics in online support forums. *Journal of Family Studies*, 20(2), 166-183. doi: 10.1080/13229400.2014.11082004
- Henderson, J. M., Williams, C. C. i Falk, R. J. (2005). Eye movements are functional during face learning. *Memory & Cognition*, 33, 99-106. doi: 10.3758/bf03195300.
- Inesi, M. E., Gruenfeld, D. H. i Galinsky, A. D. (2012). How power corrupts relationships: Cynical attributions for others' generous acts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 795-803. doi: 10.1016/j.jesp.2012.01.008
- Israel, L. i Schacter, D. L. (1997). Pictorial encoding reduces false recognition of semantic associates. *Psychonomic Bulletin and Review*, 4, 577-581. doi: 10.3758/BF03214352
- Kasarskis, P., Stehwien, J., Hickox, J., Aretz, A. i Wickens, C. (2001). Comparison of Expert and Novice Scan Behaviors During VFR Flight. *Proceedings of the 11th International Symposium on Aviation Psychology*.
- Kashy, D. A. i DePaulo, B. M. (1996). Who Lies? *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 5, 1037-1051. doi: 10.1037/0022-3514.70.5.1037
- Kingstone, A., Smilek, D. i Eastwood, J. D. (2008). Cognitive Ethology: a new approach for studying human cognition. *British Journal of Psychology*, 99, 317-340. doi: 10.1348/000712607X251243
- Klaver, J., Lee, Z., Spidel, A. i Hart, S. D. (2009). Psychopathy and deception detection using indirect measures. *Legal and Criminological Psychology*, 14, 171-182. doi: 10.1348/135532508X289964
- Lammers, J., Stapel, D. i Galinsky, A. (2010). Power increases hypocrisy. *Psychological Science*, 21, 737-744. doi: 10.1177/0956797610368810
- Lansing, C. R. i McConkie, G. W. (2003). Word identification and eye fixation locations in visual and visual-plus-auditory presentations of spoken sentences. *Perception & Psychophysics*, 65(4), 536-552 doi: 10.3758/BF03194581
- Leal, S., Vrij, A., Nahari, G. i Mann, S. (2016). Please be Honest and Provide Evidence: Deterrents of Deception in an Online Insurance Fraud Context. *Applied Cognitive Psychology*, 30, 768-774. doi: 10.1002/acp.3252.

- Levine, T. R. (2019). Five Reasons Why I Am Skeptical That Indirect or Unconscious Lie Detection Is Superior to Direct Deception Detection. *Frontiers in Psychology, 10*:1354. doi: 10.3389/fpsyg.2019.01354
- Mac Giolla, E., Granhag, P. A. i Vrij, A. (2015). Discriminating between true and false intentions. W: P. A. Granhag, A. Vrij i B. Verschuere (Red.), *Detecting deception* (s. 155-174). Wiley Blackwell.
- Mann, S., Vrij, A. i Bull, R. (2004). Detecting true lies: Police officers' ability to detect suspects' lies. *Journal of Applied Psychology, 89*, 137–149. doi: 10.1037/0021-9010.89.1.137
- Marksteiner, T., Reinhard, M.-A., Dickhäuser, O. i Sporer, S. L. (2012). How do teachers perceive cheating students? Beliefs about cues to deception and detection accuracy in the educational field. *European Journal of Psychology of Education, 27*, 329-350. doi: 10.1007/s10212-011-0074-5
- Marmolejo, G., Diliberto-Macaluso, K. i Altarriba, J. (2009). False memory in bilinguals: Does switching languages increase false memories? *The American Journal of Psychology, 122*, 1-16.
- Mazzoni, G. (2002). Naturally occurring and suggestion-dependent memory distortions: convergence of disparate research traditions. *European Psychologist, 7*, 17-30. doi: 10.1027//1016-9040.7.1.17
- Meissner, C. A. i Brigham, J. C. (2001). A meta-analysis of the verbal overshadowing effect in face identification. *Applied Cognitive Psychology, 15*, 603–616. doi: 10.1002/acp.728
- Neisser, U. (1978). Memory: What are the important questions? W: M. M. Gruneberg, P. E. Morris i R. N. Sykes (Red.), *Practical Aspects of Memory* (s. 3-24). Academic Press.
- Niedźwieńska, A. (2004). *Poznawcze mechanizmy zniekształceń w pamięci zdarzeń*. WUJ.
- O'Sullivan, M. i Ekman, P. (2004). The wizards of deception detection. W: P.-A. Granhag i L. Strömwall (Red.), *The detection of deception in forensic contexts* (s. 269-286). Cambridge University Press.
- Osterndorf, C., Enright, R., Holter, A. i Klatt, J. (2011). Treating adult children of alcoholics through forgiveness therapy. *Alcoholism Treatment Quarterly, 29*(3), 274–292. doi: 10.1080/07347324.2011.586285
- Paivio, A. (1986). *Mental representations: A dual coding approach*. Oxford University Press.
- Pospiszyl, K. (1973). *Psychologiczna analiza wadliwych postaw społecznych*. PWN.
- Rayner, K. (2009). The 35th Sir Frederick Bartlett Lecture: Eye movements and attention in reading, scene perception, and visual search. *Quarterly Journal of Experimental Psychology, 62*(8), 1457-1506. doi: 10.1080/17470210902816461
- Reinhard, M.-A., Dickhäuser, O., Marksteiner, T. i Sporer, S. L. (2011). The case of Pinocchio: Teachers' ability to detect deception. *Social Psychology of Education, 14*, 299–318. doi: 10.1007/s11218-010-9148-5
- Roediger, H. L. i McDermott, K. (1995). Creating false memories: Remembering words not presented in lists. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 21*, 803–814. doi: 10.1037//0278-7393.21.4.803
- Rogers, R. i Bender, S. D. (2018). *Clinical Assessment of Malingering and Deception*. Guilford Press.
- Sagarin, B. J., Rhoads, K. v. L. i Cialdini, R. B. (1998). Deceiver's distrust: denigration as a consequence

- of undiscovered deception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 11, 1167-1176. doi: 10.1177/01461672982411004
- Salthouse, T. A. i Ellis, C. L. (1980). Determinants of eye-fixation duration. *The American Journal of Psychology*, 93(2), 207–234. doi: 10.2307/1422228
- Sauerland, M., Krix, A. C. i Sagana, A. (2019). Deceiving suspects about their alibi is equally harmful to the innocent and guilty. *Applied Cognitive Psychology*, 33, 1238–1246. doi: 10.1002/acp.3577
- Schacter, D. L. (2003). *The seven sins of memory: How the mind forgets and remembers*. Mariner Books.
- Scharrer, L., Stadler, M. i Bromme, R. (2019). Biased recipients encounter biased sources: Effect of ethical (dis-agreement between recipient and author on evaluating scientific claims. *Applied Cognitive Psychology*; 33, 1165–1177. doi: 10.1002/acp.3563
- Schooler, J. W. (2011). Unpublished results hide the decline effect. *Nature*, 470, 437. doi: 10.1038/470437a
- Schooler, J. W. i Engstler-Schooler, T. Y. (1990). Verbal overshadowing of visual memories: some things are better left unsaid. *Cognitive Psychology*, 22, 36–71. doi: 10.1016/0010-0285(90)90003-M
- Sher, K. J. (1991). *Children of alcoholics: A critical appraisal of theory and research*. University of Chicago Press.
- Skwirowski, P. (2023, 26 listopada). Rośnie liczba prób wyłudzenia odszkodowań z ubezpieczeń. *Parkiet.com*
- Street, C. N. H. i Richardson, D. C. (2015). The focal account: Indirect lie detection need not access unconscious, implicit knowledge. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 21, 342–355. doi: 10.1037/xap0000058
- Street, C. N. H. i Vadillo, M. A. (2016). Can the Unconscious Boost Lie-Detection Accuracy? *Current Directions in Psychological Science*, 25(4), 246-250. doi:10.1177/0963721416656348
- Strömwall, L. i Granhag, P. A. (2003). How to detect deception? Arresting the beliefs of police officers, prosecutors and judges. *Psychology, Crime & Law*, 9, 19–36. doi: 10.1080/10683160308138
- Strömwall, L. A., Granhag, P. A. i Hartwig, M. (2004). Practitioners' beliefs about deception. W: P.-A. Granhag i L. Strömwall (Red.), *The detection of deception in forensic contexts* (s. 229–250). Cambridge University Press.
- ten Brinke, L., Stimson, D. i Carney, D. R. (2014). Some evidence for unconscious lie detection. *Psychological Science*, 25, 1098–1105. doi: 10.1177/0956797614524421
- The Global Deception Research Team. (2006). A world of lies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 60–74. doi: 10.1177/0022022105282295
- Tulving, E. (1985). Memory and consciousness. *Canadian Psychology*, 26(1), 1-12. doi: 10.1037/h0080017
- van der Linden, S., Panagopoulos, C. i Roozenbeek, J. (2020). You are fake news: political bias in perceptions of fake news. *Media, Culture & Society*, 42(3), 460-470. doi: 10.1177/0163443720906992
- van Der Zee, S., Poppe, R., Havrileck, A. i Baillon, A. (2022). A Personal Model of Trumpery: Linguistic Deception Detection in a Real-World High-Stakes Setting. *Psychological Science*, 33(1), 3-17. doi: 10.1177/09567976211015941

- van Kleef, G. A., Oveis, C., van der Löwe, I., LuoKogan, A., Goetz, J. i Keltner, D. (2008). Power, distress, and compassion. *Psychological Science*, 19, 1315–1322. doi: 10.1111/j.1467-9280.2008.02241.x
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: pitfalls and opportunities*. Chichester: John Wiley and Sons.
- Vrij, A. (2015). A cognitive approach to lie detection. W: P. A. Granhag, A. Vrij i B. Verschuere (Red.), *Detecting deception* (s. 206–229). Wiley Blackwell.
- Vrij, A., Edward, K. i Bull, R. (2001). Police officers' ability to detect deceit: The benefit of indirect deception detection measures. *Legal and Criminological Psychology*, 6, 185-196. doi: 10.1348/135532501168271
- Vrij, A. i Semin, G. R. (1996). Lie experts' beliefs about nonverbal indicators of deception. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20, 1, 65-80. doi: 10.1007/BF02248715
- Vrij, A. i Taylor, R. (2003). Police officers' and students' beliefs about telling and detecting trivial and serious lies. *International Journal of Police Science & Management*, 5, 41-49. doi: 10.1350/ijps.5.1.41.11244
- Wieteska, S. (2012). Nieetyczne zachowania ubezpieczonych na polskim rynku ubezpieczeń. *Annales. Etyka w życiu gospodarczym*, 15, 241-249. doi: 10.18778/1899-2226.15.21
- Wojciszke, B. (1984). Skala pragmatyzmu - treść i charakterystyka psychometryczna. *Przegląd Psychologiczny*, 27, 3, 725-743.
- Wright, G. R., Berry, C. J. i Bird, G. (2012). "You can't kid a kidder": Association between production and detection of deception in an interactive deception task. *Frontiers in Human Neuroscience*, 6, Article 87. doi: 10.3389/fnhum.2012.00087
- Wu, S., Cai, W., Zhang, Y., Liu, Y. i Jin, S. (2018). Impact of Adult Attachment Anxiety on Deception Judgments: Examining the Moderating Effect of Motivation. *Psychological Reports*, 121, 253–264. doi: 10.1177/0033294117726288
- Yap, A. J., Wazlawek, A. S., Lucas, B. J., Cuddy, A. J. C. i Carney, D. R. (2013). The ergonomics of dishonesty: The effect of incidental posture on stealing, cheating, and traffic violations. *Psychological Science*, 24, 2281–2289. doi: 10.1177/0956797613492425
- Zakrzewska, I. i Samochowiec, A. (2017). Characteristics of selected traits of Adult Children of Alcoholics in the context of their parents' attitudes. *Current Problems of Psychiatry*, 18, 331-341. doi: 10.1515/cpp-2017-0026
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P. i Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz osobowości NEO-FFI*. Pracownia Testów Psychologicznych PTP.
- Zuckerman, M., DePaulo, B. M. i Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. W: L. Berkowitz (Red.), *Advances in Experimental Social Psychology* (14, s. 1-59). Academic Press.


(podpis wnioskodawcy)