

# Beïnvloeding door de politie in het verdachtenverhoor

*Een onderzoek binnen de politie naar toegepaste beïnvloedingstechnieken door politieambtenaren tijdens het verdachtenverhoor*

---



Onderwijsinstelling: Vrije Universiteit, Amsterdam  
Faculteit der Rechtsgeleerdheid  
Opleiding: Master Criminologie

Auteur: T. Hiemstra  
Studentnummer: 1758969  
Beoordelaar: dr. A.J.M. Denkers  
Tweede beoordelaar: mr. M.D.S. Wijkman  
September 2012



## Voorwoord

---

Als bijna afgestudeerd criminoloog aan de Vrije Universiteit te Amsterdam begin ik het voorwoord graag met een definitie van het woord *criminologie*. Dit is tenslotte de wetenschap waar ik mij de laatste vijf jaar dag in dag uit mee bezig heb gehouden. Ik deed dit naast mijn baan als rechercheur bij de politie. Vrienden, familie en collega's zagen mijn vrije tijd opgaan in de studie criminologie, ofwel

“de wetenschap die zich bezighoudt met de bestudering van menselijke gedragingen die door de wetgever strafbaar zijn gesteld en van de wijze waarop de overheid en de rest van de maatschappij daarop reageert” (Kaiser, 1988 in; Dijk, Sagel-Grande, & Toornvliet, 2006, p. 14).

De bestudering van deze menselijke gedragingen hebben mij vanaf het begin van mijn carrière bij de politie geboeid en hebben uiteindelijk bijgedragen aan de keuze voor de opleiding criminologie. Het verdachtenverhoor vind ik één van de meest intrigerende onderdelen van mijn functie als rechercheur. In een kamertje van soms nog geen vier vierkante meter vinden gesprekken plaats tussen rechercheurs en verdachten. Verdachten zijn niet altijd bereid om de waarheid te vertellen of om überhaupt iets te vertellen. Hoe kan de rechercheur de verdachte beïnvloeden tot het vertellen van de waarheid?

Na vijf jaar studeren heb ik de kans gekregen om onderzoek te doen naar dit fenomeen. Voordat ik u veel leesplezier toewens, wil ik graag een aantal personen bedanken. Zonder deze personen was de scriptie niet geworden tot wat het nu is. Allereerst wil ik mijn scriptiebegeleider dr. A.J.M. Denkers bedanken voor zijn tijd en goede adviezen ondanks dat hij naar eigen zeggen soms 'druk als gekke Betje' was. Daarnaast wil ik de coördinatoren van diverse recherche teams bedanken voor hun medewerking. Tot slot bedank ik R. Oosterlaken, hoofd opsporing en plaatsvervangend chef van de bovenregionale recherche Noord en Oost Nederland (BRNON), voor de tijd die ik heb gekregen om aan dit onderzoek te kunnen werken.

Thea Hiemstra

Deventer, september 2012

## Inhoudsopgave

---

<i>Voorwoord</i>	<i>I</i>
<i>Inhoudsopgave</i>	<i>II</i>
<i>Inleiding</i>	<i>- 1 -</i>
<i>De zes beïnvloedingstechnieken</i>	<i>- 4 -</i>
<i>Methode</i>	<i>- 8 -</i>
<b>Materiaal</b>	<i>- 8 -</i>
<b>Analyse</b>	<i>- 8 -</i>
<i>Resultaten</i>	<i>- 10 -</i>
<b>Percentage beïnvloedingstechnieken</b>	<i>- 10 -</i>
<b>Persoonsgerichte verhoren versus zakelijke verhoren</b>	<i>- 11 -</i>
<b>Effectiviteit van de beïnvloedingstechnieken</b>	<i>- 12 -</i>
<i>Discussie en praktische implicatie</i>	<i>- 16 -</i>
<b>Onderzoek/theorie</b>	<i>- 16 -</i>
<b>Politie</b>	<i>- 17 -</i>
<i>Conclusie</i>	<i>- 17 -</i>
<i>Literatuurlijst</i>	<i>- 19 -</i>

---

## Beïnvloeding door de politie in het verdachtenverhoor

---

### *Een onderzoek binnen de politie naar toegepaste beïnvloedingstechnieken door politieambtenaren tijdens het verdachtenverhoor*

Er is slechts weinig onderzoek verricht naar beïnvloedingstechnieken toegepast door politieambtenaren tijdens het verdachtenverhoor. In dit huidige onderzoek staan de zes 'weapons of influence' centraal uit de beïnvloedingstheorie van Cialdini. Dit huidige onderzoek laat zien in hoeverre deze beïnvloedingstechnieken door politieambtenaren worden toegepast en in hoeverre deze bijdragen aan de effectiviteit van een verdachtenverhoor. In auditief geregistreerde verdachtenverhoren werd een analyse verricht. Hieruit bleek dat een aanzienlijk deel van de communicatie van politieambtenaren bestaat uit het gebruik van de zes beïnvloedingstechnieken. In de verhoren met positieve kantelmomenten werden significant meer beïnvloedingstechnieken toegepast. Een aanzienlijk deel van de beïnvloedingstechnieken worden vlak voor een positief kantelmoment toegepast. Het lijkt er op te wijzen dat beïnvloedingstechnieken bijdragen aan een positief verloop van het verhoor.

### **Inleiding**

In het jaar 2010 werden in Nederland 382.600 verdachten door de politie verhoord (Leertouwer & Kalidien, 2011). Dit komt neer op een totaal van 1.048 verhoorde verdachten per dag. Dat is een aantal dat bijna net zo groot is als het totale politiestel van politieregio IJsselland, bestaande uit 1.229 fulltime functies (politie IJsselland, 2012). Het verdachtenverhoor is binnen de Nederlandse politie dus een veelvoorkomende bezigheid. Het verdachtenverhoor is complex. Veel variabelen bepalen en beïnvloeden het verloop en de uitkomst van het verhoor. Het verdachtenverhoor heeft de laatste jaren zowel in binnen- als buitenland veel aandacht gekregen. In Nederland hebben wetenschappelijke onderzoeken zich de laatste jaren met name gericht op excessen als de Schiedammer parkmoord waarbij het fenomeen valse bekentenis herhaaldelijk aan de orde is gekomen. Onderzoek naar de dagelijkse gang van zaken tijdens het verdachtenverhoor is onderbelicht. Duker en Stevens (2009) concluderen dat er meer empirisch onderzoek moet worden verricht in Nederland naar de praktijk van het verdachtenverhoor. Daarbij moet worden onderzocht of er andere dan in de handleiding verhoor genoemde uitgangspunten worden gehanteerd die effectief blijken te zijn (Duker & Stevens, 2009). Dit huidige onderzoek richt zich op de praktijk van het verdachtenverhoor waarin wordt onderzocht in hoeverre beïnvloedingstechnieken, toegepast door verhorende politieambtenaren, bijdragen aan de effectiviteit van een verdachtenverhoor.

Verdachten worden gehoord omdat de politie meer te weten wil komen over een gepleegd misdrijf en met name om de betrokkenheid van de verdachte te achterhalen. Het verdachtenverhoor heeft slechts één doel: het achterhalen van de waarheid (van Amelsfoort, Rispens, & Grolman, 2010). Het belang van een politieverhoor hangt af van het verzamelde bewijs. Wanneer er onvoldoende bewijs voorhanden is, dient het verhoor om informatie te verkrijgen die tot de oplossing van het misdrijf kan leiden. In dat geval is het belangrijk om de verdachte tijdens het verhoor aan het praten te krijgen (Vrij, 2010). Niet elke verdachte is bereid om een verklaring af te leggen of om de waarheid te spreken. In deze situaties is het van belang dat de verhorende politieambtenaar in staat is om de verdachte te overtuigen de

waarheid te spreken. De beschikbare literatuur richt zich met name op trucs die worden ingezet om een verdachte tot spreken aan te zetten. Ponsaers, Mulkers, en Stoop (2001) hebben deze trucs in drie ondervragingstechnieken ingedeeld; suggestief verhoor, *propping* en de *mutt and jeff*-techniek. Er is sprake van een suggestief verhoor wanneer de ondervraging het antwoord suggereert. Deze verhoren worden vaak gekenmerkt door het gebruik van gesloten vragen. Door middel van *propping* probeert de politie de indruk te wekken dat men precies weet hoe de verdachte het misdrijf heeft gepleegd. Door het wekken van deze indruk bij de verdachte hoopt men dat de verdachte overstag gaat om een bekentenis af te leggen (Ponsaers, Mulkers, & Stoop, 2001). Tot slot hanteert de politie de *mutt and jeff*-verhoortechniek. Deze techniek is in de volksmond beter bekend onder de '*bad cop/good cop*'-techniek. De verdachte wordt door twee verhoorders gehoord waarbij de ene verhoorder zich autoritair opstelt en de andere verhoorder zich empathisch gedraagt. De bedoeling is dat de verdachte uit angst voor de autoritaire verhoorder het misdrijf bekend bij de empathische verhoorder (Crombag & Merckelbach, 1997). Deze truc kan gepaard gaan met minimalisatie en/of maximalisatie technieken. Bij minimalisatie technieken worden de nadelen van het afleggen van een belastende verklaring bescheidener voorgesteld dan ze in werkelijkheid zijn (Rassin & Candel, 2010). Rassin en Candel (2010) geven hier enkele voorbeelden van: "We gaan allemaal wel eens een misstap, dat weet elke rechter" (p. 513) of "Als je alles vertelt, zul je je bevrijd voelen en kun je weer verder met je leven" (p. 513). Bij maximalisatie technieken worden de nadelen van ontkennen overdreven. "Beken nu maar, we komen er toch wel achter, en dan kunnen we het beter van jou zelf vernomen hebben" (p. 513). In een in Engeland uitgevoerd onderzoek werd onderzocht hoe vaak bepaalde trucs door verhorende politieambtenaren werden toegepast. Technieken als minimalisatie en maximalisatie werden niet of nauwelijks gebruikt (Soukara, Bull, Vrij, Turner, & Cherryman, 2009). Een nadeel van het gebruik van dit soort psychologische trucs is dat het kan leiden tot een afgedwongen valse bekentenis. Verdachten kunnen bekennen omdat ze in de psychologische trucs van de politie trappen (Vrij, 2010).

In de sociale psychologie zijn meerdere theorieën met betrekking tot het beïnvloeden van personen in het algemeen. Deze theorieën worden echter niet of nauwelijks toegepast op het beïnvloeden van verdachten tijdens het verdachtenverhoor. Dit is opmerkelijk omdat steeds meer wordt aangenomen dat beïnvloeding onlosmakelijk verbonden is met vrijwel elke vorm van sociale interactie (Gass & Seiter, 1999 in; Beune & Giebels, 2008). In Nederland deden Beune, Giebels, en Sanders (2009) onderzoek naar dit fenomeen. Zij deden onderzoek naar de relaties tussen beïnvloedingsstrategieën van onderzoekers en de effectiviteit van het verhoor. Het uitgangspunt voor hun onderzoek betrof een raamwerk voor interpersoonlijke gedragsbeïnvloeding, de zogenaamde *Tafel van Tien* (Giebels, 2002 in; Beune & Giebels, 2008). De *Tafel van Tien* is bedoeld om anderen via communicatie in beweging te krijgen en bestaat uit tien verschillende beïnvloedingsstrategieën. Beune, Giebels, en Sanders (2009) onderzochten door middel van een experiment onder meer in hoeverre de twee strategieën 'aardig zijn' en 'rationeel overtuigen' uit de *Tafel van Tien*, samenhangen met de effectiviteit van een verdachtenverhoor. 'Aardig zijn' kwam in verhoorsituaties tot uiting wanneer de verhorende politieambtenaar interesse toonde in (het verhaal van) de verdachte, wanneer gewenst gedrag van de verdachte werd bekrachtigd of wanneer er iets werd aangeboden aan de verdachte. 'Rationeel overtuigen' kwam in verhoorsituaties tot uiting wanneer de verhorende politieambtenaar de verdachte confronteerde met inconsistenties en/of bewijsmateriaal. 'Aardig zijn' bleek positief samen te hangen met de verklaringsbereidheid en 'relationeel overtuigen' bleek negatief gerelateerd aan de effectiviteit van het verhoor. De

effectiviteit van het verhoor werd gemeten aan de hand van waarheidsvinding. In dit experiment stond de schuld van de verdachten onomstotelijk vast waardoor de waarheidsvinding tijdens het verhoor kon worden gemeten.

Een andere belangrijke theorie op het gebied van beïnvloeding binnen de sociale psychologie komt van de Amerikaanse psycholoog Robert B. Cialdini. In zijn boek *"Influence – Science and Practice"* beschrijft hij zes beïnvloedingstechnieken: wederkerigheid, commitment en consistentie, sociale bewijskracht, sympathie, autoriteit en schaarste. Deze zes beïnvloedingstechnieken kunnen gebruikt worden om de ander te overtuigen en zijn toepasbaar in allerlei verschillende situaties in het dagelijkse leven (Cialdini, 2009). De technieken zouden dus ook kunnen worden toegepast door politieambtenaren tijdens het verdachtenverhoor. Gezien het feit dat Cialdini (2009) de technieken uit de praktijk heeft gedestilleerd bestaat het vermoeden dat ze goed toepasbaar zullen zijn in de praktijk van het verdachtenverhoor. De onderzoeksvraag van dit huidige onderzoek luidt dan ook als volgt: In hoeverre maken politieambtenaren gebruik van deze zes beïnvloedingstechnieken en in hoeverre dragen ze bij aan de effectiviteit van het verdachtenverhoor. Het onderzoek zal plaatsvinden door middel van analyse van auditief opgenomen verdachtenverhoren. De uitkomsten van dit onderzoek kunnen bijdragen aan de theorievorming rond de praktijk van het verdachtenverhoor.

Uit onderzoek van Duker en Stevens (2009) blijkt dat er, voor zover bij hen bekend, nog nooit empirisch onderzoek is uitgevoerd naar de door de politie gehanteerde verhoormethoden in Nederland. Aangezien wetenschappelijke kennis niet voorhanden is, vormt de handleiding verhoor van van Amelsfoort, Rispens, en Grolman (2010) de basis voor de beschrijving van de Nederlandse verhoormethoden. In het handboek staan vier verhoormethoden beschreven waarbij de standaardverhoorstrategie het uitgangspunt is. De standaardverhoorstrategie is gebaseerd op theorieën met betrekking tot gedrag en gedragsbeïnvloeding (van den Adel, 1997). Een goede werkrelatie tussen de verhoorder en de verdachte, een juiste persoonsgerichte opstelling van de verhoorder, de confrontatie met tegenstrijdigheden van de verdachte, het belonen van gedrag van de verdachte en het omsingelen van de tactische aanwijzingen die door verdachten tijdens het verhoor zijn gegeven, zijn de uitgangspunten van de hedendaagse standaardverhoorstrategie. Het doel is het minimaliseren van de weerstand om de waarheid te vertellen (van Amelsfoort, Rispens, & Grolman, 2010). De verdachte wordt geconfronteerd met feiten en tegenstrijdigheden die tijdens het verhoor qua zwaarte, tijd en frequentie worden opgebouwd. Wanneer de verdachte zijn leugenachtige verklaring bijstelt in de richting van de waarheid wordt hij door de verhoorder beloont door te zeggen dat het nu duidelijk is. Door dit gedrag positief en niet negatief te benoemen is de verdachte vermoedelijk geneigd vaker zijn leugenachtige verklaring bij te stellen (van Amelsfoort, Rispens, & Grolman, 2010).

Iedere onderzoeker in Nederland wordt geacht de standaardverhoorstrategie te kunnen toepassen (Nierop, 2005). In enkele publicaties wordt vermeld dat de standaardverhoorstrategie is gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek (zoals van den Adel, 1997). Nierop (2005) stelt echter dat dit onderzoek een beperkt opgezet experiment uit 1990 is dat niet volgens wetenschappelijke methodes is uitgevoerd. De onderzoeksvraag van het experiment luidde: "Welk gedrag van de verhoorder draagt bij aan de bekentenis van de verdachte?". Vier acteurs pleegden echte diefstallen waarna ze als verdachte werden gehoord door vier verschillende onderzoekers. De acteurs konden een beloning verdienen wanneer zij de diefstal tijdens het verhoor ontkenden. Desondanks bekende een aantal acteurs de

diefstal toch te hebben gepleegd. Van den adel (1997, in; Nierop, 2005) concludeerde dat enkele variabelen leken samen te hangen met een positief verhoorresultaat: balans tussen zakelijkheid en niet-zakelijkheid, balans tussen vriendelijkheid en onvriendelijkheid, duidelijkheid en alertheid. Daarnaast hingen de variabelen 'omsingelen van bewijs' en 'confronteren met tegenstrijdigheden' samen met een positief verhoorresultaat. In het onderzoek staat echter niet beschreven hoe de variabelen waren geoperationaliseerd en hoe de resultaten uit het experimentele onderzoek in de standaardverhoorstrategie zijn verwerkt (Nierop, 2005).

De overige drie verhoormethoden zijn varianten op de standaardverhoorstrategie. De directe stapelmethode wordt toegepast als de verklaring van de verdachte niet meer nodig is als bewijsmiddel omdat er al genoeg bewijsmateriaal aanwezig is. De verdachte wordt geconfronteerd met nagenoeg alle voorradige tactische en technische aanwijzingen. Over het algemeen worden er nog één of twee tactische aanwijzingen voor de verdachte achter gehouden zodat de verdachte zelf met daderwetenschap moet komen. De vraag- en antwoordmethode kan worden toegepast bij zwijgende verdachten. Het doel van deze methode is dat de rechter tijdens de zitting weet wat er is gevraagd en hoe de verdachte hierop heeft gereageerd. De gedragskundige verhoorstrategie kan worden ingezet bij onderzoeken waarbij gedragsmatige aspecten een belangrijke rol spelen. Verhoorders worden dan door professionals ondersteund bij de voorbereiding en uitvoering van het verhoor. Alle vier verhoormethoden worden over het algemeen voorafgegaan aan het persoonsgerichte verhoor dat bestaat uit een opening, het bespreken van persoonsgerichte onderwerpen en een afsluiting (van Amelsfoort, Rispen, & Grolman, 2010).

### **De zes beïnvloedingstechnieken**

De Amerikaanse psycholoog en onderzoeker Robert B. Cialdini houdt zich bezig met het fenomeen sociale invloed. Sociale invloed vormt de kern van de sociale psychologie (Aronson, Wilson, & Akert, 2009). Sociale beïnvloeding is het proces waarbij de ene persoon een verandering teweeg brengt in de attitude, het geloof of gedrag van een andere persoon door de overdacht van een boodschap (Perloff, 1993). Het onderscheidt zich van bijvoorbeeld manipulatie en indoctrinatie omdat de andere persoon een bepaalde mate van keuzevrijheid heeft (Gass & Seiter 1999; in Beune, Giebels, & Sanders, 2009). Cialdini (2009) doet sinds de jaren tachtig van de vorige eeuw onderzoek naar sociale beïnvloeding. Naast experimenteel onderzoek heeft hij drie jaar lang participerende observaties uitgevoerd. Na jarenlange studie stelde Cialdini vast dat er duizend verschillende technieken worden toegepast om andere personen te beïnvloeden. Cialdini heeft uit deze technieken de zogenoemde zes *weapons of influence* gedestilleerd. De duizenden verschillende technieken zijn te herleiden naar wederkerigheid, commitment en consistentie, sociale bewijskracht, sympathie, autoriteit en schaarste (Cialdini 2009).

De zes beïnvloedingstechnieken zijn gebaseerd op een aantal mentale 'kortsluitingen' die in de psychologie worden aangeduid als beoordelende heuristiek. Een heuristiek is een eenvoudige vuistregel en geeft ruimte voor gesimplificeerd denken. Door gebrek aan tijd, energie en vermogen kunnen mensen niet elke situatie en gebeurtenis volledig herkennen en analyseren. Door middel van stereotiepe denkbeelden zijn mensen in staat om gebeurtenissen en situaties te classificeren op basis van enkele sleutelkenmerken om vervolgens zonder nadenken te reageren (Cialdini, 2009). Een voorbeeld van zo'n beoordelende heuristiek is de regel 'duur is goed' of 'als een expert het zegt, moet het wel waar zijn'. Een ander voorbeeld is het contrastprincipe dat vaak wordt toegepast door

mensen die van de beoordelende heuristiek willen profiteren. Het contrastprincipe beïnvloedt de manier waarop we het verschil tussen twee dingen waarnemen die na elkaar verschijnen. Verkopers kunnen bijvoorbeeld het duurste artikel het beste het eerst aanbieden omdat de prijs van een tweede artikel naar verhouding dan minder duurt lijkt. Bij het kopen van een auto wordt het contrastprincipe duidelijk naar voren gebracht. Er wordt allereerst overeenstemming bereikt over de prijs van de auto waarna de klant de optie krijgt om extra kosten uit te geven voor bijvoorbeeld een autoradio, getinte ramen, betere banden of een dubbele uitlaat. Wanneer de klant reeds duizenden euro's voor een auto heeft uitgegeven lijkt 100 euro voor een extraatje niet meer veel geld (Cialdini, 2009).

De zes beïnvloedingstechnieken staan los van beroep, afkomst, persoonlijkheid en opleiding. De technieken zijn dus van toepassing in veel verschillende situaties. Ze werken het best als de ontvanger niet nauwkeurig, diep en systematisch nadenkt. Cialdini merkt op dat het tempo van het moderne leven het nemen van weloverwogen beslissingen in de weg staat. Door de technologische vooruitgang komen er steeds meer keuzemogelijkheden en alternatieven beschikbaar. Cialdini verwacht dat mensen hierdoor in de toekomst steeds vaker gebruik zullen maken van stereotiepe denkbeelden. Daarnaast staat bij het gebruik van de technieken de ethiek voorop. Zodra de gebruiker van de technieken gaat liegen of situaties creëert die voor de andere persoon niet natuurlijk voelt, heeft het gebruik meer weg van manipulatie in plaats van beïnvloeding (Cialdini, 2009).

Er zijn mensen die deskundig gebruik maken van de wapens voor automatische beïnvloeding en daarmee succes boeken. Zij passen bewust of onbewust één of meer beïnvloedingstechnieken toe. De mensen die de wapens onbewust gebruiken weten precies wanneer zij wat moeten zeggen om de ander te overtuigen. Ze worden door Cialdini natuurtalenten genoemd. Voor andere mensen zijn deze principes volgens Cialdini te onderwijzen en te leren (RTLZ, 2010). Alhoewel hij zijn boek met name illustreert met voorbeelden uit de commerciële sector zijn *'de weapons of influence'* universeel toepasbaar (Cialdini, 2009). In het huidige onderzoek zullen de zes beïnvloedingstechnieken worden toegepast op het verdachtenverhoor. De positie waarin de verdachte verkeert brengt met zich mee dat een verdachte niet altijd in staat is of het vermogen heeft om weloverwogen beslissingen te kunnen nemen waardoor het een potentieel slachtoffer kan zijn voor de *'weapons of influence'*.

De eerste beïnvloedingstechniek is wederkerigheid ofwel het aloude gezegde 'zo je doet, zo je ontmoet'. Mensen bevinden zich in een netwerk van wederzijdse verplichtingen. Een gunst vraagt om een wedergunst. Deze wederkerigheid is in elke samenleving te vinden en is wellicht een eigenschap van de menselijke cultuur (Gouldner, 1960 in; Cialdini, 2009). Zelfs onbekende of onsympathieke personen vergroten de kans dat er aan hun verzoek wordt voldaan, wanneer ze de ander eerst een dienst hebben bewezen. Wie nooit een prestatie beantwoordt met een tegenprestatie wordt al snel gezien als profiteur. Het principe van wederkerigheid geldt ook voor concessies. Als iemand een concessie doet, is de ander geneigd óók een concessie te doen. Dit kan een zeer effectieve techniek zijn om de ander tot volgzzaamheid te bewegen. Om 20 euro van iemand te lenen kun je het best om 100 euro vragen. Nadat je vraag wordt afgewezen doe je een concessie en vraag je om 10 euro. Omdat de regel van wederkerigheid het proces van het sluiten van compromissen bepaalt is de kans groot dat je concessie met een concessie wordt beantwoord. De effectiviteit zit onder andere in het contrastprincipe (Cialdini, 2009). Wederkerigheid als verhoortechniek kreeg bekendheid in het boek van voormalig FBI agent Ali Soufan. Hij schreef een boek over *'9/11 and the war against al-Qaeda'* (Soufan & Freedman, 2011). Als FBI agent verhoorde Soufan



de voormalige lijfwacht van Osama Bin Laden. De voormalig lijfwacht gaf cruciale informatie waardoor zeven 11-septemberkapers konden worden geïdentificeerd. Onderdeel van de verhoormethode was het aanbieden van suikervrije koekjes. Gewone koekjes mocht de verdachte niet hebben omdat hij aan suikerziekte leed (Soufan & Freedman, 2011). In een Amerikaans klimaat waarin marteling van terreurverdachten niet ongebruikelijk is, is dit principe van wederkerigheid een opmerkelijke verhoortechniek

Commitment en consistentie, de tweede beïnvloedingstechniek, valt te omschrijven als 'wie A zegt, moet ook B zeggen'. Mensen handelen het liefst in overeenstemming met wat ze eerder hebben gezegd of gedaan. Inconsistentie is een onwenselijke eigenschap. Wanneer je daden en woorden niet overeenkomen word je al snel gezien als een warhoofd. Zelfs in situaties waarin het niet verstandig is om consistent te zijn vervallen mensen in de gewoontes om zich automatisch zo te gedragen. Bij het verwerven van volgzzaamheid gaat het erom een eerste toezegging los te krijgen. Nadat mensen een toezegging hebben gedaan zijn ze eerder bereid in te stemmen met verzoeken die in overeenstemming zijn met de eerdere toezegging (Cialdini, 2009). Soukara et al. (2009) onderzochten in Engeland hoe vaak bepaalde verhoortechnieken werden toegepast in 80 auditief geregistreerde verdachtenverhoren. Eén van de technieken die zij onderzochten was '*repetitive questioning*'; het continu herhalen van dezelfde vraag. Dit is een categorie dat onder 'commitment en consistentie' valt. In lijn met hun verwachtingen bleek deze techniek tijdens de verhoren veel te worden toegepast. De techniek werd echter vaker in verhoren toegepast waarin de verdachte niet had bekend dan in verhoren waarin de verdachte wel had bekend (Soukara et al., 2009). In het kader van de beïnvloedingstheorie van Cialdini is het niet altijd zinvol om herhalende vragen te stellen omdat verdachten het gevoel kunnen krijgen inconsistent te zijn als ze afwijken van eerder gegeven antwoorden.

Om iemand te overtuigen kun je hem het beste wijzen op anderen die dezelfde keuze maken. Deze techniek staat bekend als sociale bewijskracht: 'Als er één schaap over de dam is, volgen er meer'. De sociale bewijskracht kan echter ook negatief uitpakken. Een voorbeeld daarvan is een veel besproken fenomeen binnen de sociale psychologie en criminologie dat bekend staat als het *bystander-effect*. Het *bystander-effect* verklaart waarom individuen minder snel helpen bij een noodgeval als er anderen aanwezig zijn. (Aronson, Wilson, & Akert, 2009). In 1964 keken 38 burgers meer dan een half uur toe hoe een moordenaar tot drie keer toe een vrouw achtervolgde en neerstak in een wijk van New York. Slechts één getuige belde de politie nadat de vrouw was overleden. Niemand begreep waarom de getuigen niet hadden ingegrepen totdat Latané en Darley (1968, in; Aronson, Wilson, & Akert, 2009) de rapporten bestudeerden. Zij concludeerden dat niemand hulp had geboden omdat er juist zoveel getuigen aanwezig waren. Eén van de redenen was gebaseerd op het principe van de sociale bewijskracht (Cialdini, 2009). Bij onzekere situaties zijn mensen van nature geneigd om eerst te kijken wat anderen doen. Toepassing van sociale bewijskracht tijdens het verdachtenverhoor wordt geadviseerd in de omstreden Reid-techniek. Deze techniek is de meest gebruikte verhoormethode in de Verenigde Staten en wordt ook in andere landen, waaronder Canada en België, toegepast (van der Plas, 2007; Leo 2004 in; Vrij, 2010). In Nederland is deze methode niet toepasbaar omdat het politiemensen aanspoort om tegen verdachten te liegen wat in Nederland niet is toegestaan (Vrij, 2010). Tijdens de Reid-techniek mogen politieambtenaren gebruik maken van fictief bewijsmateriaal. Aan de verdachte kan dan bijvoorbeeld worden medegedeeld dat medeverdachten het misdrijf reeds hebben bekend (van der Plas, 2007). Uit het oogpunt van sociale bewijskracht zou de verdachte het misdrijf vervolgens kunnen gaan bekennen. In overeenstemming met de

theorie van Cialdini werkt deze truc echter niet tijdens het gebruik van fictief bewijs. Volgens de theorie van Cialdini werken beïnvloedingstechnieken slechts in situaties waarin de gebruiker eerlijk te werk gaat.

De vierde beïnvloedingstechniek is sympathie, ofwel 'iemand honing om de mond smeren'. Mensen zeggen het liefst ja tegen mensen die ze kennen en sympathiek vinden. De techniek is gemakkelijk te misbruiken omdat er overeenkomsten zijn te suggereren die er niet zijn. Gelijksoortigheid bevordert namelijk sympathie en volgzzaamheid. Ook complimenten leiden veelal tot meer sympathie en dus tot meer volgzzaamheid, al kunnen ze een averechts effect hebben als ze te doorzichtig zijn (Cialdini, 2009). Onderzoek naar het gebruik van sympathie door politieambtenaren tijdens het verdachtenverhoor is herhaaldelijk uitgevoerd. '*Being kind*' is met name effectief om verdachten te laten praten (Bull & Cherryman, 1996) en is daarnaast goed voor de kwaliteit tussen de interviewer en de verdachte (Viki, Culmer, Eller, & Abrams, 2006). In het eerder genoemde in Nederland uitgevoerde onderzoek van Beune, Giebels, en Sanders (2009) kwam naar voren dat 'aardig zijn' positief samenhangt met de bereidheid om te verklaren.

'Varen waar de grote mast vaart' valt onder de beïnvloedingstechniek autoriteit. Ook onder deze beïnvloedingstechniek valt een veel besproken fenomeen uit de sociale psychologie en criminologie; het experiment van Milgram uit 1974 (Gerrig & Zimbardo, 2010; Cialdini, 2009). Milgram wilde met zijn experiment onderzoeken in hoeverre mensen bereid waren om opdrachten op te volgen van personen met autoriteit. De deelnemers kregen te horen dat er onderzoek werd gedaan naar de invloed van straf tijdens het leren. Deelnemers moesten in de rol van leraar stroomstoten geven aan leerlingen. De deelnemers waren in de veronderstelling dat de leerlingen andere deelnemers waren maar in de praktijk bleken zij acteurs te zijn. Er werden vervolgens vragen aan de leerlingen gesteld. Bij elk gemaakte fout moest er door de leraar een steeds sterker wordende elektrische schok worden toegediend. De laatste schok zou dodelijk kunnen zijn. De meeste deelnemers wilden stoppen bij 135 volt maar kregen weerwoord van de onderzoeker. De onderzoeker verzekerde de deelnemer ervan dat dat de leerling geen schade zou ondervinden ondanks het geschreeuw en gegil. Uit de resultaten bleek vervolgens dat 65 procent van de deelnemers uiteindelijk de dodelijke schok had toegediend. Milgram verklaarde de resultaten aan de hand van de gehoorzaamheid van mensen aan autoriteiten. 'De belangrijkste conclusie van het onderzoek is dat volwassen mensen in extreme mate bereid zijn aan de opdracht van een autoriteit te voldoen en dat ze daar bijna alles voor over hebben' (Milgram, 1974; in Cialdini, 2009, p.213). Er is veel onderzoek gedaan naar de beïnvloedingstechniek autoriteit tijdens het verdachtenverhoor met betrekking tot de culturele achtergrond van de verdachte. Uit een in 2010 uitgevoerd onderzoek bij het politiekorps Gelderland-Zuid bleek dat rechercheurs die autoriteit uitstralen, meer succes hebben tijdens het verhoren van Marokkaanse verdachten (de Volkskrant, 2010). De rechercheurs hoorden de verdachten in maatpak, lieten de verdachte 'u' tegen hen zeggen en lieten collega's koffie voor hen halen. Bockstaele (2008) haalt daar ook de beïnvloedingstechniek 'sympathie' bij. Te vriendelijk zijn kan bij allochtone verdachten de indruk wekken dat de verhoorder geen autoriteit is (Bockstaele, 2008).

De laatste beïnvloedingstechniek is het schaarsteprincipe: 'de gelegenheid bij de haren grijpen'. Mensen hechten meer waarde aan zaken die moeilijker verkrijgbaar zijn. Mensen die deze technieken toepassen proberen anderen ervan te overtuigen dat hun aanbod beperkt is of maar voor korte tijd geldt. Volgens de theorie van de psychologische reactantie reageren mensen op een verlies van vrijheden met de behoefte ze meer dan voorheen te willen herwinnen. Mensen kunnen zich slecht wapenen tegen het schaarsteprincipe omdat

schaarste emoties wekt die het denken bemoeilijkt (Cialdini, 2009). In de literatuur zijn tot op heden geen onderzoeken gevonden waarbij het schaarsteprincipe wordt toegepast op het verdachtenverhoor. In de praktijk is het schaarsteprincipe echter goed denkbaar. Verhoorders kunnen bijvoorbeeld tegen de verdachte zeggen dat het de laatste kans is om een verklaring af te leggen.

## Methodie

### Materiaal

Ten behoeve van dit onderzoek zijn 20 auditief opgenomen verdachtenverhoren verzameld van in totaal 14 verschillende verdachten uit een politieregio in Nederland. De verhoren zijn afkomstig van drie verschillende teams. Twee teams houden zich bezig met veelvoorkomende criminaliteit als mishandeling, diefstal en/of vernieling. De verdachtenverhoren worden in deze teams niet standaard auditief geregistreerd. Gedurende een paar weken zijn enkele verdachtenverhoren binnen deze twee teams auditief geregistreerd ten behoeve van dit onderzoek. De auditieve registratie geschiedde op basis van vrijwilligheid van de verdachte. De verdachte werd gevraagd toestemming te geven voor auditieve opname voor opleidingsdoeleinden. Het derde team houdt zich bezig met onder andere seriematige overvallen en bedrijfsinbraken. Binnen dit team is auditieve opname van verdachtenverhoren in enkele zaken verplicht. Een aantal reeds auditief geregistreerde verdachtenverhoren zijn vanuit dit team ter beschikking gesteld voor dit onderzoek. Binnen alle teams werden de verdachtenverhoren op basis van willekeur verzameld. Er is geprobeerd om zowel het persoonsgerichte verhoor als het eerste zakelijke verhoor van de verdachte te verzamelen. In drie gevallen vond er geen persoonsgericht verhoor plaats voorafgaand aan het zakelijke verhoor en in drie gevallen is het persoonsgerichte verhoor niet auditief geregistreerd. Bij de overige acht verdachten is er een auditief geregistreerd persoonsgericht verhoor aanwezig. Alle verhoren werden door de verhorende politieambtenaren uitgevoerd door middel van de standaardverhoorstrategie. Details over de verhorende politieambtenaren (bijvoorbeeld hun rang, ervaring en opleiding) zijn niet beschikbaar. Vanwege de privacy van de verdachten en politieambtenaren zijn er afspraken gemaakt met de politieregio over het gebruik van de beschikbaar gestelde verdachtenverhoren. Alle gegevens die binnen dit onderzoek worden gepubliceerd zijn volledig geanonimiseerd. Enkele zaken moeten nog behandeld worden door het Openbaar Ministerie, andere zaken zijn reeds aanhangig gemaakt bij de rechtbank. In hoeverre de verdachten zijn veroordeeld of vrijgesproken is onbekend. De veertien verdachten werden op het moment van verhoor verdacht van acht verschillende misdrijven: huisvredebreuk, vernieling, uitbuiting, diefstal met geweld (o.a. overval), diefstal/heling, graffiti, mishandeling en openbare schennispleging. Van de veertien verdachten waren er dertien man en één vrouw. Het langste verhoor duurde drie en een half uur (inclusief het persoonsgerichte verhoor) en het kortste verhoor duurde slechts zes minuten. De meeste verhoren waren echter langer dan 30 minuten. Gemiddeld duurde een verhoor (inclusief persoonsgerichte verhoor) 58 minuten.

### Analyse

Allereerst zijn alle 20 auditief geregistreerde verhoren getranscribeerd en volledig geanonimiseerd. Vervolgens heeft er een conversatieanalyse plaats gevonden waarbij alle spreekbeurten van de verhorende politieambtenaren zijn gecodeerd. Een spreekbeurt is het spreken van de ene partij zonder interruptie van de andere partij (Bergmann, Currie Hall, &

Ross, 2007). De spreekbeurten van de verhorende politieambtenaren zijn gecodeerd door middel van een codeerschema bestaande uit de zes beïnvloedingstechnieken van Cialdini. De zes beïnvloedingstechnieken werden ten behoeve van dit onderzoek onderverdeeld in meerdere categorieën. Deze categorieën werden door middel van de *grounded theory* gevormd. De *grounded theory* houdt in dat de analyse inductief gebeurt, dat wil zeggen dat de categorieën uit de data opborrelen (Decorte & Zaitch, 2009). Zo werd bijvoorbeeld de opmerking: "Je bent een beste vent" gecodeerd als de beïnvloedingstechniek sympathie onder de categorie 'like/compliment geven' en de opmerking "anders waren we er vandaag mee gekapt, maar dan gaan we voor jou nog even door" gecodeerd als de beïnvloedingstechniek wederkerigheid onder de categorie 'dienst'. Tabel 1 bevat een overzicht met daarin de zes beïnvloedingstechnieken onderverdeeld in categorieën met voorbeelden vanuit de 20 auditief geregistreerde verhoren.

Vervolgens zijn de verhoren onderverdeeld in de mate van verklaringsbereidheid met daarbij de categorie 'nauwelijks of (op den duur) geen verklaringsbereidheid' en 'veel verklaringsbereidheid'. Van de veertien verdachten toonden negen verdachten veel verklaringsbereidheid. Dat zijn de verdachten die vanaf het begin van het verhoor willen praten ongeacht de informatie die zij geven. Er waren twee verdachten die nauwelijks wilden verklaren. Zij gaven weliswaar antwoord op de door de politieambtenaren gestelde vragen maar deze antwoorden waren kort en de verdachten verklaarden niet uit zich zelf. Tot slot waren er drie verdachten die gebruik maakten van het zwijgrecht. Twee van hen maakten aan het einde van het verhoor gebruik van het zwijgrecht en één verdachte beriep zich vanaf het begin van het verhoor op het zwijgrecht.

**Tabel 1: Beschrijving en voorbeelden van de gecodeerde beïnvloedingstechnieken**

<u>Code</u>	<u>Voorbeeld</u>
<b>Sympathie; 'Omdat ik je aardig vind'</b>	
Interesse/begrip tonen	'Ik kon het aan je zien, je hebt er moeite mee
Like/compliment geven	'Je bent een beste vent'
Hetzelfde zijn	'Ja dat vind ik ook, auto's zijn inderdaad mannezaken'
Het beste voor de verdachte willen	'Voor jou is goed om schoon schip te maken'
<b>Autoriteit; 'Als een expert het zegt, dan zal het wel zo zijn'</b>	
Verdachte als autoriteit/voorbeeld/expert	'Je bent niet voor de eerste keer bij de politie, dus je weet hoe het werkt'
Verhoorder als autoriteit/voorbeeld/expert	'Ja maar B .L. is hier ook een bekende naam'
Overig als autoriteit/voorbeeld/expert	'Maar het gaat erom wat de rechter hiervan zal vinden'
<b>Commitment en consistentie; 'Wie A zegt, moet ook B zeggen'</b>	
Afspraak maken	'Kijk als je dingen niet wil vertellen dan moet je tegen ons vertellen en zeggen waarom je ze niet wil vertellen'
Overig	'Oké dus dat kunnen we navragen bij L. '
<b>Wederkerigheid; 'ik doe iets voor jou, dan doe jij iets voor mij'</b>	
Concessie	'We rekenen je niet af op een kwartiertje'
Dienst	'Dan kunnen we je helpen om alles op de rit te krijgen'

---

**Sociale bewijskracht; 'als iedereen het doet, zal het wel goed zijn'**

Meesten doen het anders

'Normaal gesproken worden mensen niet zomaar aangesproken'

Kijken naar anderen

'Voor sommige andere mensen doen we al geen moeite meer'

**Schaarste; 'Als er weinig van is, dan moet ik het hebben'.**

'Je krijgt nu de kans om er nog wat over te zeggen'

---

Er werd ook gekeken naar het aantal kantelmomenten binnen de verhoren. Een kantelmoment houdt in dat de verklaringsbereidheid binnen het verhoor verandert. Dat kan zijn doordat een zwijgende verdachte plotseling begint te praten of doordat bijvoorbeeld een pratende verdachte verklaart dat hij tot dusver alles heeft gelogen maar vanaf een bepaald moment openheid van zaken geeft. Een positief kantelmoment houdt in dat de verdachte meer verklaringsbereidheid vertoont of voornemens is plotseling de waarheid te spreken. Of de verdachte daadwerkelijk de waarheid vertelt valt uiteraard niet te verifiëren. Een negatief kantelmoment houdt in dat de verdachte minder verklaringsbereidheid vertoont door zich bijvoorbeeld te beroepen op het zwijgrecht. In de 20 verdachtenverhoren zijn tien kantelmomenten aangetroffen in zeven verschillende verdachtenverhoren. Enkele verdachtenverhoren bestonden dus uit meerdere kantelmomenten. Van de tien kantelmomenten waren er zeven positief en drie negatief.

## Resultaten

### Percentage beïnvloedingstechnieken

De 20 opgenomen verdachtenverhoren van de in totaal 14 verdachten bestaan uit 3.056 spreekbeurten van de verhorende politieambtenaren. In 329 (10,8%) spreekbeurten werd het gebruik van één of meerdere beïnvloedingstechnieken vastgesteld waarbij sympathie (34,4%) het meest werd toegepast, gevolgd door wederkerigheid (26,4%), autoriteit (20,4%), commitment en consistentie (11,6%), schaarste (4,6%) en sociale bewijskracht (2,7%). Bij de verdachten die nauwelijks of (op den duur) geen verklaringsbereidheid toonden werden door de verhorende politieambtenaren minder beïnvloedingstechnieken gebruikt (6,8%) terwijl bij verdachten die veel verklaringsbereidheid toonden meer beïnvloedingstechnieken werden gebruikt (11,8%) ( $\chi^2 = 11,88$ ;  $p < .001$ ,  $df = 1$ ). Daarnaast is gekeken naar de verhoren met positieve en negatieve kantelmomenten. Bij de verhoren met positieve kantelmomenten werden meer beïnvloedingstechnieken gebruikt (13,1%) dan bij de verhoren met negatieve kantelmomenten (6,5%) ( $\chi^2 = 15,42$ ;  $p < .001$ ,  $df = 1$ ). Een overzicht is weergegeven in tabel 2. De positieve en negatieve kantelmomenten kwamen zowel bij verdachtenverhoren voor met veel verklaringsbereidheid als bij verdachtenverhoren met nauwelijks of (op den duur) geen verklaringsbereidheid.

Er werd geen onderscheid aangetroffen in de verhoren afkomstig van de drie verschillende teams. Binnen de verhoren afkomstig van de twee teams die zich bezig houden met veelvoorkomende criminaliteit werden ongeveer evenveel beïnvloedingstechnieken (10,1%) binnen de spreekbeurten van de verhorende ambtenaren aangetroffen dan binnen

de verhoren afkomstig van het team dat zich met name bezig houdt met seriematige overvallen en bedrijfsinbraken (11,7%).

**Tabel 2: Frequentie beïnvloedingstechnieken in spreekbeurten van verhorende politieambtenaren**

<b>Zonder kantelmomenten</b>					
Verdachte	Spreekbeurten	Beïnvloedingstechnieken	Percentage	Opmerkingen	
1	78	8	10,3%		
2	32	3	9,4%		
3	98	6	6,1%		
4	108	13	12,1%		
5	158	15	9,5%		
6	28	6	21,4%		
7	214	12	5,61%		
<b>Totaal:</b>	<b>716</b>	<b>63</b>	<b>8,8%</b>		
<b>Positieve kantelmomenten</b>					
Verdachte	Spreekbeurten	Beïnvloedingstechnieken	Percentage	Opmerkingen	
8	471	43	9,1%	1 kantelmoment	
9	658	102	15,5%	3 kantelmomenten (allen positief)	
10	502	69	6,1%	1 kantelmoment	
11	148	14	9,46%	1 kantelmoment	
13	160	20	12,5%	2 kantelmomenten (positief/negatief)	
<b>Totaal:</b>	<b>1939</b>	<b>248</b>	<b>12,8%</b>		
<b>Negatieve kantelmomenten</b>					
Verdachte	Spreekbeurten	Beïnvloedingstechnieken	Percentage	Opmerkingen	
12	220	13	5,9%	1 kantelmoment	
13	160	20	12,5%	2 kantelmomenten (positief/negatief)	
14	181	5	2,8%	1 kantelmoment	
<b>Totaal:</b>	<b>561</b>	<b>38</b>	<b>6,8%</b>		
<b>Totaal alle verhoren</b>					
	<b><u>3056</u></b>	<b><u>329</u></b>	<b><u>10,8%</u></b>		

De spreekbeurten van de verhorende politieambtenaren werden vervolgens gecorrigeerd. De spreekbeurten met daarin slechts 'hm', 'ja', 'nee', 'oh' of 'wat zei je' werden weggelaten. Er bleven in totaal 2.809 spreekbeurten over waardoor het gemiddelde gebruik van beïnvloedingstechnieken op 11,7 % komt te liggen. Deze correctie had geen invloed op de hierboven genoemde resultaten. Er kan worden vastgesteld dat een aanzienlijk deel van de communicatie van de verhorende politieambtenaren bestaat uit één van de zes beïnvloedingstechnieken.

#### Persoonsgerichte verhoren versus zakelijke verhoren

In totaal waren er 8 persoonsgerichte verhoren en 14 zakelijke verhoren. In enkele verhoren volgde de zakelijke verklaring gelijk op het persoonsgerichte verhoor. Ten behoeve van het onderzoek werden deze verhoren gesplitst. Niet elke verdachte werd persoonsgericht verhoord of er was geen persoonsgericht verhoor aanwezig in de beschikbaar gestelde

verdachtenverhoren. In de persoonsgerichte verhoren (8,5%) werden gemiddeld minder beïnvloedingstechnieken toegepast dan in de zakelijke verhoren (12%). In het persoonsgerichte verhoor vonden geen kantelmomenten plaats. De in totaal tien aangetroffen kantelmomenten vonden dus allemaal plaats in het zakelijke verhoor.

#### Effectiviteit van de beïnvloedingstechnieken

Om de effectiviteit van de beïnvloedingstechnieken te onderzoeken is gekeken naar 20 gestelde vragen en/of opmerkingen die aan de kantelmomenten vooraf zijn gegaan. Het aantal vragen en/of opmerkingen voor de kantelmomenten is willekeurig gekozen: het hadden er bij wijze van spreken ook 15 of 25 kunnen zijn. Bij korte verhoren zijn 20 vragen en/of opmerkingen voorafgaand aan een kantelmoment wellicht veel maar bij lange verhoren zijn 20 vragen en/of opmerkingen voorafgaand aan een kantelmoment wellicht weinig. De persoonsgerichte verhoren zijn achterwege gelaten aangezien deze verhoren geen kantelmomenten bezitten. Van het totaal aantal beïnvloedingstechnieken bij verhoren met positieve kantelmomenten wordt een aanzienlijk deel van de beïnvloedingstechnieken (31,5%) toegepast vlak voordat er een positief kantelmoment plaatsvindt. Een overzicht is weergegeven in tabel 3. Het lijkt erop te wijzen dat beïnvloedingstechnieken bijdragen aan een positief verloop van het verhoor. In één van de verhoren bestaat het positieve kantelmoment uit het feit dat de verdachte de naam van een medeverdachte verteld. De verdachte weigerde hierover in eerste instantie te verklaren. In tabel 4 is dit gedeelte van het verdachtenverhoor weergegeven waarbij de spreekbeurten van de verhorende politieambtenaren zijn gecodeerd.

**Tabel 3: Percentage beïnvloedingstechnieken voorafgaand aan de kantelmomenten vergeleken met het totaal aantal beïnvloedingstechnieken**

<b>Positieve kantelmomenten</b>						
Verdachte	Spreekbeurten	Beïnvloedings- technieken	Percentage	Beïnvloedingstechnieken voor kantelmoment	Percentage	
8	207	19	9,1%	10	52,6%	
9	443	81	18,3%	1	1,2%	
9				4	4,9%	
9				20	24,7%	
10	304	51	16,8%	15	29,4%	
11	148	14	9,5%	1	7,1%	
13	49	8	16,3	1	12,5%	
<b>Totaal:</b>	<b>1102</b>	<b>165</b>	<b>15%</b>	<b>52</b>	<b>31,5%</b>	
<b>Negatieve kantelmomenten</b>						
Verdachte	Spreekbeurten	Beïnvloedings- technieken	Percentage	Beïnvloedingstechnieken voor kantelmoment	Percentage	
12	116	10	8,6%	3	30%	
13	49	8	16,3%	0	0%	
14	106	3	2,83%	3	100%	
<b>Totaal:</b>	<b>271</b>	<b>21</b>	<b>7,7%</b>	<b>6</b>	<b>28,6 %</b>	

**Tabel 4: Gecodeerd fragment uit een verdachtenverhoor met een positief kantelmoment**

*P1=Politieambtenaar 1*

*P2=Politieambtenaar 2*

*V=Verdachte*

<b>Spreker</b>	<b>Fragment</b>	<b>Beïnvloedingstechniek</b>
P2	Dat lag op het puntje van je tong alleen.	Geen
V	Nee.	
P2	Ik kon het aan je zien, je hebt er moeite mee	Sympathie + Autoriteit
V	Ja, tuurlijk heb ik er moeite mee. Ik zit hier en ik wil dit helemaal niet. Ik dacht dat ik de *ste naar huis mocht en dat ik mijn kleintje vast kon houden, en met mijn kleintje leuke dingen kon doen. Dat had ik verwacht.	
P1	Maar net wat je net zegt, dat je toch de laatste tijd wel achterom kijkt, hè, van eh, is er niet politie en weet ik wat allemaal en dat het toch wel een lekker gevoel is dat je dat niet meer hebt. Toen zei ik, daar heb je nu wel de kans toe, hè?	Schaarste + Commitment/consistentie
V	Ja, maar hoe lang moet ik hier dan nog zitten, hoe lang gaat dat hier nog door dan.	
P1	Ja, daar kunnen we op dit moment niet zoveel over zeggen, maar dat is op dit moment, maar je komt natuurlijk sowieso, hoe lang je ook moet zitten, je komt op een dag weer vrij bij je dochtertje.	Wederkerigheid
P2	Eén ding kan ik je natuurlijk wel garanderen, hoe sneller je schoon schip maakt, hoe sneller je hier weg bent. Daar lieg ik helemaal niets aan. Wij houden je niet voor de flauwekul vast, als wij de indruk hebben van die jongen heeft schoon schip gemaakt, hij heeft eh, een aantal zaken op tafel gelegd waar hij ons echt mee geholpen heeft dan ben je hier ook, dan ga je gewoon weer terug, dan is voor de ons de kous af, maar ik ga je geen dingen beloven van het duurt zo lang of het duurt zo lang maar als jij gewoon snel aan het onderzoek meewerkt, des te sneller zijn we ook met jou klaar.	Wederkerigheid
V	Dus als ik dit vertel dan kan ik gewoon terug naar huis	
P2	Dan leg je me verkeerd uit, ik ga je geen termijnen noemen van als je dit, ik zeg je alleen als je volledig openheid van zaken geeft en wij hebben de zaken rond, hebben wij geen belangen erbij om jou hier nog vast te houden, dus dan ga je gewoon weer terug naar het huis van bewaring. Alleen zolang wij nog vraagtekens hebben van .....	Wederkerigheid
P1	Het gaat natuurlijk altijd sneller als je gewoon openheid van zaken geeft, want anders blijven wij nog met vragen zitten die wij jou moeten stellen.	Wederkerigheid
V	Ja, ik wil hier gewoon een keer uit. Ik wil hier uit.	
P2	Dat snap ik best.	Sympathie
V	Snap je? Ik wil naar mijn dochter toe.	



P1	En het is toch ook heerlijk om over straat te lopen met je dochter zonder achterom te kijken?	Wederkerigheid + Commitment/Consistentie
V	Dat bedoel ik, ik wil dit niet meer.	
P2	Daarom zeg ik, dit is voor jou de kans om schoon schip te maken jongen.	Schaarste + Commitment/Consistentie
P1	En dan kunnen we eventueel nog helpen met hulp om eventueel nog, eh, schoon schip te blijven houden met instantie * waar je het eerder over had om alles goed op de rit te krijgen	Wederkerigheid + Commitment/Consistentie
V	Ja, dat zou heel fijn zijn.	
P1	Dat kunnen we allemaal dan een duwtje in de goede richting geven.	Wederkerigheid
V	Als dat allemaal zou kunnen.	
P1	Ik geef natuurlijk geen garanties dat ik dat kan doen, maar als iemand zelf zegt van eh ik wil schoon schip maken dan weten wij natuurlijk wel de instanties die jou kunnen helpen met het maken van schoon schip, dat is uiteindelijk toch altijd weer ons doel om mensen eh...	Wederkerigheid
V	Ja op het rechte pad te krijgen.	
P1	Kijk sommige mensen doen we al geen moeite meer voor als we al zien dat het niet lukt, maar sommige mensen die tegenover ons zitten daaraan kun je zien van, nou die kan nog wat maken van zijn leven.	Sociale bewijskracht
V	Dat weet ik zeker.	
P1	Je bent nog onder de dertig jaar.	Geen
V	Ja, ik weet nog zeker dat ik wat kan maken van het leven	
P2	Nou, grijp die kans jongen.	Schaarste
V	Ja, ik heb nog een klein meisje lopen.	
P1	Ja, en wie weet komen er in de toekomst nog meer kinderen met jouw leeftijd, een mooie vrouw en eh, ja, die kans die heb je altijd, he?	Sympathie
V	Ik ga gewoon zijn naam noemen, en dan zie ik het wel.	
P1	Kijk, en wij kunnen altijd een inschatting maken van de naam die jij noemt, dan kunnen wij altijd nog een melding in ons systeem zetten dat politiemensen extra alert moeten zijn.	Wederkerigheid
	<u>KANTELMOMENT</u>	
V	J.B. zegt je dat iets?	
P1	Ja	Geen
P2	Ja	Geen
V	Die jongen die staat ook bekend voor het steken, dat weet je misschien ook wel.	

Er zijn slechts drie verhoren aangetroffen met negatieve kantelmomenten. In één van deze verhoren vonden er in totaal drie beïnvloedingstechnieken plaats. Deze drie beïnvloedingstechnieken vonden allemaal plaats vlak voorafgaand aan het negatieve kantelmoment. In dit desbetreffende verhoor beriep de verdachte zich op het zwijgrecht

nadat de drie beïnvloedingstechnieken werden toegepast. Alle drie beïnvloedingstechnieken betroffen de techniek 'autoriteit'. De conversatie voorafgaand aan dit kantelmoment zag er als volgt uit:

P1= Politieambtenaar 1

P2=Politieambtenaar 2

V= Verdachte

**Autoriteit (verhoorder)** "P1: Wij weten allemaal hoe het is gegaan, er is genoeg informatie, dus je kunt maar beter vertellen hoe het zit.

V: Vertel maar welke informatie jullie hebben dan.

**Autoriteit (verhoorder)** P1: We hebben genoeg bewijs, er zijn verschillende getuigen gehoord. Het beste wat je nu kunt doen is om het gewoon te vertellen. Echt waar, geloof me.

V: Ik wil mijn advocaat spreken.

**Autoriteit (overig)** P1: Dat is je goed recht, maar stel je eens voor wat de rechter ervan zal denken als je met zo'n verklaring aan komt zetten.

V: Ik zeg niets meer totdat ik mijn advocaat heb gesproken."

In het verhoor van verdachte 13 zijn geen beïnvloedingstechnieken vastgesteld in de 20 voorafgaande vragen en/of opmerkingen. Tot slot werden in het verhoor van verdachte 12 drie beïnvloedingstechnieken vlak voor het kantelmoment vastgesteld. Kennelijk kunnen beïnvloedingstechnieken dus ook averechts werken bij de verdachte; het kan zorgen voor zowel een positief als een negatief verhoorresultaat. Het aantal verhoren met negatieve kantelmomenten is echter te klein om hier gevalideerde uitspraken over te doen. Mogelijk geldt de averechtse werking alleen voor de beïnvloedingstechniek 'autoriteit'. Het dient de aanbeveling om hier nader onderzoek naar te verrichten. De in totaal 6 aangetroffen beïnvloedingstechnieken vlak voorafgaand aan het negatieve kantelmoment bestonden allemaal uit de beïnvloedingstechniek 'autoriteit'. Dat was ook het geval bij verdachte 12:

"P1: Dat hebben we onderzocht.

V: Ja, dat moeten jullie weten, ik heb er niet doorheen gepraat, dat weet ik zeker.

**Autoriteit (verhoorder)** P2: Moet je luisteren, een hele tijd hebben wij telefoons onder de tap gehad en op een gegeven moment weten wij precies wie wat zegt en dan halen we jouw stem er ook zo uit.

V: Maar ik ben het niet geweest, dat weet ik honderd procent, zeker, nou duizend procent zeker dat ik het niet bent geweest.

**Autoriteit (verhoorder)** P2: Maar wij weten dat jij het wel was, dat behoeft geen discussie.

V: Ja, dat moeten jullie weten ik zeg dat ik er niet was.

**Autoriteit (verhoorder)** P2: Wij zeggen hetzelfde; dat weten wij honderd, nou ja, duizend procent zeker.

V: Ja, ik zeg van niet. Maar ik wil me verschonen op mijn zwijgrecht. Kan dat?"

Tot nu toe zijn er geen andere onderzoeken bekend waarin de beïnvloedingstechnieken van Cialdini zijn toegepast op het verdachtenverhoor. Het zou interessant zijn om de resultaten van dit onderzoek te vergelijken met soortgelijke toekomstige onderzoeken. Alhoewel de dataset van verdachtenverhoren binnen dit onderzoek een beperkte omvang heeft, geeft het onderzoek voldoende aanleiding om nader in te gaan op dit onderwerp. In dit onderzoek is vastgesteld dat een aanzienlijk deel van de

communicatie van de verhorende politieambtenaren beïnvloedingstechnieken bezit. Het lijkt er bovendien op te wijzen dat de beïnvloedingstechnieken bijdragen aan een positief verhoorresultaat.

## Discussie en praktische implicatie

### Onderzoek/theorie

Duker en Stevens (2009) concludeerden dat er meer empirisch onderzoek moet worden gedaan naar de praktijk van verdachtenverhoren. Ook Nierop (2005) is van mening dat wetenschappers zich meer moeten richten op de gebruikelijke verhoormethoden. Dit huidige onderzoek heeft getracht hieraan gehoor te geven. Nader onderzoek naar de praktijk van verdachtenverhoren strookt met de aanbeveling uit het rapport Posthumus (2005) dat werd opgemaakt naar aanleiding van de Schiedammer parkmoord. Onderzoek naar de toepassing van Cialdini's beïnvloedingstechnieken op het verdachtenverhoor is, voor zover bekend, niet eerder uitgevoerd. Het huidige onderzoek kan daarom worden beschouwd als een introductie.

De dataset van auditief geregistreerde verdachtenverhoren was beperkt (N=20) en werd voor een deel op basis van vrijwilligheid van de verdachte verkregen. Over het algemeen worden de verhoren in Nederland niet auditief of audiovisueel geregistreerd. Slechts in zaken waarbij het slachtoffer is overleden, de strafbedreiging twaalf jaar of meer bedraagt, het gaat om een zedendelict met een strafbedreiging van acht jaar of meer, of de persoon die wordt verdacht kwetsbaar is, is auditieve of audiovisuele registratie in Nederland verplicht (van Amelsfoort, Rispens, & Grolman, 2010). De verdachten die niet mee wilden werken aan auditieve opname vallen dus buiten het bereik van het onderzoek. Mogelijk heeft dit effect gehad op de resultaten van het onderzoek. Verdachten die niet mee willen werken aan auditieve registratie vallen wellicht in een aparte doelgroep. Het is aannemelijk dat zo'n doelgroep juist meer of minder gevoelig is voor het gebruik van beïnvloedingstechnieken van politieambtenaren.

Idealiter zou een dataset van audiovisueel geregistreerde verdachtenverhoren zijn. Beïnvloedingstechnieken zijn niet alleen verbaal te registreren maar ook non-verbaal. Tijdens een auditief geregistreerd verhoor kan de opmerking van een politieambtenaar: "ah, dat vind ik wel interessant" gecodeerd worden als sympathie. In de praktijk kan de non-verbale houding van de politieambtenaar echter het tegenovergestelde uitbeelden. Het nadeel van het gebruik van audiovisueel geregistreerde verhoren is dat de kans kleiner wordt dat de alledaagse verhoren worden meegenomen in de dataset. Alledaagse verhoren in teams als 'veel voorkomende criminaliteit' worden nooit audiovisueel geregistreerd en registratie op basis van vrijwilligheid is niet mogelijk omdat de meeste politieambtenaren niet bevoegd en/of geschoold zijn om de verhoren audiovisueel te registreren.

Tijdens het huidige onderzoek zijn de verhoren gecodeerd door één onderzoeker. Het dient de aanbeveling om in vervolgonderzoeken de verhoren te coderen door twee of meer onderzoekers. De interne betrouwbaarheid van het onderzoek zal daardoor worden vergroot. Computerprogramma's voor kwalitatieve data-analyse kunnen dan helpen om de *inter-coder reliability* vast te stellen (Decorte & Zaitch, 2010). Naast kwalitatief onderzoek kan er ook worden gedacht aan kwantitatief onderzoek. Bij een grote dataset aan verdachtenverhoren en een correcte steekproeftrekking kunnen de resultaten worden gegeneraliseerd in tegenstelling tot het huidige kwalitatieve onderzoek (Decorte & Zaitch, 2010). Het huidige

onderzoek kan worden gezien als 'de ontwikkeling van een theorie' (Galser & Strauss, 1967 in; Decorte & Zaitch, 2010) aangezien de relevantie van dit kwalitatieve onderzoek is aangetoond.

Tot slot verdient het de aanbeveling om meer variabelen toe te voegen in het vervolgonderzoek. Veel variabelen bepalen en beïnvloeden het verloop en de uitkomst van het verdachtenverhoor. Door bijvoorbeeld details van zowel de verdachte als de politieambtenaar (zoals culturele achtergrond, geslacht, leeftijd) mee te nemen kan er worden gekeken of deze van invloed zijn op de uitkomsten van het onderzoek.

## Politie

Alhoewel er veel literatuur bestaat over het verdachtenverhoor, laat het huidige onderzoek zien dat een aanzienlijk deel van de communicatie van de verhorende politieambtenaren bestaat uit de zes beïnvloedingstechnieken van Cialdini. Inzicht in het gebruik van deze beïnvloedingstechnieken en de daarbij behorende effecten is belangrijk. Verhorende politieambtenaren zijn zich vermoedelijk niet bewust van het gebruik van beïnvloedingstechnieken tijdens het verdachtenverhoor aangezien deze informatie niet is opgenomen in de opleidingen of cursussen voor politieambtenaren. Bewustwording van het gebruik van beïnvloedingstechnieken en de effecten kunnen bijdragen aan een positief verhoorresultaat.

Politieambtenaren zouden getraind kunnen worden in het toepassen van bepaalde beïnvloedingstechnieken. De technieken zijn volgens Cialdini te leren en te onderwijzen. In het huidige cursusaanbod worden politieambtenaren met name getraind in het omsingelen van de verdachte met tactische en/of technische bewijzen. In opleidingen is nauwelijks aandacht voor het gebruik van beïnvloedingstechnieken tijdens het verdachtenverhoor. De beïnvloedingstheorie van Cialdini is toepasbaar in de standaardverhoorstrategie. Het huidige onderzoek toont de relevantie van het onderwerp en daagt de wetenschap uit om nader onderzoek hierna te verrichten. Nader onderzoek kan bijdragen aan de theorievorming van de praktijk van het verdachtenverhoor. Bij het vaststellen van positieve effecten op het verhoorresultaat kan de theorie opgenomen worden in het cursusaanbod op het gebied van verdachtenverhoren verzorgd door de Nederlandse politieacademie.

## Conclusie

Het doel van dit onderzoek was het verkrijgen van inzicht in het gebruik van beïnvloedingstechnieken door politieambtenaren tijdens het verdachtenverhoor en het verkrijgen van inzicht in hoeverre deze technieken bijdragen aan de effectiviteit van het verdachtenverhoor. Het onderzoek vond plaats middels analyse van 20 auditief geregistreerde verdachtenverhoren. De basis van het onderzoek betrof de beïnvloedingstheorie van Cialdini. De zes beïnvloedingstechnieken wederkerigheid, commitment en consistentie, sociale bewijskracht, sympathie, autoriteit en schaarste kunnen worden toegepast om een persoon te beïnvloeden. De positie waarin een verdachte verkeert brengt met zich mee dat het een potentieel slachtoffer kan zijn voor deze '*weapons of influence*'.

Uit het onderzoek is gebleken dat een aanzienlijk deel van de communicatie van politieambtenaren tijdens het verhoor uit de zes beïnvloedingstechnieken bestaat. Gemiddeld bestaat 10,8 % van de spreekbeurten van de verhorende politieambtenaren uit beïnvloedingstechnieken. Met name de beïnvloedingstechnieken sympathie, wederkerigheid en autoriteit worden toegepast. Als de spreekbeurten met 'hm', 'ja', 'nee', 'oh' of 'wat zei je'

worden weggelaten stijgt het gemiddelde naar 11,7%. Bij verdachten die meer verklaringsbereidheid tonen worden significant meer beïnvloedingstechnieken toegepast en bij verdachten die nauwelijks of (op den duur) geen verklaringsbereidheid tonen worden significant minder beïnvloedingstechnieken toegepast. Hetzelfde geldt voor de verhoren met positieve en negatieve kantelmomenten. Bij de verhoren met positieve kantelmomenten worden significant meer beïnvloedingstechnieken toegepast en bij de verhoren met negatieve kantelmomenten worden significant minder beïnvloedingstechnieken toegepast. Van het totaal aantal beïnvloedingstechnieken bij verhoren met positieve kantelmomenten wordt een aanzienlijk deel van de beïnvloedingstechnieken toegepast vlak voordat er een positief kantelmoment plaatsvindt. Het lijkt erop te wijzen dat beïnvloedingstechnieken bijdragen aan een positief verloop van een verdachtenverhoor. Het aantal verhoren met negatieve kantelmomenten is te klein om gevalideerde uitspraken over te doen. Er is echter wel geconstateerd dat er vlak voor negatieve kantelmomenten in het verdachtenverhoor gebruikt wordt gemaakt van de beïnvloedingstechniek autoriteit. Mogelijk kan deze beïnvloedingstechniek zowel voor een positief als negatief verhoorresultaat zorgen. Nader onderzoek verdient de aanbeveling.

## Literatuurlijst

Adel, H.M. van (1997). *Handleiding verdachtenverhoor*. 's-Gravenhage: VUGA Uitgeverij.

Aronson, E., Wilson, T. D., & Akert, R. M. (2007). *Social Psychology*. New Jersey: Pearson Educational International.

Amelsfoort, A. van, Rispens, I., & Grolman, H. (2010). *Handleiding verhoor*. Amsterdam: Reed Business.

Bergmann, A., Currie Hall, K., & Ross, S.M. (2007). *The language files. Materials for an introduction to language and linguistics*. Columbus: The Ohio State University Press.

Beune, K., & Giebels, E. (2008). Beïnvloeding in het verdachtenverhoor. *Een cultureel perspectief*. Jaarboek Sociale Psychologie, 23-35. Groningen: ASPO Pers.

Beune, K., Giebels, E., & Sanders, K. (2009). Are you talking to me? Influencing behavior and culture in police interviews. *Psychology, crime & Law*, 15(7), 597-617.

Bockstaele, M. (2008). *Handboek verhoren 1*. Antwerpen-Apeldoorn: Maklu-Uitgevers.

Bull, R., & Cherryman, J. (1996). *Helping to identify skill gaps in specialist investigative interviewing: Enhancement of professional skills. Final report to the Home Office Police Research Group*. London: HMSO.

Cialdini, R.B. (2009). *Influence: Science and Practice*. Boston: Pearson Allyn and Bacon.

Crombach, H.F.M., & Merckelbach, H.L.G.J. (1997). Post-hoc informatie, suggestie en hypnose. In P.J. van Koppen, D.J. Hessing & H.F.M. Crombag (Red.), *Het hart van de zaak, Psychologie van het recht*. Deventer: Kluwer.

Decorte, T., & Zaitch, D. (2009). *Kwalitatieve methoden en technieken in de criminologie*. Leuven: Uitgeverij Acco.

Dijk, J.J.M., Sagel-Grande, G.I., & Toornvliet, L.G. (2006). *Actuele Criminologie*. Den Haag: SDU Uitgevers.

Duker, M.J.A. & Stevens, L. (2009). Het politiële verdachtenverhoor: meer aandacht gewenst voor de totstandkoming van een betrouwbare verdachtenverklaring. In M.J. Borgers, M.J.A. Duker & L. Stevens (Red.), *Politie in beeld. Liber amicorum Jan Naeyé*. Nijmegen: Wolf Legal Publishers.

Gerrig, R.J., & Zimbardo, P.G. (2010). *Psychology and life*. Boston: Pearson Education Inc.

Leertouwer, E.C., & Kalidien, S.N. (2011). De strafrechtsketen in samenhang. In S.N. Kalidien, N.E. de Heer-de Lange & M.M. van Rosmalen (red.), *Criminaliteit en rechtshandhaving 2010* (209-237). Meppel: Boom Juridische Uitgevers.

Nierop, N.J. (2005). Het verdachtenverhoor in Nederland: wat wordt verhoorders geleerd? *Nederlands Juristenblad*, 80(17), 887-890.

Perloff, R.M. (1993). *The dynamics of persuasion*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Plas, M. van (2007). *Handboek politieverhoor basistechnieken*. Brussel: Politeia.

Ponsaers, P., Mulkers, J. & Stoop, R. (2001). *De ondervraging. Analyse van een politietechniek*. Antwerpen-Deventer: Maklu.

Rassin, E., & Candel, I. (2010). Suggestie tijdens het verhoor. In P.J. van Koppen, H. Merckelbach, M., Jelicic & J.W. de Keijser (red.), *Reizen met mijn Rechter. De psychologie van het Recht*. (pp. 175-202). Deventer: Kluwer.

Soufan, A., & Freedman, A. (2011). *The black banners. The inside story of 9/11 and the war against Al-Qaeda*. W.W Norton & Company: New York.

Soukara, S., Bull, R., Vrij, A., Turner, M., & Cherryman J. (2009). What really happens in police interviews of suspects? Tactics and confessions. *Psychology, Crime & Law*, 6(15), 494-506.

Viki, G.T., Culmer, M.J., Eller, A., & Abrams, D. (2006). Race and willingness to cooperate with the police: The roles of quality of contact, attitudes towards the behavior and subjective norms. *British Journal of Social Psychology*, 45, 285-302.

Vrij, A. (2010). Het verhoren van verdachten. In P.J. van Koppen, H. Merckelbach, M. Jelicic & J.W. de Keijser (red.), *Reizen met mijn Rechter. De psychologie van het Recht*. (pp. 175-202). Deventer: Kluwer.

### **Internet bronnen**

De Volkskrant, 28 april 2010. 'Autoriteit werkt bij verhoor Marokkanen.' Geraadpleegd op 31 juli 2012, via

<<<http://www.volkskrant.nl/vk/nl/2664/Nieuws/article/detail/1000135/2010/04/28/Autoriteit-werkt-bij-verhoor-Marokkanen.dhtml>>

Politie IJsselland. *Organogram*. Geraadpleegd op 13 maart 2012, via

<<http://www.politie.nl/IJsselland/OverDitKorps/Organogram/>>

Posthumus, F. (2005). *Evaluatieonderzoek in de Schiedammer parkmoord*. Openbaar Ministerie 2005. Geraadpleegd op 14 maart 2012, via: <<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2005/09/13/evaluatieonderzoek-in-de-schiedammer-parkmoord-rapport-posthumus.html>>

RTLZ, 12 oktober 2010. *Interview Robert Cialdini*. Geraadpleegd op 12 juli 2012, via

<[http://www.rtl.nl/components/financien/rtlz/miMedia/2010/week39/za\\_rick\\_interviewt.avi\\_plain.xml](http://www.rtl.nl/components/financien/rtlz/miMedia/2010/week39/za_rick_interviewt.avi_plain.xml)>