

ALDATMAYA YÖNELİK OBJEKTİF VE SUBJEKTİF İŞARETLER:

TÜRKİYE'YE ÖZGÜ İŞARETLERİN TESPİTİ VE KÜLTÜRLER

ARASI KARŞILAŞTIRMA

DOKTORA TEZİ

Emrah AKÇAY

Eskişehir, 2020

BAŞLIK SAYFASI
ALDATMAYA YÖNELİK OBJEKTİF VE SUBJEKTİF İŞARETLER:
TÜRKİYE'YE ÖZGÜ İŞARETLERİN TESPİTİ VE
KÜLTÜRLER ARASI KARŞILAŞTIRMA

Emrah AKÇAY

DOKTORA TEZİ

İletişim Tasarım ve Yönetimi Ana Bilim Dalı

Tez Danışmanı: Prof.Dr. A. Halük YÜKSEL

Eskişehir

Anadolu Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

20/08/2020

**Bu tez çalışması BAP Komisyonunca kabul edilen 1502E052 no.lu proje
kapsamında desteklenmiştir**

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Emrah AKÇAY'ın "Aldatmaya Yönelik Objektif ve Subjektif İşaretler: Türkiye'ye Özgü İşaretlerin Tespiti Ve Kùltürler Arası Karşılaştırma" başlıklı tezi .../.../20.. tarihinde aşğıdaki jüri tarafından değeriendirilerek "Anadolu Üniversitesi Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliđi"nin ilgili maddeleri uyarınca, İletişim Tasarım ve Yönetimi Anabilim dalında Doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

	Unvanı Adı Soyadı	İmza
Üye (Tez Danışmanı)	: Prof.Dr. Ahmet Halûk YÜKSEL
Üye	: Prof.Dr. Murat ATAİZİ
Üye	: Prof.Dr. Erdal DAĞTAŞ
Üye	: Prof.Dr. Emet GÜREL
Üye	: Dr.Öğr.Üy. Sefer DARICI

Doç. Dr. Mustafa KARACA

Enstitü Müdürü

ÖZET

ALDATMAYA YÖNELİK OBJEKTİF VE SUBJEKTİF İŞARETLER:

TÜRKİYE'YE ÖZGÜ İŞARETLERİN TESPİTİ VE

KÜLTÜRLER ARASI KARŞILAŞTIRMA

Emrah AKÇAY

İletişim Tasarım ve Yönetimi Anabilim Dalı

Doktora Tezi

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler

Enstitüsü Ağustos/2020

Danışman: Prof. Dr. Ahmet Halûk YÜKSEL

İnsanlar tarih boyunca karşılarındaki kişilerin sözlü ve yazılı ifadelerinin doğru ya da yalan olma durumlarını saptamayı amaçlamışlardır. Buna yönelik olarak bazı sözlü ya da sözsüz işaretler zaman içerisinde belirlenmiştir. Söz konusu işaretlere yönelik inançların bazıları yapılan araştırmalarla bilimsel olarak desteklenmiş ve nesnel inançlar olarak kabul edilmiş, desteklenmeyenler de öznel inançlar olarak ortaya çıkmıştır. Araştırmada Türk toplumunda yalan saptama ile mesleklerinin gereği olarak uğraşan profesyoneller ile genel toplum yapısının bu konudaki inançlarının sorgulanması amaçlanmıştır. Bu amaçla önce yalan ve doğruluk saptamayla meslekleri gereği ilgilenen yedi ayrı profesyonel ile yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşme yapılmıştır. Verilerin çözümlenmesi sonucunda kolluk personeli nesnel inançlar bakımından daha başarılı olmakla beraber, öznel inanç sayısı da yüksek bulunmuştur. Buradan elde edilen veriler ışığında hazırlanan nicel ölçme aracı sosyal medya üzerinden paylaşılarak çevrimiçi yanıtlanmıştır ve araştırmaya 2029 kişi katılmıştır. Elde edilen veriler SPSS istatistik programı ile çözümlenmiş ve Jandarmanın-Askeri Personel kategorisindeki katılımcıların nesnel inanç bilgisi ile adalet mensupları, polisler, öğrenciler ve çalışmayanlar arasında anlamlı bir farklılık ortaya çıkmıştır. Sorulan açık uçlu soruların değerlendirilmesinde de yalancıların anlattıkları ile sık sık ters düştükleri, konuştukları kişi ile yakınlık kurmaya çalıştıkları ve bakışlarını kaçtırdıkları inançlarına sahip oldukları anlaşılmıştır. Yapılan karşılaştırmada alınan sonuçların uluslararası alanyazınla uyumlu olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Yalan, doğruluk, nesnel inanç, öznel inanç, yalan saptama.

ABSTRACT

**OBJECTIVE and SUBJECTIVE SIGNS of DECEPTION:
DETERMINING SIGNS SPECIAL to TURKEY and
COMPARING BETWEEN CULTURES**

Emrah Akçay

Department of Communication Design and Management

Doctoral Dissertation

Anadolu University, Institute of Social Sciences August/2020

Supervisor: Prof. Dr. Ahmet Halûk YÜKSEL

Throughout history, people have aimed to determine whether the verbal and written expressions of their counterparts are true or false. For this, some verbal or nonverbal signs have been identified over time. Some of the beliefs of these signs have been scientifically supported and accepted as objective beliefs, and unsupported ones have emerged as subjective beliefs. In this study, it is aimed to question the beliefs of the professionals who are dealing with lie detection in need of their professions in Turkish society, and the general society on this issue. For this purpose, firstly semi-structured in-depth interviews were made with seven different professionals who were interested in determining lies and accuracy by means of their professions. As a result of the analysis of the data, it is observed that law enforcement personnel were more successful in terms of objective beliefs, while the number of subjective beliefs was also found high. The quantitative measurement tool prepared in the light of the data obtained here was shared online via social media and 2029 people participated in the research. The data obtained here were analyzed with the SPSS statistical program and a significant difference emerged between the objective belief knowledge of the participants in the Gendarmerie-Military Staff category and the members of justice, the police students and those who did not work. By determining the open-ended questions asked, it was understood that the liars often inconsistent with what they were telling, they tried to engage with the person they talked to and that they had the belief that they missed their gaze. In the comparison, it was concluded that the results obtained are compatible with the international literature.

Keywords: Lie, truth, objective belief, subjective belief, lie detection.

ÖNSÖZ

Uzun süren bir doktora sürecini noktalarken bir şeylerin bitişinden çok başlamak üzere olduğunu görmek insanı heyecanlandırıyor. Hayatın akışı içinde sürüklenen hedefsiz bir insan olmak üzereyken 2007 yılında başladığım yüksek lisans eğitimi ile yeni bir yol çizdim. Her ne kadar memuriyetim nedeniyle yüksek lisans başlangıcından doktora döneminin sonuna kadar yurt içi ve yurt dışında pek çok farklı yerde çalışmak zorunda kaldıysam da bu durum beni çalışmalarımından asla koparmadı. Bu eğitim süreci sayesinde kitaplar yazdım, eğitimler verdim, kişisel tatmini yaşadım. Bu sürecin başından beri destek veren kıymetli hocam ve tez danışmanım Prof. Dr. Ahmet Halûk YÜKSEL'e çok şey borçluyum. Onun hiç eksilmeyen motivasyonu olmasaydı, bu maratonun sonuna ulaşamazdım.

Tez izleme komitesi üyeleri olan ve her izleme komitesinde yapıcı eleştiri ve önerileriyle tezimin olgunlaşmasını sağlayan kıymetli hocalarım Prof. Dr. Erdal DAĞTAŞ ve Prof. Dr. Murat ATAİZİ'ne de şükranlarımı sunuyorum. Ayrıca tez savunma jürime kıymetli zamanlarını ayırarak katılan Prof.Dr. Emet GÜREL'e ve Dr.Öğr.Üy. Sefer DARICI'ya da katkılarından dolayı çok teşekkür ederim.

Yine akademik eğitim sürecinde desteklerini sürekli arkamda hissettiğim hocalarım, fakültemizin dekanı Prof. Dr. Erhan EROĞLU ve dekan yardımcısı Doç Dr. Figen ÜNAL ÇOLAK'a da çok teşekkür ederim.

Bu süreçte kendilerinden çaldığım zamana rağmen yüksünmeden destek vermeye devam eden biricik aileme de kucak dolusu sevgiler.

İnsan vazgeçmediği sürece ayakta kalır. Ben de inatla devam ediyorum.

Persevero.

Emrah AKÇAY

ETİK İLKE VE KURALLARA UYGUNLUK BEYANNAMESİ

Bu tezin bana ait, özgün bir çalışma olduğunu; çalışmamın hazırlık, veri toplama, analiz ve bilgilerin sunumu olmak üzere tüm aşamalarında bilimsel etik ilke ve kurallara uygun davrandığımı; bu çalışma kapsamında elde edilen tüm veri ve bilgiler için kaynak gösterdiğimi ve bu kaynaklara kaynakçada yer verdiğimi; bu çalışmamın Anadolu Üniversitesi tarafından kullanılan “bilimsel intihal tespit programı”yla tarandığını ve hiçbir şekilde “intihal içermediğini” beyan ederim. Herhangi bir zamanda, çalışmamla ilgili yaptığım bu beyana aykırı bir durumun saptanması durumunda, ortaya çıkacak tüm ahlaki ve hukuki sonuçları kabul ettiğimi bildiririm.

Emrah AKÇAY

İÇİNDEKİLER

Sayfa

BAŞLIK SAYFASI	i
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI	ii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ	v
İÇİNDEKİLER	vii
TABLOLAR/ÇİZELGELER DİZİNİ	x
ŞEKİLLER DİZİNİ	xii
GÖRSELLER DİZİNİ	xiii
1. GİRİŞ	1
1.1. Aldatma ve Yalan Kavramı	1
1.1.2. Yalan türleri	3
1.1.3. Yalan söyleme sıklığı	5
1.1.4. Yalan söyleme motivasyonları	6
1.2. Yalancılar	7
1.2.1. İyi yalancılar ve özellikleri	7
1.2.2. Yalancılar ve cinsiyetleri	9
1.2.3. Yalancılar ve yaş	12
1.3.1. Yalının sosyal kolaylaştırıcı boyutu	14
2. ALANYAZIN İNCELEMESİ	17
2.1. Yalan Saptama	17
2.1.1. Yalan saptamanın tarihi süreci	18
2.1.1.1. Eski çağlarda yalan saptama	18
2.1.1.2. İlginç arayışlar	21
2.1.1.3. Beden-yalan ilişkisi ve yalan makinası	22
2.2. Davranışlardan Yalan Saptamaya Yönelik Teorik Yaklaşımlar	24
2.2.1. Davranış kontrolü	25
2.2.2. Uyarılma	26
2.2.3. Duygusal yaklaşım	27
2.2.4. Bilişsel yük	27
2.2.5. Çalışma belleği yaklaşımı	32
2.2.6. Mikro ifadeler	33

2.2.7. Aldatmanın davranışsal göstergeleri.....	34
2.2.8. Küresel aldatma araştırması takımı.....	35
2.2.9. Gümrük ajanlarının yalan saptama yöntemleri.....	37
2.2.10. İngiliz polisinin yalan saptama yöntemleri.....	38
2.3. Aldatmaya Yönelik Sözsüz ve Sözlü İpuçları İnanışları.....	39
2.3.1. Yalan saptamaya yönelik inançların belirlenme yöntemleri.....	42
2.3.1.1. Açık uçlu sorular yöntemi.....	42
2.3.1.2. Kapalı uçlu sorular yöntemi.....	44
2.3.1.3. Karşılıklı ilişki (korelasyon) yöntemi.....	45
2.3.2. İnançların doğruluğunu değerlendirme.....	45
2.4. Problem.....	47
2.5. Amaç.....	49
2.6. Önem.....	49
2.7. Sınırlılıklar.....	50
3. YÖNTEM.....	51
3.1. Karma Yöntem.....	51
3.1.1. Çalışmanın modeli.....	52
3.1.2. Keşfedici sıralı karma araştırma deseni.....	53
3.2. Nitel Araştırma Aşaması.....	54
3.2.1. Katılımcılar.....	57
3.2.2. Nitel verinin analizi.....	59
3.2.2.1. Nitel veri analizinde yöntem.....	59
3.2.2.2. Araştırmanın kategorileri.....	60
3.2.2.2.1. Katılımcıların kişisel bilgi ve değerlendirmeleri.....	60
3.2.2.2.2. Birinci kategorinin çözümlenmesi.....	69
3.2.2.2.3. Katılımcıların nesnel inançları.....	69
3.2.2.2.3. Katılımcıların nesnel inançlarını değerlendirme.....	77
3.2.2.2.4. Katılımcıların öznel inançları.....	78
3.2.2.2.5. Katılımcıların öznel inançlarını değerlendirme.....	86
3.2.2.2.6. Diğer saptamalar.....	88
3.2.2.2.6. Belirlenen kodlar.....	91
3.3. Nicel Araştırma Aşaması.....	92
3.3.1. Evren ve örneklem.....	92
3.3.2. Sınırlılıklar.....	93
3.3.3. Bulgular.....	93
3.3.3.1. Nicel veri toplama aracının oluşturulması.....	93

3.3.3.2. Katılımcıların mesleki dağılımı ve düzeltmeler	93
3.3.3.3. Anketin güvenilirlik testi	96
3.3.3.4. Testin puan hesaplaması.....	97
3.3.3.5. Cinsiyet yönünden karşılaştırma	97
3.3.3.6. Eğitim yönünden karşılaştırma	98
3.3.3.7. Yaş kategorisi yönünden karşılaştırma.....	99
3.3.3.8. Meslek yönünden karşılaştırma.....	99
3.3.3.9. Diğer verilen cevapların çözümlenmesi.....	103
4. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER	108
4.1. Nitel Araştırmanın Sonuçları.....	108
4.1.1. Nesnel inançlar bakımından sonuçlar	108
4.1.2. Öznel inançlar bakımından sonuçlar	109
4.1.3. Nitel aşamanın genel değerlendirmesi.....	110
4.2. Nicel Araştırmanın Sonuçları	111
4.2.1. Nesnel ve öznel inançlar bakımından sonuçlar	111
4.2.2. Diğer sorular bakımından sonuçlar.....	112
4.3. Genel Değerlendirme	112
4.4. Öneriler	114
4.4.1. Uygulamaya ilişkin öneriler	114
4.4.2. İleri araştırmalara yönelik öneriler.....	115
KAYNAKÇA	116
ÖZGEÇMİŞ	

TABLolar/ÇİZELGELER DİZİNİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 2.1. Aldatmaya yönelik öznel sözsüz işaretler	40
Tablo 2.2. Aldatmaya yönelik öznel sözlü işaretler	40
Tablo 2.3. Aldatma işaretlerine yönelik inançlar: açık uçlu sorular	44
Tablo 2.4. Aldatmanın nesnel ve öznel göstergeleri	46
Tablo 3.1. Katılımcıların nesnel inançlarının değerlendirme tablosu.....	77
Tablo 3.2. Katılımcıların öznel inançlarının değerlendirme tablosu.....	87
Tablo 3.3. Belirlenen kodlar tablosu.....	91
Tablo 3.4. Örneklem sayısı.....	93
Tablo 3.5. Yalan/Doğruluk saptamasında nesnel ve öznel inançlar anketi	93
Tablo 3.6. Katılımcıların mesleki dağılımı	94
Tablo 3.7. Katılımcıların birleştirmeden sonraki mesleki dağılımı	95
Tablo 3.8. Katılımcıların cinsiyet dağılımı	95
Tablo 3.9. Katılımcıların yaş kategorisi dağılımı	96
Tablo 3.10. Katılımcıların eğitim durumu dağılımı	96
Tablo 3.11. Cronbach Alfa Güvenilirlik Analizi	97
Tablo 3.12. Cinsiyetler arası puan karşılaştırması	98
Tablo 3.13. Eğitim yönünden puan karşılaştırması	98
Tablo 3.14. Yaş kategorisi bakımından puan karşılaştırması	99
Tablo 3.15. Meslek bakımından puan karşılaştırması	101
Tablo 3.16. Çevrenizdekilerin yalan söylediğiniz tespit edebilir misiniz?	103
Tablo 3.17. Kimin yalanlarını daha kolay tespit edebilirsiniz?	103

Tablo 3.18. Yalan yakalama becerinizi puanlar mısınız?	104
Tablo 3.19. Yalancılar anlattıkları ile sık sık ters düşerler	104
Tablo 3.20. Yalancılar konuştuğu kişilerle yakınlık kurmaya çalışırlar ...	105
Tablo 3.21. Yalancılar konuşurken bakışlarını kaçırırlar	105
Tablo 3.22. Görüştüğünüz kişiyi önceden tanıyor olmanız yalan tespiti açısından faydalıdır	106
Tablo 3.23. Görüştüğünüz kişinin bazı kişisel özelliklerini önceden tanıyor olmanız yalan tespiti açısından faydalıdır	106
Tablo 3.24. Yalan tespit ederken hangilerine dayanırsınız?	107
Tablo 4.1. Katılımcıların nesnel inançlarının puan tablosu	109
Tablo 4.2. Katılımcıların öznel inançlarının puan tablosu	110

ŞEKİLLER DİZİNİ

Sayfa

Şekil 3.1. Açımlayıcı ve Keşfedici Sıralı Desen Karşılaştırması	53
---	----

GÖRSELLER DİZİNİ

	<u>Sayfa</u>
Görsel 2.1. Ortaçağ'da itiraf ettirmek için yapılan işkence yöntemleri	18
Görsel 2.2. Frenoloji	22
Görsel 2.3. Yalan makinası	24

1. GİRİŞ

1.1. Aldatma ve Yalan Kavramı

İnsanoğlunun konuşma yeteneğini nasıl kazandığı bir merak konusudur. Dilbilimci Derek Bickerton “Adem’in Dili” adlı eserinde (2013, s. 100), “Sanırım bazı insanlar, gitgide zekileşen atalarımızın bir gün uyanıp, o küçük zeki kafalarıyla lisanı doğaçlama icat ettiklerini düşünüyor hala” derken, insanın konuşma yeteneğinin icadının, onun nişi olduğunu belirtmektedir. Niş kuramı, bir organizmanın hayatta kalma şansını arttırılması için yaşadığı çevreyi şekillendirmesi anlamına gelir. Kunduzların yaşadıkları nehirlerde inşa ettikleri barajlar da aynı kuram içerisinde değerlendirilir. Kısacası lisan, insanın hayatta kalmak için geliştirdiği evrimsel bir gerçek olabilir. Peki, yalan kavramı bunun içerisinde nasıl değerlendirilebilir? Doğası dürüst olmak üzere kurulmuş ve limbik sisteminde yalana yer olmayan insanoğlu, evrimle geliştirdiği neo-korteksinde yalan kavramını acaba nasıl icat etti? Yalana ilk defa neden ihtiyaç duyuldu?

Yalan kavramının nasıl ortaya çıktığı bilinmese de, kavramın ne olduğu üzerinde oldukça geniş bir biçimde çalışılmıştır. Ancak, bilimsel çalışmalarda ve günlük hayatta sıklıkla adı geçen “aldatma” (deception) kavramı ile “yalan” kavramı arasındaki fark öncelikli olarak ortaya konulmalıdır.

1.1.1. Aldatma ve yalan söyleme

Eğer başkalarına, kendimizin inanmadığı ve onları yanlış yönlendirme amaçlı mesajları iletmeye bilinçli ve istekli bir biçimde çalışmak söz konusuysa bu aldatma olarak tanımlanmaktadır (Bok, 1999, s. 13). Açıklamak gerekirse ortada bir yanlış bilgi olması ve bu bilginin yanlış olduğunu mesajın kaynağının bilmesi gerekir. Bununla birlikte, kaynağın bu yanlış ve kandırmaya yönelik bilgiyi karşı tarafa kasıtlı olarak iletmesi gerekir. Bu iletim elbette sözlü ya da sözsüz, pek çok biçimde gerçekleşebilir. Karşı tarafın istediği bir metayı saklamak ve yokmuş gibi davranmak da aldatmaya girer; yanlış bir bilgiyi aktarmak da.

Aldatma sanatlarında hayvanlar arasında da son derece başarılı örnekler vardır. Bulunduğu yerin rengini alan bukalemun buna örnek olarak verilebilir. Kısacası aldatma genel bir kavramdır ve her seferinde sözlü aktarıma gereksinim duymaz. Yalan söylemekse, adı üstünde sözel ya da yazılı bir eylemdir. Kasıtlı verilen her türlü mesaj eğer ifade edilmişse yalan olarak kabul edilir (Bok, 1999, s. 13). Burada ifade edilme

kavramı çok önemlidir. Yalan, ancak söylenebilen bir şeydir ve insana özgüdür. İnsanın düşünen beyni ile gerçekleştirebileceği bir eylemdir.

Aldatma ve yalanın daha pek çok tanımı vardır. “Aldatma, kaynağına yarar sağlama amacını taşıyan sahte bir iletişimdir” (Mitchell, 1986, s. 3’den aktaran Vrij, 2008, s. 12). Buna göre yalan her şekilde bir iletişim biçimidir ancak, doğru olmayan ya da olmadığına inanılan bir bilgi taşır. Gerçi kaynağına yarar sağlama amacı her zaman olmayabilir. Salt karşı tarafa zarar vermek ya da kaynağın psikolojik rahatsızlığı nedeniyle söylenen yalanlar da söz konusudur.

Bir başka tanıma göre de aldatma “Kaynağının doğru olmadığını değerlendirdiği bir bilgiyi ya da anlayışı başka bir kişiye benimsetme amacını taşıyan eylemdir” (Zuckerman, DePaulo ve Rosenthal, 1981, s. 3).

Kim, Kam, Sharkey ve Singelis’e göre (2008, s. 24) aldatma kültürel boşluk içinde bir gerçeklik olarak kabul edilmelidir.

Yine Vrij’e göre (2000, s. 6), aldatma iletişimcinin doğru olmadığını değerlendirdiği bir bilgiyi karşı tarafta yaratma çabasıdır. Bu çabanın başarılı olması ya da olmaması sonucu değiştirmez niteliktedir. Bilginin gerçekten de doğru olması ya da olmaması önemli değildir. Önemli olan iletişimcinin aktardığı bilgiyi doğru olarak kabul etmemesidir. Örneğin bir çocuk arkadaşına cebinde hiç misket olmadığını ve bu nedenle ona hiç veremeyeceğini söyler. Bunu söylerken cebinde üç adet misket olduğunu bilmektedir, ancak onları vermek istemediği için yalan söylemektedir. Arkadaşı ona inanmaz ve ceplerini boşalttırır. Çocuğun cebinde açılan bir delikten bu misketler yere düşmüştür ve gerçekten de çocuğun hiç misketi yoktur. Ancak bu durum çocuğun yalan söylediği gerçeğini değiştirmez, çünkü onun aktardığı bilgi yalan olduğunu kabul ettiği bilgidir.

Yalan söylemek bilinçli bir çaba olmalıdır. Kişi farkında olmaksızın yalan söyleyemez. Gerçeğe aykırı bir sözü sarf etmişse, bu durum yalan değil hata olarak kabul edilmelidir. Ancak, burada şu durumda söz konusudur: kişi hatalı söylediğini fark ettiği halde bunu düzeltmezse, aktarılan bilgi yine bir yalana dönüşür. Sözelimi tanık mahkemede ifade verirken olay yerinde gördüğü kişileri sayar ve bir tanesinin adını Metin Fırat yerine yanlışlıkla Çetin Fırat olarak verir. Bu durumda Çetin, suçsuz olduğu halde suçlu pozisyonuna geçecektir. Bu ifade tanığı yalancı yapmaz. Ancak, kendisine hatalı olabileceği hatırlatıldığı ve hatasının farkına vardığı halde bunu düzeltmezse bu durumda yalancı durumuna geçecek ve aktardığı bir yalan bilgi olacaktır.

Yalan ancak sözle, işaret diliyle ya da yazıyla aktarılabilir iken, aldatma son derece karmaşık formlarda ortaya çıkabilir (Bok, 1999, s. 13). Bunlar arasında bir işaret, kıyafet, jest, saklama, hareket ya da hareketsizlik, sessizlik ya da abartma sayılabilir. Tabii burada yine kasıtlı olmak birinci kuraldır. Örneğin kişi bir film oyuncusudur ve çekilen bir sahne için Kemal Sunal filminde olduğu gibi rol icabı bekçi üniforması giymiştir. Sokak sahnesinde bir hırsızın onu gerçek bekçi sanarak oradan uzaklaşması bunu bir aldatma yapmaz. Daha açık bir deyişle hırsız aldanarak kaçmıştır, ancak bu durum oyuncunun kıyafetini bir aldatma unsuru yapmaz. Oyuncu ancak bu aldatmanın farkına varır ve bundan bilinçli olarak yararlanırsa aldatmış olur.

Batı dünyasında yalancının niyeti de geniş bir biçimde sorgulanmaktadır (Mayer, 2008, s. 17). Buna göre kişinin yalan söylerken niyeti de önemlidir. Katilin cinayeti işlemediğini söylediği andaki niyeti ile büyükannemizin kekinin her zamanki gibi harika olduğunu söylediğimizdeki niyetimiz aynı değildir. İngiliz-Amerikan dilinde yalanlar “white lie” (beyaz yalan) ile “black lie” (siyah yalan) olarak birbirinden ayrı anlamlarda kullanılmaktadır. İskandinav ülkelerinde de rastlanan bu ayrıma ilk defa 1741 yılında Oxford English Dictionary’de rastlanır. Çünkü Mayer’e göre (2008, s. 18) “beyaz” Avrupa’da asırlardır iffet, masumiyet ve iyi anlamına gelirken; “siyah” tam tersine keder, ölüm, günah ve sinsilik anlamındadır. Beyaz yalanlar söylenmesi kötü kabul edilmeyen ve iyi sonuçlar doğurabilecek yalanlar olarak kabul edilirken, siyah yalanlar kötü, sinsi ve söylenmemesi gereken yalanlardır. Beyaz yalanlara örnek olarak, hasta bir kişiye sağlık durumu hakkında söylenebilecek yalanları verebiliriz. Hasta aslında tıbben daha kötü durumda olmasına rağmen bu durum söylenmez, aksine iyileşmeye başladığı söylenebilir. Böylece sağlık durumuna ilişkin olarak umudunun olmasının iyi sonuçlar doğurabileceğine inanılır. Benzer şekilde küskün çiftlerin barıştırılması için söylenebilecek masum yalanlar, iltifata ilişkin yalanlar yine beyaz yalanlar olarak kabul edilirler.

Bu tezde aldatma ve yalan kavramı birbirlerinin yerine ve aynı anlamda kullanılacaktır. Çünkü kastedilen anlam sonuçta aynı yere varmaktadır. Yine “yalan” kelimesi ile “siyah yalanlar” kastedilecektir. Çünkü beyaz yalanlar bu çalışmanın amacının dışındadır.

1.1.2. Yalan türleri

Psikologlara göre yalanlar üçe ayrılır: doğrudan yalanlar, abartılar ve gizlemeler (DePaulo vd., 1996, s. 983). Bunu Ekman (1997) yanıltmalar olarak da tanımlar (Vrij, 2008, s. 16). Doğrudan yalanlar, yalancının doğru olarak bildiği bilginin tamamen aksini

karşı tarafa iletmesidir. Kopya çekerek sınavda başarılı olduğu halde, kendisinden şüphelenen öğretmenine asla kopya çekmediğini söyleyen öğrencinin yalanı doğrudan yalanlara bir örnektir. İşlediği suçu tamamen reddeden zanlı da doğrudan yalan söylemektedir. İş başvurusu esnasında doktora eğitimi almadığı halde doktora yaptığını söyleyen başvuru sahibi de buna örnek olarak gösterilebilir.

İkinci yalan türü abartılardır. DePaulo vd. bunu olan gerçeği büyütme ya da gerçeği aşan bir etki uyandırmak şeklinde tanımlar (1996, s. 983). Bir başka tanıma göre ise gerçeklerin abartılması ya da azımsanmasıdır (Tyler, Feldman ve Reichert, 2006'dan aktaran Vrij, 2008, s. 16). Randevuya geç kaldığı için üzüntüsünü çok abartılı ifade eden arkadaş, kendisini olduğundan çalışkan gösteren başvuru sahibi, olduğundan çok namuslu vurgusu yapan kişi buna birer örnektir.

Üçüncü tür ise saklamadır. Saklamak, bir bilgiyi geçiştirerek ya da saklayarak gerçekçi bir yalan uydurmaktır. Eşinin akşam nerede ve kimlerle olduğunu sorduğu adamın durumunu ele alalım. Adam iş toplantısında olduğunu, beraberlerinde Mehmet, Faik ve İhsan Beylerin olduğunu söyler. Ancak, eşinin kızacağını düşündüğü için Melek Hanımın da toplantıda ya da iş yemeğinde olduğunu söylemez. Bir sıkıntıdan kurtulmuştur. Kendince yalan söylememiştir, ancak söylemesi gereken gerçeği sakladığı için saklı bir yalan söylemiştir. Bir cinayet zanlısının ifadesini ele alalım. Hakimin olay günü nerelerde olduğunu sorması üzerine, o gün yaptıklarını harfiyen aktarır. Ancak cinayeti işlediği saatte olay yerine gittiğini söylemeyi atlar. Böylece gerçeği saklamak yoluyla yalan söyler.

Yalancıların pek çoğu doğrudan yalan söylemektense, saklı yalan söylemeyi tercih ederler. Vrij, Granhag ve Mann (2010, s. 80), iyi bir yalancının en önemli özelliklerinden birinin kuvvetli bir hafızası olması ve söylediği yalanları hatırlayabilmek olduğunu ileri sürerler. Bu, doğrudan yalan söylendiğinde işi zorlaştırır. Hiç olmamış bir şeyi anlatmak zorlayıcıdır. Doğrudan yalan söylemek kişiyi bilişsel yük altına sokar ve bir evet hayır cevabı vermekten daha fazla yıpratıcıdır (2010, s. 81). Ne kadar az bilgi sağlarsa, ne kadar az şey söylerse kendisi için o kadar faydalıdır (2010, s. 87). Az bilgi, yakalanma riskini azaltır. Bu nedenle yalancıların pek çoğu, mümkün olduğu durumlarda doğrudan yalan söylemektense, saklı yalan söylemeyi, başka bir deyişle gerçek bilgiyi saklamayı tercih ederler.

1.1.3. Yalan söyleme sıklığı

“Yalan söylemek, günlük hayatın bir gerçeğidir (DePaulo vd., 2003, s. 76). Yalan söylemek oldukça karmaşık ve kişinin kendi içerisinde yürüyen bir süreçtir. Bir kişinin yalan söyleyip söylemediğini anlamının çoğu zaman tek yolu, kişinin yalan söylediğini itiraf etmesidir –ki bu bile kimi zaman bir yalan olabilir. Örneğin insanlar mahkemede yalan söylediklerini itiraf ederek bir başka kişinin adını suçlu olarak verirken, doğruyu itiraf etmiş gibi görünüp aslında yalan söylüyor olabilirler. Eğer söylenen yalanın somut bir ispatı yoksa, itiraf dahi bir bilinmez olarak kalacaktır. Polisiye soruşturmalar ya da günlük hayatın gerektirdiği diğer sorgulamalar esnasında kimi zaman kişinin yalan söylediği anlaşılmasına rağmen, kişi bunu itiraf etmediği için yalan söylediğini iddia etmek ya da ispatlamak mümkün olmaz.

Yalan söylemenin doğasından kaynaklanan bu zorluk nedeniyle, yapılan çalışmalarda katılımcılardan günlük hayatta söyledikleri yalanları kayıt altına almak için bir günlük tutmaları istenmiştir. Bu çalışmalarda insanlar günlük olarak ortalama bir ya da iki yalan söylediklerini belirtmişlerdir (B. M. DePaulo ve Kashy, 1998; B. M. DePaulo, Kashy, vd., 1996; Kashy ve DePaulo, 1996; Camden vd., 1984; Feldman, Forrest, ve Happ, 2002; Hample, 1980; Lippard, 1988; Metts, 1989; Turner vd, 1975’den aktaran DePaulo vd., 2003, s. 76).

Günlük yöntemi ile ilgili en büyük soru işareti, bu yöntemin ne kadar güvenilir olduğudur (Vrij, 2008, s. 21). İnsanlar ne kadar yalan söylediklerinin gerçekten farkında mıdır? Ciddi yalanları da kapsayacak şekilde, tüm yalanlarını günlüğe dahil etmişler midir?

Bir diğer yöntem ise insanlara hayali bir senaryo sunup, bu durumda yalan söyleyip söylemeyeceklerini sormaktır. Yapılan bir çalışmada (Argo, White ve Dahl, 2006, s. 100), katılımcılara hayali rekabet senaryoları sunulup olası tepkileri sorulmuştur. Burada da birtakım yanıtlar alınmıştır, ancak burada da katılımcıların gerçekten de senaryoya uygun cevaplar verip vermediklerini kestirmek mümkün değildir.

Günlük tutma yöntemi ile yürütülen bir araştırmada (DePaulo, Kashy, vd., 1996), eşzamanlı olarak iki ayrı çalışma yürütülmüştür. Birinci çalışmada üniversite öğrencileri, ikinci çalışmada ise toplumun içerisinde seçilen kişiler katılımcı olarak ele alınmıştır. Birinci çalışmanın katılımcılarının yaşları 17-22 arası değişirken (M = 18.69 yaş, SD = 0.91 yaş); ikinci çalışmada bu rakamlar 18-71 arasında seyretmiştir (M = 34.19 yaş, SD = 12.49 yaş). Katılımcılardan bir hafta boyunca yaşadıkları tüm sosyal etkileşimleri (bir

kişi ya da grupla 10 dakika ve üzeri gerçekleşen etkileşimler olarak sınırlanmıştır) ve ayırım yapmaksızın söyledikleri tüm yalanları günlüklerine kaydetmeleri ve akşamları verilen hazır formlarda liste haline getirmeleri istenmiştir (DePaulo, Kashy, vd., 1996, s. 981).

Elde edilen sonuçlar öncelikle yalanın “günlük hayatın bir gerçeği olduğunu (DePaulo, Kashy, vd., 1996, s. 991) ortaya koymuştur. Sayısal veriler de oldukça dikkat çekicidir. Buna göre üniversite öğrencileri günlük ortalama iki; diğer grup katılımcılar ise bir yalan söylediklerini belirtmişlerdir. Yine üniversite öğrencileri her üç sosyal etkileşimin birinde; toplumdaki seçilen katılımcılar ise her beş etkileşimden birinde yalan söylediklerini itiraf etmişlerdir (DePaulo, Kashy, vd., 1996, s. 984). Hiç yalan söylemediğini iddia eden katılımcıların sayısı ise ihmal edilebilecek düzeydedir –ki bunun da yalan olma olasılığı her zaman için dikkate alınmalıdır. Bir haftalık süre boyunca üniversite öğrencileri hayatlarına giren kişilerin %38’ine, diğer katılımcılar %30’una yalan söylemişlerdir.

Yürütülen bir başka çalışmada (Tyler, Feldman ve Reichert, 2006, s. 72), katılımcılar on dakikalık bir sohbet esnasında ortalama 2.18 kez yalan söylediklerini; dahası katılımcıların %78’i on dakikalık bir sohbette yalan söylediklerini ortaya koymuşlardır. Bir başka çalışma da on dakikalık konuşma sırasında yalan söyleme ortalamasını 1.75 olarak vermiştir (Feldman, Forrest ve Happ, 2002, s. 166). Aynı çalışmada katılımcıların %60’ı on dakikalık konuşma esnasında yalan söylediklerini belirtmişlerdir.

Diğer bir çalışmada (Hancock, Thom-Santelli ve Ritchie, s. 2004), gelişen ve ilerleyen iletişim teknolojilerinin kişilerin yalan söyleme davranışı üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Alınan sonuçlara göre katılımcıların günde ortalama 1,6 kez yalan söyledikleri; her dört sosyal etkileşimlerinin birinde (%26) yalan söyledikleri anlaşılmıştır (Hancock, Thom-Santelli ve Ritchie, 2004, s. 132). Yine aynı çalışma sonucunda insanların yüz yüze konuşmadan daha çok (%27) telefon görüşmeleri esnasında yalan söyledikleri (%37) ortaya çıkmıştır (Hancock, Thom-Santelli ve Ritchie, 2004, s. 133).

1.1.4. Yalan söyleme motivasyonları

DePaulo vd.’nin araştırması göstermiştir ki (1996, s. 985) insanlar sıklıkla kendi duyguları (Çalışma 1 = %37.42; Çalışma 2 = %29.53), faaliyetleri, planları, nerede oldukları (Ç1 = %27.49; Ç2 = %27.69) ve başarıları ile bilgileri hakkında yalan

söylemektedirler. Buna göre, insanlar daha çok kendilerini merkeze alan yalanlar söylerken yalanların çoğunluğu doğrudan yalanlardır (Ç1 = %67.63; Ç2 = %59.18). Yine bu yalanlar ağırlıklı olarak kendi çıkarlarına hizmet etmektedir. Bununla birlikte, başkalarının yararına söylenen yalanların da oranı azımsanamaz. Söylenen her dört yalandan birinin başkası için (utanmaması, ceza almaması, vb.) söylendiği ortaya çıkmıştır. Katılımcılar söyledikleri yalanları önemsiz olarak değerlendirirken, büyük bir çoğunluğu (%70) ikinci bir şans elde etmeleri halinde yine yalan söyleyeceklerini bildirmişlerdir.

1.2. Yalancılar

Herhangi bir yalanın mutlaka olması gereken iki unsuru vardır: yalanı söyleyen kişi (yalancı) ve yalanın hedefi olan en az bir kişi. Yalan saptama konusu genel olarak yalancının yalanı yakalamaya yönelik olarak verdiği işaretler üzerinde durur. Oysa yalancıyı tanımadan yalan yakalamak mümkün değildir. Yalancılar ve özellikleri üzerine pek çok edebi eser bulunmakla beraber bu konu akademisyenler tarafından adeta göz ardı edilmiştir: (Vrij, Granhag ve Mann, 2010, s. 77).

1.2.1. İyi yalancılar ve özellikleri

İyi yalancıların özellikleri konusunda yazılmış en kapsamlı akademik metin Vrij ve arkadaşlarına aittir (Vrij, Granhag ve Mann, 2010). Yazarlar bu makalede “İyi bir yalancıyı neler oluşturur?” (2010, s. 78) sorusuna yanıt ararlar ve insanların yalan saptamada hatalar yapmalarının bir nedeninin de yalancının beyninde neler olup bittiğini bilmemeleri olduğunu ortaya koyarlar (Vrij, 2004, a, b’den aktaran Vrij, Granhag ve Mann, 2010, s. 78).

Makale özetle iyi yalancıların özelliklerini şu başlıklar altında sınıflandırmaktadır (Vrij, Granhag ve Mann, 2010, s. 85):

1. Yönlendiriciler (manipülatörler), oyuncular ve dışa dönük insanlar büyük bir olasılıkla diğerlerinden daha iyi yalancıdır. Yönlendiriciler sık sık yalan söyler, ahlaki değerlerden yoksundurlar, kendilerine güvenirlir ve yalan söylemeyi bilişsel olarak yorucu bulmazlar. Oyuncular kendilerine güvenirlir ve yalan söylemekte zorlanmazlar. Dışa dönük insanlar ise sevilen tiplerdir ve bu da onlara dürüst bir imaj çizer.

2. Doğal davranırlar. Şüpheli davranışlar sergileyenlerden daha fazla şüphelenilir. Bu nedenle iyi yalancılar yalan söylerken doğal davranmayı alışkanlık haline getirebilmiş olanlardır.

3. Suçluluk ve korkuya ilişkin duyguları çok yoğun bir biçimde yaşamazlar. Kişiler yalan söyledikçe bunu alışkanlık haline getirirler ve yalan söylerken güvenleri yerine gelir. Tabii kazanç ve kaybın büyük olduğu durumlarda inanılmama korkusu yaşayabilirler, ancak bu durum doğru söyleyenlerde de söz konusudur. Yalancıların korku ve suçluluk gibi duygularını maskeleyemeyi başarabilen insanlar olduklarını düşünmek için yeterli sebebimiz vardır. Dışa dönük kişilikler varolan duygularını kolaylıkla maskeleyebilir ve başka bir duygunun taklidini yapabilir. Kuşkusuz her duyguyu taklit edemeyiz. Örneğin, bazı istemsiz çalışan yüz kaslarından dolayı gerçek gülümseme hareketini taklit edebilmek mümkün değildir. Ancak, yalancılar çoğu kez bu hataları fark ettirmez, çünkü insanlar bu hataları çözümlenmek için ya yeterli bilgiye sahip değildir ya da bunları fark edemez.

4. İyi yalancılar bilişsel yükü çok fazla yaşamazlar. Yönlendiriciler yalan söylemeye öyle alışkındır ki, onlar için yalan söylemek zorlayıcı bir eylem olmaktan çıkmıştır. İyi bir hazırlık başarılı bir yalanın anahtarı gibidir. İyi yalancılar büyük bir ihtimalle söyleyecekleri yalana imkân varsa hazırlanırlar ve mümkün olduğunca az veri aktarırlar. İyi yalancıların söyleyecekleri şeyler, başkalarının doğrulaması imkânsız olan verilerdir.

5. Hızlı düşünürler ve çabuk cevap verirler. Cevap vermede gecikmek, yalan avcılarının onlardan şüphelenmelerine yol açar. Orijinal, dilbaz olmak ve hızlı düşünmek onları zeki gösterir.

6. İyi bir hafızaya sahip olmalıdırlar. Söyledikleri herhangi bir ayrıntı ilerleyen bir tarihte yeniden sorulabilir. İnsanlar yaşadıkları şeyleri uydurdukları şeylere göre daha fazla hatırlarlar. Eğer daha önce verdikleri doğru olmayan bir ayrıntıyı hatırlayamazlarsa bu durum onları şüpheli gösterir. Bu nedenle hafızaları güçlüdür ve gereksiz detay vermezler. Ne kadar az şey anlatırlarsa, o kadar az detayı hatırlamak zorunda kalırlar. Tamamen uydurma bir hikâye anlatmaktansa, gerçeğe dayanan ve yalnızca bazı önemli detayları gerçek olmayan bir hikâye anlatmak iyi bir yalancının özelliğidir.

7. Makyavelisttirler ve yalan söylemeyi zor bir eylem olarak görmezler.

Konu Makyavelizme geldiğinde, iyi yalancı özelliklerinde “Karanlık Üçlü”nün önemi konusu gündeme gelecektir. Niccolò Machiavelli 15. yüzyılda yaşamış bir İtalyan düşünür ve siyaset bilimcidir (Machiavelli, 2013, s. vii). *Hükümdar* adlı eseri ile Makyavelizm’in temellerini atmıştır. Makyavelizm, amaca ulaşmakta her yolu uygun gören, her özel durumda ahlaki kuralların ihmal edilebilir olduğunu ileri süren bir

öğretidir (İyem, 2015, s. 2). Kısaca yönlendirici kişilik yapısıdır (Paulhus ve Williams, 2002, s. 556). Makyavelistler'in yalan söyleme becerilerinde üstün olduğu konusu uzun bir süredir araştırılmaktadır (Exline vd., 1961).

Karanlık Üçlü ise narsizm, Makyavelizm ve psikopati kişilik özelliklerinin oluşturduğu gruba verilen isimdir (Paulhus ve Williams, 2002, s. 556). Bu üçlü kişilik yapısının aldatma becerileri ile pozitif bir bağlantısı olduğu öngörülmüştür (Wright, vd., 2015, s. 2). Bu konuda çalışmalar sınırlı olsa da, ön kabul bu yöndedir.

Makyavelistler parayı ve gücü ön planda tutarlar ve aldatıcı, ikiyüzlü davranışlara kolayca uyum sağlamayı tercih ederler. Makyavelistler, Makyavelist olmayanlara göre daha çok yalan söylerler ve daha ikna edicidirler (Wright, vd., 2015, s. 2). Yapılan günlük yazma çalışmalarına göre Makyavelistler, olmayanlara göre daha fazla yalan söylediklerini iddia etmişlerdir (Kashy ve DePaulo, 1996). DePaulo ve Rosenthal'a göre (1979, s. 1719) Makyavelistler oldukça başarılı yalancılarıdır.

İkinci unsur olan psikopati, patolojik yalan söylemenin, aldatmanın ve yönlendirmenin tipik bir sendromu olarak görülmüştür (Wright, vd., 2015, s. 2). Psikopati ile yalan söyleme becerileri arasında zayıf da olsa bir korelasyon söz konusudur.

Narsizm ise büyülenme, kendinde hak görme, baskınlık ve üstünlük özellikleri ile tanımlanır (Paulhus ve Williams, 2002, s.557). Narsistler rekabetçi, güç ve zafer peşinde koşan ve kendisini olduğundan büyük görme eğiliminde olan bir kişilik özelliğidir (Wright, vd., 2015, s. 2). Bu durum kendi kendisini aldatma becerisini beraberinde getirir ve kendini aldatma becerisinin başkalarını da kolayca aldatma becerisine katkıda bulunduğu tartışılan bir konudur (Trivers, 2000, s. 125).

1.2.2. Yalancılar ve cinsiyetleri

Yalancıların cinsiyeti üzerine var olan farklılıklar, yalan saptama alanında çalışan akademisyenlerin ilgisini çekmiş ve bu alanda pek çok çalışma yapılmasına neden olmuştur (Gervais vd., 2000; Whitty, 2002; Dreber, Johannesson, 2007; Üretmen, 2008; Akçay, 2012).

Sözsüz iletişimde, cinsiyet farklılıkları yoğun olarak çalışılmış bir konudur. Örneğin, kızlar ve kadınlar, oğlanlar ve erkeklere göre sözsüz iletişim işaretlerini değerlendirme testlerinde daha yüksek puanlar elde etmişlerdir (Hall, 1984; McClure, 2000'den aktaran Knapp, Hall ve Horgan, 2013, s. 73). Kişilerarası hassasiyet ölçümünde cinsiyetler arası

kadınlar lehine ciddi miktarda araştırma sonucu vardır (Hall, 1978, 1984; Hall, Carter, Horgan, 2000'den aktaran Rosip ve Hall, 2004, s. 267), ki pek çok ölçüm yöntemine göre sözsüz işaretlerin çözümünde kadınların çok daha başarılı oldukları ortaya konulmuştur. Yapılan araştırmalar kadınların daha fazla gülümsediğini, daha çok göz teması kurduklarını, erkeklere göre daha az yer işgal ettiklerini belirtmektedir (Henley, 1977'den aktaran Spangler, 1995, s. 409). Erkeklerle karşılaştırıldığında kadınlar daha yakın ilişki kurar, kendini daha fazla açar, daha çok duygusal destek verir, daha sıcak sözsüz davranışlar içerisindedir. Yalan söylemek cömert, açık ve gizlemeyen bir iletişim şekli ile taban tabana zıt olduğu için kadınların daha az yalan söyleyeceği varsayılmıştır, ancak bunu destekleyen bir kanıt bulunamamıştır (DePaulo ve Kashy, 1996, s. 992). Ancak, farklılık erkeklerle kadınların yalan söyleme biçimlerinde kendisini belli eder.

Yapılan bir çalışmada (Feldman, Forrest ve Happ, 2002, s. 167), kadınların erkeklere göre daha fazla doğrudan yalan söyledikleri, dahası erkeklerin kadınlara, kadınların erkeklere karşı söyledikleri yalanlara oranla daha sık doğrudan yalan söylediklerini ortaya koymuştur.

Üniversite öğrencileri arasında yapılan bir çalışmada, kadınların başkalarına yönelik yalanlar söylerken, erkeklerin daha çok kendilerini merkeze alan yalanlar söyledikleri ortaya çıkmıştır (DePaulo ve Kashy, 1996, s. 992).

Yapılan bir diğer çalışmada ise katılımcılara bir galeride bulunan 19 resim gösterilmiş ve bunlar arasında ikişer tane sevdikleri ile sevmediklerini seçmeleri istenmiştir (Bell ve DePaulo, 1996). Bu resimleri neden sevdikleri ya da sevmedikleri konusunda da detaylı bir yazı yazdırılmıştır. Daha sonra, bu resimlerin bazılarını yaptığını iddia eden resim öğrencileri ile görüşürülmüşlerdir.

Alınan sonuçlara göre, kadınlar erkeklere göre karşılarındaki kişileri incitmek adına daha çok dış merkezli yalan söyledikleri, daha fazla yalan söyledikleri ve bu yalanların daha çok karşı tarafı incitmek adına söylendiği anlaşılmıştır (Bell ve DePaulo, 1996, s. 263).

Yapılan bir başka araştırma, internet üzerinde faaliyet gösteren sohbet odalarında kadınların ve erkeklerin davranış farklılıkları ile yalan eğilimlerini incelemiştir. Araştırma sonucunda sohbet odalarında erkeklerin kadınlara göre daha fazla yalan söyledikleri ortaya çıkmıştır (Whitty, 2002, s. 12). Erkekler, kendilerini daha seksi ve çekici

göstermek için yalan söylerken; kadınlar daha çok kendilerini korumak eş deyişle güvenlik açısından yalan söylemektedirler.

Erkeklerin, hoşlandıkları kadınlardan randevu alabilmek için yalan söylediklerine dair araştırma sonuçları vardır (Eyre, Read, ve Milstein, 1997; Rowatt ve ark., 1998). Yine erkekler kadınlara göre (kariyer beklentisi için) karşı tarafı daha fazla aldattığı, ancak kadınların da fiziksel görünümü ile ilgili aldatıcı davranışlara girdikleri (karnını içine çekmek gibi) ortaya konulmuştur.

50 erkek ve 50 kadın katılımcı ile yapılan bir çalışmada, potansiyel bir eş adayında neye baktıkları sorulduğunda erkekler kadınlarda fiziksel görünüme dikkat ettiklerini söylerken; kadınlar erkeğin para kazanma kapasitesine işaret etmişlerdir (Buss ve Barnes, 1986'dan aktaran Vrij, 2008, s. 28). Bununla birlikte, aldatmada cinsiyet farkları üzerine yapılan bir çalışmada erkeklerin maddi bir çıkar sağlamak için kadınlara göre çok daha fazla yalan söyleyebildikleri ortaya çıkmıştır (Dreber ve Johannesson, 2007, s. 198). Aynı çalışma, kadınların daha fedakâr olduğunu, riskten kaçındığını ve erkeklere göre daha az rekabetçi olduğunu da öne süren araştırma sonuçlarını sunmuştur (Eckel and Grossman, 1998; Byrnes vd., 1999; Gneezy vd., 2003; Gneezy ve Rustichini, 2004; Croson ve Gneezy, 2004).

Yapılan bir çalışma da küçük yaştaki çocukların yalan alışkanlıkları üzerine yürütülmüştür (Gervais, vd., 2000). Bu çalışmada, 1128 anaokul ve ilkokul çocuğunun öğretmenleri ve ebeveynleri tarafından doldurulmak üzere iki ayrı anket hazırlanmıştır. Bu ankette çocukların yalan alışkanlıkları ve bu yalanların ne kadar yıkıcı olduğu sorularına yanıt aranmıştır. Ailelerin ve öğretmenlerin değerlendirmelerine göre tüm yaş gruplarında erkek çocukların kız çocuklara göre daha fazla yalan söyledikleri, daha ısrarlı yalancı oldukları ve söyledikleri yalanların daha yıkıcı olduğu ortaya konulmuştur (Gervais, vd., 2000, s. 219). Erkek çocuklarının kız çocuklarına göre daha sıklıkla yalan söyledikleri şeklinde ortaya çıkan araştırma sonucu, daha önceki yayınlarla tutarlı bulunmuş (Griffiths, 1952; McFarlene, Allen ve Honzik, 1962) ve Lewis'in (Lewis, Stanger ve Sullivan, 1989) bunun sebebi olarak kız çocuklarının yalan söylemede daha yetenekli olabilecekleri konusundaki yorumuna katılmışlardır (Gervais, vd., 2000, s. 220).

Yapılan bir başka araştırma, erkeklerin yalanı saklama konusunda daha başarısız olduğunu ortaya koymuştur (Feldman, Tomasian ve Coats, 1999, s. 244). Bu çalışmada

gözlemciler erkeklerin yalan söylediklerini, kadınların söyledikleri yalanlara göre daha fazla fark etmişlerdir.

Son olarak yapılan bir araştırmada, yalan söyleme becerisinde hafıza bakımından kadın ve erkekler karşılaştırılmıştır (Akçay, 2012). 30 Erkek ve 31 kadın katılımcının yer aldığı araştırmada, katılımcılardan hayali bir günü kronolojik sıra ile anlatmaları, daha sonra aynı hikâyeyi tersine sıra ile tekrarlamaları istenmiştir. Sonuçlar incelendiğinde, kadınların erkeklere göre anlamlı bir biçimde daha az hata yaptıkları (.77'ye 1.53), hikayeyi daha kısa bir sürede geri anlattıkları (41.35 saniyeye karşılık 51.7 saniye) ve kadınların tersine sıra ile anlatırken erkekler kadar zorlanmadıkları ortaya konulmuştur (Akçay, 2012, s. 241).

1.2.3. Yalancılar ve yaş

Yalan söylemek bir insan davranışı olmakla beraber, bu davranış biçiminin hangi yaştan itibaren başladığı ve geliştiği konusunda genel bir tartışma vardır. Bu tartışmanın geçmişi daha da önceki tarihlere dayandırılabilir (Hall, 1892; Hartshorne ve May, 1928; Krout, 1931; St John, 1908; Stern ve Stern, 1909; Triplett, 1900'den aktaran Newton, Reddy ve Bull, 2000, s. 297). Bununla birlikte çocukların dört yaşından itibaren yalan söyleme yetisi kazandıklarına ilişkin genel bir kanı vardır (Bussey, 1992; Leekam, 1992; Newton, Reddy, ve Bull, 2000; Wilson, Smith, ve Ross, 2003'den aktaran Vrij, 2008, s. 28). Bu kanı, dört yaş öncesi çocuklarının yanlış bir inancı anlamayı gerektiren görevleri yerine getiremeyecekleri yönündedir (Gopnik, 1993; Perner, 1991; Wellman, 1990) ve bu nedenle kandırma niyetinde bulunamazlar.

Çeşitli çalışmalar çocukların dört yaşın altında aldatma becerisine sahip olmadığını ortaya koyar. Yapılan çalışmalar dört yaş altındakilerin bir ödül karşılığında, bir arkadaşına yardım etmek için ve benzer şartlar altında bile yalan söyleyemedikleri yargısında birleşir (Sodian, 1991; Peskin, 1992; Ruffman, Olson, Ash, ve Keenan, 1993; Russel, Mauthner, Sharpe, ve Tidswell, 1991'den aktaran Newton, Reddy ve Bull, 2000, s. 298). Ailelerle yapılan görüşmelerde de genel kanı çocuklarının yalan söylemeye dört yaştan itibaren başladıkları yönündedir (Stouthamer-Loeber, 1991'den aktaran Newton, Reddy ve Bull, 2000, s. 298). Tüm bunlar çocuklarda aldatmaya ilişkin anlamlı bir gelişmenin dört yaş ile başladığına işaret eder (Perner, 1991).

Bununla birlikte, aldatma becerisinin dört yaşından itibaren kazanıldığı konusunda karşıt fikirler de söz konusudur. Yapılan bir çalışmada (Lewis, Stanger, ve Sullivan, 1989, s.

440) üç yaşındaki çocuklar bir odaya alınmış ve arkalarına bir oyuncak yerleştirilmiştir. Daha sonra çalışmayı yürüten kişi tarafından arkalarında bir oyuncak olduğu söylenmiş, kendisi odadan ayrıldıktan sonra bu oyuncuğa kesinlikle bakmaması gerektiği, döndüğünde oyuncakla oynamalarına izin verileceği anlatılmıştır. Deneye katılan 33 çocuktan yalnızca dördü oyuncuğa bakmamıştır. Bakan çocuklardan %38'i baktığını itiraf etmiş, %38'i bakmadığını iddia etmiş, %24'ü ise cevap vermemiştir (Lewis, Stanger, ve Sullivan, 1989, s. 440). Cinsiyet bağlamında bakıldığında, çocuklardan erkeklerin daha çoğunlukla kural ihlalini itiraf etmeye eğilimli oldukları, kızların daha fazla sakladıkları ortaya çıkmıştır. Araştırmacılar çalışma sonuçlarını, üç yaş çocukların bir kural ihlali yaptıklarında ve bunun hakkında soru sorulduğunda aldatma becerisine sahip oldukları şeklinde yorumlamışlardır (Lewis, Stanger, ve Sullivan, 1989, s. 442). Üç yaş çocukları sözel aldatmayı kullanmaktadırlar. Bu durumu ailelerinin onları sosyalleştirmeye yönelik çabalarına bağlamaktadırlar. Sözel aldatmayla birlikte aldatmaya yönelik sözsüz davranış değişiklikleri de dikkat çekmektedir. Oyuncuğa baktığı halde bakmadığını söyleyen çocukların yüzünde artan bir gülümseme ve rahatlama hali gözlenmiştir.

Daha sonra bu araştırmayı, 32 aylık çocuklarla tekrarlayan Nigro ve Snow (1992'den aktaran Vrij, 2000, s. 28) benzer sonuçları elde etmiştir. Reddy ise (2007, s. 621), çocuklarda yalan bilgi aktarımının doğru bilgi aktarımıyla eşzamanlı olarak başladığını iddia etmiştir. Bununla beraber çok daha küçük yaşlarda aldatmanın başladığına dair birtakım çalışmalar olsa da bunlar son derece tartışmalıdır.

Yalancılar ve yaş bağlantısına enteresan bir yorum da, yalan söylemenin bir sosyal beceri olduğu konusunda yapılan bir araştırma ile gelmiştir (Feldman, Tomasian ve Coats, 1999). Çalışmada, 11-16 yaş arası ergenlerin sosyal yeterliliği değerlendirilmiştir. Daha sonra katılımcılara iki ayrı içeceğin tadına baktırılmıştır (Feldman, Tomasian ve Coats, 1999, s. 241). Bu içeceklerden birisi tatlandırılmış ve lezzetli, diğeri şekersiz ve lezzetsiz üzüm suyudur. Katılımcılardan bu içecekleri beğenmiş ya da beğenmemiş gibi karşılardaki kişiye anlatmaları istenmiştir. Diğeri bir deyişle, katılımcılar anlatımlarının yarısında doğru, diğeri yarısında yalan söyleyeceklerdir. Alınan sonuçlara göre, sosyal yeterliliği yüksek olan ergenlerin karşılardaki kişileri kandırma oranları yüksektir; yalan ya da doğru söylerken inandırıcılıkları eşittir (Feldman, Tomasian ve Coats, 1999, s. 243). Sosyal yeterliliği düşük olan ergenler ise kötü yalancılar olarak değerlendirilmişlerdir. Yaşı büyük olanlar, görece diğlerinden daha iyi yalancılarıdır.

Ergenlerin yaşlarının büyümesi ile yalanlarının saptanmasının zorlaştığı sonucu önceki araştırmalarla uyumludur (Feldman, Jenkins ve Popoola, 1979).

1.3.1. Yalanın sosyal kolaylaştırıcı boyutu

Türkçe'ye “Yalanın İcadı” olarak çevrilen “Invention of Lying” filmi, yalan söylenmeyen bir dünyada yaşamının ne kadar zor olacağını gözler önüne serer (Gervais, Robinson, 2009). Film, yalan diye bir kavramın olmadığı, insanların yalan söylemenin dahi ne olduğunu bilmedikleri, ne varsa doğrudan yüzüne karşı söyledikleri hayali bir dünyayı anlatır. Nezaket diye bir kavram yoktur, insanlar akıllarına geleni söylerler ve karşısındaki kişide ne etki yaratacağını düşünmezler. Filmden alıntılanan örnek bir diyalog, konuyu daha iyi açıklayacaktır:

Mark Bellison: [Anna'yı telefonla arar] “Merhaba, ben Mark.”

Anna McDoogles: “Selam Mark. Benim e-postamı almadın mı?”

Mark Bellison: “Senin için yeterince iyi olmadığını yazdığın epostayı mı?”

Anna McDoogles: “Evet, işte o.”

Mark Bellison: “Evet, onu aldım. Merhabalar.”

Yukarıdaki diyalogdan da anlaşılacağı üzere, hiç yalan söylenmeyen ütopyik dünya sanıldığı kadar güzel olmayacak, hatta katlanılması güç bir hale gelecektir. İnsanlar birbirlerine sürekli olarak doğruları söylerse diyaloglar çekilmez, gereksiz bir biçimde kaba olur ve sosyal ilişkiler bozulur (Vrij, 2000, s. 34). İçe kapanık kişiler yalan söyleyemezler, bu nedenle tuhaf ve kaba görülür, insanlar kaçar. Makyavelistler ise sıklıkla yalan söyler ve popüler kişilerdir.

Yapılan bir çalışma, kişilerin kendilerini tanıtmalarına ilişkin olarak yapılmıştır (Feldman, Forrest ve Happ, 2002). Katılımcılardan hiç tanımadıkları kişilerle on dakika geçirerek kendilerini tanıtmaları istenmiştir. Bunlardan bazılarında kendilerini karşısına çıkacak kişilere sevdirmeleri, bazılarında da rekabet etmeleri görevi verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde, kişilerin kendilerini sevdirmeye amacı taşıdıklarında, kontrol grubuna göre anlamlı bir sıklıkla yalan söyledikleri belirtilmiştir (Feldman, Forrest ve Happ, 2002, s. 166). Dahası kendini sevdirmeye çalışan katılımcılar daha çok kendilerini merkeze alan yalanlar söylemişlerdir (167). Sonuçlar göstermektedir ki, kendini sevdirmeye ya da yakın ilişki kurmaya yönelik etkileşimlerimizde yalan sıklıkla kullandığımız bir araçtır.

Yalan başka sosyal problemlerin yanı sıra sosyal ilişkileri bozar. Toplumsal olarak yasaklanır ve kötülenir, ancak insanlar arası ilişkilerde bir o kadar da yaygındır (Saxe, 1991, s. 410; Camden, Motley, ve Wilson, 1984; DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, ve Epstein, 1996; Hample, 1980; Lippard, 1988; Turner, Edgley, ve Olmstead, 1975). Yalan sadece çok yaygın değildir, aynı zamanda iletişim becerisinin bir yansıması olarak değerlendirilmektedir (Camden ve ark., 1984; Knapp, Hart, ve Dennis, 1974; Nyberg, 1993'den aktaran Seiter, Brusckke ve Bai, 2002, s. 159). Üniversite öğrencileri arasında yapılan bir çalışma (Shusterman, Saxe, 1990'dan aktaran Saxe, 1991, s. 412), katılımcıların %85'inin romantik ilişkide buldukları kişilere yalan söylediklerini ortaya koymuştur. Yalanların çoğu da ilişki hakkındadır. Bir başka çalışmada ise (Knox, Schacht, Holt ve Turner, 1993'den aktaran Cole, 2001, s. 107) bireylerin çoğu (%92) ilişkide buldukları kişiye yalan söylediklerini itiraf etmişlerdir. İyi olan şudur ki, katılımcıların çoğu eşlerinin kendilerinden daha dürüst olduklarına inanmaktadırlar (Cole, 2001, s. 125). Yalan ilişkileri bozucu olduğu kadar bazı yazarlar tarafından "sosyal kolaylaştırıcı" olarak adlandırılmaktadır (Saxe, 1991: 414, Vrij, 2008, s. 34). Bu sayede ilişkiler ayakta kalmaktadır. Böylece bireyler sıkı inançlara sahip olurlar ve bazı durumlarda olayları işlerine geldiği biçimde anlayabilirler. Dahası doğru söylemeye inatçı bir takıntı ile bağlı olan kişiler toplum tarafından kaba ve patavatsız olarak nitelendirilerek sosyal anlamda yalnızlığa mahkûm edilirler.

Yalan kavramının doğası iki yönlüdür ve neden yalan söylediğiniz, bu konuda ne hissedeceğinizi belirler (Seiter ve ark., 2002'den akt Vrij, 2008, s. 34). Gerçek duygularımızı her zaman açık etmek istemeyiz ("Eşimin yaptığı yemekleri hiç beğenmiyorum" örneğinde olduğu gibi) ve yalan söylemeyi tercih ederiz. Benzer şekilde kendimizi her zaman için olduğumuz gibi yansıtmak istemeyiz; bunun yerine toplumun ya da karşımızdakinin bizi daha kolay kabullenebileceğine inandığımız şekilde yansıtmayı tercih ederiz. Kendimizi korumak, sosyal ilişkilerde gerginlikten ve çatışmadan kaçınmak ve duygularımızın en az zarar görmesini sağlamak amacıyla yalan söyleriz (DePaulo ve ark.,1996'dan aktaran Vrij, 2008, s. 34).

Yalan söyleme nedeni basitçe iki kategoride değerlendirilebilir: iyi niyetli ve kötü niyetli yalanlar (Goffman, 1974'den aktaran Seiter, Brusckke ve Bai, 2002, s. 159). Bir başka sınıflandırmaya göre yalanlar fedakâr (karşısındakinin iyiliği için), bireysel (kendi çıkarına yönelik) ya da suiistimale yönelik olabilir (Linskold ve Walters, 1983, s. 130). Yalanın algılanması her durumda ve kültürde aynı değildir. Ne amaçla söylendiği ve kime

söylendiği son derece belirleyicidir. Örneğin, Hopper ve Bell (1984, s. 299), iyi niyetli ve faydalı yalanların daha kabul edilebilir olarak değerlendirildiğini ortaya koymuştur. Linskold ve Walters ise fedakârlık amacı taşıyan yalanların bencil yalanlara göre daha az kınandığını; bencil yalanların ise suiistimale yönelik yalanlara göre daha az kınandığını belirlemiştir (1983, s. 135). Bir başka araştırmada yalanların kabul edilebildiği durumlar sırasıyla ilişki kurmak, başkasına fayda sağlamak, mahremiyeti korumak, çatışmadan kaçınmak, kendini korumak, imaj yönetimi, başkasına zarar vermeksizin kendi çıkarına yalan söylemek, başkalarına zarar vermek pahasına kendi çıkarına yalan söylemek ve kötü niyetle yalan söylemek olarak sıralanmıştır (Seiter, Brusckke ve Bai, 2002, s. 165).

Yalanın kime söylendiği de ayrı bir araştırma konusudur. Maier ve Lavrakas (1976'dan aktaran Seiter, Brusckke ve Bai, 2002, s. 162), arkadaşlara söylenen yalanların; tanıdıklara ya da yabancılarla söylenen yalanlara göre daha fazla kınandığını bulmuşlardır. Dahası bazı araştırmalar aldatmanın kişisel olmayan ilişkilere göre kişisel ilişkilerde daha fazla rastlandığını da ortaya koymuştur (Hample, 1980; Lippard, 1988; Millar ve Tesser, 1988). Ancak, bunun tam tersini iddia eden araştırmalar da yok değildir (DePaulo ve Kashy, 1998'den aktaran Seiter, Brusckke ve Bai, 2002, s. 162). Yakınlık kurmak ya da mahremiyeti korumak amacıyla yabancılarla yalan söylenmesi kabul edilebilir bulunurken; başkasına fayda sağlamak ve çatışmadan kaçınmak amacıyla eşe ve ebeveynlere yalan söylemek de yüksek puanlar almıştır (Seiter, Brusckke ve Bai, 2002, s. 166).

Yukarıda sayılan örnekler ve paylaşılan çalışmalar, yalanın neden aynı zamanda sosyal kolaylaştırıcı olduğunu da ortaya koymaktadır. Hiç kimsenin en ufak bir yalan söyleyemediği bir dünya son derece kaba ve kusurlu olacaktır. Bu yüzden kimi zaman yalan söylenmesinden rahatsız olmaz ya da doğruluğunu sorgulamayız. İnsanların bizim ya da eylemlerimiz hakkında ne düşündüğünü her zaman için öğrenmek istemeyiz. Aksi halde özgüvenimiz yerle bir olabilirdi. Yalanlar bazen iltifat, bazen kompliman, bazen de mazeret adı altında sosyal yaşamı kolaylaştırır. Ancak, elbette yukarıda sıralanan yargılar yalanı meşrulaştıran bir takım savlar olarak değerlendirilmemelidir. Amaç her zaman için doğrunun peşinden gitmek, zarar verse dahi yalana hiçbir şekilde başvurmamak olmalıdır. Öte yandan bizim beyaz yalanlar olarak nitelendirdiğimiz yalanlar, taze dimağlara sahip olan çocukların aklını karıştırmakta ve yalan söylemenin kabul edilebilir olduğu durumların varlığına ilişkin kötü örnekler oluşturmaktadır. Yalan sosyal kolaylaştırıcı olabilir, ancak, her zaman kolay olanı tercih etmek zorunda olmadığımız da bir gerçektir.

2. ALANYAZIN İNCELEMESİ

2.1. Yalan Saptama

Önceki bölümde bahsi geçen beyaz yalanlar, çoğunlukla zararsız kabul edilen, doğruluğu sorgulanmayan, nezaketin bir parçası sayılan yalanlardır. Ancak yalanların tamamı böyle değildir. Yelpazenin diğer ucunda yer alan yalanlar, çoğunlukla varlığı ya da olma ihtimali bizleri rahatsız eden ve doğruluğunu araştırmak istediğimiz yalanlardır. Bir hakim, savcı ya da kolluk görevlisi için ifade verenin dürüstlüğü hayati öneme sahiptir. Bir psikiyatrist için hastasının sözlerinin doğruluğu önemlidir. Bir bankacı kredi açarken doğrulara tutunmayı tercih eder elbette. Çocuğumuz uyuşturucu kullanmadığını iddia ederken bir yanımız ona inanmak ister; bir yanımız ise bunun doğruluğunu sorgulamak. Bir hakim için kanaat kullanmak son derece kritiktir; vereceği yanlış karar bir hayatı sona erdirebilir ya da adaletin yerine gelmemesine neden olabilir. Yargı üyelerinin yalan saptamaya yönelik ilgileri büyüktür (Bond ve Uysal, 2007, s. 109). Bu türden yalanlara beyaz yalan değil siyah yalanlar ya da doğrudan yalanlar adını veriyoruz. Bu yalanlar bizim görmezden gelmek bir yana, kesinlikle doğruluğunu araştırmak ve gerçeğe ulaşmak istedikleri yalanlardır.

O halde “yalan saptama” kavramının ne olduğuna bakmak gerekir. Yalan saptama, yazılı ya da sözlü bir ifadenin doğruluğunun psikoloji, davranış bilimleri ve benzer disiplinlerin yardımıyla, kişinin sızdırdığı sözlü ve sözsüz işaretlerin incelenerek sorgulanması ve doğruya ulaşma çabasıdır.

Yalan saptama, yalan söyleyenin davranışlarında gözle görülebilir değişikliklerin ortaya çıkacağı varsayımı üzerine yürütülmektedir. Bu öngörü, insanların kafasını binlerce yıldır meşgul etmektedir. Milattan önce 800’lü yıllarda Hint tıbbı üzerine yazılan metinlerde, birisini zehirlemeye kalkışan insanlarda gözlenebilecek davranışlar şu şekilde sıralanır (Wise, 1845, s. 394): “Kimi zaman kötü bir eş ya da vefasız bir hizmetkâr efendisini yiyeceklerine zehir koyarak zehirlemek isteyebilir. Bunları ortaya çıkarmanın pek çok yolu vardır. Sorulara cevap vermez ya da kaçamak cevaplar verir; anlamsız konuşur; ayak başparmağını yerde gezdirir ve titrer; yüzünün rengi kaçar; parmaklarıyla saç diplerini ovalar ve bir şekilde evden kaçmanın yollarını arar.”

Yukarıdaki satırların yazarı, aslında engelleyemediğimiz davranışların çeşitli kanallardan bize nasıl ihanet ettiğini betimlemektedir (Frank ve Svetieva, 2013, s. 472): Sözlü ipuçları (kaçamak cevaplar), dil ötesi sözsüz ipuçları (cevap vermez ya da anlamsız konuşur), yüz

(rengi kaçar) ve beden (yerde gezen başparmak, titreme, saç diplerini ovalamak, kaçmaya çalışmak). Bu kanal ayrımları bugün bile araştırmalara öncülük etmektedir.

2.1.1. Yalan saptamanın tarihi süreci

Yalan yakalamak, tarihin bilinen en eski dönemlerinden itibaren insanlar için önemli bir uğraş olagelmıştır. Bu bölümde tarihten günümüze yalan saptama yöntemleri sıralanacak ve gelişimi aktarılacaktır.

2.1.1.1. Eski çağlarda yalan saptama

Bir sanığı itirafa yöneltmek ve zorlamak eskiden beri suç araştırmalarının en önemli, aynı zamanda en zor kısmını oluşturmaktadır (Robinson, 1949, s. 275). Bununla birlikte kabul edilmelidir ki geçmişte bu durum sıklıkla zorlama, şiddet ve işkence ile denenmiştir. Eski çağlarda yalan saptama işkence ile bağlantılı görülmüştür (Görsel 2.1.).



Görsel 2.1. Ortaçağ'da itiraf ettirmek için yapılan işkence yöntemleri¹.

Romalılar işkence yapmak için kullandıkları aletlere “tormenta” adını verirken, savurup uzağa atmaya yarayan alete de “tormentum” derler. İkisinin de kökü aynıdır. İşkence gerçeği çıkartıp ortaya atmaya yaramaktadır (Sabatini ve Tosun, 1962, s. 430). Encyclopédie'nin en önemli yazarlarından olan Louis de Jaucourt'a göre azap dayanılması az veya çok olanaksız olan, acı veren bedeni ceza olarak tanımlanmaktadır (Foucault, 2013, s. 73). Suçlu, sorumlu ve konuşan öznenin eylemi olan itiraf, yazılı ve gizli bilgi toplamanın tamamlayıcı parçasıdır (Foucault, 2013, s. 79). İşkence içinde

¹ Hanns Lilje: Martin Luther. En bildmonografi. Stockholm 1966. (10.04.2020 tarihinde erişilmiştir).

sorguya çekilen beden, suçun uygulama noktasını ve gerçeğin çekilip çıkartıldığı yeri meydana getirmektedir (Foucault, 2013, s. 85).

İşkence böylece bir yalan saptama yöntemi olarak ortaya çıkmış ve insanlık tarihi boyunca geçerliliği korumuştur. Ancak, bazen hafifletilmesi söz konusu olmuştur. 1150 ve 1529 yılları arasında yaşamış Bolonya'lı Ippolito Marsili “uyanık tutma” yöntemini keşfetmiş ve bu keşfini “vücuda zarar vermeyen bir işkence = torment um non laedens corpus” olarak soruşturma yapanların kullanımına sunmuştur. Bu yöntemi de şu şekilde tanımlamıştır: “Suçlu bir iskemle üzerine oturtulur ve gece ve gündüz uyumaması için başına iki kişi dikilir; uykusu gelen suçlunun kafası bir tarafa düşerken o tarafta bulunan nöbetçi kafasına eli ile bir tokat atarak uyandırır ve kafasını kaldırır. Bu iki nöbetçi yorulunca ve uyumak isteyince yerlerine iki yenisi gelir ve hiç bir şey söylemeden ne uyumasına ne de rahat etmesine izin vermezler; öyle ki, en fazla iki gece ve bir gündüz sonra, kendisine müjdelenen rahat dolayısıyla suçlu her şeyi itiraf eder” (Marsili, 1926, s. 25’ten aktaran Sabatini ve Tosun, 1962, s. 431).

Genel olarak bilim insanları, yalan saptamanın tarihini geçen yüzyılın başından itibaren başlatmaya eğilimlidir (Sten ve Sten, 1909/1999). Oysaki itiraf, işkence ve adli yöntemler ilişkisi neredeyse insanlık tarihiyle eşitir. Şurası önemlidir ki, geçmiş tarihlerden beri, Ortaçağ boyunca da geçerli olmakla beraber, birkaç istisnası olsa da yalan saptamanın tarihi, işkence ile sorgulamadan ibarettir (Trovillo, 1939, s. 850). İşkence, asırlar boyunca yalan saptamaya destek olmuştur. Bu boş inanç öylesine yaygındı ki, insanların işkence yolu ile masumiyetlerini ispatlamak zorunda olması bir kural gibiydi. Aşağı yukarı bin yıl boyunca Avrupa’da adli soruşturmanın esasını işkence oluşturmuştur. Bu konuda hiç kimseye merhamet edilmemiş, kadınlar, çocuklar ve yaşlılar basit bir ihbar sonunda ustaca uygulanan işkencelerde can çekiştirilmişlerdir. Mısır’da M.Ö. 1200 yıllarında IX. Ramses zamanında bir firavunun mezarına saygısızlık yapan dinsizlere işkence yapıldığı ve suçlarını itiraf edinceye kadar ellerinin ve ayaklarının taş merdaneler arasında ezildiği bilinmektedir (Robinson, 1949, s. 275). Eski Roma’da yalan saptamada kalp atışlarına dayanılır ve düzensiz kalp atışlarının yalana işaret ettiğine inanılır (Trovillo, 1939, s. 850). Burada kilit nokta, “İlahi hüküm” kavramı ile masumların Allah’ın yardımıyla işkencelerden hiçbir acı çekmeksizin kurtulabileceğine duyulan batıl inançtır. Örneğin, cinayet şüphelisi bir kişinin kolu erimiş kurşun kazanına daldırılır; eğer masumsa koluna bir şey olmayacağı, eğer gerçekten suçlu ise kolunun yanacağı öngörülürdü (Robinson, 1949, s. 277). Bu yöntemlerin en korkunç olanlarından birisi, şüphelinin üzerine

yerleştirilen oldukça ağır düz taşlardır. şüpheli günlerce bu ağırlığa a ve susuz bir şekilde maruz bırakılır ve itirafa zorlanır. Bengal'in kuzeyinde ise kızgın demir yöntemi kullanılır (Trovillo, 1939, s. 851). şüphelinin masumiyetini ispat etmesi için kızgın bir demir parçası diline dokuz kez (eğer daha önce dili yanmazsa) değdirilir. Yalan söyleyenin ağzı kuruyacağı için eğer dili yanarsa gerçekten suçlu olduğuna karar verilir. Sıcak demiri dile değdirmenin yanında, suçlanan kişiye o demiri elinde tutması için de zorlamışlardır. Masum kişinin ellerinin yanmayacağına inanılır.

Benzer şekilde şüphelinin ağzına kuru pirinç, ekmek vs. atmak ve yutmasını beklemek de aynı inancın bir yansımasıdır. Bu yöntem Hindistan'dan alınmıştır ve 1150 yılında Roma Katolik Kilisesi, Cornsnead adını verdikleri bu yöntemin kullanımını onaylamıştır. Ancak, kilisenin yöntemi oldukça insancıldır. şüpheli rahibin önüne arpa ekmeği ile peynir konulur. Etrafı diğer rahiplerle çevrili iken kendisine suçlamalar yöneltilir ve ekmekle peyniri yemesi istenir. İnanılan odur ki, eğer gerçekten suçluysa Cebrail adlı melek gelip onun boğazını sıkacaktır ve yutmasını engelleyerek suçluluğunu ortaya çıkartacaktır. Ancak, bu yöntemle suçluluğu ispatlanan herhangi bir rahibin kaydına rastlanmamıştır. Diğer yandan, Hintliler bunu pirinçle yapmayı akıl ederler. Ekmek-peynir ikilisinin aksine, pirinci yutabilen neredeyse yok gibidir. Kişinin suçluluk duygusu ile boğazının kuruduğu kabul edilir (Trovillo, 1939, s. 851). Oysa suçluluk duygusu gibi korkunun da ağzın kurummasına yol açacağı dikkate alınmaz. Yine şüphelinin gle atılması ve masumsa boğulmayacağı inancı da bu türden batıl inançların bir yansımasıdır (Frank ve Svetieva, 2012, s. 473).

Hindistan'da Cornsnead yönteminin başka bir çeşidi de uygulanmıştır. şüpheliye, çeşitli sihirli sözlerle hazırlanan ve sathee adı verilen bir tür pirinç verilir. Kişi, doğuya dönük yüzü ile bunu yutmaya çalışır ve bir yaprağın üstüne tükürmesi istenilir. Eğer tükürüğü kanlı ise, ağzının kenarları kabarmışsa ya da titriyorsa yalan söylediğine hkmedilirdi.

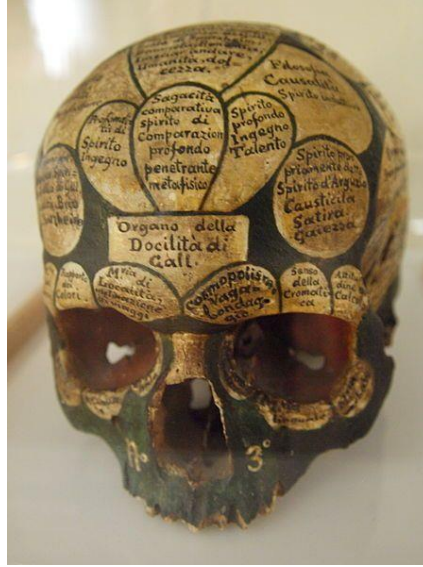
Afrika'nın geçmişinde yaşanan bir olay da eza yöntemi ile yalan saptama çalışmasıdır. Araştırmacı Hubbard (Hubbard, 1937'den aktaran Trovillo, 1939, s. 851) Afrika'da yaptđđ keşifler esnasında, ilginç bir olaya şahit olur. Barotse yerlisi bir kadın eşyaları arasından bir miktar kumaş alındđđını fark eder. Bunun zerine hırsızlı belirlemek için bir sınav yapılır. Buna göre altmış sıradan kadın sıraya girerler. Sınavın nasıl yapılacağı aıklandđđında hiç kimse itiraz etmez. Herkes bunun adil bir sınav olduğu kanaatinde birleşir. Daha sonra ateşin üzerine bir gğm su konulur. Tamamen kaynadđđında yanına bir gğm de soğuk su konulur. Sıra ile herkes geçer, saç elini önce soğuk suya, sonra da

sıcak suya sokarlar. Bu insanların ertesi gün öğleden sonra gelmeleri istenir. Geldiklerinde kolu yanmış ya da zarar görmüş kişi yalancı sayılacaktır. Ertesi gün sıraya girerler ve kollarını açarlar. Sadece bir kadının kolu yanmıştır. Soruşturma devam eder ve kadın suçunu itiraf eder.

Yukarıda sayılan metotlar oldukça acımasızdır, boş inançlardır ve doğru olarak kabul edilemez. Ancak, bu yaklaşımlar bir gerçeği de kabaca ortaya koymuşlardır. Duygular ve psikolojik dışavurumlar bir yalan söylendiğine işaret edebilir. Bu konu üzerine yapılmış pek çok çalışma literatürde sayılabilir (DePaulo vd., 2003; Vrij, 2000; Zuckerman, DePaulo ve Rosenthal, 1981).

2.1.1.2. İlginç arayışlar

19. yüzyılın sonlarına gelirken, nöroanatomist, doktor ve beyin fonksiyonlarına yönelik araştırmalara öncülük eden Franz Joseph Gall, ilginç bir teoriyi ortaya koydu. Şüpheli ya da sanığın duygularının analizi sayesinde yalan saptama yapılabileceğini ileri sürdü. Öğrencisi Doktor Johann Spurzheim de bu teoriyi geliştirmek için oldukça çaba harcadı. Araştırmalarının özünde beynin değişik alanları ile kafatası şeklinin arasındaki ilişki vardı (Rafter, 2005, s. 65) (Görsel 2.2.). Frenoloji adı verilen bu bilim dalı ya da araştırma disiplinine göre, beyin rekabet, tutku, yıkıcılık, yalan söyleme eğilimi gibi pek çok bireysel duyguyu algılayan ve suç davranışında kullanan zihnin merkezindeki organdır (Vicianova, 2015, s. 524). Diğer bölgelerine göre daha içbükey ya da dışbükey olan kafatası bölümlerinden beynin daha aktif bölgeleri anlaşılabilir. Her bölümün göreceli büyüklüğünün büyütülebileceği ya da küçültülebileceği varsayılır. Gall, frenolojinin bir başka deyişle insan kafatasının haritasını çıkartmakla uğraşan yeni disiplinin kurucusu olmuştur. Gall, çeşitli suçluların kazıtılmış kafaları üzerinden kafatasının “anomalileri”ni gösterdiği halka açık gösterimler yapmıştır. Onun çalışmalarından kimin yalan söylediğine dair adli davalarda da yararlanılmıştır.



Görsel 2.2. Frenoloji².

Frenoloji sayesinde (yalan söyleme de dahil olmak üzere), suç davranışının bilimsel araştırmalara konu olabileceği fikri yayılmaya başlamıştır. Böylece, suçluların davranışlarının kusurlu beyin fonksiyonlarından etkilenebileceğini öngören tıbbi suç davranışı modeli güçlenmiştir. Böylece, pek çok hasta insan suçlu olarak haksız bir biçimde cezalandırılmaktan kurtulmuştur (Trovillo, 1939, s. 859).

2.1.1.3. *Beden-yalan ilişkisi ve yalan makinası*

Ağır bir şekilde hastalanan Suriyeli Prens Antiorus'un tedavisi için bir hekim çağırılır. Sarayda bu prensin üvey annesine aşık olduğu söylentileri alıp başını gitmiştir. Hekim onunla uzun uzadıya üvey annesi ve onun güzelliği üzerine sohbet eder. Sonra bir anda prensin bileğini tutar ve nabzını sayar. Nabzının hızlı atışını, prensin gerçekten de üvey annesine olan tutkusundan kaynaklandığını ortaya koyar (Sabatini ve Tosun, 1962, s. 436).

Aldatmaya ilişkin fiziksel semptomlara ilişkin bir diğer gözlem örneğine de Gesta Romanorum adlı kitapta rastlanır (Herrtage, 1879'dan aktaran Trovillo, 1939, s. 854). Ortaçağ'da eşinin sadakatinden şüphelenen soylu bir kişi, bu konuda danışmanından yardım ister. Danışman o gece kadının yanına oturur, sohbet ederken nazik bir biçimde elini onun bileğinin üzerine koyar. Konuşma esnasında şüphelenilen adamın adını söyler ve kadının nabız atışının arttığını gözlemler. Daha sonra kocasının adını da dile getirir, ancak aynı tepkiyi alamaz. Bu olayın sonrasında kadından bir itiraf alındığı söylenir.

² <https://www.britannica.com/topic/phrenology> (10.04.2020 tarihinde erişilmiştir).

İtalyan Doktor Giovanni Maria Lancisi (1654-1720), ölümünden sonra yayınlanan, kalp ve damar yolları üzerine yazdığı “De Motu Cordis” (Kalbin Hareketi) adlı eserinde duyguların, zihnin sınırları, sinir düğümleri ve kalbin koroner damarları üzerindeki fonksiyonlarına oldukça bağımlı bir biçimde ortaya çıktığını ileri sürdü (Troville, 1939, s. 856). Buradan hareketle zihin karakteristiğinin beden yapısı ve fiziksel değişimlerinden kaynaklandığını ortaya koydu. Böylesi bir teori, aldatma esnasında kalbin hareketleri ve duygusal yaşantılarda beden fonksiyonları üzerine yapılan deneylere ciddi bir zemin hazırladı.

Yukarıda aktarılan Suriyeli Prens Antiochus'un olayında, yaşadığı heyecanın kalp atışlarına yansımalarının yalan makinasına esin kaynağı olduğu fikri yaygındır (Sabatini ve Tosun, 1962, s. 436). Yalan saptama kavramının merkezinde, kişinin yalan söylemekten kaynaklanan fiziksel ve ruhsal tepkilerin ortaya çıkacağı varsayılır. Bu nedenle araştırmacılar, kişinin fiziksel tepkilerini sayısallaştıracak yöntemler üzerine çalışmışlardır. İsviçreli bilim insanı Otto Veraguth (1870-1944), Amerikalı Harold Burr (1980-1991), William Moulton Marston (1893-1927), John Augustus Larson (1892-1965) ve Leonarde Keeler (1903-1949)'in bilimsel çabaları ve icatlarıyla kan basıncında, solunum ritminde ve psiko-galvanik tepkilerdeki değişimlerin kaydını olanaklı hale getiren yalan makinası (orijinal adı ile poligraf) ortaya çıkmıştır.

Yalanın bilimsel açıdan araştırılmasına yönelmiş bütün metotlar, denemeye tâbi tutulmanın yalan söylerken vejetatif (otonom) sinir sistemi yolu ile bir heyecan deşarjına uğradığı fikrine dayanmaktadır (Sabatini ve Tosun, 1962, s. 437). Yalan makinası da bu ilkeden ayrı değil, bunun sayısallaştırılmış halidir. Esasen yalan makinası Türkçe'ye kötü bir çevirisi yapıldığından dolayı yanlış anlaşılmaktadır. Orijinal ismi ile “poligraf” yani çoklu yazıcı, cihazı daha doğru bir biçimde tanımlamaktadır. Poligraf, sorgulama esnasında kişinin nabzı, nefes alışı, cildinin iletkenliği ve kan basıncını ölçmektedir (Rosenfeld, 1995). Makinanın başında oturan bir uzman, bir başka deyişle yalan saptama uzmanı vardır. Bu uzman sorguladığı kişilere önemli veya önemsiz sorular tekniğini kullanır (Sabatini ve Tosun, 1962, s. 438). Buna göre sorgulayan kişi önemsiz sorularla kişinin normal değerlerini belirler, daha sonra soruşturma ile doğrudan ilgili soruları sorar. Buradaki mantık, kişinin yalan söylerken yaşadığı korku ya da heyecandan dolayı normalden farklı tepkiler vereceği üzerinedir. Bu bakımdan poligraf kullanan bir uzman ile sözsüz işaretleri inceleyerek yalan saptamaya çalışan bir uzman arasında pek fazla fark yoktur.



Görsel 2.3. *Yalan makinası*³.

2.2. Davranışlardan Yalan Saptamaya Yönelik Teorik Yaklaşımlar

Alman kökenli Amerikalı psikolog Hügo Münsterberg 1908 tarihli kitabında, gelecek yüzyılda yalan saptamaya ışık tutacak saptamayı yapıyordu: “saklanan duygular kendisine ihanet eder” (Münsterberg, 1908’den aktaran Littlefield, 2011, s. 18). Aynı dönemde yaşamış olan Freud ise (1959, s.94) bu yargıyı daha şiirsel bir biçimde dile getiriyordu: “Görmek için gözleri, duymak için kulakları olan kişi bilmelidir ki, hiçbir ölümlü sır saklayamaz. Eğer dili susarsa parmak uçlarıyla konuşur, ihanet her gözeneğinden sızar.”

Uygulamalı psikolojinin kurucularından olan Münsterberg’e göre duygular bizim bilinçli kontrolümüzü aşar, yalnızca psikolojimize değil fizyolojimize de etki eder, bu nedenle ölçülebilir ve güvenlik ya da yargı gibi alanlarda yasal olarak kullanılabilir.

³ <https://experts.ims-expertservices.com/expert-library/may-2015/article-2-state-courts-frye-vs-daubert/> (10.04.2020 tarihinde erişilmiştir.)

Yalan saptayabilmek, bir anlamda karşımızdakinin zihnini okumaktır. Pek çok kişinin elde etmek isteyeceği olağanüstü bir güçtür. Çok bilinen çocuk romanında Pinokyo'nun burnu yalan söylediğinde uzar. Günlük hayatta ise işler böyle yürümez. Sözsüz işaretlerden yalan saptama ile uğraşan tüm araştırmacılar şu konuda fikir birliğine varmışlardır: yalan saptamada bir Pinokyo etkisi, bir başka deyişle yalanı herkeste ortaya çıkartacak tek bir davranış kalıbı yoktur (Frank ve Svetieva, 2013, s. 477). Yalının bir turnusol kağıdı ya da belirgin bir davranış seti bulunmaz (DePaulo vd., 2003; Vrij, 2000, 2008). Yalan söyleyen insanlarda ortaya çıkan işaretler, doğru söyleyenlerde de ortaya çıkabilir (Vrij, 2008, s. 37). Yalan bir duygu değildir, bu nedenle belirgin bir sözlü ya da sözsüz ifade ile eşleştirmek pek de mümkün görünmemektedir (Zuckerman vd., 1981, s. 7). Bununla beraber, herkeste standart olmasa da, yalana eşlik edebilen pek çok sözsüz tepki söz konusudur. Burada belirgin bir davranış olmasa da davranış gruplarından bahsedilebilir.

Yalının davranışlarla ilişkilerine dair dört temel süreç ortaya konulmuştur (Zuckerman vd., 1981, s. 7). Bunlar, sırasıyla davranış kontrolü, uyarılma, duygusal yaklaşım ve bilişsel yüküdür.

2.2.1. Davranış kontrolü

Doğruyu söyleyen insanların davranışlarını bu yönde kontrol etmelerine gerek yoktur. Doğru söyleyen, doğru söylediğinin bilincindedir ve doğrudan bildiklerini aktarır. Yalan söyleyenler ise gözlemcilerin onları yalan söyleyip söylemediklerine dair sürekli olarak davranışlarını izlediklerini düşündüklerinden diken üzerindedirler (Vrij, 2008, s. 41). Bu nedenle yalan söyleyenler sürekli olarak davranışlarını kontrol etme eğilimindedirler. Konuşurken davranışlarını, doğru söyleyenlerin davranışlarına benzer şekilde uyarlamak zorundadırlar. Yalanı saklamak üzere ortaya çıkan bu gayretler, paradoksal bir biçimde yalanı ele verebilecek ipuçları olabilir. Kontrol altındaki davranış planlı, çalışılmış, yapay ve kendiliğindenlikten uzak görünebilir (Zuckerman vd., 1981, s. 7). İnsanın pek çok iletişim kanalı vardır ve yalan söyleyen kişinin bunların tamamını kontrol etmesi mümkün değildir. Bazı davranışlar yalan söyleyenin kontrolünün tamamen dışındadır, çünkü bunlar duygularla ilişkilidir (Ekman, 1985). Kontrol etmeye çalışırken uyumsuzluk ortaya çıkabilir, yüz ve beden, yüz ve ses, makro ve mikro ifadeler birbirinden farklılaşabilir. Örneğin gerçek gülümsemede gözün altında bulunan orbicularis majör kasları gerilir. Fakat sahte gülümsemede bunu istekle yapmak imkânsızdır. Böylece size gülümseyerek bir şey anlatan kişinin sözlerinin dürüstlüğünden şüpheye düşebilirsiniz.

Bir başka durum kendimizi konuşurken izleyemiyor olmamızdır. İnsan konuşurken sürekli aynaya bakamaz. Bu nedenle “doğru söyleyen biri” izlenimini nasıl verebileceğimizi de esasen bilemeyiz (Vrij, 2008, s. 41). Gündelik yaşamda bilgi aktarımını sözler üzerinden yaparız. Bu nedenle dikkatimiz kendi sözsüz davranışlarımız değil cümlelerimiz üzerindedir. Yalan söylemediğimiz zamanlar ile yalan söylerken bedenimizde meydana gelen küçük değişimleri bilemeyiz. Bilemediğimiz için de bunu bilinçli davranışlarımıza yansıtamayız ya da bastıramayız.

2.2.2. Uyarılma

Yalanın uyarılmaya neden olduğu konusu, yalanın psikofizyolojik saptama üzerine yapılan çalışmalardan ortaya çıkmış bir kavramdır (Lykken, 1974; Orne, Thackray, ve Paskewitz, 1972; Podlesny ve Raskin, 1977; Waid ve Orne, 1981’den aktaran Zuckerman vd., 1981, s. 7). Buna göre yalan ve doğru söylemek farklı otonom tepkilere neden olur. Bir başka deyişle, yalan söylemenin getirdiği genel uyarılmışlık hali, kişide daha fazla sözsüz sızıntıya neden olur. Bu durum üç şekilde açıklanmaktadır (Davis, 1961’den aktaran Zuckerman vd., 1981, s. 7); şartlı refleks teorisi, çatışma teorisi ve ceza teorisi. Şartlı refleks teorisine göre, hali hazırda söylenen bir yalan, otonom tepkilere neden olur, çünkü geçmişte meydana gelen utanç verici ve bu nedenle travmatik bir olaya gönderme yapmaktadır. Çatışma teorisine göre, yalan söylemeye karşı gelişen aşırı tepki, yalan ve doğru arasında zihnin yaşadığı ciddi çatışmadan ileri gelir. Ceza teorisi ise, yalan söyleyenin bedeninin verdiği aşırı otonom tepkilerin nedeninin, yalan ortaya çıktığında cezalandırılma korkusu olduğunu ortaya koyar. Bununla birlikte ne şartlı refleks, ne de ceza teorisi laboratuvar ortamlarında ispatlanamadığı gibi, sıradan suçlularda da pek fazla görülmemektedir.

Uyarılma ile bağlantılı bir başka yaklaşım, “kabahatli bilgi”dir (Verschuere, Crombez, ve Koster, 2004, s. 267). Yalan söyleyen, aslında söylediği cümlelerle zıtlık oluşturan bir suçlu ya da kabahatli bilginin sahibidir. Yalan söylerken bu bilgi sürekli olarak aklına gelmektedir ve onu rahatsız eder. Bu rahatsızlık yalan söyleyende genel bir uyarılmaya neden olarak onda birtakım otonom tepkiler ortaya çıkartabilir. Bu tepkiler gözbebeklerinde büyümeye; göz kırpma sayısında artış ve konuşma kusurları şeklinde olabilir. Esasen çocuklarda, gençlerde, sıradan insanlarda bu durum gerçekten de ortaya çıkabilir. Öte yandan yıllarını suç toplumu içerisinde geçirmiş ve suç işlemeye alışkanlık kazanmış bireylerde bu durumun ortaya çıkması pek de olası görülmemektedir.

2.2.3. Duygusal yaklaşım

Yalan söylemek genel olarak üç ayrı duyguya neden olur; suçluluk, korku ve haz (Ekman, 1985/2001, 1989'dan aktaran Vrij, 2008, s. 38). Korku yerine gerginlik duygusunu da yazan yazarlar söz konusudur (Zuckerman vd., 1981, s. 9). Çok önemli bir sınavda kopya çeken bir öğrenciyi düşünün. Öğretmenin bu sınav kâğıdından şüphelendiğini ve çocuğu sorguya çektiğini varsayalım. Öğrenci elbette *suçluluk* duyabilir, çünkü hakkı olmayan bir bilgiyi çalmıştır. Hayatı boyunca ona hırsızlık yapmanın, hakkı olmayan bir şeye el uzatmanın ne denli kötü ya da günah olduğu anlatılmıştır. *Korkar*, çünkü gerçek anlaşıldığı anda dersten kalacak, belki de disiplin kurulu kararıyla okuldan atılacaktır. Bir yandan da *haz duyar*, çünkü eğer yakalanmamayı başarırsa dersten geçecek, hatta mezun olacaktır. Bu duyguların her biri, kişinin üzerinde ciddi seviyede stres yaratacak, baskı altındaki öğrencinin normal dışı davranışları kendisini ele verebilecektir.

Ekman'a göre (Ekman, 1985'ten aktaran Üretmen, 2008, s. 11) kişilerin duyguları anlaşılabilirse, yalan söyleyenleri doğru söyleyenlerden ayıran davranışları da ortaya koyabiliriz. Yakalanma korkusuna ilişkin olarak korku ipuçları arasında sesin yüksek bir perdeden çıkması, hızlı ve yüksek sesle konuşma, duraklama ya da konuşma hataları sayılabilir. Yalandan dolayı suçluluk duygusuna ilişkin çok fazla tanımlama yapılmamış olsa da, yalan söylediği için üzüntülü olanların yumuşak ve ağır bir tonda konuşacakları ve yere bakacakları ön görülmüştür. Aldatmadan kaynaklanan haz duygusu ise yüzde çok kısa bir an için beliren tuhaf gülümseme ile kendisini belli edebilir.

Bu modele göre, aldatma olumsuz ya da “uzak” davranışlarla karakterize edilir ve tabii ki uzak davranışlar suçluluk ve gerginlik göstergesidir (Zuckerman vd., 1981, s. 9). Bu duygular davranışlara birkaç şekilde etki edebilir. Yüze ve sese yönelik işaretler hoşnutsuz olabilir. Kendini yatıştırma amaçlı kendine dokunma (saçları düzeltme ya da kaşınmak gibi) davranışları artabilir. Daha sık göz kırparabilir. Daha az göz teması kurabilir, konuştuğu kişiden uzaklaşmaya çalışabilir, kişiye yönelmez, konuyu değiştirme yönünde çaba harcayabilir. Betimleyici ve vurgulayıcı el hareketlerinde azalmalar görülebilir. Konuşmada duraklamalar, konuşma hataları (kekeleme, kelime tekrarları, kelime eksiltmeler) ve tonda keskin değişiklikler (tizleşme ya da pesleşme gibi) ile karşılaşılabılır.

2.2.4. Bilişsel yük

İnsanlar kimi yalanları oldukça kolay söyleyebilir ve bu yalanmış gibi gelmez çoğu zaman. Sorulan basit sorular hiç düşünmeksizin nezaket gibi sebeplerden dolayı, doğru

olmasa da kolaylıkla yanıtlanabilir. Kişi kendisini kötü hissediyor olsa da, iyi olduğunu bildirebilir. Fakat tüm yalanlar böyle kolay söylenemez.

Yalan söylemek oldukça zor bir eylem olabilir. Özellikle hazırlıksız yalanlarda, kişi hiç yaşamadığı bir şeyi ya da olmayan bir hikâyeyi kurgulamak zorundadır. Bir defa bu uydurma aşaması, bilişsel olarak yükü son derece artırır. Kişi inandırıcı ve kulağa mantıklı gelen bir hikâyeye uydururken, bu yalana inanması gereken kişilerin konuya ilişkin diğer bilgileri ile çakışmamalı ve hatta örtüşmelidir. Bu uydurma hikâyeyi inanılır bir biçimde anlatırken, anlattıklarının karşı tarafta yarattığı etkileri izlemelidir. Bu durum başlı başına yalancıyı zorlayan bir eylemdir. Eğer inandırıcı olmadığı izlenimini edinirse, daha inandırıcı olmak için beden dili davranışlarını değiştirmelidir. Üstelik söylediği yalanları detaylı bir biçimde hatırlamalıdır ki, ilerleyen zamanda bu konuda sorulan sorulara açık vermeksizin cevap verebilmelidir. Bu durum zihinsel yüke neden olabilir. Söylenen bir yalan ne kadar karmaşık ve çok kapsamlı ise bilişsel yük o derece artar. Bu çoğu zaman yalancının bir paradoksudur. Yalancılar, detaylı anlattıkları yalanların karmaşıklık düzeyi arttıkça daha zor saptanabileceğini ve daha inandırıcı olduğunu düşünebilirler. Oysa bu durum çoğu saptanabilir daha fazla ayrıntı, çakışma ve diğer bilgi uyumsuzlukları olarak geri döner. Yalancı bunların her birine hakim olmak ve inandırıcılığını korumak zorunda kalır. Kazanç veya kayıp ne kadar fazlaysa, bunun oranı da daha fazla artacaktır. Bu artış, daha fazla bilişsel yük olarak geri döner (Frank ve Svetieva, 2013, s. 472).

Bilişsel yükü artıran bir diğer unsur ise, yalancıların kendi inandırıcılıklarını, doğru söyleyenlere göre daha az kabul edilebilir görmeleridir (DePaulo, vd., 2003, s. 77). Bunun en önemli nedenlerinden biri, yalanın başarılmasında elde edilecek yüksek kazanç ile yakalanmasında kaybedilecek şeylerin bazen doğru söyleyenlere göre çok yüksek olmasıdır. Örneğin bir kaçakçının gümrük memuruna karşı çok daha dürüst görünmesi gerekir, çünkü çantasını açmak zorunda kalmasının getireceği kayıp, kaçakçılık yapmayana göre oldukça fazla olacaktır (Vrij, 2008, s. 40). Ayrıca dürüst kişiler, masumiyetlerinin yüzlerine vurduğunu iddia ederler. Bu nedenle kendilerini dürüst olmayanlara göre daha rahat hissederler. “Kişinin iç dünyası dışına yansır” ve “kişi ettiğini bulur” gibi inançlardan dolayı yalan söyleyenler doğru söyleyenlere göre davranışlarını daha fazla gözleme, düzenleme ve daha dürüst görüneceğine inandıkları davranışları gösterme eğilimindedirler. Davranışlarına bu kadar çok dikkat etmek kişinin için bilişsel açıdan zorlayıcı olabilir.

Bilişsel yük, kişinin tanıdık olmadığı bir konuda daha fazla zihinsel enerji harcaması ve zorlanması anlamına gelir, (Akçay, 2013, s. 201). Bilişsel yük teorisi, kişinin zihninin belli bir çalışma hafızasına göre işlediği varsayımına dayanır. Bilgi işleme süreçlerinde, insanların sınırlı çalışma belleği ve sınırsız uzun süreli belleklerinin olduğu varsayılr. Eğer zorlanma artarsa, bu zorlanma insanlarda fiziksel birtakım işaretlerle kendini belli eder. Bellek kapasitesi yedi işleme sınırlıdır. Bunun üzerinde bir yükü yüklenirse, “bilişsel yük” (cognitive load) ortaya çıkar. Bilişsel yük artışında, gözbebeklerinin büyüdüğü, el ve ayak hareketlerinin azaldığı ortaya konulmuştur (Çakmak, 2007, s. 16).

Benzer şekilde zorlayıcı bir eylem olan yalan söyleme ediminin, bilişsel yükü artıracığı da ortaya konulmuştur (Zuckerman vd., 1981, s. 10). Bunun sonucunda cevap verme süresi ve aralığı artabilir. Gözbebeklerinin açıklığı, zorlanmanın derecesine göre değişiklik gösterebilir. El hareketleri ile sözcükleri betimleme, vurgulama, vb. azalır (DePaulo vd., 2003, s. 75).

Craig (2012, s. 37) bu durumu enteresan bir para örneği ile açıklar. İnsanın beyin kapasitesinin 100\$ değerinde olduğunu varsayar. Bu para miktarı, kişinin kullanabileceği dikkatin tamamıdır. Yalan söyleyen kişi, bu parayı yakalanmamak için dikkatli kullanmalıdır. Örnek şöyle devam eder:

5\$ yalanla ilgili olmayan, günlük hayata ilişkin uyaranlara, gürültü, sıcaklık, vs. için,

5\$ gözleri çok fazla kırpmamak için,

10\$ elleri ve kolları kontrol etmek için,

10\$ bedenin alt kısımlarını kontrol etmek için,

10\$ suçlayan kişilerin gözlerine samimi baktığına emin olmak için,

10\$ ne kadar kızılı ve nasıl konuştuğunu kontrol etmek için,

10\$ yakalanırsa nelerle karşılaşacağına dair düşünceler için,

Geri kalan 40\$ gelen soruyu kafada işlemek ve yalanı koruyacak inandırıcı bir yalan kurgulamak için harcanır. Toplamı 100\$ eder. Yani kişi elindeki dikkatin tamamını kullanmıştır. Eğer bu kişiye daha önce söylediği yalanlarla ilgili bir şey sorulsa, yeni bir yalan üretmesi için yalancının daha 40\$'a ihtiyacı olacaktır. Elinde böyle bir sermaye de olmadığı için bunu başka bir kanaldan tasarruf ederek elde etmek zorunda kalacaktır.

Örneğin ellerin hareketini durduracak ya da göz temasını sağlamayı durduracaktır. Bu sayede bir yalan avcısı için pek çok işaret ortaya çıkacaktır.

Bilişsel yük kaynaklı ortaya çıkacak işaretler, bilgisayarlardaki mavi ekran arızalarına benzer. Bilgisayarlar RAM belleklerinin gücüne göre belli sayıda programları aynı anda çalıştırabilirler. Çalıştırılan programların büyüklüğüne bağlı olarak, program sayısı arttıkça bilgisayar yavaşlar ve takılmalar başlar. Verilen bir komuta cevap verme süresi artar. Eğer kapasite tamamen dolarsa bilgisayar durur ve mavi ekran hatası verir. Benzer şekilde aşırı yük altında vücut belli uzuvlarının hareketini durdurur ya da kontrol edemez. Örneğin Charles Darwin'in bu konuda ilginç bir değerlendirmesi söz konusudur (Darwin, 2001, s. 61): "Belli durumlarla ilişkili olan alışkanlığa dayalı hareketler kısmen kontrol altına alınabilir. Bu durumda en az kontrol altına alınabilen kaslar en inanılır ifadeleri ortaya koyar ve biz bunları açıklayıcı kabul ederiz." Burada Darwin'in belirttiği en az kontrol altına alınabilir kaslar, esasen beyne en uzak durumda olan uzuvlardır. İletişim kanallarının en güçsüz olduğu uzuvlar, beyne en uzak yerlerden başlar (Ekman, Freisen, 1969, s. 32). Yani bu düşünceye göre örneğin yüz kaslarımızı daha kolay kontrol edebiliriz, bu nedenle bu iletişim kanalı çok fazla dürüş kabul edilmez (Mehrabian, 2007, s. 85).

Yakın dönemde yapılan çalışmalarda, yalan söyleyen bireylerde bilişsel yükün artışına neden olan yedi unsur sayılmaktadır (Vrij, 2015, s. 206). Öncelikle yalanı kurgulamak başlı başına son derece zorlayıcıdır. Öyle ki, yalancılar doğru olmayan bir hikâyeyi kurgularken, bu söylediklerinin dinleyenler tarafından inandırıcı ve bildikleri parçalarla uyumlu olup olmadığını da sürekli gözlemlemek durumundadırlar. Ayrıca yalancılar çok sağlam bir hafızaya sahip olmalıdır (Vrij, Granhag, Mann, 2010, s. 11). Çünkü anlattıkları her şeyden sorumludurlar. Doğru bir hikâyeyi anlatan kişi, detayları her zaman için kolayca hatırlayabilir. Oysa yalan söyleyen gerçek bir olay aktarmadığı için bu detayları unutabilir, bu nedenle söylediği her şeyi aklında tutmalı ve başka bir zamanda sorulduğunda tekrar edebilmelidir. İkincisi yalancılar kendilerine inanılmasına daha fazla ihtiyaç duyarlar (DePaulo, Lindsay, Malone, Muhlenbruck, Charlton, Cooper, 2003, s. 78). Çünkü onların kazanç ya da kayıpları daha fazla olacaktır. Bir sıradan yolcu ile bir uyuşturucu kaçakçısı yolcunun havaalanında görevli polis tarafından durdurulduğunu ele alalım. Üstlerinin aranması halinde ikisinin kaybı aynı olmayacağı gibi, kaçakçının polisi ikna ederek aranmadan ayrılması halinde kazancının ne kadar fazla olacağı da ortada olan bir gerçektir. İflasın eşiğinde olan bir iş adamı, eğer durumunun kötü olmadığına bankacı

ya da kredilendirme yetkilisini ikna edebilirse, alacağı kredi ile iş hayatını kurtarabilir, ikna edemediği halde ise iflas edebilir. Kazanç ve kayba yönelik makas ne kadar açıksa, kişi üzerinde yaratacağı stres de bir o kadar fazla olacaktır. Haliyle bu da bilişsel yükte artışa neden olur. Ayrıca doğru söyleyenlerin, kendilerinde masumiyetin ışıldadığına dair kuvvetli bir inançları vardır (Kassin, 2005, s. 218). Bu inanca göre doğru söyleyen kişiler, doğru söylediklerinin dışarıdan kolayca anlaşılabilceğini varsayarlar. Bu nedenle yalan söyleyen kişiler doğru söyleyen kişilere göre kendilerini daha fazla gözlemleyerek doğru söyleyen bir kişi imajını yaratmak zorundadırlar. Kişinin kendisini gözlemlemesi ciddi bir bilişsel yüke neden olur (Baumeister, 2010, 712). Öldürdüğü bir kişinin aranması için televizyona çıkan katilin durumunu düşünelim⁴. Bu kişi kendisini ve duygularını sürekli kontrol altına almak ve doğru bir görüntü verip vermediğini sürekli olarak gözlemlemek zorunda kalacaktır. Program esnasında kendisine pek çok soru sorulacak ve onun bu soruları açık yüreklilikle cevaplandırması istenecektir. O da tüm soruları dikkatle dinlemek, kendi uydurduğu hikâyesine uyumlu olacak bir cevap tasarlayarak inandırıcı bir beden dili ile cevaplarırken, karşısındakilerin kendisine inanıp inanmadıklarını sürekli kontrol edecektir. Eğer inanmadıklarını değerlendirirse bu hikâyeyi değiştirmek, eksiklerini tamamlamak zorunda kalacaktır. Böylesi bir zorlanma, yüksek düzeyde bir bilişsel yükü beraberinde getirecektir.

Üçüncüsü, yalancılar inandırıcılıklarını garanti altında hissetmedikleri için, inandırıp inandırmadıklarını anlamak üzere sürekli olarak dinleyicileri izlemek durumundadırlar. Dinleyiciyi böylesine dikkatle gözlemlemek de bilişsel yükü arttıran bir sebeptir. Bilişsel yükü arttıran dördüncü neden, yalancıların sürekli olarak kendilerine oynamaları ve rol yapmalarını hatırlatmak zorunda olmalarıdır. Beşincisi ise, yalan söyleyenlerin kendilerini rahatlatmak için haklı bir sebep bulmaları gerekirken, doğru söyleyenlerin böyle bir derdinin olmamasıdır (Levine, Kim, Hamel, 2010, 272). Çok çeşitli biçimlerde kendisini gösterebilir bu durum. Yalan söylüyordur, çünkü o paraya çocukları için ihtiyaç duyar. Yalan söylüyordur, çünkü doğru söylese karşı tarafın canı acıyacaktır. Yalan söylüyordur, çünkü aslında öyle yapmak istemiştir fakat yeterli vakti olmamıştır. Bu durum böyle sürer gider ve gerçek anlamda son derece yorucu ve bilişsel yükü artırıcı olabilir.

⁴ Palu ailesi kimdir, neden Türkiye'nin gündemine oturdu? <https://www.bbc.com/turkce/haberler-turkiye-46784451>, Erişim tarihi 24.04.2019.

Altıncısı bir kişi yalan söylerken, aynı zamanda doğruyu da sürekli örtmek, sürekli olarak saklamak ve sızmasını önlemek durumundadır. Yedinci ve son neden ise, doğru akla derhal gelirken, yalanın kasıtlı ve çaba harcayarak oluşturulması sürecinin yoruculuğudur. Doğru dediğimiz şey sıklıkla bir yaşantıdır ve tüm unsurları ile zihnin içerisinde yaşamaktadır. Fakat yalan söylemek bunun aksine bir kurgudur ve söylenen her şeyi hatırlayabilmek için bir çaba harcamak gerekir.

2.2.5. Çalışma belleği yaklaşımı

Geçmişte yaşanan bir olay hakkındaki gerçeği söylemek, yalnızca hatırlamayı değil aynı zamanda bir olaylara dayanan ya da otobiyografik hafızanın yeniden yapılanmasını da içerir. Bu, özellikle hatırlanması gereken olayın karmaşık olduğu durumlarda yeniden toplama için biraz çaba gerektirir (Sporer ve Schwand, 2006,s. 426). Buna karşılık (karmaşık) bir yalan oluştururken, bir insanın serbestçe hayal gücünü kullanarak serbestçe kurgulaması ve/veya karşılaştırılabilir durumlar ve olaylar hakkındaki senaryo bilgisine dayalı tutarlı bir hikaye oluşturması gerekir (Schank ve Abelson, 1977'den aktaran Sporer ve Schwand, 2006, s. 421). Bu nedenle, bir olayı doğru bir şekilde rapor eden bir kişi, daha ayrıntılı, daha uzun bir hikâye, daha hızlı konuşma ve sorulara daha hızlı yanıt verilmesine izin vermesi gereken mevcut bellek yapıları üzerine kolayca ilerleyebilir. Nitelikli yalancılar da, söz konusu olayın senaryosunun iyi yazılması veya ilgili deneyimlerden yararlanmaları durumunda da bunu başarabilir. Bununla birlikte, hazır senaryo veya olay şeması mevcut olmadığında, çalışma belleği kapasitesi daha fazla zorlanır ve bu da konuşma üretimi için daha kısıtlı bir hafıza kalmasına yol açar; sonuçta daha fazla duraklama ve konuşma hatalarına neden olur. Yalanlar inşa edildiğinde, yetenekli yalancılar sıfırdan karmaşık deneyimler yaratmaz, geçmiş deneyimlerin parçalarını ve parsellerini kullanırlar. Sadece çeşitli kaynaklardan gelen bu bilgilerin nasıl entegre edildiği, çalışma belleği ile ilgili devam eden araştırmalarla aydınlanabilir (Sporer ve Schwand, 2006, s. 422).

Özetle yalan söylemeye yönelik çalışma hafızası yaklaşımı, kandırma esnasında dil ötesi ipuçlarını elde etmeye yönelik karmaşık ve çok yönlü bir girişim olarak görülse de, ileride yapılacak çalışmalar için oldukça önemli sonuçlar yaratabilecektir.

2.2.6. Mikro ifadeler

Mikro ifadeler kavramı her ne kadar ünlü Amerikalı araştırmacı Paul Ekman'ın kitabı (Ekman, 1985) ve danışmanlığını yürüttüğü "Lie to Me"⁵ adlı dizi ile tanınmış olsa da, bu kavramdan ilk bahsedenler, terapi görüntülerini ağır çekimde izlerken mikro-anlık ifadeler adını verdikleri kavramı ortaya koyan Haggard ve Isaacs adlı iki araştırmacıdır (Haggard, Issaacs, 1966). Ancak Paul Ekman birkaç yıl sonra yalan kavramı üzerinde çalışırken mikro ifadeler olarak tanıttı (Akçay, 2013, s. 319).

Ekman'ın bu kavramı ortaya koyması da esasen rastlantılar sonucu ortaya çıkmıştır (Ekman, 1992, s. 16). Henüz sözsüz işaretlerin yalan söylendiğine yönelik ipuçlarının varlığının tartışıldığı bir dönemde terapistler bu konu üzerinde ciddiyle durmuşlardır. Çünkü iyi oldukları konusunda doktorları ikna eden hastalardan bazıları hastaneden taburcu olduktan sonra intihar etmektedirler. Sözsüz işaretlerin bu soruna bir çözüm olup olamayacağı tartışılmaktadır.

Bu konu üzerinde bir deneme yapmaya karar verilir (Akçay, 2013, s. 319). Mary adında orta yaş bunalımında bir kadın hastanede yatmaktadır. Üç kez intihar girişiminde bulunmuştur. Hastanede kaldığı üç hafta boyunca ciddi bir ilerleme göstermiştir, iyileştiğini iddia etmekte ve hastaneden ayrılmayı istemektedir. Oldukça inandırıcı olmasına karşın, doktorları ikna edemez ve taburcu edilmez. Tedavisinin sonunda hastaneden çıkmadan o günleri anlatır ve o gün çıkmış olsa aklındaki sadece intihar etmek olduğunu itiraf eder. Bu konu ile ilgili açık itirafından dolayı Ekman ve beraberindeki araştırmacılar kadının video görüntüsünü kare kare izleyerek incelemeye başlarlar. Sonunda ilginç bir bulguya rastlarlar: Doktor geleceğe ilişkin planlarını sorduğunda kadının yüzünde belli belirsiz ve çok kısa bir an için umutsuzluk ifadesi görünür. Bunun üzerinde yoğunlaştırdıkları çalışmalar sonucunda pek çok benzer anlık ifadeyi ortaya koyarlar. Böylece mikro ifade kavramı ortaya çıkar.

Ekman'a göre güçlü hissedilen duygular neredeyse otomatik bir biçimde yüz kaslarını hareketlendirirler (Ekman, 1985'ten aktaran Vrij, 2008, s. 64). Bunların kaynağı nöro anatomidir (Matsumoto, Frank, Hwang, 2013, s.130). Beynin bilinçli hareketleri kontrol eden korteks bölgesi ile refleksif hareketleri kontrol eden sub-korteks, yani limbik bölgesi, yaşanan bir olayla ilgili, birbirine zıt iki ayrı yüz ifadesi için, yüze sinyal gönderir. Öfke kendisini bastırılmış dudaklar, düşük kaşlar ve kısık gözlerle gösterir.

⁵ Lie to Me-Bana Yalan Söyle. (2009-2011). 48 bölüm. Yönetmen: Daniel Sackheim.

Korku ifadesinde kaşlar havalanmış, göz kapağı açık, gözaltları gergindir. Mutluluk ise yukarı çekilmiş ağız kenarları ve göz kenarlarındaki karga ayağı olarak adlandırılan kırışıklıklarla kendisini belli eder. Buna göre eğer bir kişi herhangi bir duygunun varlığını reddederse, o ifadeyi de bastırmak zorunda kalır. Ancak bu hiç de kolay bir iş değildir, çünkü o ifade saniyenin onda ya da on beşte biri gibi bir sürede beklenmedik bir biçimde ortaya çıkabilir⁶. Yüz ifadelerine hükmeden kaslar iki ayrı sinir grubuna bağlıdır. Bunlardan birincisi duygu ifadelerinin kendiliğinden belirmesine neden olan ve limbik sistem (memeli beyni), ikincisi ise o duyguyu bilinçli olarak bastırmak için devreye giren neo korteks yani insan beynidir. Bunların çatışması nedeniyle istenmeyen duygu hali beklenmedik bir biçimde ortaya çıkar, ancak insanlar genellikle bu ifadeyi saniyenin 1/25'inde bastırabilirler (Ekman, 1985'ten aktaran Vrij, 2008, s. 65). Yine de eğitilmiş bir göz bu ifadeyi yakalayarak kişinin gerçek duygusunu fark edebilir.

Yalan saptama bir yerde gerçek duyguların belirlenmesi ile ilgilidir. Bu bağlamda mikro ifadelerin pek çok faydası söz konusu olabilir. Örneğin ciddi bir kredi başvurusunda durumunun çok iyi olduğunu iddia eden bir kişinin mikro ifadesi tam aksini söyleyebilir. Arkadaşını çok sevdiğini ve ölümüne üzüldüğünü iddia eden bir kişinin yüzünde beliren nefret ya da korku ifadesi onu ele verebilir. Bu konuyu ilk ortaya koyan Paul Ekman ve takipçileri, mikro ifadelere ilişkin eğitimler vermektedirler.

2.2.7. Aldatmanın davranışsal göstergeleri

Yalan saptamaya yönelik üzerinde yoğunlaşılacak bir diğer konu, yalan söyleyenler ile doğru söyleyenlerin ayırt edilmesine yönelik davranışsal göstergelerdir. Buna yönelik aldatma literatüründe son derece önemli pek çok araştırma yürütülmüştür (DePaulo vd.; 2003, Sporer ve Schwand, 2006, 2007; Vrij, 2001; Vrij vd, 2000; Zuckerman vd., 1981). Bu araştırmalarda katılımcılara bir dizi konu başlığı verilerek, bunlara dair doğru veya yalan ifadeler vermeleri istenilmiştir. Bu ifadelerin analizlerinde doğru ve yalan anlatımlara ilişkin davranışsal göstergeler araştırılmıştır.

Sıradan insanlar ve profesyoneller, yalan söyleyen insanların sözsüz davranışlarına daha fazla dikkat ederken, yalan söyleyenlerin bazı davranışları daha fazla yaptıklarını ileri sürerler. Sporer ve Schwand'ın meta analizinde bunlardan 11 tanesini araştırılmıştır (Sporer ve Schwand, 2007, s. 4). Bunlar; göz kırpması, göz teması, bakış kaçırma, baş hareketleri, baş onaylar biçiminde sallama, gülümseme, yatıştırıcı dokunuşlar, el

⁶ <http://www.npr.org/2013/05/10/182861380/microexpressions-more-than-meets-the-eye> Erişim tarihi: 05.10.2013.

hareketleri, göstergeler, ayak ve bacak hareketleri ile duruş değişiklikleridir. Araştırılan bu davranışlar arasında yalnızca üç tanesi aldatma ile ilgili bulunmuştur. Onaylayıcı baş sallama, atak ve bacak hareketleri ile el hareketlerinin yalan söyleyenlerde azaldığı saptanmış edilmiş olup, yalan davranışı ile aksi yönde ilişkili bulunmuştur (Sporer ve Schwand, 2007, s. 1).

Sporer ve Schwand'ın bir başka meta analizinde (2006), dil ötesi göstergeler merceğe altına alınmıştır. Bunlar; cevap süresi, kelime sayısı, konuşma hızı, cevap vermede gecikme, doldurulmamış boşluklar (duraklamalar), doldurulmuş boşluklar, konuşma hataları, tekrarlar ve tonlamadır. Bunların değerlendirilmesinde sadece ses tonu, cevap vermede gecikme ve konuşma hataları yalan söyleyenlerde artmakta ve cevap süresi azalmakta olarak değerlendirilmiştir (Sporer ve Schwand, 2006, s. 421). Yine aynı araştırma, yalan söyleyen kişinin hazırlanma sorununa da atıf yapmıştır. Buna göre yalan söyleyen kişi yalanın hazırlanması ve aldatici bir cevap verilmesi arasındaki süreçte başka şeylerle meşgul olursa (kendi beden diline hakimiyet, inandırıcı bir duruş sergilemek, yalan söyleyen kişiye ait olduğu düşünülen beden dili işaretlerine hakim olmak, karşı tarafı gözlemlemek ve gözlem sonucuna göre cevabı düzeltmek gibi), bu durum cevap verme süresinde artışa neden olacaktır (Sporer ve Schwand, 2006, s. 441). Elbette çok uzak bir geçmiş olayı hatırlamaya çalışan kişi doğru söylese de bunun için çaba sarf etmesi cevap süresinde artışa neden olabilir. Fakat her durumda kişi bizzat yaşadığı ve aktardığı olayları anlatırken çok daha kısa sürede cevap verebilecektir.

2.2.8. Küresel aldatma araştırması takımı

Yalan saptamanın davranışsal göstergeleri ve bu yönde kişisel inançlardan bahsedince, küresel ölçekte yapılmış bir araştırmadan da bahsetmek oldukça yerinde olacaktır. "Küresel Aldatma Araştırması Takımı" adı verilen bir grup araştırmacı, 75 farklı ülkede dilde iki ayrı çalışmayı bir makalede toplamıştır (Global Deception Research Team, 2006, s.60). Söz konusu araştırmanın amacı, insanların yaygın olarak benimsedikleri yalan saptamaya yönelik basmakalıp düşüncelerin küresel denilebilecek ölçekte belirlenmesidir. Türkiye'nin her iki aşamada da katkıda bulunduğu araştırmanın birinci aşamasında, katılımcılara "İnsanların yalan söylediğini nasıl anlarsınız?" anlamına gelecek bir açık uçlu soru sorulmuştur (Global Deception Research Team, 2006, s.62). 58 ülkenin 40'ar kişi ile katılım sağladığı bu çalışmada, katılımcılar yalan yakaladıkları ipuçlarını sıralamışlardır. Alınan sonuçlar kişilerin en basmakalıp düşüncesinin, yalan söyleyen kişinin bakışlarını kaçırmaması olduğunu ortaya koymuştur (%63.66). Bunu

takiben yalan söyleyenlerin sınırlı (gergin) olduğu (%28.15) ve davranışlarının tutarsız olduğu (%28.04) gelmektedir.

Araştırmanın ikinci aşamasında ise, birinci aşamada elde edilen işaretler yazılı hale getirilmiş ve doldurma çalışması yapılmıştır (Global Deception Research Team, 2006, s.65). On maddelik basmakalıp fikirleri içeren sormaca, bu kez 63 ülkeden 40'ar katılımcıya yöneltilmiştir. Bu araştırmanın sonucunda ise yalancıların gözlerini kaçırdıkları inancı yine birinci sırada çıkmıştır (%71.5). Bunların ardı sıra yalancıların duruşlarını sık sık değiştirdikleri (%65.2), kendilerine çok fazla dokundukları ya da kaşındıkları (%64.8), normalden daha uzun hikayeler anlattıkları (%62.2) inançları sıralanmıştır.

Bu çalışmada bir takım kültürel farklılıklara da rastlanmaktadır. Örneğin göz kaçırma davranışı konusundaki genel inanış, birinci çalışmada Birleşik Arap Emirlikleri katılımcıları genelin aksine göz kaçırma davranışını bir yalan işareti olarak ortaya koymamışlardır. Ancak yine de ikinci çalışmada göz kaçırma davranışı Birleşik Arap Emirliklerinde de %65 olarak ortaya çıkmıştır (Global Deception Research Team, 2006, s.66). Bunun bir nedeni Arap ve Orta Doğu toplumunda kişilerin, özellikle de daha yüksek bir statüye sahip olanların gözlerine doğrudan bakmanın bir saygısızlık olarak görülmesi olabilir.

Bu çalışmaya bir ışık tutması açısından, aynı araştırmayı basit bir şekilde tekrarlamayı amaçlayan tez yazarı, bu amaçla kişisel twitter hesabından (kullanıcı adı: @emrahakcay59) Twitter sosyal medya platformunun anket özelliğini kullanarak bir anket yayınlamıştır. Twitter platformu 5 ila 7 günlük bir süre içerisinde kullanıcıların dört seçenekli bir anket yayınlamaya fikir almalarına olanak sağlamaktadır⁷. Bu amaçla yayınlanan anketin soru kısmına “Bir kişinin yalan söylediğini nasıl anlarsınız?” sorusu yazılmış, seçenekler arasında da yukarıda anılan küresel araştırmada en fazla puan alan dört seçenek yazılmıştır. Bunlar “yüzü kızarır”, “tutarsızdır”, “çok fazla hareket eder” ve “gözlerini kaçıır” şeklinde ortaya çıkmıştır. Anketin sonucu, küresel araştırmaya yakın sonuçlanmıştır⁸. 832 katılımın olduğu çalışmada, “tutarsızdır” seçeneği %40, “gözlerini kaçıır” seçeneği %38, “çok fazla hareket eder” seçeneği %18 ve “yüzü kızarır” seçeneği %4 puan almıştır.

⁷ <https://help.twitter.com/tr/using-twitter/twitter-polls>

⁸ <https://twitter.com/EmrahAkay59/status/1126490581436370944>

2.2.9. Gümrük ajanlarının yalan saptama yöntemleri

Son dönemde yapılmış bir araştırma (Levine, Daiku, 2019) özel seçilmiş gümrük ajanlarının yalan saptamada davranışsal mı yoksa söze ve delile dayalı olarak mı yalan saptadıkları konusunu sorgulamıştır. Çok yakın dönemde yayınlanan bu araştırmanın sonuçları oldukça dikkat çekicidir. Bu araştırma, profesyonellerin yalan saptarken teoride hangi işaret ve ipuçlarına dayandığı, öte yandan gerçek hayatta saptarken nelerden yararlandıklarını ortaya koymak için yürütülmüştür. Araştırmanın önermesine göre insanlar yalan saptamada sözsüz davranışlardan yararlanması gerektiğine inanırken, gerçek hayatta yalan saptarken delil ve itiraflardan yararlanırlar (Levine, Daiku, 2019, s.85).

Araştırma 37 seçkin ABD gümrük ajanı üzerinde gerçekleştirilmiştir. (Levine, Daiku, 2019, s.86). Bu katılımcıların mesleki tecrübesi 7 ila 25 yıl arasında değişmektedir. Bu kişiler bir anti-terörizm timinde görevlendirilmişlerdir.

Katılımcılara üç soru yöneltilmiştir (Levine, Daiku, 2019, s.86). Bu üç sorudan ilk ikisi, ajanların diğer insanların nasıl yalan söylediklerini anladıklarına dair inanç ve fikirlerini ortaya koymaktadır. İlk soru genel yalan yakalama taktiği üzerine sorulmuşken (genel taktik), ikinci soru daha ayrıntılı olarak en iyi ve en etkili yöntemlerini sorgulamaktadır (en iyi taktik). Üçüncü soru ise katılımcılardan yakaladıkları bir yalanı hatırlamalarını ve bu yalanı hangi yöntemle yakaladıklarını sorgulamaktadır (uygulanan taktik).

Sorulan sorulara verilen cevaplardaki kodlama sistemi iki gruba ayrılmaktadır. Bunlardan birinci grup, davranışsal ipuçlarını içermektedir. Bakış ve göz davranışları, gerginlik işaretleri, yüz ifadeleri, ses ipuçları, beden hareketleri bunlar arasındadır (Levine, Daiku, 2019, s.86). Diğer grup ipuçları ise iletişim içeriği ve kanıtlara yöneliktir. Gerçeklere dayanan kanıtlar, itiraflar, akla yatkınlık, mantıksal tutarlılık, üçüncü kişilerden alınan bilgileri ve cevabı bilinerek sorulan soruları kapsamaktadır.

Mantıken bu üç yaklaşımın da birbirine yakın olması beklenir, ancak sonuç bu şekilde çıkmamaktadır (Levine, Daiku, 2019, s. 87). Genel taktiğe yönelik sorulan sorulara verilen cevaplarda davranışa yönelik cevaplar diğer gruba göre ağırlık kazanmaktadır. Uygulanan taktiği açığa çıkarmak için sorulan sorulara verilen cevaplarda ise ikinci grupta yer alan iletişim içeriği ve kanıtlara ilişkin verilen cevaplar, davranışsal ipuçlarının önüne geçmiştir.

Bu sonuçlar, seçkin gümrük ajanları gibi profesyonellerin yalan saptamaya yönelik inançları ve gerçekte uyguladıkları metotları sorgulaması açısından ilginç olmuştur. Buna göre, davranışsal ipuçları bir yalan saptama yöntemi olarak önerilmekle beraber, gerçekte iletişim içeriği ve kanıtlar kullanılarak saptama yapılmaktadır. Elde edilen sonuçlar, Gerçek Varsayım Teorisi (GVT) ile uyumludur (Levine, 2014). Bu teoriye göre, davranışsal ipuçları şüphe uyandırabilir. Ancak bir yalanı ortaya koyabilmek için konuşma içeriği ve delillere dayalı ipuçları gereklidir (Levine, Daiku, 2019, s.90).

2.2.10. İngiliz polisinin yalan saptama yöntemleri

Bu çalışma için 19'u kadın 69 polis memuru gönüllülük esasına göre seçilmiştir (Wright, Wheatcroft,, 2017, s307). Yaş ortalaması 34 olan bu memurlara bir grup çalışması uygulanmıştır. Önceden çekilmiş 32 filmin 16'sı gerçekten bir akrabalarının cinayet ya da kayıp olayıyla ilgisi olan insanların, yarısı da hiçbir ilgisi olmayan kişilerin savunmalarını içermektedir. Yani yarısı yalan, yarısı da doğruyu söylemektedir.

Katılımcıların eline verilen cevap kâğıdında bu insanların yalan söyleyip söylemediklerinin işaretlenmesi istenir. Daha sonra da grup çalışmasına başlanır (Wright, Wheatcroft,, 2017, s316). Bu çalışmada polislere, videodaki kişilerin yalan söyleyip söylemediği hakkında karar verirken hangi sözlü ya da sözsüz ipuçlarına dayandıkları açık uçlu olarak sorulur.

Sormacanın en sonunda katılımcı polisler doğruluğa ilişkin değerlendirme yaparlarken kendilerine daha önceden öğretilen herhangi bir ipucundan yararlanıp yararlanmadıkları sorulur. Eğer kullanmışlarsa bu işaretin doğruluğa mı yoksa aldatmaya mı yönelik olduğuna cevap vermeleri istenir. Buna daha önceki bir araştırmadan elde edilen yirmi iki işaret sıralanır (Wright Whelan, Wagstaff ve Wheatcroft, 2014). Göz kaçırma ya da iki anlamlı bir dil kullanma aldatmaya işaret ederken, olumlu duygu yaymak ya da kayıplara ilişkin umutlu cümleler kullanmak doğruluğa işaret eder kabul edilmektedir. Sonuçta yalan söyleyenlerin doğru söyleyenlere göre daha fazla sahte duygu ve yüz ifadesi gösterdikleri ve bunun doğal olmayan ve tuhaf bir şekilde görüldüğü ortaya çıkmıştır. Dahası aldatmaya yönelik savunma yapanlar daha az sevilmişlerdir. Öte yandan doğru savunmalar yapanlar daha üzgün, gözlerinde üzüntü ifadesi olan, daha sahici, daha ısrarcı, inandırıcı görülmüşlerdir. Gözlemciler onların acısını hissedebildiklerini belirtmişlerdir.

2.3. Aldatmaya Yönelik Sözsüz ve Sözlü İpuçları İnanışları

Yukarıdaki bazı araştırma örneklerinde de görüldüğü üzere, sıradan insanların ve yalan saptama edimini profesyonel olarak uygulayan profesyonellerin, yalan söyleyenlere özgü bir takım işaretler konusunda inançları söz konusudur. Bu inanışlar bireylerin geçmişten getirdikleri veya zaman içinde kendi kendilerine geliştirdikleri sözlü ve sözsüz davranışlara yönelik ipuçlarıdır. Bu inançların bir kısmı objektiftir ve doğruluğu pek çok araştırmada teyit edilmiştir. Bir kısmı ise sübjektif olup doğruluk ya da yalan saptamada işe yaradıkları konusunda bir bilimsel araştırma sonucu yoktur. Bu inançların doğruluğu çok önemlidir. Örneğin yapılan bir araştırmada yalan saptama işaretlerine yönelik doğru inançlara sahip olan kişilerin, daha az doğru inançlara sahip kişilere göre daha başarılı olduklarını ortaya koymuştur (Forrest, Feldman ve Tyler, 2004, s.764).

İnançlar bir şeyin doğru ya da gerçek olduğuna yönelik güçlü ya da zayıf bir his ya da inanıştır (Strömwall, Granhag, ve Hartwig, 2004, s.229). Burada inancın doğruluğundan bahsedilmemektedir. Demek ki inançlar bu konuda doğru ya da hatalı olabilir. Araştırmalar insanların yalan saptama oranını düşük bulmaktadırlar (Feeley ve Young, 1998, s.109, Vrij, 2008, s.116). Bu oranın düşük olmasının en önemli nedenlerinden birisi, gerçek yalan işaretleri ile yalan olduğuna inanılan işaretler arasındaki uyumsuzluktur.

Doğru işaretleri bilmek yalan saptamada başarı oranını artırmaktadır (Forrest, Feldman ve Tyler, 2004, s.764). Yapılan bu çalışmada seçilen 68 üniversite öğrencisine 15'er saniyelik 35 video izletilmiştir (Forrest, Feldman ve Tyler, 2004, s.768). Bu videolardan yarısında kişiler doğruyu söylerken yarısı yalan bir ifadeyi içermektedir. Ayrıca bu videolardaki kişiler hakkında ön bildirim yapılmış, bazıları için “genellikle yalan söyler” (inanç aktive edilmiş), bazıları için de “bazen yalan söyler” (inanç aktive edilmemiş) şeklinde bir ön bilgilendirme yapılmıştır. Bu videolar hakkında doğruluğunu ya da doğru olmadığını değerlendirmesi yapıldıktan sonra, katılımcılardan 18 soruluk bir anketi cevaplandırmaları istenmiştir. Bu 18 maddeli anket, yalan saptamaya ilişkin objektif ve sübjektif inançları kapsamaktadır. Sonuçlar iki önemli gerçeğe bizi götürmüştür (Forrest, Feldman ve Tyler, 2004, s.773): En doğru saptamayı yapan kişiler hem doğru işaretleri içeren inançlara sahip olanlar, hem de inancı aktive edilenler olmuşlardır. Bir başka deyişle en isabetli yalan saptayabilenler sadece doğru işaretleri bilenler değil, aynı zamanda bunları doğru zamanda kullanabilenler olmuşlardır. İyi bir yalan saptama için kişi karşısındakinden şüphelenmeli, aynı zamanda doğru işaretleri de bilmelidir. Bunun

yanı sıra çalışmada bir cinsiyet farkı da ortaya konulmuştur: Kadınların söylediği yalanların, erkeklerin söylediği yalanlara göre daha fazla yakalanabildiği anlaşılmıştır. Sonuç olarak doğru inancına sahip olmak önemlidir, ama bu inançlar aktive edilmeli, yani kişinin kafasında bu anlamda bir şüphe uyanmalıdır (Forrest, Feldman ve Tyler, 2004, s.776).

Bu öznel (doğruluğu ispatlanamamış) ve nesnel (doğruluğu çeşitli çalışmalarda ispatlanmış) inançların neler olduğu üzerine meta analizler yapılmıştır (Strömwall, Granhag, ve Hartwig, 2004; Vrij, 2008). Bu varlığına inanılan öznel sözsüz ve sözü işaretleri Strömwall ve arkadaşları (2004, s.230) aşağıdaki şekilde listelemiştir:

Tablo 2.1. *Aldatmaya yönelik öznel/objektif sözsüz işaretler*

- Yalancılar bakışlarını daha çok kaçırırlar.
- Yalancılar daha sık pozisyon değiştirir.
- Yalancılar daha fazla gösterge yapar.
- Yalancılar kendilerine daha fazla dokunur.
- Yalancılar daha fazla kol/el hareketi yapar.
- Yalancılar daha fazla bacak/ayak hareketi yapar.
- Yalancılar daha fazla göz kırpar.
- Yalancılar daha tiz sesle konuşur.
- Yalancılar daha fazla konuşma bozuklukları yapar.
- Yalancılar daha yavaş konuşma hızına sahiptir.
- Yalancılar daha geç cevap verirler.
- Yalancılar daha fazla ve uzun duraksamalar yaparlar.

Tablo 2.2. *Aldatmaya yönelik öznel/objektif sözlü işaretler*

- Yalanlar daha az inandırıcı görünür.
- Yalanlar daha az tutarlıdır.

- Yalancılar daha fazla dolaylı yanıt verirler.
- Yalancılar kendilerini daha az referans gösterirler (1. tekil şahıs kullanmazlar).
- Yalanlar daha az detay içerir.
- Yalanlar daha kısadır.
- Yalanlar daha fazla olumsuz ifade içerir.
- Yalanlar daha fazla ilgisiz bilgi içerir.

Bu işaretler, sıradan insanlardan alınan bilgiler doğrultusunda hazırlanmıştır. Bu listelerde ilginç bir durum söz konusudur: İnsanların yalana yönelik yakaladığı sözsüz işaretler stres işaretleriyle bağlantılı görünmektedir (Strömwall, Granhag, ve Hartwig, 2004, s.230). Yalan söyleyen insanların genel olarak daha stresli olacağı öngörüsünden hareketle, kişiler yalan işaretlerini stres işaretlerinden alma eğilimindedirler. Stres işaretlerini konuşmacıda arayarak, yalan söyleyenin anlaşılabilirliği değerlendirilir. Oysa yalan ve stres her zaman at başı gitmez. Kişi çok farklı nedenlerden dolayı da strese girebilir. Alışkın olmayan birisi için bir şeyle suçlanmak, suçlu olan birisi kadar stres kaynağı olabilir. Dahası, yalan söyleyen ve bunu alışkanlık haline getiren kişi, hiç stres de yaşamayabilir.

İnançlara ilişkin olarak Vrij saptamış olduğu iki çarpıcı bulgudan bahseder (Vrij, 2008, s.60). Bunlardan birincisi bakışa ilişkin davranışın aldatmayla bir ilgisi olmadığıdır. Oysa hem profesyoneller, hem de sıradan insanlar yalan söyleyen kişinin bakışlarını kaçırdığına inanır. Fakat bakışların yüksek iletişim potansiyeli, insanların bunun üzerinde durmasına ve ikna etmek için kullanılmasına neden olmuştur. Ayrıca bakışların kaçırılması için pek çok sebep olabilir. Bu nedenle göz davranışı, yalan saptamada anlamlı bir işaret değildir.

İkinci sonuç ise yaşanan duyguların, bilişsel yük altında olmanın ya da davranış kontrolünün sadece aldatma davranışına bağlayamayacağıdır. Bu davranışlar aynı şekilde doğru söyleyen insanlarda da görülebilir. Ağır bir suç zannıyla suçlamalar yönlendirilen kişinin gerginliğinden onun yalan söyleyip söylemediğini doğrudan söylemek mümkün değildir. Bu kişi işlediği suçtan yakalanma korkusunu taşıyor olabileceği gibi, işlemediği

bir suçtan haksız bir ceza alma ihtimalinin korkusunu taşıyor da olabilir, çünkü ifadesini alanlar kendisine inanmayabilirler.

Bilişsel yükün bir göstergesi olan göz bebeklerinin büyümesi sorgulama esnasında gerçekleştiğinde kişinin yalan söylediğine işaret edebilir. Ancak bunu yalan olarak değerlendirmek her zaman için mümkün değildir. Aynı şekilde kişi doğruyu söylediği halde, hiçbir şeyi atlamamak ve her detayı tam olarak aktarmak ve olmadığı halde suçlu çıkmamak için de beynini çok fazla zorlayabilir. Bu da bilişsel yükü benzer bir biçimde artıracaktır.

2.3.1. Yalan saptamaya yönelik inançların belirlenme yöntemleri

İnanç, kişinin inanması, iman etmesi, emin olması anlamlarına gelir (Sönmez, 2007, s.6). İnanç kişinin zihninde olan ve iç dünyasını ilgilendiren bir kavramdır. Dolayısı ile saptanması kolay değildir. Kişinin inançlarının dışa vurumu belki gözlenebilir, ancak bazı insanlar inandıkları gibi yaşamadıkları için bu çok sağlıklı bir sonuç vermeyebilir. Ya da kişilere inançları doğrudan sorulabilir. Bu daha sağlıklı görünmekle birlikte doğru söylediklerinden her zaman için emin olamayız. Vrij, kişilerin inançlarını belirlemek için üç yöntem önermiştir (Vrij, 2008, s.116):

2.3.1.1. Açık uçlu sorular yöntemi

Açık uçlu sorular, araştırmacının incelemeyi amaçladığı olguyu esnek ve açık uçlu bir biçimde değerlendirmesine olanak verir (Yıldırım, Şimşek, 2011, s.91). Eğer incelenecek olan konunun kuramsal altyapısı yetersiz ise bu durumda araştırmacılara kolaylık sağlar. Kuramsal altyapı yeterli olmadığında kapalı uçlu sorular araştırmacıyı çok fazla sınırlarken, açık uçlu sorular bir hareket serbestisi kazandırır.

Açık uçlu sorular yöntemi “Küresel Aldatma Timi” adlı çalışmada kullanılmıştır (Global Deception Research Team, 2006, s.63). Söz konusu çalışmada 58 ülkeden 40’ar katılımcıya “İnsanların yalan söylediklerini nasıl anlarsınız?” şeklinde bir açık uçlu soru yöneltilir. Alınan cevapların ezici bir çoğunluğu “göz kaçırma” davranışını işaret etmektedir. Göz kaçırma davranışının ardından sırasıyla sinirli olma, tutarsızlık ve beden hareketleri cevaplar arasında ağırlığı oluşturmaktadır (Global Deception Research Team, 2006, s.64). Katılımcılar genellikle yüz ifadelerinden yalan yakaladıklarını belirtirken, yalancıların sinirli olacaklarını öngörmüşlerdir. Bu kadar geniş bir yelpazede katılımcının göz kaçırma davranışını belirtmesi, bunun uluslararası bir inanç olduğunu ortaya koymaktadır.

Bir başka benzer fakat daha nitelikli bir çalışma tecavüz davalarında uzmanlaşmış Alman dedektiflerin katılımıyla yürütülmüştür (Greuel, 1992). Burada katılımcı dedektiflere (N=51) şu sorular yöneltilmiştir (Greuel, 1992, s.234):

1. Tecavüz davalarında kurbanlarla yapılan görüşmelerde hangi işaret grupları doğru ya da yalan söylediklerinin işareti olarak kabul edilebilir?
2. Aldatma saptamada öznel güven ile güvenilirlik kararının dayandığı bilgi kaynakları arasında herhangi bir ilişki var mıdır?

Alınan cevapların ağırlığına göre dedektifler ifadelerin tutarlılığına, ilave maddi delillere, tipik olmayan kurban davranışlarına ve içgüdülerine güvenmekteydiler.

Bir başka açık uçlu çalışma İngiliz polis memurlarına yönelik olarak yürütülmüştür (Mann, Vrij ve Bull, 2004). Çeşitli araştırmalar tecrübeli polis memurlarının yalan yakalamada daha başarılı olduklarını iddia etmektedirler (Inbau, Reid, Buckley ve Jayne, 2001, s.52). Ancak bu yargı araştırmalarla ispatlanamamıştır. 99 İngiliz polisine “Kişinin doğru ya da yalan söylediğini saptamak için hangi sözlü ve sözsüz işaretlere dayanırsınız?” sorusu yöneltilmiştir (Mann, Vrij ve Bull, 2004, s.7). Sonuçlara bakıldığında “göz kaçırma” davranışı 73 ile birinci sırada çıkmıştır (Mann, Vrij ve Bull, 2004, s.15). İkinci sırada ise “vücut hareketleri” %25 ile gelmektedir. Yatıştırıcı dokunmalar, tutarsız ve belirsiz ifadeler, duraklamalar, ses değişiklikleri, terlemeler yine katılımcılar tarafından verilen cevaplardandır. Aşağıdaki tabloda toplu bir değerlendirme sunulmaktadır (Vrij, 2008, s.118):

Tablo 2.3. *Aldatma işaretlerine yönelik inançlar: açık uçlu sorular*

Küresel Aldatma Timi (2006)	Mann vd. (2004)	Greuel (1992)
Katılımcıların %25'inden fazlasının işaret ettiği		
Göz kaçırma (%64) Sinirlilik (%28) Tutarsızlık (%25) Vücut hareketleri (%25)	Göz Kaçırma (%73) Vücut hareketleri (%25)	Tutarsızlık/inandırıcı olmamak(%87) Tipik olmayan kurban davranışı (%48)
Katılımcıların %25 ile %15 arasında işaret ettiği		
Yüz ifadeleri Anlamsızlık Tereddütler Yüz rengi Duraklamalar	Yatıştırıcı dokunmalar Belirsizlik Tutarsızlık Tereddütler/duraklamalar Ses (tonu/yüksekliği) Yüz (terleme/kızarma/göz kırpma)	

2.3.1.2. Kapalı uçlu sorular yöntemi

Kapalı uçlu sorular, cevap seçeneklerinin önceden belirlendiği sorulardır (Arıkan, 2018, s.103). Denek için yanıtlaması nispeten kolaydır. Ancak bu durum denek için bir sınırlamadır, zira verilen seçeneklerin dışına çıkılamaz. Burada belirlenmiş işaretler sıralanır ve katılımcıların bu listeden işaretleri seçmeleri beklenir (örneğin “tutarsız ifadeler”) ve sıralama yapılırken “yalan söyleyenlerde çok daha fazla”, “yalan söyleyenlerde daha fazla”, “yalan söyleyenlerde çok az fazla”, “fark yok”, “doğru söyleyenlerde çok az daha fazla”, “doğru söyleyenlerde daha fazla” ve “doğru söyleyenlerde çok daha fazla” şeklinde işaretlemeleri beklenir (Vrij, 2008, s.117).

2.3.1.3. Karşılıklı ilişki (korelasyon) yöntemi

İnançları belirlemek için kullanılan bir diğer metot ise “karşılıklı ilişki” ya da korelasyon metodudur (Vrij, 2008, s. 117). Burada araştırmacılar öncelikle yalan ve doğru söyleyenlerin videolarında yalancılara ve doğru söyleyenlerin sözlü ve sözsüz davranışlarını kodlar. Daha sonra bu videolar katılımcılara gösterilir ve kişilerin doğru ya da yalan söylediklerine dair bir yargıda bulunmaları istenilir. Akabinde katılımcıların bu yargıları kodlanan davranışlarla eşleştirilir. Bu çalışma araştırmacılara katılımcıların hangi davranışı işaret olarak aldıklarını ortaya koyar. Örneğin göz kaçırma davranışının görüldüğü bir videodaki kişinin yalan söylediği ağırlıklı olarak değerlendirilmişse, buradan katılımcıların göz kaçırma davranışını yalan davranışı olarak kabul ettikleri anlaşılır.

Tabii bu yöntem bazı açılardan eleştirilebilir. Kişi bir davranışı değerlendirirken o işarete bakıp bakmadığından emin olunamaz. Öte yandan kişinin inanç olarak belirlediği bir davranış olmasına rağmen burada o inançla uyumlu bir karar verdiğiinden de emin olunamaz. Ancak kişinin davranışlarının çoğunlukla inançlarının yönlendirildiği düşünüldüğünde bu çalışmaların yine de bir ışık tuttuğu söylenebilir.

2.3.2. İnançların doğruluğunu değerlendirme

Yukarıda da belirtildiği üzere bahse konu inançların bazıları nesnel, bazıları ise öznel. Bu nesnel ve öznel değerlendirmesi bu alanda yapılmış araştırmaların sonuçlarına göre belirlenmektedir. Bazı inançlar ya da işaretler yapılan araştırmalarda gerçekten yalan/doğruluk işareti olarak belirlenmekle beraber (nesnel), bazıların yalanı/doğruyu işaret etmediği ve sadece kişilerin öznel inançlarından ibaret olduğu ortaya konmaktadır. Vrij, alanda yürütülen pek çok araştırmanın sonuçlarının meta analizini yaparak bu anlamda bir liste ortaya koymuştur (Tablo 2.4).

Tablo 2.4. Aldatmanın Nesnel ve Öznel Göstergeleri (Vrij, 2008, s.124)⁹

	Nesnel (Var olan) Göstergeler	Öznel Göstergeler (İnançlar)
Sese Yönelik İpuçları		
Duraklamalar	-	>
Konuşma Hataları	-	>
Tiz ses	>	>
Konuşma Hızı	-	-
Gecikme Süresi	>	-
Duraklama Süreleri	>	-
Duraklama Sıklığı	-	>
Görsel İpuçları		
Bakış	-	<
Gülümseme	-	-
Yatıştırıcı Dokunuşlar	-	>
Göstergeler	<	-
El/Parmak	<	>
Ayak/Bacak	<	>
Gövde	-	>
Baş	-	-
Duruş Değişiklikleri	-	>
Göz Kırpma	-	>
Sözel İpuçları		
Olumsuz İfadeler	>	-
Kendini Referans Gösterme	-	<
Yakınlık	<	<
Cevap Uzunluğu	<	-

⁹ Yukarıdaki tablonun birinci sütununda < işareti bu davranışın yalancılarda doğru söyleyenlere göre daha az görüldüğünü; > işareti bu davranışın yalancılarda doğru söyleyenlere göre daha çok görüldüğünü; - işareti bu davranışın aldatmayla ilgili bulunmadığını; ikinci sütununda < işareti gözlemcilerin tarafından bu davranışın yalancılarla doğru söyleyenlere göre daha az ilgili görüldüğünü; > işareti gözlemciler tarafından bu davranışın yalancılarla doğru söyleyenlere göre daha çok ilgili görüldüğünü; - işareti gözlemcilerin bu davranışı aldatmayla ilgili bulmadıklarını ifade etmektedir.

Tablo 2.4. (Devam) *Aldatmanın Nesnel ve Öznel Göstergeleri (Vrij, 2008, s.124)*¹⁰

Kabul Edilebilir Cevaplar	<	<
Tutarlılık	-	<
Çatışmalar	-	>

Çok detaylı bir çalışmanın ürünü olan bu liste, pek çok davranışa ışık tutmaktadır. Ayrıca söz konusu liste tez çalışmamızın da iskeletini oluşturmaktadır. Bu listede 24 tane davranış sıralanmıştır. Bunlardan sadece altı tanesi gerçek anlamda nesnel yani doğruluğu araştırmalarla belirlenmiş işaretlerdir (tiz ses, konuşma hızı, gülümseme, baş hareketleri, yakınlık ve kabul edilebilir cevaplar). İnsanlar işaretleri bu arada abartmaktadırlar. 10 işaret yalanla az ya da çok ilişkili saptanırken insanlar 16 işareti yalanla ilişkilendirmişlerdir.

Özetle insanlar aldatma konusunda hatalı inançlara sahiptirler (Vrij, 2008, s. 125). yalanı pek çok hatalı işaretle ilişkilendirirler ve bunların gerçek anlamda aldatmayla bir ilişkisi yoktur. Böylece yalanla ilişkisi olmayan pek çok inanca sahipken, yalanı ele verecek işaretlerinde farkında değildirlere. Bunun sonucunda da karşılarındaki kişiyi haksız yere yalan söylemekle suçlarken, bazen de yalan söylediklerini anlamadan kandırılmaktadırlar.

İnsanların yalan işareti olduğuna inandıkları işaretlere bakıldığında, bunların aslında çoğunlukla heyecan/gerginlik işaretleri olduğu anlaşılır. Oysa yalancıların her zaman gergin olmaları gerekmez. Gergin olduklarında bunu saklayabilir, hareketlerini kontrol altında tutabilirler. Ayrıca yaşadıkları bilişsel yük onların davranışlarında azalmaya neden olabilir.

2.4. Problem

Yalan ya da aldatma, 1. bölümde de görüldüğü üzere insanlık tarihi kadar eskidir ve toplumsal bir gerçektir. “Herkes yalan söyler. Yalan söylemediğini ileri süren kişi, yalancıların en kötüsüdür” (Wolk ve Henley, 1970’den aktaran, Brandt, Miller ve Hocking, 1980, s. 99). Hepimiz yaşam içerisinde zaman zaman yalana başvuruyorduk.

¹⁰ Yukarıdaki tablonun birinci sütununda < işareti bu davranışın yalancılarca doğru söyleyenlere göre daha az görüldüğünü; > işareti bu davranışın yalancılarca doğru söyleyenlere göre daha çok görüldüğünü; - işareti bu davranışın aldatmayla ilgili bulunmadığını; ikinci sütununda < işareti gözlemcilerin tarafından bu davranışın yalancılarla doğru söyleyenlere göre daha az ilgili görüldüğünü; > işareti gözlemciler tarafından bu davranışın yalancılarla doğru söyleyenlere göre daha çok ilgili görüldüğünü; - işareti gözlemcilerin bu davranışı aldatmayla ilgili bulmadıklarını ifade etmektedir.

Bu yalanlardan bazıları masum kabul edilen, iltifat kapsamında yalanlardır. Eşimizin saç modelini sevmesek de, bir gerginliğin önüne geçebilmek amacıyla beğendiğimizi rahatlıkla söyleriz. Bizden istenen bir tavsiye mektubunda yaptığımız abartılı tanımlamalar, yalana kadar uzanabilir. Bir hastaya moral verebilmek için, öyle olmadığı halde çok iyi görüldüğünü söyleyebiliriz. Geç kalmanın ayıbından kendimizi kurtarabilmek için bir mazeret üretebiliriz. Doğal süreci anlatmakta zorluk çektiğimizde, küçük çocukları leylek masalları ile kandırabiliriz.

Öte yandan yalanların hepsi bu kadar sıradan ve masum değildir. Evli bir çiftin arası bozulmasın diye bir takım gerçekleri saklayabiliriz. Ödeyemeyeceğimiz bir krediyi alabilmek için uydurma dokümanlarla yalan beyanda bulunabiliriz. Bir suçtan sıyrılabilmek adına ya da bir yakınımızı kurtarmak için yalan ifade verebiliriz. Cinsel bir beklenti ile sahip olmadığımız özelliklerimizi sıralayabiliriz.

Yalanların pek çoğu zihinsel üretimlerdir ve bazıları duygular gibi belgesi olmayan yalanlardır. Mutsuz olduğumuz halde yüzümüzde geniş bir gülümseme ile mutlu olduğumuzu iddia edebiliriz. Amirimize öfkeli olduğumuz halde bu duyguyu saklayarak bir sorun olmadığına onu ikna edebiliriz. Davranış değişikliğinden bir problemimiz olduğunu anlayan eşimize ısrarla bir sorun olmadığını söyleyebiliriz. Özellikle bu tarzda belgesi olmayan yalanları saptamak bir tür zihin okumak gibidir.

Yalan saptamak görüldüğü üzere insanların geçmişten beri yapmak için uğraş verdikleri bir konudur. Ancak bu hiç de kolay bir edim değildir. Öte yandan yalan saptayabilmek için benimsediğimiz sözlü ve sözsüz işaretler ve ipuçları üzerine benimsediğimiz inanışlar her zaman gerçeği ifade etmeyebilir. Bu inanışların bir kısmı araştırmalarla doğruluğu kabul edilse de, büyük bir kısmı nesnel veriler değildir ve doğruluğu ispatlanamamıştır. Bu konuda uluslararası alanyazın oldukça geniştir.

Türkiye özelinde değerlendirildiğinde bu durum bilinmezliğini korumaktadır. Türk insanının, özelinde iş hayatının profesyonellerinin yalan ya da doğruluk saptamaya çalışırken hangi işaretleri temel aldıkları, hangi inanışlara sahip oldukları ve bunların geçerlilikleri üzerinde bir çalışmaya rastlanmamıştır. Oysa bu inanışların bilinmesi, bu profesyonellerin iş hayatında işlerinin bir parçası olarak yaptıkları değerlendirmelerin haklılığı üzerinde bir fikir sahibi olmamızı sağlayacaktır. Araştırmanın problemleri şu tümcelerle özetlenebilir:

* Meslekleri gereği insanların söz ve ifadelerinin doğru olup olmadığını araştıran profesyoneller, bunu yaparken hangi işaretlere dayanmaktadırlar, hangi inanışlara sahiptirler?

* Bu işaret ve inanışların genel alanyazınla uyumluluğu ne düzeydedir, bunlar daha çok nesnel mi yoksa öznel inançlar mıdır?

2.5. Amaç

1. Türkiye’de meslek gereği yalan ve doğruluk saptama ile uğraşan profesyonellerle yapılacak bir nitel çalışma sonucunda, profesyonellerin nesnel ve öznel inançlarını belirlemek.

2. Profesyonellerin doğruluk ve yalan saptamasına ilişkin nesnel inanç bilgileri konusunda ne kadar başarılı olduklarını belirlemek.

3. Nitel araştırmanın sonuçlarından yararlanarak düzenlenecek bir nicel veri toplama aracılığı ile sosyal medya üzerinden yapılacak bir araştırma ile çeşitli meslek gruplarının nesnel ve öznel yalan saptama inançlarını belirlemek.

4. Elde edilen sonuçları alanyazın ile karşılaştırmak.

2.6. Önem

Sosyal bilimler ve iletişim alanındaki yapılacak bir alan araştırması, olguların işleyişini, karşılıklı konumlarını ve değişkenliğini, farklı dönemler ve farklı toplumlar için açıklayabilmeli; bu arada, toplumsal gelişim yönünde, olguları eyleme geçirecek yordamlar sunmalıdır (Okuroğlu, 2016, s. 6). Bu bağlamda yapılacak olan araştırma, ülkemizde üzerinde çok fazla çalışma olmayan bir alanda henüz aydınlatılmamış bir niş alanın sınırlarını ortaya koyacak ve sonraki araştırmalar için bir temel oluşturacaktır.

Yalan saptama basit günlük bir uğraş olmasının dışında, profesyonel yaşamda çok ciddi sonuçlara neden olabilecek bir eylemdir. İnsanlar kendilerine inanılmadığı için haksızlığa uğrayarak istedikleri bir işe giremeyebilirler ya da işlerinden olabilirler. Dertlerini kolluk ya da yargıya anlatamadıkları için ve onlara inanılmadığı için yaşamlarının bir bölümünü ya da tamamını cezaevlerinde geçirebilirler. Benzer şekilde aile hayatları bozulabilir, arkadaşlık ilişkileri zedelenebilir. Öte yandan yakalanamayan ve doğru kabul edilen bir ifade sonucunda kişiler hak ettikleri cezadan kaçabilir, uygun olmadıkları bir işe girebilir ya da ödeme güçlerinin olmadığı krediler çekerek karşı tarafı zarara uğratabilirler. Bu ve benzer sonuçların pek çoğunun nedenlerinin başında insanların benimsedikleri hatalı ve

öznel inançlardır. Bu nedenle yürütülen bu doktora tez çalışması, elde edilmesi beklenen sonuçları gereği oldukça önemlidir.

Bu alanda yapılan az sayıda çalışma genellikle kuramsal düzeyde kalmıştır. Bu çalışmada kuramsal alanyazın araştırmasının yanı sıra doğrudan profesyonellerle yapılan görüşmelerden ve geniş bir katılımcı kitlesi ile yapılacak nicel çalışmadan elde edilecek ve yöntem olarak alınacak sonuçlar yine bu araştırmanın önemli bir özelliğidir.

2.7. Sınırlılıklar

Bu araştırmanın ilk aşaması alanlarında uzman, meslekleri gereği insanların yazılı ve sözlü ifadelerinin doğruluğunu ya da doğru olmadığını sorgulamak zorunda olan yedi ayrı profesyoneli kapsamaktadır. Profesyonellerin meslekleri ayrıca belirtilmiştir.

İkinci aşaması ise yalnızca sosyal medya üzerinden ulaşılabilecek olan ve sosyal medya anketlerinin doğası gereği geneli temsil özelliği olmayan katılımcıları kapsamaktadır.

3. YÖNTEM

Bu bölümde araştırmanın tasarımı ve uygulanması, görüşülecek kişilerin seçimi ve örneklemin temsil gücü, soru formu ve ölçüm araçları, veri toplama ve kullanılan analiz yöntemine yer verilmiştir.

3.1. Karma Yöntem

Türkiye’de mesleği gereği kişilerin ifadelerinin doğru ya da yalan olma durumunu değerlendirmek zorunda olan profesyonellerin yalan saptamada kullandıkları nesnel ve öznel işaretlerin belirlenmesi ve bunların geçerliliğinin uluslararası alanyazınla karşılaştırılmasını amaçlayan bu araştırma, nitel ve nicel araştırma yöntemlerinin bir arada kullanıldığı “karma yöntem” olarak belirlenmiştir.

Karma yöntem deseni, esasen nitel ve nicel araştırma yaklaşımlarıyla basit bir biçimde bir arada uygulanan bir araştırmadan daha çok, daha zengin içerikli bir araştırma yapabilmek amacıyla nitel ve nicel araştırma yaklaşımlarının birbiriyle uyumlandırıldığı ileri düzey bir yöntemdir (Creswell, 2013, s. 37- 38).

Karma yöntem araştırması; araştırma yapan kişinin ya da bir araştırma grubunun anlama ve doğrulama genişliği ile derinliği amacıyla nicel ve nitel araştırma yöntemlerinin bileşenlerini (örnek olarak nicel ve nitel bakış açıları, verilerin toplanması, analizi ve çıkarım metotlarının uygulanması) bir araya getirdikleri bir araştırma yöntemidir (Johnson, Onwuegbuzie ve Turner, 2007’den aktaran Creswell, 2014a, s. 4).

Karma araştırma yöntemini kullanan bir araştırmacı:

- * Araştırma sorularına dayalı olarak nicel ve nitel verileri titiz bir biçimde araştırmasına katarak analizini yapar;
- * Aynı anda iki veri tipini, bunlardan birini diğerinin içine yerleştirmek ya da bir diğerinin üzerine bina ederek birleştirmek şeklinde bütünleştirir;
- * Bu süreçleri tek bir çalışma içerisinde veya bir çalışma programının birden fazla bölümünde kullanır;
- * Bu süreçleri, felsefi dünya görüşleri ve kuramsal bakış açıları kapsamında çerçeveler;
- * Bu işlemleri, çalışma yürütme planını yönlendiren özel araştırma deseni ile birleştirir (Creswell, 2014a, s. 6).

Anılan tanımdan ve özelliklerden yola çıkılarak bu araştırma metodunun karma olmasına karar verilmiştir.

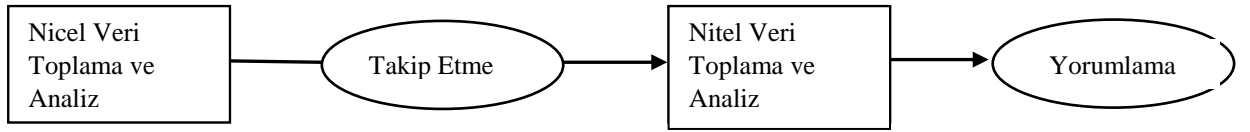
Creswell, eserinde verdiği karma araştırma yöntemleri arasında “Araştırmacı; bireylerin bir konuyu nasıl tanımladığını, onlarla mülakatlar yaparak, bilgileri analiz ederek ve bir ölçme aracı geliştirmek için bulguları kullanarak inceler. Sonrasında bulguların bir evrene genellenip genellenemeyeceğini görmek için bu ölçme aracı, evren içinde yer alan bir örnekleme uygular (2014a, s. 7)” şeklinde bir örnek vermektedir. Söz konusu çalışmamız bu örneğe tıpatıp uymaktadır. Çalışmamızda öncelikli olarak doğruluk ve yalan saptamayı mesleki olarak kullanmak zorunda olan profesyonellerle yapılandırılmış görüşmeler yapılarak bu görüşmeler sonunda kendilerinin yalan saptamaya yönelik inançları belirlenecek ve bunların ne kadarının nesnel ya da öznel oldukları ortaya konulacaktır.

Daha sonra kişilerin yalan saptamasına yönelik nesnel ve öznel inançlarından oluşan bir sormaca hazırlanarak sosyal medya üzerinden katılmayı kabul eden katılımcılar ile çevrimiçi bir biçimde cevaplamaları sağlanarak bulgular değerlendirilecektir.

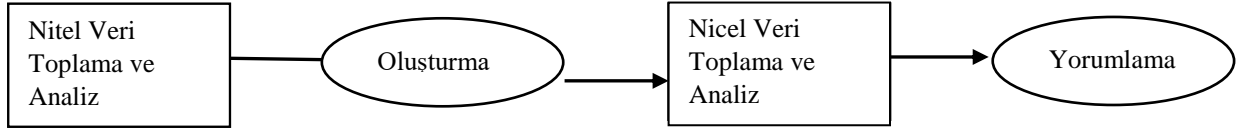
3.1.1. Çalışmanın modeli

Karma yöntem araştırmalarında uygulanacak yöntemin belirlenmesinde verilerin toplanma sırası dikkate alınmaktadır (Creswell ve Plano Clark, 2014a, s. 76). Bu sıralama hangi verilere ağırlık verildiği, hangi sıra ile karar verildiği gibi kriterlere göre belirlenir. Açımlayıcı sıralı desen (açıklayıcı da denilebilir) araştırma sorusuna birincil öncelikle cevap veren nicel verilerin toplanmasıyla başlar, daha sonra nitel verilere geçilir (Şekil 3.1.). Araştırmacı yorum esnasında nitel sonuçların, nitel verilerin açıklanmasına nasıl destek olduğunu belirtir (Creswell ve Plano Clark, 2014a, s. 79). Keşfedici sıralı desende ise açımlayıcı sıralı desenin tersine önce nitel veriler toplanır, çözümlenir ve bu noktadan başlanır. Burada nicel ya da nitel verilerden hangisine öncelik ya da ağırlık verileceğine araştırmacı karar verir. Bu önceliğe en baştan karar verilebileceği gibi, araştırmanın gelişmesine göre de karar değişebilir.

(a) Açımlayıcı sıralı desen



(b) Keşfedici sıralı desen



Şekil 3.1. Açımlayıcı ve Keşfedici Sıralı Desen Karşılaştırması

Kaynak: Creswell ve Plano Clark, 2014a, s. 79

3.1.2. Keşfedici sıralı karma araştırma deseni

Keşfedici sıralı desende sıralı bir zamanlama kullanılır (Creswell ve Plano Clark, 2014a, s. 79). Açımlayıcı desenin aksine burada nitel veriler öncelikli olarak toplanır ve çözümlenmesine öncelik verilir. Keşfedilen bazı sonuçlar üzerine nicel aşama uygulamaya geçilir ve bu veriler de toplanıp incelenir. Devamında nicel verilerin neden nitel veriler üzerine inşa edildiği açıklanır. Keşfedici sıralı desenin öncelikli amacı, ilk aşamada küçük bir grup ya da birkaç katılımcı üzerinden elde ettiği verileri geliştirmek ve veri elde edilmesine yardımcı olmaktır (Creswell ve Plano Clark, 2014a, s. 94). Bu yöntem:

- (1) Ölçümlerin ve araçların olmaması,
- (2) Biçimlerin bilinmemesi,
- (3) Rehberlik edecek bir çalışma ya da kuramın bulunmaması gibi durumlarda uygulanması mantıklıdır. Bu yöntem araştırmacı ve araştırmanın nitel eğilimli olması ve yeterli zamanın bulunması durumlarında seçilebilir (Creswell ve Plano Clark, 2014a, s. 95).

Keşfedici desenin izlediği dört aşamadan oluşur:

Birinci aşamada araştırmacı nitel araştırmayı planlar, soruları belirler, örneklemini seçer, açık uçlu sorularla verilerini toplar ve çözümleyerek ikinci aşamaya hazırlık yapar.

İkinci aşamada nitel sonuçlar üzerinde nicel araştırmayı bina etmek için stratejileri planlar. Nicel soruları planlar, pilot uygulama yaparak test eder.

Üçüncü aşamada örneklem belirlenir. Nicel veri toplama araçları ile veriler toplanır. İstatistiksel yöntemlerle nicel veriler çözümlenir.

Son aşamada ise nitel sonuçlar ve nitel sonuçlar ayrı ayrı özetlenerek yorumlanır, nicel sonuçlar nitel sonuçların çözümlenmesinde ne kadar faydalı olduğu tartışılır (Creswell ve Plano Clark, 2014a, s. 95).

Söz konusu araştırmada yalan saptamada inançlar konusunun geniş çapta incelenmemiş ve araştırılmamış olması, alanyazının ülkemizde tam olarak oluşmamış olması nedeniyle karma yöntem desenlerinden keşfedici sıralı desen benimsenmiştir.

3.2. Nitel Araştırma Aşaması

Nitel araştırma, belirli bir bağlam ve etkileşim içerisinde, genel olarak olayları ve durumları özgün şekilde anlamlandırmaya çalışır. Bu anlayış, kendi içerisinde bir sona varır. Bu yüzden, nitel araştırmada geleceği tahmin etme söz konusu değildir. Ancak, durum ve olayın doğası derinlemesine incelenir. Nitel araştırmada analiz, anlamın derinlikleriyle uğraşmaktadır (Merriam, 2013, s. 14). Çalışmanın ilk aşamasında bir genellemeden çok durum belirlemesi söz konusudur. Bu çalışma şimdiye kadar üzerinde çok fazla araştırma yapılmayan bir konuyu ele almaktadır. Bu nedenle nicel analiz yöntemleri için elde yeterli veri bulunmamaktadır. Bu durum nitel bir çalışma ile görüşmeler yapmayı ve bu görüşmeler üzerinden bir fikir geliştirmeyi gerektirmektedir. Böyle bir nitel çalışma üzerinden ikinci aşamaya geçilecektir.

Nitel araştırma, bir araştırma problemini bütüncül bir bakış açısı kullanarak ele alır. Yorumlama, nitel bir araştırma yönteminde başat bir durumdur. Bu araştırma türünde, üzerinde araştırma yapılan konu ve tartışma alanı kendi özellikleri üzerinden ele alınır ve bireylerin onları nasıl anlamlandırdığı çözümlenir (Altunışık, vd., 2010, s. 302). Burada da tartışma alanı olan yalan saptamada inançlar konusu kendi özellikleri üzerinden tanımlanacak ve tartışılacak, sonuçlar yorumlanacaktır.

Araştırmacı, yapacağı araştırmayı yürütürken sadece nicel, nitel ve karma araştırma metotları arasında seçim yapmaz, aynı zamanda bu üç seçenek içerisindeki bir araştırma türünü de belirler (Creswell, 2014b, 11). Nitel araştırmalarda bir takım desenler söz konusudur. 1990'larda ve 21. yy başlarında nitel araştırmalarda belirgin bir artış olunca

yaklaşım türleri de daha belirgin bir hale gelmiştir (Creswell, 2014b, s. 13). Aşağıda nitel desenler sıralanmıştır:

- * Anlatı araştırması,
- * Fenomenolojik araştırma,
- * Kuram oluşturma araştırması,
- * Etnografik araştırma,
- * Durum çalışması araştırması (Creswell, 2015, s. 69).

Bu çalışmanın birinci aşaması için seçilen araştırma deseni “Fenomenolojik (olgubilimsel) Araştırma”dır.

Bir anlatı araştırmasında, bir ya da birkaç kişinin deneyimlerine ilişkin hikayeler rapor edilir (Creswell, 2015, s. 77). Oysa fenomenolojik çalışma, birkaç kişinin bir fenomene ya da kavrama ilişkin yaşadıkları deneyimlerin ortak anlamı üzerinde yürütülür. Fenomenolojistler, herhangi bir fenomeni yaşayan insanların ortak özelliklerinin tanımlanması üzerine odaklanırlar. Tıpkı meslekleri gereği kişilerin ifadelerinin doğruluğu ya da yalan olması üzerine çalışan profesyonellerin kavram üzerine ortak deneyimlerine odaklanması gibi.

Olgubilim ya da fenomenoloji deseni, aslında farkında olduğumuz ama üzerine derinlemesine ve detaylı bir anlayışa sahip olmadığımız olgulara odaklanır (Yıldırım ve Şimşek, 2011, s. 72). Gündelik hayatta bazı kavramlarla sık sık karşılaşır ve deneyimleriz. Bu olgular çeşitli biçimlerde karşımıza çıkabilir ya da deneyimlenebilir. Ancak her ne kadar bu olguları yaşasak da, bunlar tam anlamıyla kavrayabildiğimizi söyleyemeyiz. Bize yabancı olmasa da tam anlamıyla kavrayamadığımız olguları araştırma konusu yapan araştırmacılar için fenomenolojik çalışma deseni uygun olmaktadır. Bizim çalışmamızda da, gündelik hayatta ve meslekleri gereği yalan/doğruluk saptamasına ilişkin çalışan profesyoneller bu belirlemeyi nasıl yaptıklarını tam anlamıyla kelimelere dökemeyebilirler. Ayrıca yalan saptamaya ilişkin inançlarının da tam anlamıyla farkında olmayabilirler. Profesyonellerin bu iş deneyimlerine odaklanarak kavramların belirgin bir biçimde açığa çıkarılabilmesi için bu araştırma deseninde karar kılınmıştır.

Fenomenologların görevi, deneyimin temel yapısını veya özünü tanımlamaktır (Merriam, 2018, s. 25). Genellikle bu fenomen hakkındaki geçmiş inançlar, bu fenomenin unsurlarını tam olarak tanımlamak için göz ardı edilir, yani tarafsız davranılmaya çalışılır.

“Fenomenolojik araştırma, araştırmacının katılımcılar tarafından tanımlanmış şekliyle bir fenomenle ilgili bireylerin yaşadıkları deneyimleri betimlediği, kaynağını felsefe ve psikolojiden alan bir araştırma desendir (Creswell, 2014b, s. 14). Fenomenoloji, güçlü felsefi bileşenlere sahiptir (Creswell, 2015, s. 77) Bu görüşlerin belirlenmesinde Alman matematikçi yazar Edmund Husserl, ve onun düşüncelerini daha ileri bir safhaya taşıyan Heidegger, Sartre ve Merleau-Pont gibi yazarlar görülmektedir (Spiegelberg, 1982’den aktaran Creswell, 2015, s. 77). Her ne kadar konu üzerine fikirlerini yazan başka yazarlar olsa da, fenomenoloji denilince akla gelen ilk isim Husserl’dir (Natanson, 1990’dan aktaran Creswell, 2015, s. 77).

Stewart ve Mickunas’a göre (1990) fenomenoloji kavramının içerisinde dört ana felsefi bakış söz konusudur (Creswell, 2015, 77):

- * Felsefenin geleneksel görevlerine geri dönüş.
- * Ön kabulleri olmayan bir felsefe.
- * Bilincin yönelmişliği.
- * Özne-nesne ikiliğini reddetme, yani bir nesnenin gerçekliğinin sadece bir bireyin yaşamsal deneyimi anlamında algılanması halidir.

Fenomenolojik araştırmaların başat veri toplama aracı görüşmelerdir (Yıldırım ve Şimşek, 2011, s. 74). Olgulara ilişkin yaşantılar ve anlamlar üzerinde çıkarımlar yapmak için görüşmenin araştırma yapan kişilere sunduğu etkileşim, esneklik ve derinlemesine sorular yoluyla irdelene özelliklerinin kullanılması gerekir. Görüşülen birey ve araştırmacı arasında bir empati ve güven duygusu oluşturulmalıdır. Eğer gerekli ortam sağlanırsa, kişinin kendisinin bile farkında olmadığı veya üzerine kafa yormadıkları bir takım yaşantılar ve anlamlar dışı vurulabilir. Veri toplama süreci genel olarak fenomeni deneyimleyen kişilerle görüşmeler şeklinde gerçekleşir ve bu geçerliliği olan bir durum değildir (Creswell, 2015, s. 79). Bazı fenomenolojik çalışmalarda şiir, gözlem, dokümanlar ve benzeri kaynaklardan da yararlanılabilir.

Bir deneyimin altında yatan öncelikli yapıyı veya gerçekliği elde etmek için veri toplama yöntemi, fenomenolojik görüşmedir (Merriam, 2018, s. 25). Fenomeni deneyimleyen kişi

ile görüşmeden önce araştırmacı, öncelikle kendine bakar ve önyargılarını, kendi öznel deneyimlerini keşfeder. Bu yargı ve varsayımlar, bilincin kendisine ulaşabilmek için bir kenara bırakılır ve görüşmeye dahil edilmezler. Araştırmacılar genellikle fenomen hakkındaki önyargılarını ve varsayımlarını gözden geçirirler.

Nitel çalışmalarda araştırma soruları ile görüşme soruları birbirine karıştırılmamalıdır (Glesne, 2013, s. 143). Araştırma soruları araştırmacının neyi anlamak istediğini, görüşme soruları ise bu anlayışa ulaşmak için insanlara neler sorulması gerektiğini içerir. Görüşme soruları, araştırma sorularından daha bağlamsal ve özel olmaktadır.

Fenomenolojik araştırmalar, doğası gereği az sayıda katılımcı ile bireysel deneyimlere ilişkin sorularla gerçekleştirilir (Sart, 2015, s. 74). Burada katılımcıların deneyimlerine yeterli zaman ayrılarak her durum arasında benzerlik ya da farklılıklar belirlenmeye çalışılır. Katılımcı sayısı küçük olmakla beraber farklılık benzer noktaların detaylı bir biçimde çalışılması için homojen olmalıdır. Katılımcılarla görüşmelerde genel olarak yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi ile elde edilen metin deşifreleri araştırmacı tarafından katılımcının hikayesi ile bağlantılı bir şekle dönüştürülür. Görüşmede kullanılan genel yaklaşım, araştırmacının katılımcılar ile görüşmesinde birkaç ana temanın yer aldığı hatırlatma kağıdı ile konuşmayı yönlendirmektir (Biggerstaff ve Thompson, 2008, s. 55). Yine aynı araştırmacılara göre bu görüşme kuralcı olmamalı, sınırlamamalı ve ifade edilen fikirleri bastırmamalıdır (Biggerstaff ve Thompson, 2008, s. 56). Burada katılımcıların sözlü olmayan ipuçlarına da özellikle dikkat edilmesi, ses tonu ile birlikte duraklamalar, yanlış anlamalar, konuşma hataları, katılımcının beden dili gibi özellikler de kayıt altına alınmalıdır.

3.2.1. Katılımcılar

Fenomenolojik çalışmalarda veri kaynakları söz konusu araştırmanın odak noktasına aldığı olguyu deneyimleyen ve bu olguyu aktarabilecek bireyler ya da gruplar olarak değerlendirilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2011, s. 74). Örnek olarak eğer “öğretmenlikte mesleğe yabancılaşma” şeklinde bir konu belirlenmişse, örneklemin de öğretmenlerden oluşması doğaldır. Örnekleme dahil edilecek birey sayısının 10’u geçmemesi belirtilmektedir. Yapılacak olan uzun görüşmelerden dolayı görüşülecek kişi sayısının sınırlandırılması doğaldır.

Yukarıda sıralanan nedenlerden dolayı katılımcı sayısı yedi profesyonelle sınırlandırılmıştır. Bu kişiler tez önerisinde tez danışmanı ve jürisi ile ortaklaşa varılan

karar doğrultusunda seçilen meslek grupları arasından belirlenmiştir. Seçilen katılımcıların tamamı kendi alanlarında mesleki tecrübeye sahip ve bilirkişi düzeyinde kişilerdir.

Bu görüşülen profesyonellerin açık kimlikleri kişisel verilerin korunması prensibi doğrultusunda tez metnine dahil edilmemiş, onun yerine kodlandırılmıştır. Bu aşamadan itibaren bu profesyoneller kodları ile belirtileceklerdir.

Görüşülen kişiler:

Jandarma-İstihbarat: Emekli Jandarma subayıdır. Uzun yıllar Jandarma istihbaratta aktif görevler aldıktan sonra emekli olmuştur. Meslek hayatı boyunca ifade alma süreçlerine katılmış ve yalan saptama konusunu uygulamak durumunda olmuştur.

MİT Görevlisi: Emekli Milli İstihbarat Teşkilatı görevlisidir. MİT bünyesinde uzun bir süre çalışmasının ardından emekli olmuş ve kendi açtığı bürosunda özel dedektiflik yapmaktadır.

Jandarma-Müfettiş: Emekli Jandarma subayıdır. İstihbarat kadrolarının ardından müfettişliğe seçilmiş, uzun bir süre özel müfettiş olarak görev yapmıştır. Jandarma geçmişinin yansırı özel müfettiş olarak yıllarca özel soruşturma dosyalarında görevlendirilmiş ve pek çok kişinin ifadesini alarak bu kişilerin ifadesinden doğruluk ya da yalan saptama konuları ile ilgilenmiştir.

Polis: Polis Akademisi mezunu bir polis müdürüdür. Cinayet büroda yıllarca görev yapmıştır. Ardından yurt dışı kaynaklı bir Yalan Saptama kursuna katılmış, daha sonra bu kursu meslektaşlarına vermiş ve ayrıca bu konu üzerine bir kitap yazmıştır. Halen büyük bir ilin emniyet müdürlüğünde üst düzey bir görevli olarak soruşturma ve ifade alma süreçlerine aktif bir biçimde katılım sağlamaktadır.

Avukat: Hukuk fakültesi mezunu, çok tecrübeli bir ceza avukatı ve akademisyendir. Müvekkilleri ile yaptığı görüşmelerde ve mahkemedeki çapraz sorgu süreçlerinde kişilerin anlatımlarından doğruluk ve yalan saptama yapmak durumundadır.

Ekonomist: Eski bankacı ve ekonomisttir. Bir faktöring (borç verme) firmasında uzun bir süredir genel müdür olarak görev yapmaktadır. Kendisi borç verme konularında birinci dereceden sorumludur. Bu nedenle borç talebinde bulunan firma temsilcilerinin ifadelerinden ve evraklarından şirketin gerçek durumunu anlamak zorundadır.

Psikolog: Klinik psikologdur. Dokuz yıl Gülhane Askeri Tıp Akademisi'nde klinik psikolog olarak görev yapmasının ardından başka bir üniversiteye öğretim üyesi olarak geçiş yapmıştır. Özellikle askeri sağlık merkezlerinde askerliğe elverişsizlik raporu almak için yalan beyanda bulunmak ya da olmadığı halde hasta olduğunu ileri sürmek oldukça sık rastlanan bir durumdur. Saptanması bazen zor olabildiği için, bu raporu almak amacıyla psikolojik hastalıkları olduğunu iddia edenler çoğunluktadır. Katılımcı psikolog bu anlamda tecrübe sahibidir.

Araştırma kapsamında görüşülen kişilerin açık kimlikleri araştırmacıda bulunmaktadır ancak kişisel verilerin korunması uyarınca tezde yer almamaktadır. Bundan sonraki bölümlerde bu katılımcılar yukarıdaki takma isimlerle anılacaklardır.

İleri görüşme tekniklerinin en başında, görüşülen kişiyi görüşmeye ısındırma soruları sormak ve yakınlık kurmak gelmektedir (Topsakal, 2013, s. 74; Schafer, Navarro, 2010, s. 43). Tez yazarı görüştüğü kişilerin büyük bir çoğunluğu ile ilk defa görüşme esnasında karşılaşmış ve tanışmıştır. Bu nedenle kişilerle yakınlık kurmak ve üzerlerindeki çekingenlikten kurtulmalarını sağlamak amacıyla yöneltilen ilk sorular genel konuları içermektedir.

Katılımcıların tamamına görüşmenin ses kayıt cihazı ile kayıt edileceği ve bu ses kaydının çözümlenmesi ile kağıda döküleceği önceden belirtilmiş ve katılımcıların tamamının bu konuda izni alınmıştır.

Daha sonra Tablo 2.4.'te nesnel ve öznel işaretler temel alınarak yarı yapılandırılmış görüşme soruları belirlenmiştir. Bu sorular sorulurken kişiler sınırlandırılmamış, özgürce cevap vermeleri konusunda rahat bırakılmışlardır. Yanıtlar verilirken ortaya çıkan yeni sorular da dışarıda bırakılmamış, onlar da yöneltilmiştir. Soruların cevapları için katılımcılardan izin alınarak sesleri kaydedilmiş, daha sonra bunların dökümü yapılmıştır.

3.2.2. Nitel verinin analizi

3.2.2.1. Nitel veri analizinde yöntem

Nitel veri analizleri öncelikli olarak tümevarımsal ve karşılaştırmalıdır (Merriam, 2018, s. 167). Veri analizinde amaç, verilerin içeriğinin dışarıya aktarılabilmesidir. Burada insanların söylediği ile araştırmacının gördüğü birleştirilir ve yorumlanarak anlam verilir.

Nitel araştırmada belirlenen amaçlar doğrultusunda soruların cevapları incelenir. Söz konusu cevaplar araştırma bulgularındandır (Merriam, 2018, s. 168). Veri analizinin

uygulamada amacı araştırma sorularına karşılık gelecek cevaplara ulaşmaktır ki, bunlar ayrıca kategoriler ya da temalar olarak da isimlendirilebilir. Bu süreç araştırma sorularına verilen cevap niteliğindeki parçaları belirlemekle başlar. Bunlar veri birimleridir. Veri birimlerinin birbirleriyle karşılaştırılması ve eşleştirilmesi sonucunda ise kategorilere ulaşılır. Kategori (tema) içerik analizi sonucunda elde edilen kavramların birbirleriyle belirli bir tema altına sınıflandırılmasıdır (Yıldırım, Şimşek, 2011, s. 228). Kategoriler içerik analizinde ulaşılan kavramlardan daha soyut ve geneldir.

3.2.2.2. Araştırmanın kategorileri

Tüm veri seti ve araştırmanın amaçları bir bütün olarak incelendiğinde dört kategori ortaya çıkmıştır ve bu kategoriler kapsamında nitel verinin analizi yapılacaktır. Bunlar profesyonellere ait:

- (a) Kişisel bilgiler ve değerlendirmeler,
- (b) Katılımcıların nesnel inançları,
- (c) Katılımcıların öznel inançları,
- (d) Diğer saptamalar.

Bu kategoriler yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşmeyi yönlendiren soru listesi doğrultusunda doğal bir biçimde ortaya çıkmıştır. Görüşmenin ilk bölümünde katılımcılara, kendilerini tanımaya yönelik genel sorular yöneltilmiştir. Bunlar katılımcıların mesleki özgeçmişleri, yalan saptamasına yönelik tecrübe ve değerlendirmeleri, kendilerini yalan saptama konusunda ne kadar başarılı gördükleri üzerinedir. Görüşmenin devamında Vrij'in hazırlamış olduğu meta analizden (2008, 124) çıkarım yapılan nesnel ve öznel inançları sorgulamalar ikinci ve üçüncü kategorilerin ana başlıklarıdır. Son olarak da kapanış soruları kapsamında yalana dair tanıdık olma boyutu ve kişisel eğitimler dördüncü kategoride yer alacaktır.

3.2.2.2.1. Katılımcıların kişisel bilgi ve değerlendirmeleri

Görüşmenin bu bölümünde katılımcılara meslekleri, tecrübeleri ve aldıkları eğitimler hakkında bilgi vermeleri istenmiştir. Katılımcılar serbest bir anlatımla mesleki özgeçmişlerini aktarmışlardır.

Soru 1: Mesleğinizden bahseder misiniz? Kaç yıldır bu mesleği yapıyorsunuz? Bu mesleği yapabilmek için hangi eğitimleri aldınız? Hangi okullardan mezun oldunuz?

Jandarma-İstihbarat: Jandarma Genel Komutanlığı bünyesinde yaklaşık 25 yıl görev yaptığını, çeşitli pozisyonlarda çalıştığını belirtmiştir. Ancak 10 yıl gibi uzun bir süre istihbarat birimlerinde çalıştığını, istihbaratın her alanında çalıştığını beyan etmiş, son yıllarını ise müfettişlik yaparak tamamladığını anlatmıştır. Kara Harp Okulu mezunudur ve çeşitli meslek içi kurslar ile kendisini yetiştirmiştir.

MİT Görevlisi: 1982 yılında MİT'e lise mezunu olarak kabul edilmiştir. Daha sonra dışarıdan okuyarak üniversite mezunu olmuştur. Otuz yıla yakın bir süre MİT'te çalıştıktan sonra emekli olmuş ve bir özel dedektiflik bürosu açmıştır. Aynı zamanda bir özel dedektiflik derneğinin de başkanlığını yürütmektedir.

Jandarma-Müfettiş: 1990 yılında Kara Harp Okulu'ndan mezun olmuştur. Yaklaşık otuz yıl Jandarma Genel Komutanlığı'nın çeşitli birimlerinde görev yapmıştır. Son dönemde yaklaşık yedi yıl kadar müfettiş olarak hizmet vermiştir.

Polis: 1997 yılında Polis Akademisi'nden mezun olmuştur. 2004 yılına kadar Merkez Cinayet Büro amiri olarak görev yapmıştır. Bu görevi sırasında bir dizi meslek içi kursa katılmıştır.

“Bu görev yaptığım süreç içinde uluslararası bir takım ve eğitim programlarına katılarak Yalan Saptama, Adli Mülakat Teknikleri, Vücut Dili Analizi, Yazım Anlatım Analizi şeklinde birtakım eğitimler aldım, daha sonra biz bu eğitimleri Türk Dili, Türk kültürüne uygun hale getirerek çeşitli ülkelerin kullanmış olduğu sistemleri harmanlayarak bir sorgulama sistemi, mülakat sistemi haline getirip bunu yayın olarak da çıkarttık. Aynı zamanda bu konuda Emniyet Teşkilatındaki birçok personelin bu konuda hizmet içi eğitimlerle uzmanlaşmasını sağlamak için çalışmalar yürüttük.”

Avukat: 1987 yılında Ankara Hukuk Fakültesi mezunu avukattır. Gazi Üniversitesi'nde yüksek lisans, Ankara Üniversitesinde doktora yapmıştır. Mesleğinde ceza avukatlığında uzmanlaşmıştır. Aynı zamanda bir üniversitenin Ceza ve Ceza Muhakemesi Anabilim dalında öğretim üyesidir.

Ekonomist: 1968 doğumludur. Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü mezunudur. Aynı üniversiteden finansal kurumlar yönetimi alanında yüksek lisans derecesi almıştır. Kariyerine bankacı olarak başlamış, daha sonra faktöring (borç verme aracı kurumu) alanına geçmiş olup 12 yıldır özel bir faktöring şirketinde genel müdür olarak çalışmaktadır.

Psikolog: 2002 yılında ODTÜ Psikoloji bölümünden mezun olmuş, 2005 yılında yüksek lisans, 2008 yılında doktora derecesi almıştır. Yaklaşık dokuz yıl Gülhane Askeri Tıp Akademisi'nde klinik psikolog olarak görev yapmıştır. Hala bir üniversitenin psikoloji bölümünde öğretim üyesidir.

Birinci soruya ilişkin cevaplar incelendiğinde, görüşmek üzere seçilen kişilerin mesleklerinde oldukça tecrübeli oldukları, mesleklerinin gereklerini yerine getirmeleri için gerekli donanıma sahip oldukları ortaya çıkmaktadır. Tez önerisinde seçilecek olan profesyonellerin mesleklerinde tecrübeli, gerekli eğitim ve donanıma sahip kişiler olacağı açıkça belirtilmiştir. Birinci soru itibarıyla görüşülenlerin bu durumu karşıladıkları görülmektedir.

Soru 2: Kendinizi nasıl tanımlarsınız? Dışa dönük mü, yoksa içe dönük mü?

Bu soru da yine ısınma sorularından olmakla beraber kişilerin kişilik yapılarını nasıl değerlendirdikleri ve yalan yakalama becerilerinin bununla ilgili olup olmadığını belirlemek için sorulmuştur. Bu amaçla katılımcılara kendilerini içedönük mü yoksa dışadönük bir kişilik yapısı ile mi değerlendirdikleri sorulmuştur. İçedönük kişilik; ilgi ve enerjinin öznel olarak deneyimlenen iç dünyaya yönelmesini, bu kişilerin çekingen, sessiz ve yalnızlığı tercih eden kişiler olduğunu anlatmaktadır¹¹. Dışadönük kişilik ise aynı ilgi ve enerjinin iç dünyadan daha çok diğer insanlara ve şeylere yönelmesini; sokulgan, sosyal ve kendisini rahatça ifade edebilen kişileri betimler¹².

Bu soruya verilen yanıtlarda katılımcılar ya kendilerini dışadönük olarak tanımlamış, ya da çevrelerinin onları dışadönük olarak tanımladıklarını belirtmişlerdir. Aralarında yalnızca **Psikolog** kendisini doğrudan içedönük olarak tanımlamıştır.

Jandarma-İstihbarat:

“Yani aslında göreceli bir durum bu da. Etrafımdakiler beni hep dışa dönük biri olarak bilirler. Biri herhangi bir konu ilgili bir şey sorduğunda, kafasına bir şey takıldığında örneğin iş arıyor. Herhangi bir konuyla ilgili iş arıyor. Kesinlikle şunu düşünür. O bilir. Bana yardımcı olur onun mutlaka çevresinde, şöyle insanlar vardır der. Ve herkes benden

¹¹ Prof.Dr. Sibel Karakaş psikoloji sözlüğü. <http://www.psikolojisozlugu.com/introversion-icedonukluk> 07.03.2020 tarihinde erişilmiştir.

¹² Prof.Dr. Sibel Karakaş psikoloji sözlüğü. <http://www.psikolojisozlugu.com/extroversion-disadonukluk> 07.03.2020 tarihinde erişilmiştir.

bu konuda destek ve yardım bekler. Elimden gelince de herkese yardımcı olmaya gayret gösteriyorum. Fakat ben kendimi dışa dönük biri olarak tanımlayamam.”

Bu soru yine görüşülen şahıslarla yakınlık kurmak ve görüşme heyecanını azaltmak amacıyla belirlenmiş olmakla beraber, görüşülen kişilerin kendilerine ait bir kişilik özelliğini nasıl değerlendirdiklerini öğrenmek amacıyla da sorulmuştur.

Kişiliğe ait altı farklı kategori belirlenmiştir (Esyenck ve Wilson, 2000: 12):

1. İçedönüklük-dışadönüklük
2. Duygusal dengesizlik ve uyum
3. Dik başlılık-yumuşak başlılık
4. Espri anlayışı
5. Cinsellik ve Ortalama Cinsiyet
6. Sosyal ve siyasal tutumlar.

Bu kişilik özelliklerinden içedönük ya da dışadönük oldukları görüşülenlerin kendisine sorulmuş olup, cevaplar incelendiğinde profesyonellerden sadece bir tanesinin (psikolog) kendisini tamamen içedönük olarak tanımladığı, diğerlerinin ağırlıklı olarak dışadönük olarak tanımladıkları görülmüştür. Ortaya çıkan bu durum, kişilerin genel olarak mı kendilerini dışa dönük olarak tanımlama eğiliminde olup olmadıkları sorusunu akla getirdiği için Twitter adlı sosyal medya uygulamasının anket özelliği kullanılarak bu soru istatistiksel olarak sınıflandırılmamış bir kullanıcı grubuna yönlendirilmiştir. Tez yazarına ait olan @emrahakcay59 adlı twitter hesabı aracılığı ile 07 Aralık 2019’da sorulan soruya 475 kullanıcı oy vererek katılmış ve katılımcıların %57’si kendisini içedönük, %43’ü dışadönük olarak tanımlamıştır. Bu sonuç kabaca bize insanların kendilerini dışadönük olarak tanımlamadıklarını göstermektedir. Görüşmelerde seçilen profesyoneller, ağırlıklı olarak başka insanlarla aktif olarak çalışan ve onların ifadelerini sorgulamak durumunda olan kişiler arasından seçilmişlerdir. Bu tür işlerle uğraşan kişilerin aktif ve dışadönük olması beklenir. Bu nedenle soruya alınan yanıtlar, yöntemin amacıyla uyumlu görülmektedir.

Soru 3: İnsanlarla ilişkilerinizi nasıl değerlendirirsiniz?

Bu soru katılımcıların diğer insanlarla yakınlık ve iletişim kurmada ne kadar başarılı olduklarını sorgulamakta ve araştırmacı bu anlamda bir fikir sahibi olmak istemektedir. Katılımcıların tamamı insanlarla kolay ilişki kurduklarını, kolayca yakınlaşabildiklerini, mesafe koymadıklarını belirtmiş, sadece **Psikolog** ilk başta mesafeli olduğunu, daha sonra tanıdıkça mesafeyi kaldırdığını fakat kolay ilişki kurabildiğini belirtmiştir.

Mit Görevlisi:

“Hiç tanımadığımız insanlarla şey olunca da gayet açık yürekliyimdir ve kısa sürede yani bir uçak yolculuğu ve ya bilmem nerede çok zaman yanımdaki ile veya bir hostesle, pilot olsun vesaire olsun, çok yakın ilgi kuruyorum. Hemen arkadaş olabiliyoruz.”

İfade analizi ve yalan saptamada öncelikli olarak kişilerle yakınlık kurmak ve yakın ilişki kurabilmek gereklidir. Bu sayede kişilerin temel davranış biçimleri gözlemlenebilir ve devamında stres altındaki davranış değişiklikleri daha isabetli değerlendirilebilir. Bu durumun sorgulandığı hazırlık sorusunda profesyonellerin ağırlıklı olarak kolay ilişki kurabildiklerini ortaya koymuşlardır.

Soru 4: Mesleğinizde insanlarla birebir görüşmeler yapar mısınız?

Yalan ve doğruluk saptamak için bireylerle birebir ve yüz yüze görüşmeler yapmak gerekir. Eğer kişilerden yazılı alınan ifadenin değil de sözlü ifadelerinden yalan yakalanacaksa bu bir ön şart olarak ortaya çıkmaktadır. Katılımcı profesyonellerin tamamı mesleki olarak birebir görüşmeler yaptıklarını ifade etmişlerdir.

Jandarma-Müfettiş:

“Eğitim seviyesindeki kişilerle veya değişik yaş grubundaki değişik cinsiyetteki kişilerle son derece fazla sayıda diyebileceğim ölçüde birebir görüşmelerim olmuştur.”

Soru 5: Cevabınız evet ise kendi mesleğinizden insanlar mı, yoksa dışarıdan mı?

Bu soruda görüşme yapan kişilerin genel olarak mesleki çevresinden mi, yoksa dışarıdan kişilerle mi görüştükleri sorgulanmıştır. Katılımcıların bir kısmı meslek içinden kişilerle görüşme yapmak durumunda kalsa da (**Jandarma-Müfettiş** gibi), katılımcılar ağırlıklı olarak dışarıdan kişilerle görüşme yaptıklarını ifade etmişlerdir.

Avukat:

“Büyük bir meslektaş kitlesi var çevremde. Ama biz aynı zamanda, mağdur olduğumu düşünen birçok insanı bir ceza avukatı olarak savunmak durumundayız.”

Soru 6: Mesleğiniz insanların size anlattıkları sonucunda bir karar vermenizi gerektiriyor mu?

Bu soru giriş soruları kapsamında olmakla beraber yalan saptamaya ilişkin önemli bir ögeyi sorgulamaktadır. Yalan saptamada kazanç ve kayıplar arttıkça stres işaretleri de artmaktadır. Eğer bu görüşmeler sonunda bir karar gerektiriyor ve bu karar görüşülen kişiyi etkileme durumu söz konusu ise daha fazla işaretin ortaya çıkabileceğini göstermektedir. Katılımcılar ağırlıklı olarak bu görüşmelerin sonunda bir karar vermeleri gerektiğini belirtmişlerdir.

Jandarma-İstihbarat: Adli soruşturmalarda kolluğun görevi ifadeleri ve delilleri savcıya sunmaktır ve karar vermeyi gerektirmez. Oysa idari soruşturmalar ve müfettişlik görüşmelerinde bir karar vermesi gerekir ve bu ağırlıklı olarak üst makamlar tarafından kabul görebilir.

“Disiplin idari soruşturmalarda, disiplin soruşturmalarında soruşturmayı yapan kişi veya incelemeyi araştırmayı yapan kişinin tahmin ediyorum, en az yüzde 90 oranında kanaatine karar mercideki kişiler uyacaktır.”

Ekonomist: Bir karar vermesinin gerekli olduğunu açıklamaktadır. Müşteriler bir hikâye anlatmaktadır, o ve takım arkadaşları da mali verilerle anlattıklarının örtüşüp örtüşmediğini araştırarak karar vermektedirler.

“Biz buna kantitatif analiz ile kalitatif analiz diyoruz. Kantitatif analiz rakamlar üzerindeki analiz, yani niceliksel analiz. Kalitatif analiz ise nitelik analizi, yani işin hikaye kısmı. İşin hikaye kısmı şunda oluşuyor, bir bu rakamların doğru okunması, iki müşterinin anlattıkları.”

İfade analizinde kişinin yalan saptaması için bir amacı olması son derece önemlidir. Bir amacı olan kişi daha ciddi bir biçimde odaklanabilir ve daha fazla işaret yakalayabilir. Bu durumun açıklığa kavuşması için sorulan bu soruda profesyonellerin tamamının bir şekilde yaptıkları görüşmeler sonunda bir karar vermeleri gerektiği anlaşılmaktadır.

Soru 7: Cevabınız evet ise bu kararın ne kadar vicdani?

Verilen kararların vicdani olup olmadığını değerlendiren bu soruya sadece **Psikolog** kimi zaman vicdani kararlar verdiğini belirtmiştir.

Ekonomist: Kendi mesleğinde kar-zarar konusunun kendisinin başarısını doğrudan doğruya ilgilendirdiğini ve bu nedenle vicdani bir karar almasının mümkün olmadığını belirtmiştir.

“Zaten normal iş ayarında yürür. Yüzde 90 beni arayan ya da patronu arayan işlerde problem vardır zaten. Gelmez. Problem vardır zaten, adam sıkışmıştır zor durumdadır, çabuk işi halletmek istiyordur bana. Yüzde 10 da hata payı vereyim. Hata değil de yanılma diyeyim. Yüzde on da doğru güzel iş çıkabilir ama bunlar tabi her zaman olacak işler değil yani. Çok zor. Genelde sorunlu çıkar o yüzden ben vicdani karar veremem, objektif olmam lazım”

Psikolog: Psikolog olarak çalıştığı dönemde, özellikle askerliğe elverişsizlik kararı verilmesi gerektiğinde vicdani kanaat edinmelerinin gerekli olduğunu belirtmiştir.

“Vicdani yönü yok diyebilirim. Hani şu anda yok. Ama şey de çalışırken, mesela Gülhane’de yani doktorun vereceği kararı etkiliyor. Bir anlamda benim de etkim oluyor. Askerliğe elverişli mi, değil mi? Tabi çürük alıyor ya da almıyor, o testi yapan benim. Dolayısıyla oradan testin ötesine yaptığım görüşme çok önemli. Çünkü bazen de test yapamıyorsunuz, uyum sağlayamıyor. Sadece değerlendirmeye, yaşamını sürdürdüğü neleri yapıyor, yapamıyor. Oradan bir karara varıyoruz. Bir puan olmasa da bir aralık, yani yapabilir mi, yapamaz mı? Bir tek bu kararı ben vermiyorum, ekip olarak veriyoruz ama yine de onda benim de rolüm var. Dolayısı ile tabii ki orada vicdani bir yükümlülük hissediyorsunuz yani.”

Soru 8: İşiniz karşınızdaki kişinin ifadelerinin doğruluğunu saptamayla ilgili mi?

Bu soru katılımcıları daha yakından tanımaya ve yalan ya da doğruluk saptamayı işlerinin bir parçası olarak görüp görmediklerini sorgulamak için sorulmuştur. Katılımcıların tamamı mesleklerinin doğruluk ya da yalan saptamaya ilişkin olduğunu ortaya koymuşlardır.

Soru 9: Kendinizi bir yalan avcısı olarak tanımlar mısınız?

Bu soru da katılımcıların kendilerini yalan yakalama konusunda bir avcı gibi başarılı bulup bulmadıklarını sorgulamak için sorulmuştur.

Ekonomist: Paranoya ve yalan avcılığı karışımı bir durumda olduğunu belirtmiştir.

“90’da başladım iş hayatına. Ben sıkıntıya giren bir müşterinin iyi niyetli olduğuna inanmıyorum artık. Yani iyi niyetli olsa bile inanmıyorum yani.”

Psikolog: Yalan avcısı olmadığını belirtmiştir.

“Yani yakalıyor muyum, yakaladığımı mı zannediyorum, çok emin değilim yani. Çok iddialı olur.”

Yalan avcılığı uluslararası alanda çok karşılık bulan bir kavramdır. Akademik olarak yer bulmakla beraber popüler kültürde de sıkça anılmaktadır. Hatta Yalan Saptama Sihirbazlığı kavramına kadar varmıştır (O’Sullivan ve Ekman, 2004, s. 271). Bu soruya katılımcılardan sadece ikisi net bir biçimde hayır demiş, diğerleri ya doğrudan evet demiş ya da o anlama gelecek cümleler söylemiştir. Yani katılımcıların neredeyse tamamı kendilerini yalan yakalama konusunda oldukça başarılı bulmaktadırlar.

Soru 10: Ne kadar başarılı bir yalan avcısı olduğunuzu düşünüyorsunuz? 1 ile 5 arasında kendinize bir not verin (1=Başarısız , 5=Çok Başarılı).

Psikolog: 3 notunu vermiştir.

“Çünkü çok iddialı olur yalan. Çünkü benim yalan anlayışım şu, kişi bana bir rahatsızlığını, yani mesleğim açısından değerlendirirsem, benim şuyum var dediğinde, benim yaptığım şey bizim gerçekten patoloji bilgisi ile kişinin dedikleri uyumlu mu, buna bakıyorum. Yani çünkü bu hastalığa sahip kişilerin neler söyleyebileceği, neler yaşayabileceği benim mesleki durumun, onu biliyorum. Yani onu bir kitaptan mı okumuş gelmiş, bana anlatmaya çalışıyor, yoksa gerçekten onu yaşıyor mu, onu ayırt etmekte iyiyim diyebilirim, hadi üç diyeyim ama.”

10’uncu hazırlık sorusu, profesyonellerin yalan saptama konusunda kendilerini değerlendirmeleri amacıyla sorulmuştur. Yalan saptamada kişinin kendisine güvenmesi son derece önemlidir. Alınan cevaplarda profesyonellerin altısı kendisine 4 veya 5 not verirken sadece psikolog olan görüşülen kişi 3 notunu vermiştir. Ancak kendi mesleğine ilişkin olarak saptaması beklenen yalanlarda da kendisini oldukça başarılı bulduğu

anlaşılmaktadır. Profesyonellerin kendilerine verdikleri not ortalaması 4.14 olarak ortaya çıkmıştır.

Soru 11: Karşınızdaki kişinin yalan ya da doğru söylediğinin saptanması için daha çok sözlü ifadelerine mi, sözsüz ifadelerine mi dikkat edersiniz? Hangisinin yalan saptamada daha önemli olduğunu düşünürsünüz?

Yalan saptama edimi iki yönlüdür. Birisi sözsüz işaretlere ya da sözsüz sızıntılara bakmak, diğeri ise sözlü ya da yazılı ifadelerden bir sonuç çıkarmaktır. Bu konuda profesyoneller arasında bir fikir birliği ortaya çıkmamıştır. Jandarma-İstihbarat %80 sözsüz, %20 sözlü işaretler gibi bir oran verirken profesyonellerden bazıları bir tanesine öncelik vermiş, diğerleri yarı yarıya önemli olduğunu anlatmışlardır.

Jandarma-Müfettiş:

“Kesinlikle söylediklerinden. Beden dilinin varlığından yani beden dilinin önemini asla küçümsemiyorum ya da yok saymıyorum. Ama benim sistematiğim, soruşturma öncesi soruşturma sırasında bir kişiyle mülakat yapacaksam görüşeceksem, daha önceden yapmış olduğum ön hazırlığa dayalı bir yaklaşım olduğu için ya, tarzım olduğu için benim. Sözler ve söylenenler benim şimdi ağırlıklıdır.”

6 Numaralı Görüşülen: Kişinin sözlü ifadeleri olduğu kadar beden dili, evraklar ve ortamında eşit derecede önemli olduğunu aktarırken, sözsüz iletişimin çevresel faktörlerine de gönderme yapmaktadır.

“Biz bunların hepsinin uyumuna bakıyoruz yani, yalan eğer şey durumlara tabii, gri durumlara yani. Yani ben yine dediğim gibi çok kurumsal çok şey olmamış işleri ben normal şekilde konuşuyorum. Kesinlikle kişinin beden dili, mimikleri, konuşma tarzı artı konuştuklarının ortamla uyuma bulunduğu ortam. Tabii şimdi siz fabrikaya gitmişsiniz, fabrikada mal yok. Bakıyorsunuz bütün mallar kalmış, makineler tozlu, makineler çalışmıyor. Üretim yapıyorum çok iyi, bakalım diyoruz, ya yok ya. Stokta mal yok diyorsunuz, ya vardı da sattık, stok tutmuyorum diyor. Başlıyor yalanlar orada. O kadar çok oluyor ki bizde. Ya da siz gidiyorsunuz, gitmeden önce fabrikayı çalıştırıyor, zaten bir bakıyorsunuz, anlıyorsunuz. Fabrika soğuk üretim yapılmamış, daha yeni makineler başlıyor, her şey ortada. Ham madde yok, ortada. Ham madde yok. Yahut stok sahasını boş görüyorsunuz falan. Buradaki kişinin anlattıklarıyla bu tabii beden dili insanlar tabii bazı insanlar şimdi çok profesyonel yalancı bizim işte. Yani o kadar çok yalan söylemeye

alışıyorlar ki. Bunlar profesyonel yalancı ama bu profesyonel yalan, istediği kadar bu insan yalan söylesin, sonuçta o yalan anlaşılıyor. Kesinlikle anlaşılıyor yani. O an anlamasınız da, eğer siz analizi doğru yapıyorsanız, o evraklarla kayıtlarla ve gelen sinyalleri doğru analiz ediyorsanız, bu yalanı anlamamanız mümkün değil.”

Bu çalışmada yalan saptamaya yönelik iki grup birlikte anılmakla beraber, ağırlıklı olarak sözsüz işaretlere yönelik saptamalar üzerinde durulmuştur. Ancak yalan saptamada hem sözlü, hem de sözsüz işaretler kullanılmaktadır. Profesyonellerin bu anlamda hangisinden hareket ettikleri önemlidir. Her iki gruptaki işaretlerin de öneminin farkında oldukları kendi ifadelerinden ortaya çıkmaktadır. Ayrıca mesleki anlamda çok farklı sözsüz işaret kavramlarını dikkate aldıkları da ortadadır.

3.2.2.2.2. Birinci kategorinin çözümlenmesi

Birinci kategoride sorulan sorular başta da belirtildiği üzere katılımcıları tanımak, katılımcıların kendilerine ve yalan saptama becerilerine ilişkin değerlendirmelerini öğrenmek ve yalan saptama yaklaşımlarını anlamak üzere sorulmuştur. Ancak ondan da önemlisi araştırmacının neredeyse tamamına yakını ilk kez gördüğü katılımcılarla yakınlık kurması, onların temel davranışlarını gözlemlemesi için yöneltilmiştir.

Katılımcılar genel olarak değerlendirildiğinde mesleki tecrübeleri açısından oldukça yeterli görülmüşlerdir. Tamamı insanlarla iletişim halinde olmaları gereken işlerde çalışmaktadırlar. Yine işlerinin bir parçası olarak karşılarındaki kişilerin sözlerindeki yalan ya da doğruluk ifadelerini araştırmaktadırlar. Kendilerini oldukça başarılı yalan avcıları olarak görmektedirler. Katılımcılardan sadece psikolog biraz çekingen ya alçakgönüllü bulunmuştur. Diğerlerinin özgüveni oldukça yüksektir.

3.2.2.2.3. Katılımcıların nesnel inançları

Bu kategoride katılımcıların nesnel inançlara yönelik sorulara verdikleri cevaplar incelenerek, profesyonellerin nesnel inançları hakkında bilgi edinilmeye çalışılacaktır. Her soru üzerinde verilen cevaplar doğrultusunda çözümleme yapılacak, kategori sonunda genel bir değerlendirmede bulunulacaktır.

Soru 14: Görüştüğünüz kişilerin seslerindeki tizleşmeye dikkat eder misiniz?

Yalan söyleyen ya da stres altındaki kişilerin tezleri tizleşir. Bu Vrij’in meta-analizine göre hem nesnel ama aynı zamanda da öznel bir inançtır.

Jandarma-İstihbarat: Bu işarete dikkat etmekte ve kişinin kurguladığı hikâyenin çökmekte olduğuna işaret etmekte olduğunu değerlendirmektedir.

“Bu işte demin söylediğim, kurguladığı hikâyenin artık yıkılmaya başladığının belirtisidir. Yalan söylediği tespitini bir kenara bırakın. Artık kurguladığı hikâye çökmeye başladı. Şeyi toparlayamıyor artık. İçeride bilinçaltında durumu bir türlü toparlayamıyor ve ne yapacağını. Beyin sürekli bir şeyler, öyle olursa böyle olur, öyle olsa böyle yaparım filan bey içeride sürekli çalışıyor ama. Bunu. Dillendirirken artık, tizleşir çatallaşır kesinleşir.”

Genele baktığımız zaman katılımcıların dördü bu inanca sahip olup bu işareti gözlemlemekle beraber, **Jandarma-Müfettiş**, **Avukat** ve **Psikolog** bu işarete dikkat etmediklerini belirtmişlerdir.

Soru 15: Görüştüğünüz kişilerin konuşma hızına dikkat eder misiniz?

Polis: Dikkat eder. Ona göre insanların bir konuşma hızı vardır ve kritik bir yerdeki yavaşlama, o kısımda yalan söylediğine işaret edebilir.

“Şimdi konuşma hızı da yine, genelde insanlarda ortalama bir konuşma hızı vardır. Bu konuşma hızının yavaşlaması veya hızlanması, bunlar da kişinin kafasındaki yani gerçek olan senaryodan çıkıp yalan bir senaryoya tevessül ettiğinin göstergesidir. Şimdi, bir insan yalan söyleyeceği zaman genelde en iyi yalan söyleme şekli gerçek olan senaryoya sadık kalıp, sadece kendisini suçlayacak, kendisini sıkıntıya düşürecek konularda gerçeklerden saparak yalan söylemek manasına gelir. Dolayısıyla insanın kafasında hafızasında belirli bir senaryo vardır ve siz o senaryoyu anlatmasını istersiniz. O senaryoyu anlatırken artık belli bir nokta, belki suçun işlendiği yer, belki suçun işlemenin düşünüldüğü yer veya bir işbirliği içine gelindiği yerde, kişi gerçek senaryodan sapıp yalan bir bilgi verecek o bölgede. İşte o bölgelerde birtakım işte ses konuşma hızındaki, birçok şeyle birlikte sinyalle birlikte, ses, konuşma hızındaki değişiklikler de o senaryodan ayrıldığını, yalan söylendiğini gösterir.”

Ekonomist: Normalden hızlı ya da yavaş konuşması kendisinin dikkat ettiği işaretlerdendir.

“Tabii tabii tabii. Normalden hızlı konuşma zaten direk olarak beni alert eder. High derim ben ona, high. Kişi yükselmiş, bir şeylik var yani, adrenalin var. Yani orada

sıkıntılı bir durum olduğunun bir göstergelerinden bir tanesi. Yalan, sıkıntı, bir sorun olduğunu gösterir yani o.”

Konuşma hızı nesnel olarak da öznel olarak da geçerli bulunmayan bir işarettir. İnsanların konuşma hızlarının değişimi yalanı işaret etmez. Bu soruya dört profesyonel dikkat ettiklerini söylerken, MİT Görevlisi, Jandarma Müfettiş ve Avukat dikkat etmediklerini söyleyerek doğru cevap vermişlerdir.

Soru 16: Görüştüğünüz kişilerin (cevap vermede) gecikme süresine dikkat eder misiniz?

3 Numaralı Görüşülen: Kesinlikle dikkat eder. Kapalı uçlu (evet-hayır) sorularında kişinin cevap verme süresinin artması yalana eğilimli olduğunu gösterebilir.

“- Yalana işaret edebilir diyorsunuz?

- Edebilir. Ama bu her zaman değildir, bazen de özel hayatına ilişkin bilgiyi paylaşıp paylaşmama konusunda tereddüt yaşıyordur, o da normaldir.”

İnsanların herhangi bir soruya cevap vermelerinde bir süre vardır. Bu sürenin artışı Vrij’in meta-analizinde yalanı işaret eden nesnel bir inanç olarak belirlenmiştir. Bu inanç hakkında katılımcıların tamamına yakınının doğru bilgisi vardır. Sadece **Psikolog** dikkat etmediğini belirtmiş fakat o da kişilerin hemen cevap verip vermediklerine baktığını işaret etmiştir.

Soru 17: Görüştüğünüz kişilerin (cevap vermede) duraklama sürelerine dikkat eder misiniz?

Polis: Dikkat eder. Kişinin ne yalan söyleyeceğinin düşünmesi olarak değerlendirir.

“Yani tabii dikkat edilir, çünkü dediğim gibi bir kişi yalan söylerken doğru senaryoya uygun şekilde sadece belirli noktalarda gerçekten kaçarak yalan söylemek en iyi yalan söyleme şekli olduğu için kişi bu tip yerlerde de kendini duraklatır, bir düşünme süresi ister. Ne yalan söyleyeyim diye düşünür. Bunlar da yine yalan söylemede tespit edilebilecek unsurlardandır.”

Cevap verirken duraklama sürelerinin artışı yine bir nesnel inançtır. Bu kez katılımcıların tamamı doğru cevap vermiş, doğru inançlara sahip olduklarını göstermişler, yalnızca **Psikolog** böyle bir inanca sahip olmadığını belirtmiştir.

Soru 22: Görüştüğünüz kişinin konuşmalarını elleriyle betimleme davranışlarına dikkat eder misiniz?

Vrij'in meta-analizine göre yalan söyleyen kişiler anlattıkları şeyleri daha az elleriyle betimlemektedirler. Göstergeler (illustrators) konuşmanın çok önemli bir parçasıdır ve konuşulan şeyi betimleme anlamına gelir (Akçay, 2013, s. 171). Altı ayrı gösterge çeşidi vardır: Batonlar, konuşmaya tempo tutmaya yarar. İdeograflar konuşulan şeyin eskizini hayali olarak çizmektir. Diektik hareketler doğrudan bahsedilen kişi ya da nesneyi işaret etmektir. Alan hareketleri, alansal bir ilişkinin resmedilmesidir. Kinetograf, bedensel bir hareketin betimlenmesidir. Piktograf, hareketin gönderme yaptığı şeyi resmetmektir.

Cevaplar değerlendirildiğinde yalnızca **MİT Görevlisi, Jandarma-Müfettiş ve Polis** doğru inanca sahip oldukları, diğerlerinin ise bu bilgiye sahip olamadıkları öğrenilmiştir.

Soru 23: Görüştüğünüz kişinin el-parmak hareketlerine dikkat eder misiniz?

Jandarma-İstihbarat: Dikkat eder. Ellerini saklamaya çalışanların yalan söylediğini ve ellerini açarak konuşmaya başlayanların da yavaş yavaş doğru söylediğini belirtmektedir.

“- Saklamaya çalışıyor ve ses tonu da tedirginleşmeye başladı. Tavırları tedirgin. Orada yalan söylediğinin göstergesidir.

- Peki, genel itibariyle el hareketlerinde azalış veya duraksama sizin için bir şey ifade eder mi?

- Orada hem yalan söylediğinin şeyi olabilir. Göstergesi olabilir. Ya da artık biraz daha uğraşılırsa doğruyu söyleyecek.

- Duraklama?

- Evet. Biraz daha ulaşılırsa artık bir şeye geldi. Son noktaya gelmeye başladı yavaş yavaş. Doğruyu söyleyecek noktasındadır.”

Polis: Dikkat eder. Doğru söyleyenlerin avuç içlerinin açık, yalan söyleyenlerin ise kapalı tutmayı tercih ettiklerini değerlendirmektedir.

“Hani doğru söyleyen açık konuşan insanlarla ilgili konuşurken, el hareketlerini yaparken, vücutlarını gösterirken, mümkün olduğunca açık ve avuç içleri size dönük, avuç içlerini sizin görebileceğiniz tarzda hareket ederler. Bu ister istemez insanların bilinçaltından gelen bir davranış şeklidir. Bundan bir sapma varsa ellerini sizden

gizliyorsay, ellerini bir şekilde bir yerlere koyup, gizleme ise ihtiyacı duyuyorsa, bir de böyle bir durum olur. Hani bu göz teması kesilir demiştik ya yalan söyleyen insanlarda, göz temasını kesmenin bir farklı versiyonu da yüzünü elleriyle kapatmak davranışı çok sık rastlanır. Hani burada da işte elini yüzüne kapatarak birtakım işte o yüzü şeyi kesiyor, göz temasını kesiyor. Hem de yüzünü bir nevi gizlemiş oluyor, kendine sütre yapmış oluyor. Hem de ellerini de gizlemiş oluyor bu şekilde. Avuç içlerini de gizlemiş oluyor. Bu da ayrı bir yalan söyleyen insan davranışdır.”

Vrij’in meta-analizine göre yalan söyleyenlerin el ve ayak hareketleri azalır, bu nesnel bir inançtır. Fakat insanların bu hareketlerin arttığına inanmaları ise öznel bir inançtır. Yaşanan ağır bilişsel yük, el ve parmak hareketlerinde azalmaya neden olabilir. Bu soruya Jandarma-İstihbarat, MİT Görevlisi ve Avukat doğru cevap vermiştir. Jandarma-Müfettiş hatalı yanıt verirken, diğerleri de dikkat etmelerine karşın hatalı bir yanıt vermişlerdir.

Soru 24: Görüştüğünüz kişinin bacak-ayak hareketlerine dikkat eder misiniz?

Polis: Dikkat eder. Kişi görüşme başında kendisine güveniyorsa açık bir pozisyonda oturur. Ayak uçları görüşene bakar. Ancak rahatsız edici sorular gelip de kaçmak istediğinde oturuş şekli değişir, yamulur, bacaklarının şekli değişir ve ayak uçları başka bir yönü, hatta çıkışı göstermeye başlar. Bu durumda kişinin doğru cevap vermediği kanısının uyandığını belirtmektedir.

“Şimdi normalde standart bir mülakat yapıldığı zaman, vücut dili, oturuş şekli itibariyle rahat, kendinden emin bir tavırda ve ayak uçları size dönük şekilde kişi. Yani bu da bir nevi psikolojik bir durumdur. Yani sizinle konuşurken size açık olduğunu gösterebilmek için bacaklarının pozisyonu ve ayak uçlarının pozisyonu size bakar şekilde olur. Ne zaman ki kişi yalan söylemeye başlar. Ne zaman ki artık rahatsız edici sorular gelir, bunlardan kaçmak ister. Kendi oturuş şeklini değiştirir, daha çok yamulur bacaklarını şeklinde değiştirir. Ayak uçlarını daha çok çevirmeye yani sanki kaçır gibi. Veya ne bileyim, mülakat odasının bir kapısı varsa artık oraya doğru kendini ister istemez yöneltir. Bilinçaltından gelen bir alarm çığılığıyla. Bunlar yine kişinin o mülakattan rahatsız olduğu, sorulan sorulardan rahatsız olduğu, bu da doğru cevaplar vermediği kanaatini oluşturur bende.”

Vrij’in listesine göre yalan söyleyen kişilerin ayak ve bacak hareketlerinin azaldığı nesnel bir bilgiyken, bu hareketlerin yalancılarda daha fazla olduğuna inanılması öznel bir inançtır. Katılımcılardan Avukat haricinde herkes dikkat ettiğini belirtmekle beraber

çıkardıkları sonuç öznel bir inançtır. Yalan söyleyenlerin ayak ve bacak hareketleri, tıpkı el ve parmak hareketleri gibi bilişsel yükten dolayı azalmaktadır.

Soru 29: Görüştüğünüz kişinin konuşurken olumsuz ifadeler kullanmasına dikkat eder misiniz?

Jandarma-İstihbarat: Dikkat eder. Eğer görüştüğü kişi bir profesyonelse, kendisini etkilemeye yönelik bir hareket olabileceğini ve bunun gizlediği bir şeyi örtmek amacı taşıyabileceğini belirtmektedir.

“- Ve bu karşımızdaki kişinin yalan söylüyor olabileceğine dair bir işaret olabilir mi?

- Olabilir çünkü o zaman beni niye etkilemeye çalışsın? Gizlediği sakladığı bir şey var ki, beni etkilemeye çalışıyor. Bir şeyin öğrenilmesini istemiyor ki, mümkün merteye buradan hemen bir an evvel yırtmaya çalışayım.”

Polis: Dikkate alır. Eğer bir kişi doğrudan bir suçlamayı inkâr ediyor yani olumsuz cümleler kuruyorsa onda bir sorun görmemektedir. Ancak bununla beraber inkârına bir takım ahlaki unsurları önüne koyup bu engelin arkasından kendisini savunuyorsa bunu yalan davranışı olarak değerlendirir.

“Mesela bunu sen mi yaptın diye bir suçlama yöneltildiğinde, hayır ben yapmadım der normalde bir insan. Ya sen bana böyle bir soruyu nasıl sorabilirsiniz, benim gibi bir insan böyle bir şeyi nasıl yapabilir. Ben böyle bir sorunun sorulmasını bile kendime zul addediyorum. Beni git mahalleye sor. Bir kişi benim böyle bir şey yapacağını söylese, ben suçumu kabul ediyorum. Hiçbir şey demiyorum. Bu tarz konuşmalar tamamen yalan söyleyen insan davranışıdır. Çünkü net bir inkâr yok. Net bir inkâr yok. İnkârı başka bir ahlak güçlendirici unsurun arkasında, ben çok dindar bir insanım. Ben çok dürüst bir insanım. Beni bütün mahalle sever. Beni herkese sorabilirsiniz. Benim ne kadar düzgün bir insan olduğumu herkes bilir, gibi ahlaki, kendi ahlakını güçlendirici birtakım unsurlar arkasından bunları öne koyarak inkârlar genelde yalan söyleyen insan davranışıdır.”

Vrij'in meta-analizine göre yalan söyleyen bireyler daha fazla olumsuz cümleler kurma eğilimindedir. Bu soruya verilen cevaplardan Jandarma-İstihbarat, Polis, Ekonomist ve Psikoloğun bu soruya dair doğru inanca sahip olduğu, diğerlerinin hatalı bir bilgiye sahip oldukları ortaya çıkmıştır.

Soru 31: Görüşülen kişinin görüşen kişi ile yakınlık kurmaya çalışmasını dikkate alır mısınız?

Vrij'in meta-analizine göre yalan söyleyen kişiler doğru söyleyenlere göre daha az yakınlık kurmaya yönelik davranışlar gösterirler ve üstelik aynı analizde bu durum öznel inançlar arasında da sayılmaktadır. Katılımcıların büyük bir çoğunluğunun bu konuda hatalı bir inanca sahip oldukları görülmektedir.

Polis: Dikkat eder ve bunu yalan söylemeye yönelik bir davranış olduğunu değerlendirmektedir.

“Evet şimdi. Şimdi yalan söyleyen insanların, mülakat sırasında çok fazla bilgi vermeye çalışıyor. Soruşturmayı çok fazla yardımcı olmaya çalışıyor. Çok işin içine girmeye çalışıyor gibi bir hava içinde olduğunu hissederiz. Yalan söyleyen insanlarla. Şimdi doğru söyleyen insanlar yani bir konuyla suçladığınız insanlar sadece kendileriyle alakalı bilgileri verip, kendileri dışındaki bir şeye girmek istemezler. Fakat yalan söyleyen insanlar, konuyu genişletip çok fazla işin kişiyi konuyu işin içine sokup böyle soruşturmayı çıkmaza sokmaya çalışırlar. Bir de soruşturmacıya karşı yalakanlık denebilecek tarzda yakınlık kurmaya çalışırlar. Yani mülakatta bir kişi size aşırı samimi davranıyorsa, çok fazla konuşuyorsa, hani hatta bir atasözü de vardır, çok laf yalansız olmaz diye. Yani normalde bir insanın konuşması gerektiğinden çok fazla konuşup da çok fazla bilgi veriyorsa, ama verdiği bilgileri topladığınız zaman aslında hiçbir ipe sapa gelmez konular olduğunda görüyorsanız, bu kişinin yalan söylediğinin ayrı bir göstergesidir.”

Soru 32: Görüştüğünüz kişinin konuşurken cevap verme sürelerine dikkat eder misiniz?

Yalan söyleyen kişilerin daha kısa cevaplar verme eğiliminde oldukları meta-analizde belirtilmektedir. Araştırmamızda katılımcıların tamamı bu işarete dikkat ettiklerini belirtmişlerdir. Ancak burada yalnızca **Jandarma-Müfettiş** ve **Psikolog** doğru işaret bilgisi inancına sahiptir. Diğer katılımcılar işareti yanlış yorumlayarak normalden uzun sürede verilen yanıtların yalana işaret ettiği inancına sahiptirler. Bu öznel bir inançtır. Öte yandan meta-analizde bu inancın öznel inançlar arasında yer almadığı görülmektedir. Bu da bir başka ilgi çekici sonuçtur.

Jandarma-Müfettiş: Dikkat eder. Açık uçlu sorulara verilen kısa cevaplar ile kapalı uçlu (evet hayır) sorulara verilen uzun cevaplar kendisinde yalan davranışı izlenimi uyandırmaktadır.

“Sorduğunuz soruyla anlattırıcı bir soruysa, anlattırıcı bir soruya kısa cevap veren, yani kişiye anlattırıcı soruya kısa cevap veren kişi, bende güven ortamı sağlamaz. Dediğim gibi yani, anlattırıcı bir soru soruyorsam, çapraz sorgu yapmıyorsam vakayı nedenini, nişinini, neyini, Kim tarafından işlendiği tarzda anlattırıcı soru sorduğumda, kişiden de bu şekilde detaylı bir şey beklerim ben. Burada kısa kesiyorsa kişi, anlattırıcı soruda anlatıma girmiyorsa, kişinin tavrı benim için olumsuzdur. Tam tersine eğer çapraz sorgu yapıyorsam, yani kapalı uçlu sorular soruyorsam ve kişi kapalı uçlu sorulara kısa cevap vermek yerine uzatıyorsa, orada da uzun olarak verilen cevaplar beni rahatsız eder. Kişinin yalan söyledim dşündürtr bana. Bu şu sorduğunuz soru benim için sorduğunuz sorudaki detay benim için çok önemlidir. Belki de şu ana kadar sorduklarınız içerisinde benim için en çarpıcı olanlardan bir tanesidir. Çok dikkat ederim buna.”

Psikolog: Dikkat eder. Çok uzun cevap verenlerin de, çok kısa cevap verenlerin de dikkat çektiğini belirtmektedir.

“ok konuşuyor olması da bence bir göstergedir, yani hani bir şeyleri kabul etmeye mi çalışıyor diye düşünürüm. Ederim tabii ki. Aynı zamanda çok kestirip atması da aslında yalan işareti olabilir, çok kendi açmak istemiyor ve çok kısa cevaplarla şey yapıyor. Bunun için orada kişilik özelliği de çok önemli. Bazısı daha ketumdur ve şey vermemek için çok kısa cevaplar verebilir, kimisi de daha dışa dönüktür mesela, gafiyla sözüyle kapatmaya çalışır, çok ayrıntıcı konuşabilir ama her ikisi de uçtaki iki davranış da bence dikkat edilmesi gereken şeyler.”

Soru 33: Karşınızdaki kişinin cevap verirken kabul edilebilir mantıklı cevaplar verip vermediğine dikkat eder misiniz?

Meta-analize göre yalan söyleyen kişiler daha az kabul edilebilir ya da mantıklı cevaplar verirler. Öznel inanç da bu yöndedir. Katılımcıların bu soruya verdikleri yanıtlardan, bu konuda doğru işaret inancına sahip oldukları gözlenmektedir. Yalnızca **MİT Görevlisi** bu işarete dikkat etmediğini belirtmiştir.

Avukat: Dikkat eder. Tatmin edici bir cevap alması gerektiğini belirtmektedir.

“Kesinlikle ederim. Bu söylediğinize nasıl inanmamı bekliyorsunuz, diye sorarım. Provoke edici bir cümledir. Nasıl yani diye hemen izah etmek ister. Ben hkim olsam kürsüde, bu cevap beni tatmin etmezdi, derim. Onun zerine izahını gelişir.”

3.2.2.2.3. Katılımcıların nesnel inançlarını değerlendirme

Araştırmanın nitel veri analizi aşamasında ikinci kategori olan kişilerin nesnel inançlarına yönelik sorulara verdikleri sorular genel olarak değerlendirilmiştir. Bu kategorinin genel değerlendirmeleri sayısal olarak Tablo 3.1’de sunulmuştur. Toplam 11 soru ile Vrij’in meta-analizinde yer alan nesnel inançlar sorgulanmış ve profesyonellerle yapılan yarı yapılandırılmış derinlemesine mülakat ile bir sonuç ortaya çıkmıştır. Tabloda E ve H+ ile kodlanan cevaplar doğru cevaplar olup, E- ve H cevapları yanlıştır. Bu sonuçlara göre **Jandarma-İstihbarat** ve **Polis** kodlu katılımcılar 11 soru üzerinden 7 doğru yanıt ile en başarılı katılımcılar olmuşlardır. En başarısız sonucu Psikolog kodlu katılımcı almıştır. **Jandarma-İstihbarat** kodlu katılımcı çok uzun yıllar sorgulama faaliyetlerinin içinde olmasının getirdiği bir başarıyı sergilemiştir. **Polis** kodlu katılımcı ise aldığı yalan saptama analizi eğitimleri ve mesleki tecrübesi ile yine diğerlerine göre daha başarılı olmuşlardır. Psikolog katılımcının ise yalan saptama ile çok fazla içli dışlı olmadığı ve bu anlamda yeterli işaret bilgisine sahip olmadığı değerlendirilmiştir.

Tablo 3.1. Katılımcıların nesnel inançlarının değerlendirme tablosu

Sorular	Jandarma-İstihbarat	MİT Görevlisi	Jandarma-Müfettiş	Polis	Avukat	Ekonomist	Psikolog
Nesnel İnançlar							
14	E	E	H	E	H	E	H
15	E	H+	H+	E	H+	E	E
16	E	E	E	E	E	E	H
17	E	E	E	E	E	E	H
22	H	E	E	E	H	H	H
23	E	E	H	E-	E	E-	E-
24	E-	E-	E-	E-	H	E-	E-
29	E	H	H	E	H	E	E
31	E-	H	E-	E-	E-	H	H
32	E-	E-	E	E-	E-	E-	E
33	E	H	E	E	E	E	E

Tablo 3.1. (Devam) *Katılımcıların nesnel inançlarının değerlendirme tablosu*

Toplam	7	6	6	7	5	6	4
--------	---	---	---	---	---	---	---

3.2.2.2.4. Katılımcıların öznel inançları

Bu kategoride katılımcıların öznel inançlara yönelik sorulara verdikleri cevaplar incelenerek, profesyonellerin öznel inançları hakkında bilgi edinilmeye çalışılacaktır. Öznel inançlar, kişilerin kafalarından var olduğuna inandıkları ve bunlara dayanarak saptamalar yaptıkları, fakat bilimsel araştırmalarla doğruluğu ispatlanamamış olan inançlardır. Her soru üzerinde verilen cevaplar doğrultusunda çözümleme yapılacak, kategori sonunda genel bir değerlendirmede bulunulacaktır.

Soru 12: Görüştüğünüz kişilerin duraklamalarına dikkat eder misiniz?

Vrij'in meta-analizine göre yalan söyleyenlerin doğru söyleyenlere göre daha fazla durakladıkları (tereddüt ettikleri) öznel bir inanç olup bilimsel bir destekten yoksundur. Bu soruya verilen cevaplar incelendiğinde, katılımcı profesyonellerin tamamının bu öznel inanca sahip oldukları ve yalan söyleyenlerin daha fazla durakladıklarını değerlendirdikleri anlaşılmaktadır.

Polis: Dikkat etmektedir ve bu durumu bir nokta ölçeği ile açıklamaktadır:

“Soruyu sorduktan sonra sizin biraz önce bahsettiğiniz gibi kişinin ortalama bir soruya cevap verme hızı var. Bunu işte noktalama koyarak, işte üç noktada. Bu adam normal adını soyadını sorduğumda genel temel bilgilerini sorduğumda üç noktada cevap veren bir kişi. Sizin dediğiniz gibi sıkıntılı stresli sorulara geçtiğimizde bu uç nokta artıyorsa 5 noktaya, 7 noktaya, 10 noktaya çıkıyorsa veya sizi duyduğu halde soru tekrarı yapıyorsa. Soruyu anlamamış gibi davranıyorsa, bunlar çünkü sürekli olarak düşünme ihtiyacı belirtilerini gösterir. Bunların benim gözümdeki yalan söyleyen insan davranışı profilidir, onların davranışıdır.”

Soru 13: Görüştüğünüz kişilerin konuşma hatalarına (-eeee, -ıııı gibi) dikkat eder misiniz?

Bu da bir öznel inançtır. İnsanlar yalan söyleyen kişilerin dil sürçmeleri, (-eee, -ııı) şeklindeki konuşma hatalarını daha fazla yaptıklarını ve bunları zaman kazanmak için kullandıklarını düşünmektedirler. Ancak yine meta-analize göre bu öznel bir inançtır ve bilimsel olarak ispatlanamamıştır. Katılımcıların soruya verdikleri cevaplar toplu halde

ve derinlemesine incelendiğinde genel olarak bu inanca sahip olmadıkları; yalnızca **Jandarma-Müfettiş** ve **Polis** katılımcıların bu şekilde inandıkları görülmüştür.

Soru 18: Görüştüğünüz kişilerin (cevap vermede) duraklama sıklığına dikkat eder misiniz?

Meta-analiz incelendiğinde insanlarda yalan söyleyen kişilerin daha fazla durakladıkları şeklinde hatalı ve öznel bir inanca sahip oldukları görülmektedir. Profesyonellerin cevapları değerlendirildiğinde, Jandarma-Müfettiş katılımcı haricinde tüm katılımcıların bu öznel inanca sahip oldukları ortaya çıkmıştır.

Avukat: Kendisi için anlamlı bir işarettir.

“Şüphesiz ederim. Teşbihte hata olmaz. Madeni bulduğunu düşünürüm.”

Soru 19: Görüştüğünüz kişilerin bakışlarına dikkat eder misiniz?

Yalan söyleyen kişiler, doğru söyleyenlere göre karşılarındakilerle daha az göz teması kurarlar. Bu alanyazın incelemesinde de üzerinde fazlasıyla durulmuş, Dünya genelinde yürütülen araştırmada da (Global Deception Research Team, 2006, s. 6) en fazla inanların tercih ettikleri işaret olarak ortaya çıkmıştır. Meta-analize göre bu öznel bir inançtır. Katılımcıların cevapları çözümlendiğinde **Ekonomist** kodlu katılımcı dışında tüm katılımcıların bu öznel inanca sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Aslında **Ekonomist** de dikkat etmektedir, ancak bunu negatif bir iletişim tarzı olarak kabul etmektedir.

Jandarma-Müfettiş: Dikkat eder. Kişiye yöneltilen açık uçlu sorularda bakışlarını kaçırmamasını önemsemez. Ancak kapalı uçlu, basit evet hayır sorularında ısrarla bakışlarını kaçıırıyorsa orada yalan davranışı arar.

“Masum bir kişi bakışlarını size dikerek o süreyi uzatarak bir şeyler yapmaya çalışmaz, öyle bir masum görmedim. Öyle bir amatör suçlu görmedim. Ama profesyonel bir suçlu bu dediğin şeyi yapma şansına sahip yani. Evet, karşımdaki bu sorgucu bir soruşturmaya yapan, mülakatı yapan kişi buna önem veriyor. Dolayısıyla buna ben bu açığı vermemeliyim diyerek gözlerini sizden ayırmayabilir mi? Evet, ayırmayabilir. Fakat bu tip insana rastladın mı? Derseniz. Belki bir kaç tane. Çok değil ama.”

Polis: Dikkat eder. Normal bir bakış süresi ve ritmi vardır. Eğer kişi sorulan sorunun cevabını verirken göz kaçıırıyorsa bu yalan davranışıdır. Ancak sürekli gözlerinize

bakarak bir üstünlük kurmaya çalışıyorsa bu da bir yalan davranışı olabilir. Bu durumda üstünlüğü ele geçirmeniz gerekir.

“Yani burada şimdi sizin geri çekilmeniz o göz temasını sizin kesmeniz, mülakatın otoritesini kaybetmeniz manasına gelir. Dolayısıyla bu bir sorundur. Bu sorunu çözebilmek için önce onun göz temasını, yani otoritenin sizde olduğu hissini önce ona hissettirmeniz lazım, çeşitli davranışlarla, Ne olur, siz de onun gözüne bakarsınız. Sürekli bir bakışma savaşı yaşarsınız, siz bu bakışma savaşını yenmek zorundasınızdır, bunun da birtakım teknikleri var. Yani iki gözünüzle onu tek gözüne odaklanırsınız. Bir zaman sonra o kaybeder bunu.”

Ekonomist: Dikkat eder. Israrla göz temasından kaçınılmasını negatif bir iletişim olarak kabul eder.

Psikolog: Dikkat eder. Gözlerini kaçırması yalan işareti olabileceği gibi kaygıyı da gösterebilir. Normalden fazla bakması ise psikotik bir bozukluk olabileceğini düşündürür.

Soru 20: Görüştüğünüz kişilerin gülümsemesine dikkat eder misiniz?

Yalan söyleyen kişiler doğru söyleyenlere göre daha fazla ya da daha az gülümsemezler. Böyle nesnel bir bilgi olmadığı gibi, öznel bir inanca da insanlar sahip değildir ancak çeşitli çalışmalarda çalışıldığı için listeye katılmıştır. Katılımcıların cevapları toplu halde değerlendirildiğinde Jandarma-İstihbarat haricinde kimsenin gülümseme ve yalanla ilişki kurmadıkları, en yaygın olarak bir maskeleyme işareti olarak gördükleri anlaşılmıştır. Jandarma-İstihbarat da bunu yalan değil doğruluk işareti olarak değerlendirmiştir.

Jandarma-İstihbarat: Dikkat eder. Kişi eğer “acı acı” gülümsüyorsa, bu kişinin yalan söylediğini değil, doğru söylediği düşüncesini uyandırır.

“- Normal hayatta birçok gülümseme çeşidi var. Hani sinirden gülümser insan. Gerçekten. Mülakatta pek olmaz. Mülakattaki gülümseme şeydir, konuyla ilgisini gösterir.

- İlgili insanlar daha mı çok gülümser?

- Evet. Yani o konu ile ilgili veya o şahısla sorulan şeyle ilgili bir şey yaşamışsa orada. Bir şey hatırlıyor demektir. Ve o hatırladığı şeyi gülümsüyor demektir.”

Psikolog: Dikkat eder. Eğer içinde bulunduğu durum ile uyumsuzsa bir gerilimin işaretidir. Maskeleymek için de yapıyor olabilir.

Soru 21: Görüştüğünüz kişinin kendi kendini yatıştırma dokunuşlarına dikkat eder misiniz?

İnsanlar bazen kendi bedenlerinin çeşitli uzuvlarına dokunarak kendilerini yatıştırma davranışları yaparlar. “Yatıştırıcı hareketler, kişinin kendisine yönelik yaptığı, özellikle kendi kendisine dokunmak, kaşımak gibi hareketlerdir” (Akçay, 2013, s. 177). İnsanlar yalan söyleyen kişilerin daha fazla kendilerine dokunarak yatıştırma davranışı yaptıklarına inanırlar. Bu öznel bir inançtır. Katılımcıların genel olarak cevapları incelendiğinde tüm katılımcıların bu öznel inanca sahip oldukları görülmektedir. Azımsanamayacak bir kısım da bu hareketleri bir grup hareket içerisinde izleyerek anlamlandırma yönünde fikir belirtmiştir. Her ne olursa olsun söz konusu inanç öznel bir inançtır ve yalan söyleyenlerin daha fazla yatıştırıcı hareket yaptıkları ispatlanamamıştır.

Jandarma-Müfettiş: Dikkat eder ancak bunlardan sadece burnu ovuşturma hareketini izler. Bu hareketin yalanı işaret edebileceğini değerlendirmektedir.

“Bu saydığınız, kendi kendini yatıştırma hareketleri dediğiniz hareketler içerisinde en fazla dikkatimi çeken ve benim için en önemli olan şey burnu ovuşturmadır. İki parmağınla, üç parmağınla, neyse. Bunun üzerinde yapılan harekettir. Mesleki, bugüne kadarki tecrübem beni yanıltıyor olabilir ama beni böyle bir inanışım var. Genellikle problemleri durumlarda karşıdaki kişinin hatasının kusurunun yakalandığını düşündüğü anlarda verdiği bir tepkidir. Yani eyvah yakalandım tepkisi olarak ben bunu adlandırıyorum benim için önemli bir tepki.”

Polis: Dikkat eder. Yalan söyleyen kişinin vücudunun büzüştüğünü, konuşurken el hareketleriyle konuşmasının uyumunun bozulduğunu ve avuç içlerinin sürekli terlediğini, bu nedenle de ellerini koyacak yer bulamadığını ifade eder.

Soru 25: Görüştüğünüz kişinin gövdesinin duruşuna dikkat eder misiniz?

Meta-analiz incelendiğinde, yalan söyleyenlerin gövdelerini daha fazla hareket ettirdikleri öznel bir inanç olarak karşımıza çıkmaktadır. Katılımcıların verdikleri cevaplara göre, katılımcıların tamamı yalan söyleyen kişilerin gövdelerini daha fazla hareket ettirdikleri şeklindeki öznel inanca sahiptirler.

Jandarma-Müfettiş: Dikkat eder. Sorulan sorulardan kaynaklanan bir kapanma hareketi varsa yalan söylendiği ya da dürüst olunmadığını değerlendirir.

“Sonuçta normal insan dahi suçla hiç alakası olmayan insan dahi rahatsızlık duyacaktır. Ama özellikle vücudu kapatan, yani bir masa varsa masaya doğru yönlendiren, vücudu büken, öne doğru büken hareketler rahatsızlık göstergesidir. Bunda bir artış varsa, Bu artış varsa. Sizin kişiye olan yaklaşımınızdan kaynaklanmaması kaydıyla söylüyorum. Yani mülakatçı da hatalarıyla kişiyi tıkayabilir kapayabilir kişiyi rahatsız edebilir. Bütün bunların hepsinin normal olduğunu varsayarsak mülakatçının kendinden kaynaklanan sorun olmadığını düşünürsek, rahat bir sorgu ortamı, kişinin de olumlu düşüneceği bir mülakatçı soru düşünürsek. Sorulardan kaynaklanan, soruşturmada kaynaklanan kapanma hareketleri, vücudu kapama hareketleri yalan söylendiği ya da dürüst olunmadığı konusunda bende düşünce oluşturur.”

Soru 26: Görüştüğünüz kişinin baş ve boynunun duruşuna dikkat eder misiniz?

Baş hareketleri meta-analizde nesnel ve öznel olarak değerlendirilmemiştir. Ancak listede var olduğu için katılımcılara yöneltilmiştir. Katılımcılar, Jandarma-Müfettiş ve Avukat dışında böyle bir işaretin varlığına dair inancı ortaya koymuşlardır.

Jandarma-İstihbarat: Dikkat eder ve önemli bulur. Görüşülen kişi eğer başını yan yatırarak dinlemeye başlamışsa, aslında konuya ilişkin çok fazla bilgisi olmadığını ve görüşen kişinin farkında olmadan görüşülenin bilmemesi gereken bir bilgiyi ağzından kaçırdığını değerlendirmektedir.

Ekonomist: Dikkat eder. Boynunu çok fazla hareket ettirmesi, eğmesi ve yere bakmasını olumsuz karşılamaktadır.

“Dik olması benim şeyimdir bu duruşun, başın dik olması, boynun çok fazla yere doğru eğilmesi, boyunun buraya doğru gitmesi falan benim için negatiftir. Yani o da bir yalan göstergesidir. Göstergelerden birisidir, yere bakarak konuşma. Boyunun çok böyle hareket etmesi. Konuşurken şöyle bakışlar, yere doğru bakışlar, çok boyun hareket ettirilmesi, normal konuşan bir insanın dik ve normal bir şekilde çok fazla hareket ettirmeden boynunu kendisini konuşmasını beklerim ben. Ama kişi eğer çok böyle boyun hareketleri yere bak özetle böyle yere bakarak yapılan hareketler, onlar da bizim için indikatördür.”

Soru 27: Görüştüğünüz kişinin pozisyon değişikliklerine dikkat eder misiniz?

İnsanlar yalan söyleyenlerin doğru söyleyenlere göre daha fazla pozisyon değiştirdiklerini değerlendirmektedirler. Bu öznel bir inançtır. Bununla ilgili katılımcılara

yöneltileen sorunun cevapları incelendiğinde, Jandarma-İstihbarat, Polis ve Avukat katılımcıların bunu bir yalan işareti olarak gördükleri anlaşılmıştır. Diğerleri bunu bir yalan işareti olarak değil, stres ya da huzursuzluk işareti olarak değerlendirmektedirler.

Psikolog: Dikkat eder. Bir türlü rahat oturamamasını huzursuzluk belirtisi olarak açıklamaktadır.

“- Ona dikkat ederim. O huzursuzluğun ve gerilimin işaretidir. Şey yapması, yani bir türlü rahat oturamaması, değiştirmesi.

- Peki, bir anda kaskatı kesilmesi?

- Aslında oluyor, evet. O da daha böyle şey gibi. Yani çok dikkat ettiğimi söyleyemem, kaskatı kesilme yaşadım mı hiç? Böyle bir şey yaşamadım ama düşününce varsayım üzerinden konuşursak, yine doğru noktada olduğumuzun işareti olabilir.”

Soru 28: Görüştüğünüz kişinin göz kırpmaya davranışına dikkat eder misiniz?

İnsanlarda, yalan söyleyenlerin daha fazla göz kırpmaya davranışı gösterdiklerine ilişkin bir inanç vardır. Bu öznel bir inançtır ve bilimsel destekten yoksundur. Katılımcıların cevapları incelendiğinde, Jandarma-İstihbarat, Polis ve Ekonomist katılımcılar dışındaki katılımcıların böyle bir inanca sahip olmadıkları ortaya çıkmaktadır.

Ekonomist: Dikkatini çeker. Heyecandan dolayı adrenalin miktarının artması olarak değerlendirilmektedir.

“- Ederim ederim. Eğer kişi böyle gözünü kırpıp duruyorsa, eğer kişinin bir tiki yoksa, yoksa tiki de olabilir kişinin. Ama tiki olmayan bir kişi çok göz kırpmaya başlıyorsa heyecanına adrenalininin arttığını gösterir. Aynı zamanda kekelemeye başlıyorsa konuşurken adrenalin attığının göstergeleridir bunlar. Yani adrenalin insanda iki şeyden dolayı artar. Ya kötü haber verecektir. Kötü bir durumun içindedir. Yani ondan adrenalin artar kişide. Ya da yalan söylüyordur diye düşünüyorum.”

Soru 30: Görüştüğünüz kişinin konuşurken sürekli kendisini referans gösteren ifadeler kullanmasına dikkat eder misiniz?

Meta-analiz sonuçlarına göre yalan söyleyenlerin doğru söyleyenlere göre kendilerini daha az referans gösterdikleri ya da üçüncü tekil şahısla konuştukları öznel bir inanç olarak ortaya çıkmaktadır. Araştırmada katılımcıların verdikleri yanıtlar dikkate alındığında, ekonomist dışında katılımcıların tamamının kendini referans gösterme ya da

göstermeme davranışını yalan işareti olarak değerlendirdikleri anlaşılmaktadır. **Ekonomist** katılımcının verdiği yanıt, kendini referans göstermenin kendisinde var olan bir eksikliği tamamlamaya yönelik olabileceğini aktarmaktadır.

Ekonomist: Dikkat eder. Var olan bir eksikliği tamamlamaya çalıştığını düşünmektedir.

“Mesela ben hayatta rüşvet yemem falan filan diyeni, ben anlamam yani ben. Zaten rüşvet almaman lazım. Ya bunu alıp da bunu ikide bir bunu söylemenin bir anlamı yok. Ben hiç rüşvet yemedim, rüşvet almadım, kimseyle bilmem ne yapmadım filan? Hani konu olduğu zaman tabi söylenir ama, bir insan bunu çok söylüyorsa, çok bir şeyden bahsediliyorsa, burada bir sıkıntı olmasının göstergeleridir bunlar. Özellikle bizim sektörde çok olur.”

Soru 34: Karşınızdaki kişinin cevap verirken tutarlı cevaplar verip vermediğine dikkat eder misiniz?

İnsanlar yalan söyleyenlerin doğru söyleyenlere göre daha az tutarlı ifadeler kullandıklarına inanmaktadır. Bu inanç da meta-analize göre öznel bir inanç olarak kabul edilmektedir. Çünkü yeterince çalışma tarafından desteklenmemiştir. Yapılan görüşmelerde alınan yanıtlara göre yalnızca **Ekonomist** böyle bir inanca sahip değildirlere. Diğer katılımcılar bunun bir yalan işareti olduğuna inanmaktadırlar. **Ekonomist** katılımcı konuya çok daha farklı bir açıdan yaklaşmıştır.

Jandarma-İstihbarat: Çok önemli olduğunu belirtmektedir. Görüşme yöntemine göre önce bir olay hakkında genel sorular sorar. Daha sonra açık uçlu sorularla parça parça sorularla derinlemesine inceler. Aynı konuyu farklı sorularla ele alır ve verdiği cevaplarda çelişki varsa bunlar sonuca götürür.

“Yüzde yüz çok önemli. Çünkü zaten mülakatlardaki temel husus aynı konuyu farklı şekillerde sormaktan geçer. Aynı konuyu çok farklı sorarsınız. Şöyle iyi anlatırsak bu tutarlılık konusunu. Bir defa en önemli konu, yani mülakatın, sorgunun en önemli konusudur, mülakata başlarken, sorguya başlarken, mülakata başlarken öncelikle olayı en geniş haliyle ya böyle bir olaydan bilgin var mı? Şeklinde başlanır. En geniş şekliyle sorulur. En doğru şekilde sorulur, konuya çok doğrudan böyle sorularla girmez. Nasıl biliyorsun diye. N'olmuş? Buraya niye geldiğini biliyor musun? şeklinde başlanır. Genelden özele doğru aslında sorduğumuz şey aynı şey, aynı vakayı anlatıyorsunuz, ama önce genel soruyu sorarsınız. Sonra bir parça daha özele doğru... Dedim ya baştan

anlattırıcı sorular. Önce en doğal hali ile sorarsınız. Sonra o işte 5NİK'yi genel olarak sorarsınız hedeflere, yani adamı sen mi öldürdün diye bir soru yoktur. Adamı sen mi öldürdün, en son sorulacak sorudur. Adamı sen mi öldürdünden önce olayı anlattırarsınız Ortada bir silah var mıydı diye başlarsınız, genel soru sorarsınız. En sonunda parça parça gidersiniz, biraz daha olaya yaklaşırsınız. Olaya yaklaşıırken aynı soruya dediğim gibi farklı şekillerde sorarsınız. Arasındaki çelişki, kesinlikle zaten sizi sonuca götürecektir olan şeydir.”

Ekonomist: Dikkat etmektedir ancak konuya farklı bir açıdan yaklaşır. Kişinin tutarsız davranışlarının iş hayatına da olumsuz yansıdığını değerlendirmektedir.

“Ederim, kesinlikle ederim. Eğer mesela genel piyasa ile ilgili herhangi bir politika bile tutarsız fikirlerden, kendiyle çelişen tutarsız tiplerle konuşan insanlar, belli tutarsızlıkları iş hayatında da yaparlar. Yansıma olabilir yani. İş hayatında yaparlar, şirket yönetiminde aynı hataları yaparlar. Çünkü bu management skills dediğimiz yetenekler bir bütündür insanda. Yani bir insan iş hayatında çok iyi olup da, çok iyi bir işadamı olup özel hayatında berbat bir insan olamaz. Bunlar çok zor işler. Yani genelde siz iş hayatınızla iyiyse de, iyi bir profesyonelseniz de, bankayı yönetiyorsanız da, özel hayatınızda da belli bir şeyiniz vardır yani. Siz özel hayatınızda uyuşturucu kullanan, yalancı, düzenbaz berbat bir adam olup gelip bir bankanın yönettiği bir genel müdürün finans kurulunu çok güzel yönetip sağlayamazsınız, bu eşyanın tabiatına aykırı. Öyle bir şey yok yani. Yeni 6'dan çıktım mesai bitti, ben gideyim başka bir adam olayım. Kumar oynayayım, mafyanın içine gireyim, sabah da hiçbir şey yokmuş gibi burada işimi yöneteyim gibi bambaşka, böyle bir durum yok yani.”

Soru 35: Karşınızdaki kişinin cevap verirken, cevaplarının birbirleriyle çatışmasına dikkat eder misiniz?

Meta-analizde son olarak işlenen inanç, yalan söyleyenlerin cevaplarında çok daha fazla çatışan ya da çelişen konular olduğudur. Bu da öznel bir inanç olarak belirlenmektedir. Katılımcılarla yapılan görüşme sonunda elde edilen bilgilere göre, **Avukat** ve **Ekonomist** katılımcılar dışında kalan katılımcıların tamamının bunu bir yalan işareti olarak değerlendirdikleri anlaşılmaktadır.

Jandarma-Müfettiş: Dikkat eder. Görüşme esnasında yakaladığı çelişkileri not aldığını, yalan olduğundan emin olsa bile bunları asla zamanı gelmedikçe kendisine

söylemediğini, daha sonra yakaladığı çelişen konuları bir koz olarak kullandığını belirtmektedir.

“Kendi usulümü anlatayım. Cevaplar arasındaki çelişkileri en son çalışırım, yani mülakatın en son safhasında çalışırım. Mülakat devam ederken, cevaplar arasındaki çelişkiler varsa da doğrusu bunu not alırım. Ama bunun üzerine hiç durmam. Cevaplar arasında çelişki olması, hatta baştan beri açık açık yalan söyleniyor olması, o yalanı biliyor olmanız da çok önemli değil. Biliyorsunuzdur ama doğrudan yalan söylüyorsunuz diye anlattırmayız biz, kişinin anlatmasına müsaade ederiz. Anlatır. Bir sürü de yalanlar söyleyebilir, sizin net olarak aksini bildiğiniz yalanlar söyleyebilir. Bunları bir kenara not edersiniz. Aynı anda kişinin sözünü keserek, ya sen burada yalan söylüyorsun demek kişiyi kapatacaktır zaten. Bırakın anlatsın, serbest, bildiği gibi anlatsın. Hatta bazen sizi kandırdığını düşünsün. Siz o çelişkileri, çatışmaları, finale, yani son noktaya geldiğinizde koyarsınız. Ben her zaman söylerim. Normal hayatta da silahlarınızın tamamını, elinizdeki şeylerin, gücün tamamını kullanmayacaksınız. Son atıma mutlaka mermi bırakacaksınız. Hiçbir şey bulamıyorsanız, son atım mermi zaten cevaplarındaki çelişkidir. Elinizde başka gücünüz yoksa. Bunu da en sona saklamak lazım. Bu akış sırasında araya girip bu çelişkileri ortaya koymaya gerek yok, bırakın derim. Çelişkilerde ama. Bu çelişkileri daha derinleştirecek kurnaz sorular sorabilirsiniz. Bu çelişki şüphelenerek sorduğunuzu düşündürmeyecek, daha fazla kişiyi çelişkiye sokacak, daha büyük yalanlar söyletecek sorular sorabilirsiniz. Bunun ilerde, mülakatın gidişine çok ciddi faydaları olacaktır. Ama dediğim gibi, çelişkileri anında değil, en sona saklayıp, çapraz sorgu bölümünde ortaya koymak en mantıklısıdır.”

3.2.2.2.5. Katılımcıların öznel inançlarını değerlendirme

Araştırmanın nitel veri analizi aşamasında üçüncü kategori olan kişilerin öznel inançlarına yönelik sorulara verdikleri sorular genel olarak değerlendirmeye alınmıştır. Bu kategorinin genel değerlendirmeleri sayısal olarak Tablo 3.2’de sunulmuştur. Toplam 13 soru ile Vrij’in meta-analizinde yer alan öznel inançlar sorgulanmış ve profesyonellerle yapılan yarı yapılandırılmış derinlemesine mülakat ile bir sonuç ortaya çıkmıştır. Tabloda E ile kodlanan cevaplar öznel inancın varlığını göstermektedir. H ile kodlanan cevaplar ise bu inancın var olmadığını anlatmaktadır. Bu sonuçlara göre de **Jandarma-İstihbarat** ve **Polis** kodlu katılımcıların 13 soru üzerinden 12 puan alarak en fazla öznel inanca sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Bu testte düşük puan alan katılımcılar daha az öznel inanca sahip oldukları için daha başarılı sayılabilirler. Bu bağlamda

değerlendirildiğinde, Ekonomist olan katılımcı 6 puan alarak en az öznel inanca sahip olduğunu göstermiştir. Onun arkasından 8 puan ile Jandarma-Müfettiş ile Avukat ve Psikolog katılımcılar takip etmektedirler.

Bu sonuçların dikkatle incelenmesi ve yorumlanması gerekmektedir. Yalan saptama bilgisinde başarılı oldukları belli olan iki katılımcı, öznel inançlarda da birinci çıkmaktadır. Bunun nedeni şu şekilde değerlendirilebilir. Öznel inançlar, bilimsel araştırmalar sonucu desteklenmeyen inançlardır. Ancak pek çoğu yüzyıllardır pek çok kişi tarafından varlığına inanılmakta ve dikkate alınmaktadır. Kimi zaman bireysel olaylarda işe yaradığı da görülebilir. Tüm meslek hayatları karşısındaki kişilerin sözlü ve yazılı ifadelerinden doğruluk ve yalan saptamayla geçen kolluk çalışanlarının çok daha fazla işareti dikkate almaları ve bilgisine sahip olmaları da doğaldır. Diğer benzer meslek gruplarının da onların arkasından gelmeleri bu kapsamda oldukça anlaşılır bir sonuçtur.

Tablo 3.2. Katılımcıların öznel inançlarının değerlendirme tablosu

Öznel İnançlar							
Sorular	Jandarma-İstihbarat	MİT Görevlisi	Jandarma-Müfettiş	Polis	Avukat	Ekonomist	Psikolog
12	E	E	E	E	E	E	E
13	H	H	E	E	H	H	H
18	E	E	H	E	E	E	E
19	E	E	E	E	E	H	E
20	E	H	H	H	H	H	H
21	E	E	E	E	E	E	E
25	E	E	E	E	E	E	E
26	E	E	H	E	H	E	H
27	E	H	H	E	E	H	H
28	E	H	H	E	H	E	H
30	E	E	E	E	E	H	E
34	E	E	E	E	E	H	E
35	E	E	E	E	H	H	E

Tablo 3.2. (Devam) *Katılımcıların öznel inançlarının değerlendirme tablosu*

Toplam	12	9	8	12	8	6	8
--------	----	---	---	----	---	---	---

3.2.2.2.6. Diğer saptamalar

Araştırmanın nitel verilerin çözümlenmesinin bu son aşamasında kapanış sorularıyla son izlenimler alınmaya çalışılmıştır.

Soru 36: Görüştüğünüz kişiyi önceden tanımanın ya da bir ön bilgi olarak karakter yapısını bilmenin sizin için bir avantajı ya da dezavantajı var mıdır?

Bu soru meta-analizde yer almamaktadır. Ancak profesyonellerin yalan saptamada kişiyi tanıyıp tanımadığı faktörü hakkındaki görüşleri öğrenilmek istenmiştir. Verilen cevaplar incelendiğinde bu konuda profesyoneller arasında bir fikir birliği olmadığı, bir kısmı önceden tanıyıp tanımadığının dezavantaj olduğunu belirtirken, diğerleri avantajlarını ön plana çıkarmaktadır.

Jandarma-İstihbarat: Daha önce herhangi bir sosyal ilişki kurmadığı bir kişinin özelliklerini biliyor olmanın faydalı olduğunu değerlendirmektedir. Ancak görüşmeci ona göre daha önceden tanıdığı bir kimse ile görüşmemelidir. Bu anlamda yarardan çok zarar getirir.

“- Şunu sormak istiyorum. Yani, görüştüğümüz mülakat yaptığınız kişiyi daha önceden tanıyıp tanımadığının sizin algılarınızı köreltir mi? Yoksa faydası mı olmaz?”

- Köreltir. Bence faydasından ziyade zararı olur. Sanığın lehine de aleyhine de veya sorgulanan kişinin lehine de aleyhine de sonuç verebilir. Şöyle, eğer ben geçmişimde bir şeye karşı sempati besliyorsam, psikolojik olarak söylediği her hususun doğru olduğu ön yargısıyla hareket etme güdüsü yaratır. Tam tersi, şahıs suçsuz gerçekte suçsuz diyelim, ama ben suçlu olduğuna inanıyorum. Bu sefer de doğru söylediği şeylerin dahi yanlış olabileceği veya benim tarafımda yanlış olabileceği algısı yaratır.”

Polis:

“- Karakter yapısını tanımadığınız halde bir şekilde öğrenmek?”

- Ya işte o karakter yapısını zaten mülakat esnasında siz ister istemez öğreneceksiniz. Ama bunu, mülakat esnasında öğrenmek sizin için daha faydalıdır, daha objektif olur. Daha güzel yakalarsınız.”

Soru 37: Yukarıda sayılanlar haricinde sizin geliştirdiğiniz ya da öğretilen bir yalan saptama yönteminiz var mıdır?

Jandarma-İstihbarat: Görüşme için mutlaka hazırlık yapılması ve görüşmeye ilişkin veri toplanmasının son derece önemli olduğunu, hazırlıksız yapılan bir görüşmenin görüşmeciyi yanlış yerlere götürebileceğini yaşadığı tecrübeler sonucu öğrendiğini belirtmektedir.

MİT Görevlisi: Nedensiz öfke patlamalarının ve yüksek sesle konuşmanın bir yalanı saklamaya yönelik olabileceğini belirtmektedir.

Jandarma-Müfettiş: Öncelikle çok ciddi bir görüşme hazırlığının yapılması gerektiğini, yapılmaması durumunda salt beden diline dayanarak bir yalan saptama yapılamayacağını, yalan söylendiğini saptanabilse dahi bunun tek başına bir işe yaramayacağını belirtmektedir. Görüşmenin %80 başarısının hazırlık aşamasından geçtiğini, %20'sinin ise beden dili ve diğer detaylarda saklı olduğunu düşünmektedir.

Bir yalan saptama yöntemi olarak tersine anlattırma yöntemini aktarmaktadır. Kişiyi olay normal bir kronolojik sıra ile anlattırıldıktan sonra hiç beklemediği bir anda aynı olayı sondan başa doğru anlatması istenilir. Eğer kişi doğru söylüyorsa tersten anlatmakta zorluk yaşamayacak, fakat bu bir kurgu ise birtakım kronolojik hatalar yapması kaçınılmaz olacaktır fikrini taşımaktadır.

Bir diğer sorgulama yöntemi olarak çapraz sorgu yapılmasını, bundan kasıt evet hayır cevabı vermek zorunda bırakacak açık uçlu sorular sorulmasını önermektedir.

Daha önce sorulmuş ve cevabı alınmış sorulara görüşmenin ilgisiz bir yerinde geri dönerek tekrar sormanın da bu anlamda etkili olduğunu savunmaktadır.

Bir de zigzag taktiği adını verdiği bir yöntemi aktarmaktadır. Eğer olaya ilişkin görüşmecinin elinde yeterli bilgi varsa ve bir itiraf almak isteniyorsa çok fazla uğraşmadan elde mevcut bilgilerden yararlanarak çok seri sorular sorularak cevapların yazılmasını ve kişiye düşünme şansı vermeden kafasının karıştırılmasını önermektedir.

Polis: Yalan saptamaya ilişkin çalışmaların uzun yıllardır sürdürüldüğünü ve her ülkenin, her ülke polisinin kendisine ait yöntemler belirlediğini aktarmaktadır. Bu sistemleştirilmiş yöntemlerin son derece başarılı olduğunu ama kültürel farklılıkların mutlaka söz konusu olduğunu ve kendisinin de bu farklılıkları ortaya koyarak Türkiye’ye özgü bir biçim alması için uğraş verdiğini ifade etmektedir.

“Şimdi bir de mesela vücut dili analiz ederken, yabancı bir insanla başka ülkeden insanla bir Türk insanının vücut dili hareketleri birbirinin aynısı olmuyor kültürel farklılıklardan dolayı. Yani Amerikalılar vücut dili analizinde, buna dikkat ediyor ama, bizim Türkler de bu hareketi, Türkler bunu yapmak istediği şu hareketi yapıyorlar. Veya onlar dürüstlüğü güçlendirici unsur kullanırken, şu kelimeleri kullanıyorlar. Biz de mesela adam vallahi ben yapmadım diyor mesela. Siz bir Amerikalıya vallahi ben yapmadım, lafını izah edemezsiniz ama, bizde o farklıdır. Beni bütün mahalleye sorun klişesi, yani bunlar bizim Türklere özgü hareketler. Dolayısıyla ben yapmış olduğum çalışmalarda hep bu tekniklerinin bize uyabilecek kısımlarını ve bize okuyabilmekte birlikte bizim kültür ve dil yapımızdaki hangi davranış kalıplarını bire bir karşıladığını tespit ederek bu sistemi oluşturmaya çalıştım.”

Avukat: Özel bir yöntem belirtmemekle beraber beyaz yaka suçlarında eğitimli kişilerin daha güzel yalan söylediğini, sicillerinin temiz olduğunu ve açık bırakmadıklarını belirtmektedir. Yalan söylemek için hem akıllı olmak hem de iyi bir hafızaya sahip olmak gerektiğini düşünmektedir.

Ekonomist: Birkaç ipucu aktarmaktadır. Öncelikle müşteriler sıkıntıya girdiklerinde çok sık aramakta, ofis ziyaretlerine başlamaktadırlar. Daha önce olmadığı kadar sık gelmeye ve gelenlerin seviyesi yükselmeye başlamaktadır. Sürekli kendilerini anlatmakta ve ikna etmeye çalışmaktadırlar. Ayrıca kendilerine yöneltilen kötü ya da faydalı olmayan tekliflere dahi açık hale gelmektedirler. Bu durumları gözlemlediklerinde müşterilerle ilgili bir sorun olduğunu değerlendirmekte, firmaya ilişkin istihbarat toplama gayretlerini artırmaktadırlar.

“-Yani aslında kendi kendini ele veriyor yani adam, değil mi?”

- Hepsi veriyor. Hepsi veriyor. Sinyal vermeden batan müşteri yok.”

Psikolog: Özel bir yöntem belirtmemektedir. Kişinin konuştuklarıyla duyguları tutarlı mı ve uzun vadede yaptıklarının tutarlı mı, bunlara özel olarak bakmaktadır.

Soru 38: Yalan saptamaya ilişkin herhangi bir eğitim aldınız mı?

Bu soruya Polis kodlu katılımcı dışında tamamı yalan saptamaya ilişkin hiçbir özel eğitim almadıklarını belirtmişlerdir. Polis katılımcı bu alanda hem yurt içinde hem de yurt dışında eğitim aldığını belirtmiştir.

3.2.2.2.6. Belirlenen kodlar

Veri parçalarına kod vermek, kategori oluştururken alınan notlar demektir (Merriam, 2018, s. 171). Araştırmacı ilerleyen aşamalarda bu kodlara (notlara) döner ve bu notları gruplandırmaya çalışır. Araştırmada genel olarak yarı yapılandırılmış sorularla belirlenmiş inançların varlığına dair doğrudan cevaplar arandığından kodlamaya ihtiyaç duyulmamıştır. Bununla beraber profesyonellerden kendi tecrübeleri doğrultusunda geliştirdikleri bir yalan saptama yöntemi olup olmadığı sorulduğunda bu serbest cevapları kapsadığı için bu soruda kodlar yazılmış ve Tablo 3.3.'de sunulmuştur.

Tablo 3.3. *Belirlenen kodlar tablosu* (Ek-1'dedir)

Saptanan kodlar genel olarak değerlendirildiğinde, görüşmecinin tecrübeli olması ve görüşmeye mutlaka yeterli hazırlıkla girmesi, görüşülecek kişi hakkında veri toplamak gibi kavramlar ön plana çıkmaktadır. Kişi hakkında mutlaka yeterli bir bilgi ile girilmeli ve ön analiz yapılmalıdır.

Profesyoneller, normalden uzaklaşan her türlü davranışa şüphe ile bakmaktadırlar. Bu yaptıkları mesleğe göre değişiklik gösterebilir. Ama özünde anlatılmak istenen kişinin ya da davranışlarının normalini belirleyerek, normalden uzaklaşmalara her zaman dikkat etmektedir.

Yalancı üzerinden de gidildiğinde, iyi yalancıların daha akıllı ve zeki insanlar olması beklenmektedir. Eğitimlilerin, beyaz yakalıların, rütbelilerin ve psikopatların daha başarılı olduklarını belirtmektedirler.

Ekonomist açısından normal dışı seyreden ekonomik kârlılıklar ve normal dışı gelen işler dikkat çekmektedir. İş akışlarıyla ilgili standart izlekler terk edildiğinde bunlar kendisi için aldatmaya yönelik işaretler olarak ortaya çıkmaktadır.

Polis için yalan saptama kültürüne göre değişmektedir. Kültürel kodlar yalan saptamada farklı yönleri tercih etmeyi gerektirebilir. Bu nedenle kendisi kültürümüze uygun bir yalan saptama yöntemi üzerinde çalışmaktadır. Ayrıca yalan saptamaya yönelik

çalışmaların sürekli olması ve bu sayede yalan saptamaların alışkanlık halini alacağı belirtilmektedir.

3.3. Nicel Araştırma Aşaması

Çalışmanın ikinci bölümü nicel araştırma yöntemi ile yürütülecektir.

Karma yöntemlerden keşfedici sıralı desene uygun olarak araştırmanın birinci aşamasında belirlenen yedi ayrı profesyonel iş insanıyla yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşme yapılmış ve nitel veri toplanmıştır. Toplanan nitel verinin çözümü doğrultusunda elde edilen sonuçlar Vrij'in meta analizi sonucu belirlediği (2008, s. 124) yalan saptamaya yönelik bireylerin nesnel ve öznel inançları listesi ile birleştirilerek oluşturulan sormaca sosyal medya üzerinden paylaşılarak nicel veriler toplanacaktır.

3.3.1. Evren ve örneklem

Araştırmanın evreni oldukça geniş ve toplam yığın miktarının öngörülmesi pratikte olası görülmemektedir. Bu çalışmada evreni oluşturan birimler, gündelik hayatta ve iş dünyasında yalan saptamasına ihtiyaç duyan, bunu bilerek ya da bilmeyerek kullanan ve yalan/doğruluk saptamasına yönelik inançlara sahip olan bireylerdir. Bu türden bir evrenin tam ya da yaklaşık yığın sayısı öngörülememektedir. Üstelik herkesin zaman zaman karşılarındaki kişilerin ifadelerinin yalan ya da doğruluğunu saptamaya gereksinimi olabilir.

Örneklem belirlemek için de basit tesadüfi örnekleme yöntemi seçilmiştir (Güriş ve Astar, 2014, s. 60). Bu örnekleme metodunda esas olan örnekte yer alacak olan birimlerin herhangi bir etki altında kalınmadan seçilmesi olarak tanımlanmaktadır. Anakütleye ait birimler ile ilgili herhangi bir düzenleme yapılmaz ve her bir birimin eşit seçilme şansı olur.

Keşfedici sıralı desende nitel verilere öncelik verilmektedir. Araştırmamızda yedi ayrı meslek profesyoneli ile yapılan görüşmelerden gerekli nitel veriler temin edilmiştir. Bu aşamada da temin edilecek nicel verinin, nitel veriyi açıklamaya ve geliştirmeye destek olacağı değerlendirilmektedir.

Örnekleme yansız bir biçimde seçebilmek için sosyal medyanın gücüne başvurulmuştur. Burada anakütle ve gruplar çok fazla olduğu için evreni temsil edebilmesi açısından örneklem sayısı oldukça geniş tutulmuştur. Google formlar üzerinde hazırlanan sormaca sosyal medya hesapları üzerinden paylaşılarak katılımcılar araştırmaya katılmaya davet

edilmiştir. Çeşitli hesapların yaptıkları destek paylaşımları sonucunda 2029 katılımcıya ulaşılmıştır (Tablo 3.4.). Katılımcıların tamamı soruları eksiksiz cevapladıkları için tüm veri seti kullanılabilir durumdadır.

Tablo 3.4. Örneklem sayısı

N Geçerli	2029
Kayıp	0

3.3.2. Sınırlılıklar

Bu çalışmada belirlenen örneklem, önceden belirlenen meslek gruplarıyla ve bunlardan sosyal medya kullanıcısı olup araştırmaya gönüllü olarak katılanlarla sınırlıdır.

3.3.3. Bulgular

3.3.3.1. Nicel veri toplama aracının oluşturulması

Nicel veri toplama aracı olarak belirlenen sormaca, Vrij'in (2008, s.124) yürüttüğü meta analiz sonucu elde edilen doğruluk ve yalan saptamada nesnel ve öznel inançlar listesinin, birinci aşamada elde edilen nitel verilerin çözümlenmesi sonucu elde edilen inançlarla birleştirilmesi sonucu elde edilmiştir (Tablo 3.5.). Söz konusu nesnel ve öznel inançlar listesi tez yazarı tarafından İngilizce özgün metninden Türkçe'ye çevrilmiş, çevrilen metin iki ayrı İngilizce öğretmeni tarafından incelenmiş ve uygun bulunmuştur. Daha sonra geliştirilerek Likert ölçeğinde bir sormacaya dönüştürülen veri aracı tez danışmanı ve tez jürisi tarafından incelenerek gerekli düzeltmelerle son şeklini almıştır.

Tablo 3.5. Yalan/Doğruluk saptamasında nesnel ve öznel inançlar anketi (EK-2'dedir)

3.3.3.2. Katılımcıların mesleki dağılımı ve düzeltmeler

Sosyal medya üzerinden paylaşılan ve toplam 2029 katılımcının yanıtladığı veri aracında mesleki dağılım aşağıdaki şekilde yer almıştır (Tablo 3.6.):

Tablo 3.6. *Katılımcıların mesleki dağılımı.*

Meslek Cinsi	Sayısı
Öğrenci	405
Çalışmıyor	144
Memur	99
Adalet Mensubu	109
Polis	465
Jandarma	230
Askeri Personel	40
Ekonomist	22
Öğretmen	196
Sağlık Çalışanı	84
Psikolog	13
İşçi	112
İşveren	78
Tüccar	32
Toplam	2029

Tablodan görüldüğü üzere askeri personel, ekonomist, psikolog ve tüccar sayıları ellinin altında kalmış ve ortalamanın dağılımını bozmuştur. Söz konusu verileri veri setinden çıkartmak yerine yakın görülen meslek gruplarıyla birleştirmek daha akla yatkın bulunmuş ve birleştirme yoluna gidilmiştir. Bu nedenle jandarma ile askeri personel, ekonomist ile psikolog, işveren ile tüccar kategorileri birleştirilmiştir. Birleştirmeden sonraki katılımcı dağılımı Tablo 3.7.'te görüldüğü gibidir.

Tablo 3.7. *Katılımcıların birleştirmeden sonraki mesleki dağılımı.*

Meslek cinsi	Sayısı	Yüzde
Öğrenci	405	20,0
Çalışmıyor	144	7,1
Memur	99	4,9
Adalet Mensubu	109	5,4
Polis	465	22,9
Jandarma/Asker	270	13,3
Ekonomist/Psikolog	35	1,7
Öğretmen	196	9,7
Sağlık Çalışanı	84	4,1
İşçi	112	5,5
İşveren/Tüccar	110	5,4
Toplam	2029	100,0

Görüldüğü üzere birleştirmeden sonra mesleki katılım oranları daha düzgün bir dağılım göstermiştir. Katılımcıların cinsiyet dağılımı Tablo 3.8.te görülmektedir. Tabloya göre kadın ve erkek dağılımı hemen hemen eşit oranda gerçekleşmiştir.

Tablo 3.8. *Katılımcıların cinsiyet dağılımı*

Cinsiyet	Sayı	Yüzde
Kadın	879	43,3
Erkek	1150	56,7
Toplam	2029	100,0

Daha sonra katılımcılar yaş kategorileri bakımından incelenmiştir. Yaş kategorilerine göre dağılım Tablo 3.9.da görülebilir. Tablo incelendiğinde katılımcılar ağırlıklı olarak (%47.7) 20 ile 30 yaş aralığında toplanmıştır. En düşük katılım 50 ile 60 yaş arasında

olup bu yaş grubunun diğerlerine göre daha düşük sosyal medya kullanımı buna sebep olarak gösterilebilir. İki katılımcı boş bırakmıştır.

Tablo 3.9. *Katılımcıların yaş kategorisi dağılımı*

Yaş Kategorisi	Sayı	Yüzde
20-30	968	47,7
31-40	579	28,5
41-50	369	18,2
51-60	111	5,5
Toplam	2027	99,9

Son olarak katılımcıların eğitim durumunu tablo 3.10.de görülebilir. Burada ağırlıklı olarak ön lisans ve lisans mezunlarının toplandığını (%58) görebilmekteyiz.

Tablo 3.10. *Katılımcıların eğitim durumu dağılımı*

Eğitim durumu	Sayı	Yüzde
Lise	269	13,3
Ön Lisans/Lisans	1190	58,6
Yüksek Lisans	423	20,8
Doktora	107	5,3
Diğer	40	2,0
Toplam	2029	100,0

3.3.3.3. Anketin güvenilirlik testi

Veri ölçme aracının geçerliliğini ölçmek için SPSS programı üzerinden Cronbach Alfa Güvenilirlik Analizi uygulanmıştır. Güvenilirlik, ölçmedeki hatalarla ilgili bir kavramdır (Can, 2016, s. 387). Ölçmede hata olmaması ya da az sayıda olması durumunda arka arkaya yapılan ölçüm sonuçları aynı ya da benzer olacaktır. Bu ölçümler arası tutarlılık ya da kararlılık, güvenilirlik olarak adlandırılır. Güvenilirlik genel olarak ölçmenin

hatalardan arındırılması şeklinde tanımlanabilir. Güvenilirlik testinin sonucu Tablo 3.11.dedir.

Tablo 3.11. *Cronbach Alfa Güvenilirlik Analizi*

Cronbach's Alpha sayısı	Soru sayısı
.866	24

Cronbach Alfa testinin sonuçları aşağıdaki çizelgeye göre değerlendirilir (Uzunsakal, Yıldız, 2018, s. 19).

$0 < R2 < 0.40$ ise güvenilir değil

$0.40 < R2 < 0.60$ ise düşük güvenilirlikte

$0.60 < R2 < 0.80$ ise oldukça güvenilir

$0.80 < R2 < 1.00$ ise yüksek güvenilirlikte

Yukarıdaki değerlendirmeye göre elde edilen güvenilirlik testi sonucu olan (.866) yüksek güvenilirlikte bir ölçme aracı olduğunu bize göstermektedir.

3.3.3.4. Testin puan hesaplaması

Daha önce de belirtildiği üzere sorulan sorularda yer alan inançlardan bazıları nesnel, bazıları ise özeldir, yani bilimsel olarak geçerli görülmemektedir. Nesnel sorular ile öznel inançlar ayrı ayrı değerlendirmeye alınarak nesnel ve öznel puanlar hesaplanmıştır.

3.3.3.5. Cinsiyet yönünden karşılaştırma

Nesnel ve öznel puanları cinsiyet yönünden karşılaştırmak için bağımsız t testi uygulanmıştır. Uygulanan test sonucunda alınan puanlarda cinsiyet bakımından anlamlı bir fark bulunamamıştır (Sig. > .05). Testin sonuçları Tablo 3.12.da özetlenmiştir. Buradan da puanların ortalamasının birbirine çok yakın çıktığı görülmektedir. Yani öznel ve nesnel inanç sahibi olma konusunda cinsiyetler arasında bir fark görülmemiştir.

Tablo 3.12. *Cinsiyetler arası puan karşılaştırması*

Cinsiyet		N	Ortalama
Nesnel Toplam	Kadın	879	35,26
	Erkek	1150	35,27
Öznel Toplam	Kadın	879	39,03
	Erkek	1150	39,20

3.3.3.6. Eğitim yönünden karşılaştırma

Nesnel ve öznel puanlarını eğitim faktörü ile karşılaştırmak için tek yönlü anova testi uygulanmıştır. Tek faktörlü (yansız) varyans analiz metodu, ilişkisiz veya daha çok örneklem ortalaması arasında var olan farkın sıfırdan anlamlı bir biçimde farklı olma durumunu test etme yöntemidir (Büyüköztürk, 2011, s. 48). Yapılan test sonucu eğitim bakımından alınan puanlarda anlamlı bir fark bulunamamıştır (Sig.> .05). Testin sonuçları Tablo 3.13.'de görülmektedir. Bu test sonucunda yalana yönelik inançlarda eğitim bakımından fark bulunamamıştır.

Tablo 3.13. *Eğitim yönünden puan karşılaştırması*

Eğitim		N	Ortalama
Nesnel	Lise	269	35,86
	Ön Lisans/Lisans	1190	35,30
	Yüksek Lisans	423	35,03
	Doktora	107	34,15
	Diğer	40	35,73
	Toplam	2029	35,26
Öznel	Lise	269	39,49
	Ön Lisans/Lisans	1190	39,14
	Yüksek Lisans	423	39,17
	Doktora	107	37,93
	Diğer	40	38,85
	Toplam	2029	39,12

3.3.3.7. Yaş kategorisi yönünden karşılaştırma

Nesnel ve öznel puanlarını yaş kategorisi faktörü ile karşılaştırmak için tek yönlü anova testi uygulanmıştır. Bilindiği üzere araştırmada katılımcılar dört yaş kategorisinde sıralanmıştır. Yapılan test sonucu yaş kategorisi faktörü bakımından alınan puanlarda anlamlı bir fark bulunamamıştır (Sig.> .05). Testin sonuçları Tablo 3.14’da görülmektedir. Bu test sonucunda yalana yönelik inançlarda yaş kategorisi bakımından fark bulunamamıştır.

Tablo 3.14. Yaş kategorisi bakımından puan karşılaştırması

Eğitim		N	Ortalama
Nesnel	20-30	968	35,20
	31-40	579	34,95
	41-50	369	35,66
	51-60	111	36,07
	Toplam	2027	35,26
Öznel	20-30	968	38,95
	31-40	579	39,01
	41-50	369	39,69
	51-60	111	39,26
	Toplam	2027	39,12

3.3.3.8. Meslek yönünden karşılaştırma

Son olarak veri toplama aracı ile ölçülen nesnel ve öznel puanlar kişilerin meslekleri yönünden tek yönlü varyans analizi ile incelenmiştir. Varyans analizi sonucunda meslek yönünden hem nesnel hem de öznel puanlarda anlamlı bir fark ortaya çıkmıştır (Sig.< .05). Alınan ortalama sonuçları Tablo 3.15.(a)’da verilmiştir. Bu tablodan ortalamalar arası farklılık da belirgin bir biçimde görülmektedir. Levene testinin sonucunda varyansların homojen dağıldığı ortaya çıkmıştır (Sig > .05). Hangi meslekler arasında farklılığın ortaya çıktığını belirlemek için post hoc testlere başvurulmuştur. Scheffe testi ile yapılan analiz sonucu Tablo 3.15.(b)’de incelenebilir. Bu sonuca göre

Jandarma/Askeri Personel meslek grubu ile öğrenciler, çalışmayanlar, Adalet mensupları ile polisler arasında anlamlı bir farklılık ortaya çıkmış (Sig. < .05), puan ortalamaları karşılaştırıldığında da Jandarma/Askeri Personel grubunun puanının diğerlerinden yüksek çıktığı görülmüştür. Öznel puanlar açısından bakıldığında ise yine Schaffe testi sonucunda sadece Jandarma/Askeri Personel meslek grubu ile öğrenciler arasında anlamlı bir fark görülmüştür.

Tablo 3.15. *Meslek bakımından puan karşılaştırması*

(a) Ortalamalar

Meslek		N	Ortalama
Nesnel	Öğrenci	405	34,66
	Çalışmıyor	144	34,96
	Memur	99	35,29
	Adalet Mensubu	109	33,77
	Polis	465	34,93
	Jandarma/Asker	270	37,52
	Ekonomist/Psikolog	35	34,09
	Öğretmen	196	35,55
	Sağlık Çalışanı	84	35,60
	İşçi	112	35,23
	İşveren/Tüccar	110	34,86
	Toplam	2029	35,26
	Öznel	Öğrenci	405
Çalışmıyor		144	39,91
Memur		99	39,34
Adalet Mensubu		109	37,63
Polis		465	38,78
Jandarma/Asker		270	40,95
Ekonomist/Psikolog		35	38,71
Öğretmen		196	39,61
Sağlık Çalışanı		84	39,70
İşçi		112	38,96
İşveren/Tüccar		110	38,51
Toplam		2029	39,12

(b) Varyans Analizi

Nesnel	Meslek 1	Meslek 2	Sig.
	Jandarma/Asker	Öğrenci	,001
		Çalışmıyor	,157
		Memur	,591
		AdaletMensubu	,005
		Polis	,003
		Ekonomist/Psikolog	,578
		Öğretmen	,413
		SağlıkÇalışanı	,852
		İşçi	,470
		İşveren/Tüccar	,232

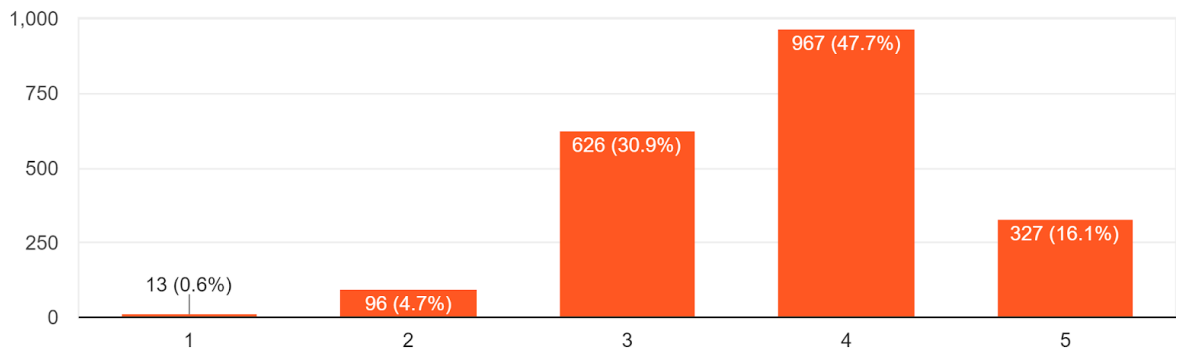
Öznel	Meslek 1	Meslek 2	Sig.
	Jandarma/Asker	Öğrenci	,004
		Çalışmıyor	,994
		Memur	,942
		AdaletMensubu	,044
		Polis	,061
		Ekonomist/Psikolog	,970
		Öğretmen	,921
		SağlıkÇalışanı	,995
		İşçi	,738
		İşveren/Tüccar	,420

3.3.3.9. Diğer verilen cevapların çözümlenmesi

Veri toplama aracının diğer sorularına verilen belirleyici yanıtlar bu bölümde incelenecektir.

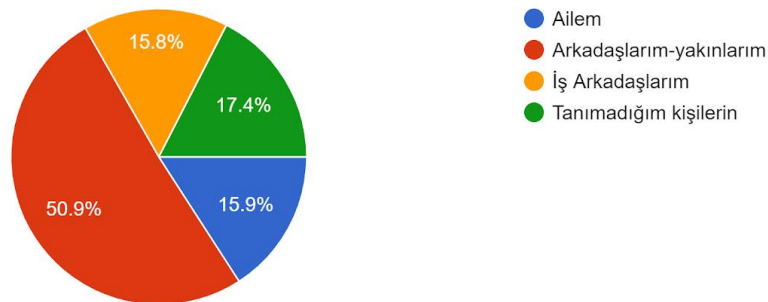
Sormacanın beşinci sorusu kişilerin çevrelerindeki insanların yalanlarını yakalama başarısı yönünden kendilerini değerlendirmeleri üzerinedir. Bu sorulara verilen cevaplar incelendiğinde katılımcıların yaklaşık %64'ü çevrelerindeki insanların yalanlarını yakalayabileceklerini öne sürmektedirler (Tablo 3.16).

Tablo 3.16. Çevrenizdekilerin yalan söylediğiniz tespit edebilir misiniz?



Sormacanın yedinci sorusunda en fazla kimin yalanlarını yakalayabilecekleri sorulduğunda katılımcıların %50'si arkadaşlarının ve yakınlarının yalanlarını yakalayabileceklerini iddia etmektedirler (Tablo 3.17).

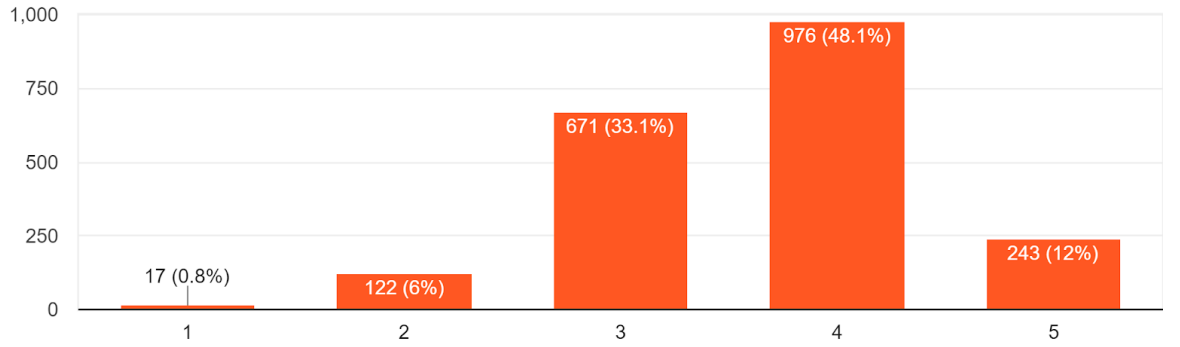
Tablo 3.17. Kimin yalanlarını daha kolay tespit edebilirsiniz?



Sormacanın dokuzuncu sorusu oldukça ilgi çekicidir. Katılımcılardan kendi yalan yakalama becerilerine puan vermeleri istenmiştir. Bir ile beş arası verilen puanlarda katılımcıların %93'ü kendilerine orta ve üzeri not vermişlerdir (Tablo 3.18.). Oysa araştırmanın alanyazın bölümünde açıklandığı şekilde yapılan araştırmalar sıradan kişilerin ve hatta polislerin yalan yakalama başarısını ortalama %50 civarında

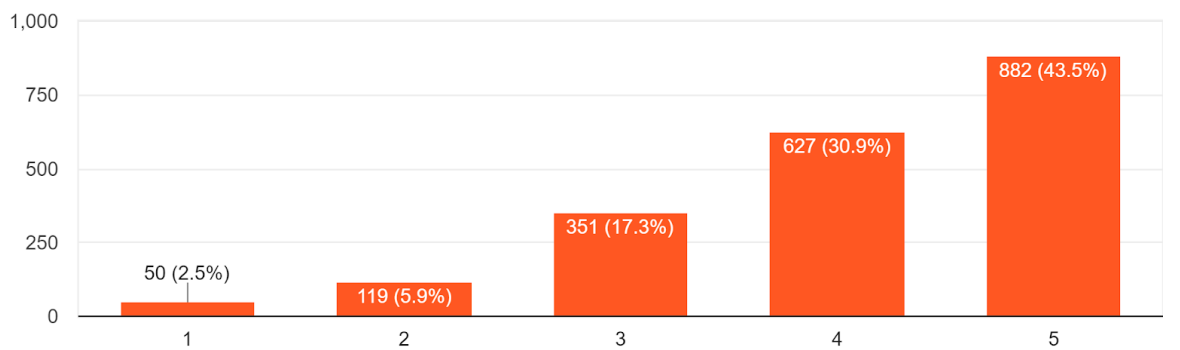
bulmaktadır. Başka bir deyişle kişilerin yalan yakalama becerileri bir yazı tura atma ile aynı başarı oranına sahiptir. Buradan da kişilerin yalan yakalama becerilerini çok fazla abarttıkları sonucu çıkartılabilir.

Tablo 3.18. *Yalan yakalama becerinizi puanlar mısınız?*

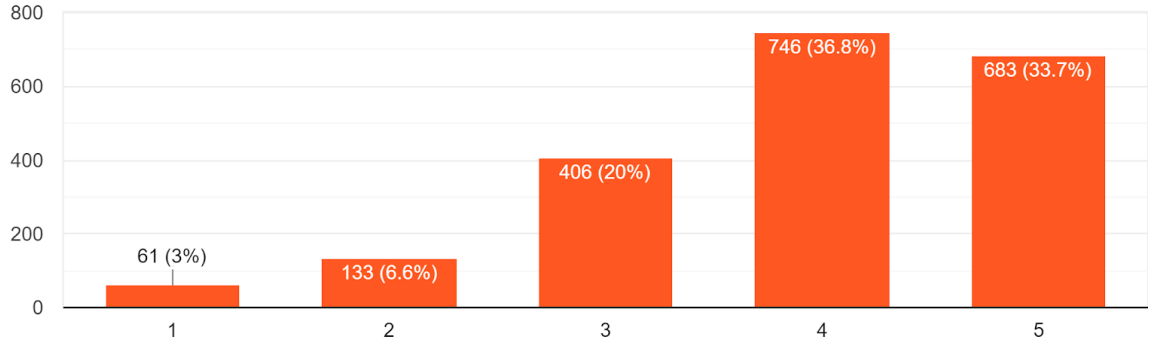


Sormacanın inançlara ilişkin sorularından 10 tanesi nesnel inançlara ilişkinken, 11 tanesi öznel inançları tanımlamaktadır. Bu inançlara verilen yanıtlardan 3, 4 ve 5 şıklarının toplamı ayrı ayrı belirlendiğinde en fazla puanı %91.7 ile “Yalancılar anlattıkları ile sık sık ters düşerler” inancı almıştır (Tablo 3.19.). Bu öznel bir inançtır. İkinci sırada “Yalancılar konuştuğu kişilerle yakınlık kurmaya çalışırlar” inancı (%90,5) ise nesnel bir inançtır (Tablo 3.20). Üçüncü sırada ise (%89,8) puanla “Yalancılar konuşurken bakışlarını kaçırmaya çalışırlar” inancı yer almıştır. Öznel olan bu inanç Tablo 3.21.’de görülebilir. Sıralama böyle görülmekle beraber bunlar arasında üçüncü sıradaki bakış kaçırma inancı %46 ile en fazla 5 puan verilen inanç olarak aralarından sıyrılmaktadır.

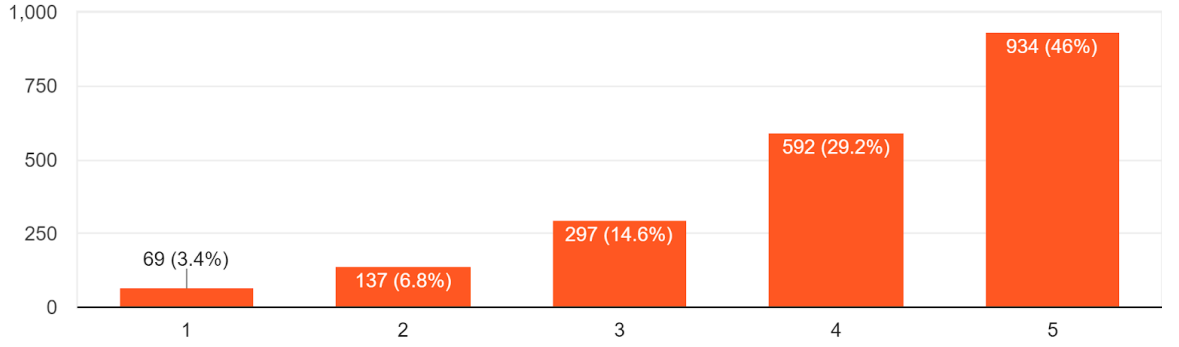
Tablo 3.19. *Yalancılar anlattıkları ile sık sık ters düşerler.*



Tablo 3.20. *Yalancılar konuştuğu kişilerle yakınlık kurmaya çalışırlar.*

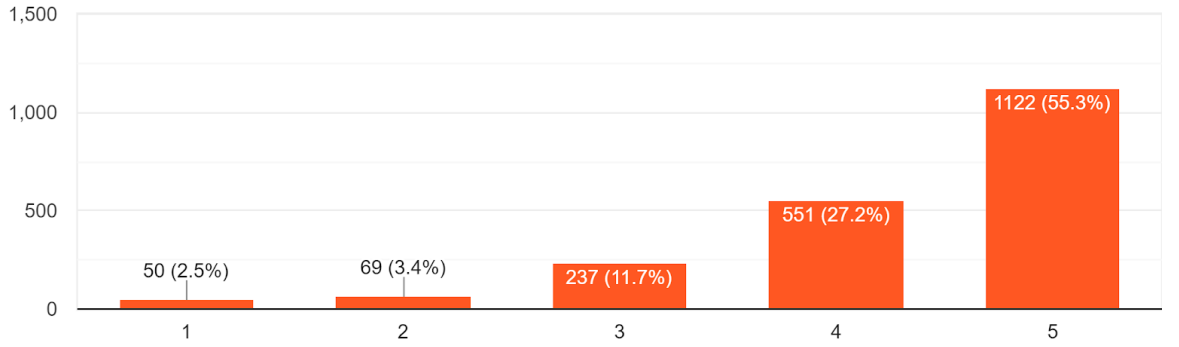


Tablo 3.21. *Yalancılar konuşurken bakışlarını kaçırırlar.*

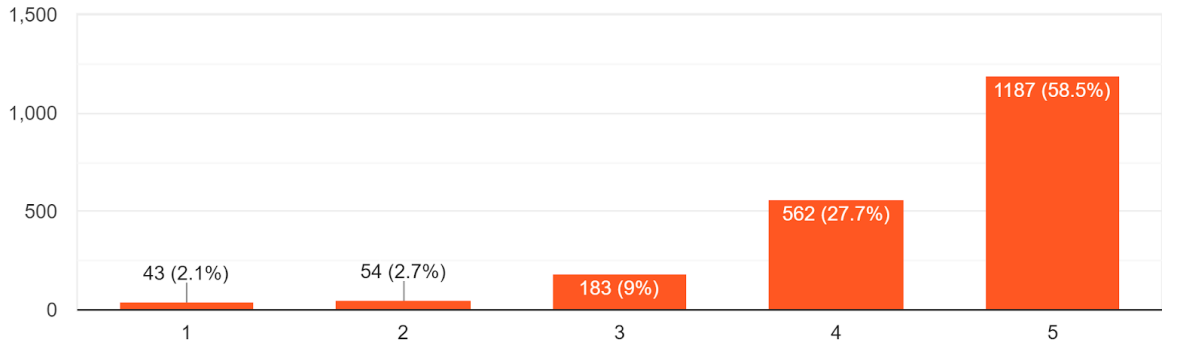


Veri toplama aracında katılımcılara iki yargı verilerek bunların doğruluğu sorulmuştur. Birincisi “Görüştüğünüz kişiyi önceden tanıyor olmanız yalan tespiti açısından faydalıdır” (Tablo 3.22.), ikincisi “Görüştüğünüz kişinin bazı kişisel özelliklerini önceden tanıyor olmanız yalan tespiti açısından faydalıdır” (3.23.) şeklindedir.

Tablo 3.22. Görüştüğünüz kişiyi önceden tanıyor olmanız yalan tespiti açısından faydalıdır.

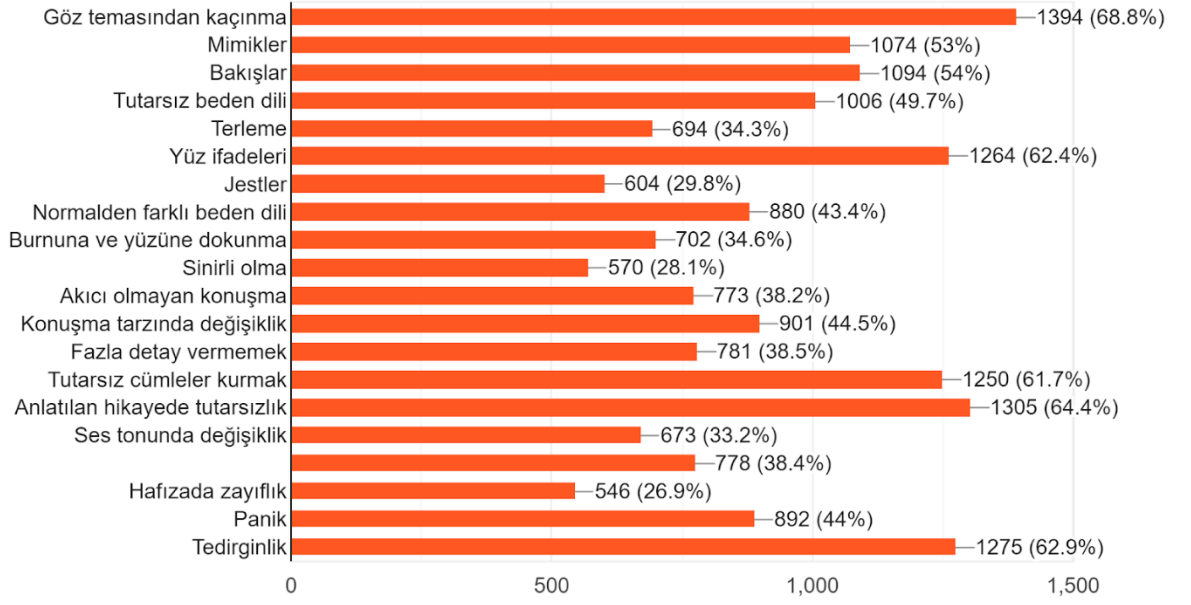


Tablo 3.23. Görüştüğünüz kişinin bazı kişisel özelliklerini önceden tanıyor olmanız yalan tespiti açısından faydalıdır.



Veri toplama aracının son maddesi çoklu inanç seçme kutularından oluşmaktadır. Serbestçe seçilebilecek inançların sıralandığı ve birden fazla seçeneğin işaretlenebildiği sormaca Tablo 3.24.'de görülebilir. Burada da işaretlenen yanıtlar incelendiğinde en fazla göz temasından kaçınma maddesinin tercih edildiği (%68,8) görülmektedir. İkinci sırada kişiler yaklaşık (%64) ile karşılarındaki kişilerin ifadelerindeki tutarsızlık olup olmadığına ve üçüncü sırada ise (%62,9) ile tedirginliklerinden yalan yakaladıklarını iddia etmişlerdir. Yüz ifadeleri (%62), cümlelerde tutarsızlık (%61,7) ve bakışlar (%54) bunları takip eden inançlardır.

Tablo 3.24. *Yalan tespit ederken hangilerine dayanırsınız?*



4. SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Bu bölümde nitel ve nicel çalışmanın bir arada kullanıldığı karma araştırma yöntemi ile elde edilen veriler, amaçlar doğrultusunda yorumlanmış ve yapılan çıkarımlar ile öneriler sunulmuştur.

4.1. Nitel Araştırmanın Sonuçları

Ayrıntıları önceki bölümde açıklandığı şekilde yedi ayrı meslek uzmanı ile yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşme yapılmış ve Vrij'in (2008) meta analizinde ortaya koymuş olduğu nesnel ve öznel işaretler sorgulanmıştır. Yapılan bu görüşmeler sonunda nitel çalışmanın yapısı gereği bir takım genellenemeyecek yargılara ulaşılmıştır, ancak alınan sonuçlar Türkiye'de meslekleri gereği kişilerin sözlü ve yazılı ifadelerinden doğruluk ve yalan saptaması gereken profesyonellere ilişkin fikir vermiştir.

4.1.1. Nesnel inançlar bakımından sonuçlar

Yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşmenin ilk aşamasında giriş ve hazırlık sorularından sonra, araştırmanın amacına uygun bir biçimde nitel inançlara ilişkin maddeler sorulmuştur. Her biri ile benzer şartlar yaratılarak ve izinleri doğrultusunda kayıt altına alınarak yapılan ilk aşamanın sonunda profesyonellerin birbirlerine benzer sonuçlar aldığı görülmüştür (Tablo 4.1.). Bu profesyonellerden en başarılı olanlar jandarmalar, MİT Görevlisi ve polis olarak kayda geçti. Bu meslek grupları, meslek hayatları boyunca kazanç ve kaybın yüksek olduğu suça ilişkin görüşmeler yapmış, bu görüşmeler sonrasında ciddi kararlar vermiş, bir soruşturmayı yönlendirmiş, şüpheliye ilişkin kanı oluşturmuş kişilerdir. Daha önce de üzerinde durulduğu üzere yalan saptamada kazanç ve kaybın büyük olması bir takım işaretleri daha fazla açığa çıkarmaktadır (Vrij, 2008, s. 166; Mann, Vrij ve Bull, 2004, s. 3). Bu nedenle bu türden sorgulamalara katılan kişilerin daha fazla nesnel inanç bilgisine sahip olmaları, yalan yakalamaya daha açık olmaları doğaldır. Psikolog katılımcı en düşük puanı almıştır. Burada Psikolog katılımcının yalan saptamaya ilişkin gereksiniminin çok fazla olmadığı yorumu da çıkartılabilir. Keza Avukat katılımcı da her ne kadar ceza davalarını ağırlıklı olarak alsada bu konuda kendisini çok fazla geliştiremediği gözlemlenmiştir.

Ekonomist katılımcının başarısı oldukça dikkat çekicidir. Kendisi görüşme sırasında da konuya hakimiyeti ve yetkinliği ile dikkat çekmiştir. Kazanç ve kaybın yüksekliğinden bahsedince elbette parasal kazanç ve kayıp oldukça yüksek bir çarpan etkisine sahiptir. Ekonomist verdiği kurumsal kredilerin hesabını öncelikli olarak vermektedir ve bunu uzun bir süredir yerine getirmektedir. En küçük bir hata meslek hayatında önemli bir etki

edebilir, uzun dönemde işini kaybedebilir. Bu nedenle yalan ifadelerine yönelik sözleri, yazıları, bilançoları, durum tespitlerini çok daha iyi bir şekilde çözümlmeli ve hareket etmelidir. Bu durum kendisinde daha fazla nesnel işaret bilgisi şeklinde kendisini göstermektedir.

Nesnel inançlara ilişkin sorulara verilen cevaplar genel olarak değerlendirildiğinde, seçilen profesyonellerin Psikolog katılımcı haricinde tamamının en az yüzde elli başarılı oldukları, özellikle bu alanda yalan ve doğruluğa ilişkin saptama yapması meslekleri gereği olan kolluk personelinin nesnel işaret bilgisi başarıları da alanlarında ne kadar iyi olduklarının göstergesi olarak ortaya çıkmaktadır.

Araştırmanın amaçları doğrultusunda seçilen profesyonellerin doğruluk ve yalan saptamasına ilişkin nesnel inançları belirlenmiş ve bu bilgiler açısından ne kadar başarılı oldukları belirlenmiştir. Katılımcılara toplamda 11 nesnel işaretlere dair soru sorulmuştur.

Tablo 4.1. *Katılımcıların nesnel inançlarının puan tablosu*

Meslek	Puan
Jandarma-İstihbarat	7
MİT Görevlisi	6
Jandarma-Müfettiş	6
Polis	7
Avukat	5
Ekonomist	6
Psikolog	4

4.1.2. Öznel inançlar bakımından sonuçlar

Nitel araştırmanın üçüncü aşamasında katılımcı profesyonellerin öznel olarak belirlenen (Vrij, 2008) inançlarına yönelik sorular sorulmuştur. Profesyonellerin verdikleri cevaplar doğrultusunda aldıkları puanlar Tablo 4.2’de sunulmuştur. Katılımcılara 13 soru yöneltilmiş ve bu soruların içerisinde öznel kabul edilen inançları sorgulanmıştır. Yapılan çözümlenmede nesnel inançlar konusunda başarı elde eden katılımcıların, öznel inançlar ile de benzer sonuçlar aldıkları görülmüştür. Nesnel inanç puanları en yüksek olan

Jandarma-İstihbarat ve Polis kodlu katılımcılar, öznel inançlar bakımından da en yüksek puanı almışlardır. Öznel inançlar, yalan saptama alanında yapılan araştırmalar sonucunda yeterli bilimsel destek bulamamış inançlar anlamındadır. Öte yandan tamamen safsata ya da işlevsiz olarak değerlendirilemezler. Burada bahse konu inançlar bilimsel araştırmalar tarafından doğrulanmamış olsa da, pek çok kişi tarafından yalan saptamada işe yaradığı değerlendirilmektedir. Meslekleri gereği kişilerin sözlü ya da yazılı ifadelerinden yalan ya da doğruluk saptaması gereken kolluk çalışanlarının daha fazla detayı göz önünde bulundurması oldukça olasıdır. Bu nedenle söz konusu katılımcıların öznel işaret bilgisinde de yüksek puanlar aldıkları değerlendirilmektedir.

Bu katılımcıların ardından alınan yüksek puanlar sırasıyla MİT Görevlisi (9), Jandarma-Müfettiş, Avukat ve Psikolog (8), Ekonomist (6) şeklinde sıralanmıştır.

Tablo 4.2. *Katılımcıların öznel inançlarının puan tablosu*

Meslek	Puan
Jandarma-İstihbarat	12
MİT Görevlisi	9
Jandarma-Müfettiş	8
Polis	12
Avukat	8
Ekonomist	6
Psikolog	8

4.1.3. Nitel aşamanın genel değerlendirmesi

Araştırmanın son aşamasında sorulan açık uçlu sorularla görüşmeler sona erdirilmiştir. Katılımcılara kendi geliştirdikleri ve uyguladıkları yalan saptama yöntemleri sorulduğunda birbirinden farklı cevaplarla karşılaşmıştır. Bu aşamada verilen cevaplarda görüşmeye hazırlıklı girilmesi, görüşmecilerin yeterli tecrübeye sahip olması, görüşülen kişiye ait verilerin toplanması gibi hususlara dikkat çekilmiştir.

Katılımcıların geneli, normalden sapmaları izleyen yöntemler üzerinde durmuştur ve gündelik hayatta bu işaretlerle hareket etmektedirler. Kişilerin normal dışı davranışları,

nedensiz öfkeleri, iş yaşamındaki normal dışı davranışları da bu kapsamda değerlendirilmektedir.

Katılımcılar kültürel farklar üzerinde durmakta ve kültürel farklılıkların yalan saptama üzerindeki etkilerini ortaya koymaktadırlar.

Başarılı yalancı tipleri üzerinde durulduğunda, yalan söylemenin zekâ gerektirdiği ve beyaz yakalı olarak adlandırılan kişilerin daha zor saptanabilen yalanlar söyledikleri belirtilmiştir. Eğitimli kişilerin daha başarılı yalancılar oldukları değerlendirilmektedir.

Son olarak Psikolog katılımcı hastanın iddia ettiği belirtiler ile serbest zamandaki ruh hali arasındaki uyumsuzluktan hareketle karar verdiğini söylemiştir.

4.2. Nicel Araştırmanın Sonuçları

4.2.1. Nesnel ve öznel inançlar bakımından sonuçlar

Araştırmanın birinci aşamasında, tez önerisi ve amaçlar doğrultusunda yarı yapılandırılmış derinlemesine görüşme yöntemi ile nitel çalışma yapılmıştır. Bu fenomenolojik araştırma doğrultusunda elde edilen veriler doğrultusunda bir sormaca hazırlanmış ve sosyal medya üzerinden paylaşılmıştır. Basit tesadüfi yöntem (Gürüş ve Astar, 2014, s. 60) ile seçilen katılımcıların sayısı 2029 olarak ortaya çıkmıştır. Bu katılımcıların yüzde 43.3'ü kadın (N=879) ve yüzde 56.7'si erkektir (N=1150). Çeşitli meslek (Tablo 3.7.) ve eğitim (Tablo 3.10.) kategorilerinden oluşan katılımcılara toplamda 33 soruluk bir nicel veri toplama aracı sunulmuştur. Alınan sonuçlar nitel çalışmanın sonuçlarını daha iyi açıklar düzeyde meydana gelmiştir.

Araştırmada nesnel ve öznel puanlar bazı değişkenler bakımından karşılaştırılmıştır.

Puanlar cinsiyetler bakımından karşılaştırıldığında kadın ve erkek açısından anlamlı bir fark bulunamamıştır (Tablo 3.12.). Bu da kadınların yalan saptamada daha başarılı oldukları konusundaki genel kanıyı doğrulamamaktadır. Eğer yine de kadınlar bu konuda daha başarılı ise, bu onların daha doğru öznel inanca sahip olduklarından değil, genetik bakımdan daha fazla iç görüye sahip olduklarından olabilir.

Yine sonuçlar eğitim değişkeni bakımından karşılaştırılmıştır. Katılımcılar liseden doktora eğitimine kadar dört ayrı kategoride sınıflandırılmıştır. Yapılan istatistik analizler sonucunda yalan saptamaya ilişkin nesnel ve öznel puanların karşılaştırılmasında eğitim bakımından anlamlı bir farklılık bulunamamıştır (Tablo 3.13).

Benzer şekilde yaş kategorisi yönünden yapılan karşılaştırmada yine yaş grupları arasında anlamlı bir fark elde edilememiştir (Tablo 3.14.). Bu da bize tecrübe arttıkça doğruluk ve yalan saptamaya dair nesnel ya da öznel inançlarda bir gelişme olmadığını göstermektedir.

Meslekler bakımından yapılan istatistiksel testler sonucunda nesnel puanlar bakımından Jandarma/Askeri Personel kategorisi ile öğrenciler, çalışmayanlar, Adalet mensupları ile polisler arasında anlamlı bir farklılık ortaya çıkmış ve Jandarma/Askeri Personel puanları diğerlerine göre daha yüksek çıkmıştır. Öte yandan öznel puanlar açısından yapılan değerlendirmede Jandarma/Askeri Personel ile yalnızca Öğrenci kategorisi arasında bir farklılık ortaya çıkmıştır.

Bu enteresan bir sonuçtur. Katılımın da yüksek olduğu bir araştırmada Jandarma ve Askeri Personelden oluşan bir grup katılımcı, nesnel puanlar yönünden adalet mensupları ve polisler arasında daha başarılı çıkmışlardır. Katılımcılar ile yüz yüze görüşme yapılmadığı için bu anlamlı farkın neden meydana geldiği anlaşılamamıştır. Benzer işlerle uğraşan üç meslek grubu arasında ortaya çıkan farkın ayrı bir araştırma konusu olması uygun olacaktır.

4.2.2. Diğer sorular bakımından sonuçlar

Nicel araştırma aracı ile nesnel ve öznel inançlar sorgulanırken, bunların dışında kalan sorularda yalan ve doğruluk saptamaya dair bazı veriler sorgulanmıştır.

“Çevrenizdekilerin yalan söylediğini tespit edebilir misiniz?” sorusuna %64’ün yakalayabileceği cevabını vermesi oldukça iddialıdır (Tablo 3.16.).

Öznel inançların sorgulanmasında “Yalancılar anlattıkları ile sık sık ters düşerler” cevabının %91.7 ile birinci olması Bölüm 2.2.8’de aktarılan Küresel Aldatma Araştırması Takımı sonuçlarında çıkan bakış kaçırma inancı ile uymamaktadır, çünkü bakış kaçırma üçüncü sırada çıkmıştır (Tablo 3.19.). Bununla beraber en son sorulan çoklu seçmeli soruda göz temasından kaçınmak %68.8 ile birinci çıkmış ve bahse konu küresel ölçekte yapılan araştırma sonuçları ile uyumlu görülmüştür (Tablo 3.24.).

4.3. Genel Değerlendirme

Araştırmanın sonunda sonuçlar, araştırmanın amaçları yönünden değerlendirilecektir.

Araştırma, nitel aşamada meslekleri gereği kişilerin yazılı ve sözlü ifadelerinin doğru olup olmadığını sorgulamak zorunda olan profesyonellerle sınırlı tutulmuştur. Nicel

aşaması ise sosyal medya kullanıcıları olup araştırmaya gönüllü olarak katılan bireylerle sınırlıdır. Buna göre:

1. Türkiye’de meslek gereği yalan ve doğruluk saptama ile uğraşan profesyonellerle yapılacak bir nitel çalışma sonucunda, profesyonellerin nesnel ve öznel inançlarını belirlemek.

Araştırmanın ilk aşamasında gerçekleştirilen nitel çalışmada meslekleri gereği doğruluk ve yalan saptamasıyla uğraşan yedi ayrı meslek grubundan profesyonel ile yapılan yarı yapılandırılmış, katılımcıların nesnel ve öznel inançlara dair sonuçlar alınmıştır. Benzer ortamlar yaratılarak ve izinli bir biçimde tüm konuşmalar kaydedilmiş ve konuşmaların tam metni deşifre edilmiştir. Hazırlık soruları ile katılımcıların rahatlaması sağlanmış ve herhangi bir süre kısıtlaması olmaksızın cevaplandırmaları istenmiştir. Alınan cevaplar nesnel ve öznel inançlar olarak iki ayrı kategoride değerlendirilmiş ve puanlandırılmıştır. Ayrıca hazırlık soruları ile son bölümde sorulan açık uçlu sorulara verdikleri cevaplar da iki ayrı kategoride değerlendirmeye alınmıştır.

Nitel çalışmanın sonunda araştırmada yer alan tüm katılımcıların yalan ve doğruluk saptamaya ilişkin inançları belirlenmiş ve değerlendirilmiştir. Değerlendirme sonucunda katılımcıların nesnel inanç bilgisi oldukça yüksek çıkmış ve uluslararası yayınlarla paralel olduğu görülmüştür. Öte yandan öznel inançların pek çoğunun katılımcıların verdikleri cevaplarda da yer aldığı gözlemlenmiştir. Nesnel ve öznel puan tablosu sunulmuş ve Jandarma-İstihbarat ile Polis kodlu katılımcıların en fazla puanı aldıkları gözlemlenmiştir.

2. Profesyonellerin doğruluk ve yalan saptamasına ilişkin nesnel inanç bilgileri konusunda ne kadar başarılı olduklarını belirlemek.

Profesyonellerin verdikleri cevaplar kodlanarak puanlanmış ve bir puan tablosu oluşturulmuştur (Tablo 3.1. ve 3.2.). Alınan puanlar Tablo 4.1. ve 4.2.’de sunulmuştur. Katılımcıların yalan ve doğruluk saptamasına yönelik nesnel ve öznel inançları bakımından ne kadar başarılı oldukları araştırmanın amaçları doğrultusunda bu şekilde sunulmuştur.

3. Nitel araştırmanın sonuçlarından yararlanarak düzenlenecek bir nicel veri toplama aracılığı ile sosyal medya üzerinden yapılacak bir araştırma ile çeşitli meslek gruplarının nesnel ve öznel yalan saptama inançlarını belirlemek.

Araştırmanın amaçları doğrultusunda Vrij'in meta analizinde (2008, s. 124) yer alan nesnel ve öznel işaretleri nitel çalışmada elde edilen kategoriler ile birleştirilerek bir nicel veri toplama aracı oluşturulmuştur. Sosyal medya üzerinden paylaşılan veri toplama aracına oldukça yüksek (N=2029) bir katılım sağlanmıştır. Elde edilen sonuçlar SPSS programı ile çözümlenmiş, çeşitli meslek gruplarının nesnel ve öznel inançları saptanarak karşılaştırma yapılmıştır. Yapılan karşılaştırmada Jandarma-Askeri Personel meslek grubunun elde ettiği sonuçların diğerlerine göre daha başarılı olduğu görülmüştür.

4. Elde edilen sonuçları alanyazın ile karşılaştırmak.

Araştırmaya ilişkin alanyazın ikinci bölümde detaylı olarak incelenmiştir. Tümevarım yöntemi ile yapılan incelemede yalan saptamanın tarihsel gelişiminden günümüzde var olan insanların nesnel ve öznel yalan ve doğruluk saptama inançları sıralanmıştır. Burada belirlenen nesnel ve öznel inançlar hem nitel hem de nicel araştırma sonucunda saptanan çok ciddi bir biçimde benzerlik göstermektedir. Bu benzerlik araştırmanın yöntem bölümünde ayrıntılı olarak irdelenmiştir.

Araştırma ülkemizde çok fazla çalışılmayan ve alanyazında yerli kaynaklara fazla rastlanmayan bir alanda bir başlangıç oluşturmuştur. Çalışılmamasının en önemli nedenlerinden bir tanesi yalan ve doğruluğun saptanmasının oldukça zor bir edim olmasıdır. Kişinin yalan söylediği konusunda kuvvetli şüpheleriniz olsa da bunu itiraf etmediği sürece kesin bir yargıya varamazsınız. Bu nedenle deneysen çalışmalar çoğunlukla katılımcıların öznel itiraflarına bağımlı kalmaktadır. Ayrıca alana ilişkin yerli ve özgün eserler ile makalelerin sayıca ve nitelik olarak yetersizliği de dikkat çekicidir. Çalışmanın bu anlamda bir kaynakça taraması olması da önem kazanmaktadır.

4.4. Öneriler

Bu bölümde araştırmaya ilişkin öneriler sıralanacaktır.

4.4.1. Uygulamaya ilişkin öneriler

Araştırmanın sonunda bireylerin yalan ve doğruluk saptamasına ilişkin nesnel, bilimsel dayanağı olan inançları ile birlikte neredeyse daha fazla oranda öznel, bir bilimsel dayanaktan yoksun inançlara sahip olduklarını ortaya çıkarmıştır. Bunlar basit gündelik olaylarda önemli olmasa da, kazanç ve kaybın büyük olduğu adli, konularda, suç araştırmalarında, banka kredilerinde ve benzeri durumlarda oldukça önem kazanmaktadır. İnsanlar hatalı işaretlere odaklanarak, yalan söylemeyen ama stres altında olan kişileri hatalı yorumlayabilir ve çok ciddi kayıplara neden olabilirler. Bu nedenle bu

işaretlerin doğru öğretilmesi ve uygulamalı olarak gösterilmesi önem kazanmaktadır. Buna göre:

1. Yalan ve doğruluk saptamasıyla profesyonel anlamda uğraşan meslek gruplarına bu eğitim verilmeli, eğitim alan kişilere yapılacak uygulamalı sınavlarla geri dönüşler alınmalıdır.
2. Yine bu alanda görev yapacak olan meslek gruplarının müfredat programlarına yalan tespiti ya da yazılı ve sözlü anlatım analizi dersleri eklenmeli ve bu alanda bir farkındalık yaratılmalıdır.
3. Mümkün olduğu hallerde izinli olarak kaydedilen görüşmeler üzerinden yalan tespit analizleri yapılmalı ve bunlar bir atölye çalışmasına dönüştürülmelidir.
4. Öznel yalan tespit inançlarına yönelik olarak yeterli bilgilendirme yapılmalıdır.

4.4.2. İleri araştırmalara yönelik öneriler

1. İlerleyen süreçte bu araştırma sonucunda elde edilen nitel ve nicel verilerden elde edilen ölçme aracı ile daha geniş katılımcı gruplarına daha seçilmiş örneklemeler ile uygulama yapılabilir ve meslekler temelinde daha fazla veriye ulaşılabilir.
2. Ülkemizde bu alanda deneysel çalışmaların azlığı yukarıda vurgulanmıştır. Uluslararası alanyazın da dikkate alınarak daha deneysel araştırmalara yönelmesi, yalan ve doğruluk saptanmasında kültürel farklılıkları ortaya koyacaktır.
3. Bu çalışmanın devamı niteliğindeki çalışmalarda kaydedilmiş video görüntüleri profesyonellere izletilerek yalan/doğruluk tespiti yaptırılabilir ve buradan hareketle kişilerin hangi inançlar doğrultusunda karar verdikleri daha belirgin bir biçimde ortaya çıkartılmalıdır.
4. Sosyal medya üzerinden yürütülen araştırmanın benzeri daha belirgin bir biçimde farklılaştırılmış meslek gruplarına yüzyüze uygulanarak geneli daha fazla temsil etmesi sağlanabilir.
5. Bu çalışmada ortaya konulan yalan tespitine yönelik inançları sorgulama veri seti başka meslek gruplarına ve öğrenci gruplarına uygulanarak kullanılabilir.

KAYNAKÇA

- Akçay, E. (2012). Yalan söyleme kabiliyeti ve hafıza: Cinsiyetler arası karşılaştırma. *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Akademik Dergisi*, 7(3), 234-243.
- Akçay, E. (2013). *Külâhıma anlat. Sözsüz iletişim, beden dili, yalan yakalama*. İstanbul, Destek Yayınları.
- Altunışık, R. (2010). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Arıkan, R. (2018). Anket yöntemi üzerinde bir değerlendirme. *Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1: 97-159.
- Argo, J. J., White, K. ve Dahl, D. W. (2006). Social comparison theory ve deception in the interpersonal exchange of consumption information. *Journal of Consumer Research*, 33(1), 99-108.
- Backbier, E. ve Sieswerda, S. (1997). Wanneer en waarom liegen we eigenlijk? *Nederlves Tijdschrift voor de Psychologie*, 52, 255–264.
- Baumeister, R. F. (2010). The self. *Advanced social psychology: The state of the science*, 139-175.
- Bell, K. L., ve DePaulo, B. M. (1996). Liking ve lying. *Basic ve Applied Social Psychology*, 18(3), 243-266.
- Bickerton, D. (2013): *Âdem'in dili*. (Çev: M. Doğan) İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi (2. Baskı).
- Biggerstaff, D., ve Thompson, A. R. (2008). Interpretative phenomenological analysis (IPA): A qualitative methodology of choice in healthcare research. *Qualitative research in psychology*, 5(3), 214-224.
- Bok, S. (1999): *Lying*. New York: Vintage Books.
- Bond Jr, C. F. ve Uysal, A. (2007). On lie detection" Wizards". *Law ve human behavior*, 31(1), 109.
- Brandt, D. R., Miller, G. R. ve Hocking, J. E. (1980). The truth-deception attribution: Effects of familiarity on the ability of observers to detect deception. *Human Communication Research*, 6(2), 99-110.

- Buss, D. M., ve Barnes, M. (1986). Preferences in human mate selection. *Journal of Personality ve Social Psychology*, 50, 559–570.
- Bussey, K. (1992). *Children's lying ve truthfulness: Implications for children's testimony*. In S. J. Ceci, M. DeSimone Leichtman, ve M. Putnick (Eds.), *Cognitive ve social factors in early deception* (pp. 89–110). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Büyüköztürk, Ş. (2011). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı*. Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Byrnes, J., Miller, D. ve Schafer, W., (1999). Gender differences in risk taking: a meta analysis. *Psychological Bulletin* 125, 367–383.
- Can, A. (2016). *SPSS ile bilimsel araştırma sürecinde nitel veri analizi*. Ankara: Pegem Akademi Yayınları.
- Camden, C., Motley, M. T., ve Wilson, A. (1984). White lies in interpersonal communication: A taxonomy ve preliminary investigation of social motivations. *Western Journal of Speech Communication*, 48, 3 09–325.
- Cemal, İ. Y. E. M. (2015). Makyavelist İKY: Endüstri İlişkilerinden Uzaklaşmak. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*.
- Cole, T. (2001). Lying to the one you love: The use of deception in romantic relationships. *Journal of Social ve Personal Relationships*, 18(1), 107-129.
- Craig, D. (2012). *Detecting Deceit, How to Become a Human Lie Detector in Under 60 Minutes*. New York, Skyhorse Publishing.
- Creswell, J. W. (2013). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches (3rd edition)*. California: SAGE Publication
- Creswell, J.W. ve Plano Clark, V.L. (2014a). *Karma Yöntem Araştırmaları Tasarımı ve Yürütülmesi*, Ankara: Anı Yayıncılık.
- Creswell, J.W. (2014b). *Araştırma Deseni Nitel, Nicel ve Karma Yöntem Yaklaşımları, (4ncü baskıdan çeviri)*, (Çev. S.B. Demir), Ankara: Eğiten Kitap.
- Creswell, J.W. (2015). *Nitel Araştırma Yöntemleri Beş Yaklaşımına Göre Nitel Araştırma ve Araştırma deseni (2nci baskı)* (Çev. M. Bütün ve S.B. Demir). Ankara: Siyasal Yayıncılık.

- Çakmak, E.K. (2007). Çoklu ortamlarda dar boğaz: Aşırı bilişsel yüklenme. *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 27, 2, 1-24, 16.
- Darwin, C. (2001). *İnsan ve Hayvanlarda Duyguların İfadesi*. (Çev. Orhan Tuncay). İlk basım 1899. İstanbul: Gün Yayıncılık.
- Davis, R. C. (1961). *Physiological responses as a means of evaluating information. The manipulation of human behavior*. New York: Wiley.
- DePaulo, B. M., Finkelstein, S., Rosenthal, R. ve Eisenstat, R. A. (1980). Thinking about deceit. Basılmamış çalışma, University of Virginia.
- DePaulo, B. M. ve Rosenthal, R. (1979). Telling lies. *Journal of personality ve social psychology*, 37(10), 1713. Chicago
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M. ve Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of personality ve social psychology*, 70(5), 979.
- DePaulo, B. M. ve Kashy, D. A. (1998). Everyday lies in close ve casual relationships. *Journal of personality ve social psychology*, 74(1), 63.
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. ve Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological bulletin*, 129(1), 74.
- Dreber, A. ve Johannesson, M. (2008). Gender differences in deception. *Economics Letters*, 99(1), 197-199.
- Duran, G. (2018). *Compréhension, Emotion, et Attention, une nouvelle approche à détecter le mensonge* (Doctoral dissertation, Université de Lyon).
- Eckel, C. ve Grossman, P.J. (1998). Are women less selfish than men? Evidence from dictator experiments. *Economic Journal* 108, 726–735.
- Ekman, P. (1985). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics ve marriage*. New York: W. W. Norton. (Reprinted in 1992 ve 2001).
- Ekman, P. (1989). Why lies fail ve what behaviors betray a lie. In J. C. Yuille (Ed.), *Credibility assessment* (pp. 71–82). Dordrecht, the Netherlves: Kluwer.
- Ekman, P. (1992). *Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics, ve marriage*. New York: W. W. – Norton ve Company,

- Ekman, P. (1997). Deception, lying, and demeanor. *States of mind: American ve post-Soviet perspectives on contemporary issues in psychology*, 93-105.
- Ekman, P. ve Freisen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. *Psychiatry*, 32, 88-106.
- Ennis, E., Vrij, A., ve Chance, C. (2008). Individual differences ve lying in everyday life. *Journal of Social ve Personal Relationships*, 25(1), 105-118.
- Exline, R., Thibaut, J., Brannon, C. ve Gumpert, P. (1961). Visual interaction in relation to Machiavellianism ve an unethical act. In *American Psychologist* (Vol. 16, No. 7, pp. 396-396). 750 FIRST ST NE, WASHINGTON, DC 20002-4242: AMER PSYCHOLOGICAL ASSOC.
- EYSENCK, H.J. ve WILSON, G. (2000), *Kişiliğinizi Tanıyın*, 4.B., (Çev: E. Erduran). Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Eyre, S. L., Read, N. W. ve Millstein, S. G. (1997). Adolescent sexual strategies. *Journal of Adolescent Health*, 20, 286–293.
- Feeley, T. H. ve Young, M. J. (1998). Humans as lie detectors: Some more second thoughts. *Communication quarterly*, 46(2), 109-126.
- Feldman, R. S., Jenkins, L. ve Popoola, O. (1979). Detection of deception in adults ve children via facial expressions. *Child development*, 350-355.
- Feldman, R. S., Tomasian, J. C. ve Coats, E. J. (1999). Nonverbal deception abilities ve adolescents' social competence: Adolescents with higher social skills are better liars. *Journal of Nonverbal Behavior*, 23(3), 237-249.
- Feldman, R. S., Forrest, J. A. ve Happ, B. R. (2002). Self-presentation ve verbal deception: Do self-presenters lie more? *Basic ve Applied Social Psychology*, 24, 163–170.
- Forrest, J. A., Feldman, R. S. ve Tyler, J. M. (2004). When accurate beliefs lead to better lie detection. *Journal of Applied Social Psychology*, 34, 764–780.
- Foucault, M., & Kılıçbay, M. A. (2013). *Hapishanenin doğuşu: Gözetim altında tutmak ve cezalandırmak*. Ankara: İmge. (5. Baskı).

- Frank, M.G. ve Svetieva, E. (2013). The Role of Nonverbal Communication in Detecting ve Telling Lies. *Nonverbal communication (Vol.2)*. (Ed. J.A. Hall ve M. Knapp). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Freud, S. (1959). *Fragment of an analysis of a case of hysteria* (İlk Basım 1905). In collected paper, 3. New York: Basic Book.
- Gervais, J., Tremblay, R. E., Desmarais-Gervais, L. ve Vitaro, F. (2000). Children's persistent lying, gender differences, ve disruptive behaviours: A longitudinal perspective. *International Journal of Behavioral Development*, 24(2), 213-221.
- Gervais, R. (Yapımcı ve Yönetmen), Robinson, M. (2009). The Invention of Lying (Film). ABD: Warner Bros, Radar Pictures ve Media Rights Capital.
- Gilbert, D. T. (1991). How mental systems believe. *American psychologist*, 46(2), 107.
- Glesne, C. (2013). *Nitel araştırmaya giriş*. (Çev. A. Ersoy, P. Yalçınoğlu). Ankara: Anı Yayıncılık.
- Global Deception Research Team. (2006). A world of lies. *Journal of cross-cultural psychology*, 37(1), 60-74.
- Goldman-Eisler, F. (1968). *Psycholinguistics: Experiments in spontaneous speech*. New York: Academic Press
- Gneezy, U., Niederle, M. ve Rustichini, A., (2003). Performance in competitive environments: gender differences. *Quarterly Journal of Economics* 118, 1040–1074.
- Gneezy, U. ve Rustichini, A., (2004). Gender ve competition at a young age. *American Economic Review Papers ve Proceedings* 94, 377–381.
- Griffths, W. (1952). Behavior difficulties of children as perceived by parents, teachers ve children themselves. *University of Minnesota Institute of Child Welfare Monographs Series XXV*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- Greuel, L. (1992). Police officers' beliefs about cues associated with deception in rape cases. In F. Losel, D. Bender, ve T. Bliesener (Eds.), *Psychology and law: International perspectives* (pp. 234–239). Berlin: de Gruyter.
- Gürüş, S. ve Astar, M. (2014). *Bilimsel araştırmalarda SPSS ile istatistik*. İstanbul: Der Kitabevi.

- Haggard, E. A. ve Isaacs, K. S. (1966). Micromomentary Facial Expressions. In *Methods of Research in Psychology*, L. A. Gottschalk ve A. H. Auerback (ed.), New York: Appleton Century Crofts'tan akt.
- Navarro, J. (2011). Body Language vs Micro-Expressions Debunking the Myths of "Micro-Expressions." <http://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201112/body-language-vs-microexpressions> adresinden 28.12.2011 tarihinde erişilmiştir.
- Hall, J. A. (1978). Gender effects in decoding nonverbal cues. *Psychological Bulletin*, 85, 845–857.
- Hall, J.A. (1984). *Nonverbal sex differences: communication accuracy ve expressive style*. Baltimore, MD: John Hopkins University Press.
- Hall, J. A., Carter, J. D. ve Horgan, T. G. (2000). *Gender differences in nonverbal communication of emotion*. In A. H. Fischer (Ed.), *Gender ve emotion: Social psychological perspectives* (pp. 97–117). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hample, D. (1980). Purpose ve effects of lying. *The Southern Speech Communication Journal*, 46, 33-47.
- Herrtage, S. J. H. (Ed.). (1879). The early English versions of the Gesta Romanorum (No. 33). *Early English Text Society*.
- Hubbard, M. C. (1937). *African Gamble*.
- Hancock, J. T., Thom-Santelli, J. ve Ritchie, T. (2004). Deception ve design: The impact of communication technology on lying behavior. In *Proceedings of the SIGCHI conference on Human factors in computing systems* (pp. 129-134). ACM.
- Hahnemann, D., ve Beatty, J. (1967). *Pupillary responses in a pitch-discrimination task*. *Perception ve Psychophysics*, 2(3), 101-105.
- Inbau, F. E., Reid, J. E., Buckley, J. P., ve Jayne, B. C. (2001). *Criminal interrogation and confessions* (fourth edition). Gaithersburg, Maryland: Aspen Publishers.
- Johnson, R. B., Onwuegbuzie, A. J. ve Turner, L. A. (2007). Toward a definition of mixed methods research. *Journal of mixed methods research*, 1(2), 112-133.
- Kashy, D. A. ve DePaulo, B. M. (1996). Who lies? *Journal of Personality ve Social Psychology*, 70, 1037–1051.

- Kassin, S. M. (2005). On the psychology of confessions: Does innocence put innocents at risk? *American Psychologist*, 60, 215–228.
- Kim, M.-S., Kam, K. Y., Sharkey, W. F. ve Singelis, T. M. (2008). Deception: Moral transgression or social necessity?: Cultural-relativity of deception motivations ve perceptions of deceptive communication. *Journal of International ve Intercultural Communication*, 1(1), 23 - 50.
- Knapp, M., Hall, J. ve Horgan, T. (2013). *Nonverbal communication in human interaction*. Cengage Learning.
- Knox, D., Schacht, C., Holt, J. ve Turner, J. (1993). Sexual lies among university students. *College Student Journal*, 27, 269–272.
- Leekam, S. R. (1992). Believing ve deceiving: Steps to becoming a good liar. In S. J. Ceci, M. DeSimone Leichtman, ve M. Putnick (Eds.), *Cognitive ve social factors in early deception* (pp. 47–62). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Levine, T. R. (2014). Truth-default theory (TDT) a theory of human deception and deception detection. *Journal of Language and Social Psychology*, 33(4), 378-392.
- Levine, T. R. ve Daiku, Y. (2019). How custom agents really detect lies. *Communication Research Reports*, 36(1), 84-92.
- Lippard, P. V. (1988). "Ask me no questions, I'll tell you no lies:" Situational exigencies for interpersonal deception. *Western Journal of Speech Communication*, 52, 91-103.
- Levine, T. R., Kim, R. K. ve Hamel, L. M. (2010). People lie for a reason: Three experiments documenting the principle of veracity. *Communication Research Reports*, 27(4), 271-285.
- Lewis, M., Stanger, C. ve Sullivan, M.W. (1989). Deception in three year olds. *Developmental Psychology*, 25, 439–443.
- Lindskold, S. ve Walters, P. S. (1983). Categories for acceptability of lies. *The Journal of Social Psychology*, 120(1), 129-136.
- Lippard, P. V. (1988). "Ask me no questions, I'll tell you no lies": Situational exigencies for interpersonal deception. *Western Journal of Speech Communication*, 52, 91–103.

- Littlefield, M. M. (2011). *The lying brain: Lie detection in science ve science fiction*. University of Michigan Press.
- Lykken, D. T. (1974). Psychology ve the lie detector industry. *American Psychologist*, 29,725-739.
- Machiavelli, N. (2013). *Hükümdar*. (Çev. N. Adabağ). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Maier, R. A., ve Lavrakas, P. J. (1976). Lying behavior ve the evaluation of lies. *Perception ve Motor Skills*, 42, 575-581.
- Mann, S., Vrij, A., ve Bull, R. (2004). Detecting true lies: police officers' ability to detect suspects' lies. *Journal of applied psychology*, 89(1), 137.
- Marsili, İ.(1926). *De questionis Dig.*, Venezia.
- Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (Eds.). (2013). *Nonverbal communication: Science ve applications: Science ve applications*. Sage.
- Mayer, C. (2008). *Yalana övgü: Neden onsuz yaşayamıyoruz?* (Çev: N. Ünver). Ankara: Hiperlink.
- Mehrabian, A. (2007). *Nonverbal communication*. (2. baskı, ilk basım 1972). London: Aldine Transaction.
- McClure, E. B. (2000). A meta-analytic review of sex differences in facial expression processing ve their development in infants, children, ve adolescents. *Psychological bulletin*, 126(3), 424.
- MacFarlane, J.W., Allen, L. ve Honzik, M.P. (1962). *Adevelopmental study of the behavior problems of normal children between twenty-onemonths ve fourteen years*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Merriam, S.B. (2018) *Nitel araştırma desen ve uygulama için bir rehber*. (Çev. S. Turan). Ankara: Nobel Yayın
- Metts, S. (1989). An exploratory investigation of deception in close relationships. *Journal of Social ve Personal Relationships*, 6, 159–179.
- Millar, K. U. ve Tesser, A. (1988). Deceptive behavior in social relationships: A consequence of violated expectations. *The Journal of Psychology*, 122, 263-273.

- Mitchell, R. W. (1986): A framework for discussing deception. *R. W. Mitchell ve N. S. Mogdil'in (ed.) Deception: Perspectives on human ve nonhuman deceit* içinde (3-40). Albany: State University of New York Press.
- Münsterberg, H. (1908). *On the witness stand: Essays on psychology ve crime*. New York: Doubleday, Page. Reprinted 1925.
- Newton, P., Reddy, V. ve Bull, R. (2000). Children's everyday deception ve performance on false-belief tasks. *British Journal of Developmental Psychology*, 18, 297—317.
- Okuroğlu, M.S. (2016). *Eleştirel Medya Okuryazarlığı Kuramı: Eskişehir Okulları Ölçeğinde Bir Alan Araştırması*. Yayımlanmamış Doktora Tezi. Yayın yeri: Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Orne, M. T., Thackray, R. I. ve Paskewitz, D. A.(1972). On the detection of deception: A model for the study of the physiological effects of psychological stimuli. In N. S . Greenfield ve R. A. Stembach (Eds.), *Hvebook of psychophysiology*. New York: Holt.
- O'Sullivan, M., ve Ekman, P. (2004). The wizards of deception detection. In P. A. Granhag ve L. A. Strömwall (Eds.), *Deception detection in forensic contexts* (pp. 269–286). Cambridge, Englve: Cambridge University Press.
- Peskin, J. (1992). Ruse ve representations: On children's ability to conceal information. *Developmental Psychology*, 28, 84–89.
- Podlesny, J . A, ve Raskin, D. C. (1977). Physiological measures ve the detection of deception. *Psychological Bulletin*, 84, 782-791.
- Rafter, N. (2005). The murderous Dutch fiddler Criminology, history ve the problem of phrenology. *Theoretical Criminology*, 9(1), 65-96.
- Reddy, V. (2007). Getting back to the rough ground: deception ve 'social living'. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 362(1480), 621-637.
- Robinson, H. M. (1949): *İlim-Cürüm savaşı*. (Çev: B. Kirman) Ankara: Güney Matbaacılık ve Gazetecilik T.A.O.
- Rosenfeld, J. P. (1995). Alternative views of Bashore ve Rapp's (1993) alternatives to traditional polygraphy: A critique.

- Rosip, J. C. ve Hall, J. A. (2004). Knowledge of nonverbal cues, gender, and nonverbal decoding accuracy. *Journal of Nonverbal Behavior*, 28(4), 267-286.
- Rowatt, W. C., Cunningham, M. R. ve Druen, P. B. (1998). Deception to get a date. *Personality ve Social Psychology Bulletin*, 24, 1228-1242.
- Ruffman, T., Olson, D. R., Ash, T. ve Keenan, T. (1993). The ABC's of deception: Do young children understand deception in the same way as adults? *Developmental Psychology*, 29, 74-87.
- Russell, J., Mauthner, N., Sharpe, S. ve Tidswell, T. (1991). The 'windows task' as a measure of strategic deception in preschoolers ve autistic children. *British Journal of Developmental Psychology*, 9, 331-350.
- Sabatini, G., ve Tosun, Ö. (1962). Poligraf ve vicdan hürriyeti. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 28(2), 430-446.
- Sart, G. (2015). Fenomenoloji ve yorumlayıcı fenomenoloji. F.N. Seggie ve Y. Bayyurt (Editörler). *Nitel araştırma yöntem, teknik, analiz ve yaklaşımları*. Ankara: Anı Yayıncılık.
- Saxe, L. (1991). Lying: Thoughts of an applied social psychologist. *American Psychologist*, 46(4), 409.
- Schafer, J. R., ve Navarro, J. (2010). *Advanced interviewing techniques: Proven strategies for law enforcement, military, and security personnel*. (2. Basım). Springfield: Charles C Thomas Publisher.
- Seggie, F.N. ve Bayyurt, Y. (2015). *Nitel araştırma yöntem, teknik, analiz ve yaklaşımları* içinde (s. 70-71). Ankara: Anı Yayıncılık.
- Seiter, J. S., Brusckke, J. ve Bai, C. (2002). The acceptability of deception as a function of perceivers' culture, deceiver's intention, and deceiver-deceived relationship. *Western Journal of Communication*, 66, 158-180.
- Shusterman, G. ve Saxe, L. (1990). Deception in romantic relationships. *Unpublished manuscript*, Brveeis University.
- Sodian, B. (1991). The development of deception in children. *British Journal of Developmental Psychology*, 9, 173-188.

- Sönmez, B. (2007). İnanç, değer ve şiddet. *Yerel Siyaset Aylık Bilimsel Siyasi Dergi*, 19.
- Spangler, L. (1995). Gender-Specific nonverbal communication: Impact for speaker effectiveness. *Human Resource Development Quarterly*, 6(4), 409-419.
- Spielberg, H. (1982). *The phenomenological movement* (3rd edition). The Hague, Netherlands: Martinus Nijhoff.
- Sporer, S. L., ve Schwvet, B. (2006). Paraverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis. *Applied Cognitive Psychology*, 20(4), 421-446.
- Sporer, S. L. ve Schwandt, B. (2007). Moderators of nonverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis. *Psychology, Public Policy, and Law*, 13(1), 1-34.
- Stern, C. ve W. Stern (1909/1999) *Recollection, testimony ve lying in early childhood*. (J. T. Lamiell). Washington, DC: American Psychological Association.
- Stewart, D. ve Mickunas, A. (1990). *Exploring phenomenology: A guide to the field and its literature* (2nd ed.). Athens: Ohio University Press.
- Stouthamer-Loeber, M. (1991). Young children's verbal misrepresentations of reality. In K. J. Rotenberg (Ed.), *Children's interpersonal trust: Sensitivity to lying, deception, and promise violations* (pp. 20–42). Berlin: Springer-Verlag.
- Topsakal, T. (2013). *Psikolojik sorgu teknikleri, yazılı anlatım analizi-beden dili analizi*. (4. Baskı). Ankara: Karınca Yayınları.
- Trivers, R. (2000). The elements of a scientific theory of self-deception. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 907(1), 114-131.
- Trovillo, P. V. (1939). A history of lie detection. *Journal of Criminal Law ve Criminology*. 29: 848-881.
- Turner, R. E., Edgley, C. ve Olmstead, G. (1975). Information control in conversations: Honesty is not always the best policy. *Kansas Journal of Sociology*, 11, 69–89.
- Tyler, J. M., Feldman, R. S. ve Reichert, A. (2006). The price of deceptive behavior: Disliking ve lying to people who lie to us. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42(1), 69-77.

- Uzunsakal, E., ve Yıldız, D. (2018). Alan araştırmalarında güvenilirlik testlerinin karşılaştırılması ve tarımsal veriler üzerine bir uygulama. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 14-28.
- retmen, S. (2008). *Cinsiyet, yalan söyleme ve çıkar elde etmenin yalana ilişkin yüklemelere etkisi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, A  Sos. Bil. Enst., Ankara.
- Verschuere, B., Crombez, G. ve Koster, E. H. W. (2004). Orienting to guilty knowledge. *Cognition and Emotion*, 18, 265–279.
- Vicianova, M. (2015). Historical Techniques of Lie Detection. *Europe’s Journal of Psychology*, 11(3), 522-534.
- Vrij, A. (2000). Detecting lies and deceit: *The psychology of lying and the implications for professional practice*. New York: John Wiley ve Sons.
- Vrij, A., Edward, K., Roberts, K. P. ve Bull, R. (2000). Detecting deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, 24(4), 239-263.
- Vrij, A., Edward, K., ve Bull, R. (2001). Stereotypical verbal and nonverbal responses while deceiving others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(7), 899-909.
- Vrij, A. (2004a). Guidelines to catch a liar. In P. A. Granhag ve L. A. Strömwall (Eds.), *Deception detection in forensic contexts* (s. 287-314). Cambridge, Englve: Cambridge University Press.
- Vrij, A. (2004b). Invited article: Why professionals fail to catch liars ve how they can improve. *Legal ve Criminological Psychology*, 9, 159-181.
- Vrij, A. (2008). *Detecting lies ve deceit*. West Sussex: John Wiley ve Sons.
- Vrij, A., Granhag, P. A. ve Mann, S. (2010). Good liars. *The Journal of Psychiatry ve Law*, 38(1-2), 77-98.
- Vrij, A. (2015). A Cognitive Approach to Lie Detection. Granhag, P.A., Vrij, A., Verschuere, B. (Ed.), *Detecting Deception Current Challenges ve Cognitive Approaches* içerisinde (205-231). West Sussex: John Wiley ve Sons, Ltd.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2011). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. (8. Baskı). Ankara: Sekin Yayıncılık.

Waid, W. M., ve Orne, M. T. (1981). Cognitive, social ve personality processes in the physiological detection of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 14. New York: Academic Press.

Wellborn III, O. G. (1990). Demeanor. *Cornell L. Rev.*, 76, 1075.

Whitty, M. T. (2002). Liar, liar! An examination of how open, supportive ve honest people are in chat rooms. *Computers in Human Behavior*, 18(4), 343-352.

Wilson, A. E., Smith, M. D., ve Ross, H. S. (2003). The nature ve effects of young children's lies. *Social Development*, 12, 21–45.

Wise, T. A. (1845). Commentary on the Hindu system of medicine. Baptist Mission Press. (16.02.2016 tarihinde erişilmiştir:

https://archive.org/stream/commentaryonhind00wise/commentaryonhind00wise_djvu.txt)

Wright Whelan, C., Wagstaff, G. F. ve Wheatcroft, J. M. (2014). High stakes lies: verbal and nonverbal cues to deception in public appeals for help with missing or murdered relatives. *Psychiatry, Psychology and Law*, 21 (4), 523-537

Wright, C. ve Wheatcroft, J. M. (2017). Police officers' beliefs about, and use of, cues to deception. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 14(3), 307-319.

Wright, G. R., Berry, C. J., Catmur, C. ve Bird, G. (2015). Good liars are neither 'dark' nor self-deceptive. *PloS one*, 10(6), e0127315.

Zuckerman, M., DePaulo, B. M. ve Rosenthal, R. (1981). Verbal ve nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 14, pp. 1-59). San Diego, CA: Academic Press.

EKLER:

EK-1: **Tablo 3.3. Belirlenen kodlar tablosu**

Ana Tema	Katılımcı Kodu	Alıntı	Kodlar
Yukarıda sayılanlar haricinde sizin geliştirdiğiniz ya da öğretilen bir yalan saptama yönteminiz var mıdır?	Jandarma-İstihbarat	Şöyle düşünüyorum. Bana öğretilen bir şey yok. Bunlar dışında. Bunlar çoğunda zaten ben meslek içerisindeki tecrübemden öğrenmişim. Ana konulardan biri şudur. Mülakat yapmadan önce, mutlaka mülakat yaptığım kişiyle ilgili bilgi toplamadan, ayrıntılı bir şekilde analiz yapmadan, mümkün mertebe mülakata girmem. Bunu öğrendim. Bu sizi çok farklı ve yanlış noktalara götürebilir. Önce bir veri toplamanız lazım. O verilerden yola çıkarak kişilerle mülakata girmeniz gerekir. Öncesinde bir mülakatçının dersine çalışması şart.	Tecrübe, kişisel bilgi, ayrıntılı analiz, veri toplama, yeterli hazırlık yapmak.
	MİT Görevlisi	Benim genelde en çok dikkat ettiğim husus, karşı taraftaki insanın normal bir şekilde konuşma yaparken bir şey söylediğim zaman, atıyorum mesela kendi doğrusunu gizleyebilmek için zaman zaman sinirlenip elini kolunu kaldırıp da kendini sorgulayan veya mülakat yapan insanlara saldırmaya bile kalktığını gördüm. Geneldeki insanlar hani bak işte hani sinirlendi, bu doğruyu söylüyor falan diyoruz. Ama bunlara da çok dikkat etmek lazım. Mesela yüksek sesle konuşup dışarıdakine sesini duyurmaya çalışan var. Ses düzeni bakımından. Mesela normalde örnek söylüyorum, ayağına bir çivi batsa o kadar bağırılmaz. Geç şuraya, terbiyesiz diye söylese, “Anam bana vuruyorlar”, falan filan diye daha çok yüksek sesle konuşur. Biz nasıl bunu kurum içi eğitim yapıyorsak adamlar, cezaevlerinde vesaire yerlerde bilmem nelerde bunların da karşı eğitimini	Gereksiz öfke, İlgisiz bağırılmalar, alana ilişkin yenilikleri takip etmek, kişisel bilgi, yeterli hazırlık.

		<p>diğer gizli servisler tarafından veriliyor biliyorsunuz. Olay, bu yeniliklere bakmak lazım.</p> <p>O insanın yapısının iyi öğrenmek lazım. O insanın yapısını biz iyi araştırıp öğrenirsek, korkularını iyi bilirsek, ona göre daha iyi bilgi alabiliyoruz. Hani hem sızdırma yoluyla olsun, hem mülakatla ya da sorgu olsun. Adamın biz mutlaka öncelikli iç bünyesinde ya kafasındaki şeyin onun kimi işte paradır kadındır kızdır, bilmem nedir?</p>	
Jandarma- Müfettiş	<p>Bir defa ders çalışılmadan, araştırılmadan, sorular tespit edilmeden hikaye öğrenilmeden vaka, suç her neyse, anlaşılmadan girilmiş hiçbir mülakattan, özellikle büyük olaylarda sırf beden diline dayanarak bir sonuç elde edilebileceğini düşünmüyorum. En fazla kişinin yalan söylediğini anlarsınız. Fakat tek başına yeterli değil ki sonuç olarak. Kişi yalan söylüyor dersiniz? Ne kadar yalan söylüyor, niye yalan söylüyor? Suçu kendi mi işlemiştir, yoksa birini mi korumaya çalışıyordur noktasında, bunu size çok fazla faydası olmayacaktır. Benim için temel olan şey konuyu çalışmak. Yani yüzde kaç dersiniz. En az yüzde 80'i konuyu çalışmak. Geri kalan yüzde 20 de işte beden dili, ve diğer detaylardır. Yani temel olan şey konuyu çok iyi bilmektir. Şöyle bir şey söyleyeyim: Özellikle tanıklar açısından bu söylediğim geçerli. Çünkü zanlılar genelde zaten suçu reddettikleri için, bütün vakalarda söylemiyorum, bu çok geçerli değil. Ama tanıklar açısından, tanıklarla ilgili, üçüncü şahıslarla ilgili yapılan mülakatlar açısından özellikle yaptırdığım bir şey vardır, suçu tersine anlattırmak olayı tersine anlattırmak. Olayı tersinden</p>	<p>Yeterli hazırlık, kişisel bilgi, görüşmeye hazırlıklı gitmek, %80, olayı tersine anlattırmak, çapraz sorgu, konu değiştirme, zikzak taktiği, şok taktiği.</p>	

		<p>başlayarak anlattırmak. Etkili olduğunu düşünüyorum. Etkili olduğunu, yüzde yüz etkili olduğunu düşünüyorum, çünkü kurgu hep baştan aşağıya gelir yani. Eğer gerçekten bir olay olduysa, anlatılan şeyler yüzde yüz doğruysa, tersinden anlattırmada olabildiğince hata ihtimali azalır. Fakat anlatılan şey yalan ise, tersine kurgu yapmak kimsenin aklına gelmiyor. Tersinden anlattırmak çok önemli bir unsur, maalesef çok da uygulanan bir unsur değil. Çapraz sorudan bahsettiğim, kişiyle ilgili kişiye anlattırıcı sorular sorulduktan sonra, Yani kişinin olayı serbest metinde anlatması sağlanır. Ama bu arada tabii sorular sorulur, yani nasıl oldu, nerede olduğu, kimler vardı, neyle yapıldı bağlamındaki o 5N1K'daki sorular sorulur ama, bakın bunların hiçbirisine evet ya da hayır cevabı verilmiyor. Cevabı tamamen kişinin kendi şeyine bağlı, kendi anlatımı içerisinde geçtiği şekilde. Ama dediğim gibi önemli olan o sorguya, o mülakata hazırlıklı olmaktır. Kişi bütün bunları anlattıktan sonra anlattıkları şeylerle kendi gerçek durumu arasındaki tezatlar çıkarılır.</p> <p>Mesela sürekli konu değiştirme dediğimiz bir yöntem var. Kişiye bir soru sorduğunda, bir olayı anlatmasını istediğinizde, en aptal insan bile kafasında bir sonraki cümleyi düşünerek konuşabilir. Bir sonraki cümleyi düşünerek tam konuşurken, konuşurken, konuşurken, konuşurken, konuşurken pat diye çok kelalaka, o konuyla çok da bağlantısı olmayan ikinci bir soru sorup başka bir soruya atlamak. Onu anlattırmak. Belki bu ilk sorduğunuz soruya ileride geri dönmek. İkinci soruya tekrar ileride geri dönmek gibi bir yöntem uygulamanın da bana faydası olur. Mesela dediğim gibi, kişi</p>	
--	--	---	--

		<p>tam bir şey anlatırken biraz sonra aynı soruyu sorduğunda eğer gerçek değilse birincide anlattıkları, motive olup aynı yalanı söyleme konusunda zorlanıyorlar.</p> <p>Buna zikzak taktiği de diyebiliriz. Böyle bir yöntem var. Hatta birçok sorgu yönteminden bir tanesidir zikzak taktiği de. Bazı kişilerde şok taktiği dediğimi, taktiği uyguluyoruz. Elimizde ziyadesiyle bilgi varsa, sadece tabiri caizse bir itiraf almak istiyorsak, çok da fazla işin üzerine çok da fazla takılmaya ve zaman kaybetmeye gerek yok. Elde mevcut bir serbest anlatımdan sonra, elde mevcut o net donelerden bir tanesi kişiye şoklanır. Bu denir, kişinin bir görüşü de alınır yazılır. Ondan sonra ikinci verilir. Zaten elimizde çok bilgi varsa, büyük olasılıkla çok da uzatmayacaktır. Buna şok taktiği diyoruz, çok uzatmaya gerek yok böyle durumda elinde çok fazla bilgi varsa. Onu uygulayabiliriz. Zikzak taktiği en sağlam, sorgu tekniklerinden biridir. Kişinin en zor yalan söylediği, hiç düşünme şansı vermezsin çünkü kişiye sürekli soru değiştirsin konu değiştirsen kafasını karıştırırsın.</p>	
	<p>Polis</p>	<p>Şimdi bir de mesela vücut dili analiz ederken, yabancı bir insanla başka ülkeden insanla bir Türk insanının vücut dili hareketleri birbirinin aynısı olmuyor kültürel farklılıklardan dolayı. Yani Amerikalılar vücut dili analizinde, buna dikkat ediyor ama, bizim Türkler de bu hareketi, Türkler bunu yapmak istediği şu hareketi yapıyorlar. Veya onlar dürüstlüğü güçlendirici unsur kullanırken, şu kelimeleri kullanıyorlar. Biz de mesela adam vallahi ben yapmadım diyor mesela.</p>	<p>Kültürel farklar, Türk kültürüne uygun yöntem, kültüre uyarlamak, çalışmaların sürekliliği ve alışkanlık haline gelmesi.</p>

		<p>Siz bir Amerikalı'ya vallahi ben yapmadım, lafını izah edemezsiniz ama, bizde o farklıdır. Beni bütün mahalleye sorun klişesi Yani bunlar bizim Türklere özgü hareketler. Dolayısıyla ben yapmış olduğum çalışmalarda hep bu tekniklerinin bize uyabilecek kısımlarını ve bize okuyabilmekte birlikte bizim kültür ve dil yapımızdaki hangi davranış kalıplarını bire bir karşıladığımı tespit ederek bu sistemi oluşturmaya çalıştım. Şimdi çok güzel teknikleri var gerçekten. Bunların yapmış olduğu çalışmaları kendi sistemimize, kendi kültür yapımıza uyarlamaktı benim amacım. Bunu da yapabildiğimi düşünüyorum.</p> <p>Bir de bir insan kendini mülakatçı olarak sürekli olarak eğitip, bu konuda geliştirdiği zaman, bir zaman sonra artık bu davranış haline geliyor.</p>	
Avukat		<p>Profesyonel mücrim dediğimiz bir kategori var. Profesyonel suçlu. Onlar için duruşma salonları, ikinci adres gibidir. Bunlar çok rahattır. Onlar kaşarlanmışlardır. Onlarda profesyonel yalan söyleme çok yaygın sergilenir. Buna mukabil kader kurbanı diye adlandırılan bir kategori vardır. O kategorideki insan usulden adaptan uzak, ama kendisini anlatma çabası içindedir. Hem kürsü, hem savunma bu iki uç örnek arasındaki farkı rahat sürer. Sıkıntı uçlar arasındaki mesafe kapanmaya başladığında, yani yalan söylemeye yatkın ama sabıka sicili temiz bir kişi karşımızda olduğunda, onu çözmek kimi zaman zor olur. Ben beyaz yaka suçları diyorum. Mesela ekonomik suçlar. Eğitimli güzel yalan söyleyebiliyorlar. Sicilleri temizdir. Bu konuda bir açık bulamazsınız. Akıllıdırlar. Ne kadar çok konuşursa, o kadar bilgi verir.</p>	<p>Profesyonel suçlu, beyaz yakalı suçlular, eğitimli suçlular, yalancılarda akıllı olmak, hafızası güçlü olmak.</p>

		Yalan söylemek için iki şey gerekiyor, hem akıllı olmak, hem de iyi bir hafıza.	
	Ekonomist	<i>Ekonomist burada ticari sır kapsamında gerçek bir olay anlatıyor. Olayın sonunda aldıkları dersler bakımından, konuyu şu şekilde özetliyor: Normal dışı gelen işlere şüphe ile bakmak gerekir, normal dışı kârlar şüphe uyandırmalıdır, uzaktan ne kadar olumlu görünse de doğrulama için standart izlekler mutlaka takip edilmelidir.</i>	Normal dışı işler, normal dışı kâr elde etme, şüpheli davranışlar, standart izleklerden ayrılmamak.
	Psikolog	Var var, çok. Mesela şey, bir hasta depresyodayım diye geldi. Yani birliğindeki sürekli yakınması, keyifsizlik, nöbet tutmak istememek gibi depresyonu çağrıştıran her şey. Geldiğinde şimdi kendini anlatıyor ama çok da böyle kitaptan okumuş gelmiş gibi. Yani bilgi tam, bütün semptomlar tamam, hani tik atsanız atarsınız ama, hani duygulanımı hiç ona eşlik etmiyor. Mesela odada çok üzüntülü kimi zaman ağlıyor da, ama gidip yatan hasta kısmında arkadaşlarla görüşürken sohbet ederken çok neşeli, eğleniyorlar ne olur bizim için gözlem çok önemli, hemşire gözlemi çok önemli. Yatan hasta ama temaruz (<i>sahte hastalık</i>) olduğunu düşünüyoruz, depresyon gibi değil. İçerik tamamen depresyon ama ona eşlik eden duygulanımı kesinlikle öyle değil. Özellikle geceleri mesela akşamları baktığımızda hiç depresyon değil, bu tür şeyler mesela. S- Hangilerinde daha profesyonel görüyorsunuz, erlerde mi, rütbelilerde mi daha profesyonel görüyorsunuz? C- Rütbelilerde. Rütbelilerde daha profesyonel. Eğitim düzeyi düştükçe bence yakalamak daha kolay oluyor. S- Eğitimli hastaların daha sağlam yalan söylediğini mi..	Hastalık semptomları ve duygulanım arasındaki fark, eğitimli kişilerin daha başarılı yalancılar olması, psikopatların daha başarılı yalancılar olması.

		<p>C- Evet, evet. Bunu yakalamak daha zor gibi geliyor bana.</p> <p>Psikopatlık antisosyal kişilik bozukluğu aynı şeyi yapıyor, yapıyor, hiçbir şekilde vicdan azabı çekmiyor. Empati hiç yok diğer insanlara yani ben zarar veriyorum duygusu hiç yok dolayısı ile tekrar tekrar aynı eylemi, ceza evine giriyor çıkıyor, ceza evinde da aynı şeyi yapmaya devam ediyor. Ve şey, aslında psikopatlar antisosyal, içe dönük kapalı insanlar olarak aklımıza gelir ama tam tersine bu insanların bence insan ilişkileri çok kuvvetli. Dolandırmak için kandırmak için işte o çeteyi kurmak için, neyse yani o sahte kimliği çok güzel beceriyorlar, dolayısıyla çok sosyal insanlar aslında. Hani bir kısmını tabii ki çıkarabiliriz ama doğası gereği çok iyi yalan söylüyorlar. Bu konuda çok çok iyiler.</p>	
--	--	--	--

EK-2: **Tablo 3.5.** *Yalan/Doğruluk saptamasında nesnel ve öznel inançlar anketi*

Soru Sayısı	Sorular	Cevaplar				
1	Cinsiyetiniz	Kadın	Erkek			
2	Yaşınız	20-30	30-40	40-50	50-60	
3	Mesleğiniz	Öğrenci	Çalışmıyor	Memur	Adalet mensubu	Polis
		Jandarma	Askeri Personel	Ekonomist	Öğretmen	Sağlık çalışanı
		Psikolog	İşçi	İşveren	Tüccar	Diğer
4	Eğitim durumunuz	Lise	Önlisans	Lisans	Y. Lisans	Doktora
		Diğer				
5	Çevrenizdekilerin yalan söylediğini tespit edebilir misiniz?	Asla tespit edemem (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle tespit edebilirim (5)
6	Mesleğiniz karşınızdaki kişilerin doğru ya da yalan söylediğini tespit etmekle ilgili mi?	Evet	Hayır	Bazı durumlarda		
7	Kimin yalanlarını daha kolay tespit edebilirsiniz?	Ailem	Arkadaşlarım -yakınlarım	İş arkadaşlarım	Tanımadığım kişilerin	
8	Hangi tür yalanları daha kolay tespit edebilirsiniz?	Beyaz yalanlar	Ciddi yalanlar			

9	Yalan yakalama becerinizi puanlar mısınız?	Asla yakalayamam (1)	(2)	(3)	(4)	Çok iyi bir yalan avcısıyım (5)
10	Yalancılar konuşurken duraklama yaparlar.	Kesinlikle katılmıyorum (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyorum (5)
11	Yalancılar konuşurken konuşma hataları yaparlar. (-eee, -ııı gibi sesler çıkarırlar)	Kesinlikle katılmıyorum (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyorum (5)
12	Yalancılar yalan söylerken ses tonları tizleşir.	Kesinlikle katılmıyorum (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyorum (5)
13	Yalancılar cevap vermekte gecikirler.	Kesinlikle katılmıyorum (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyorum (5)
14	Yalancılar cevap vermeden önce duraklarlar.	Kesinlikle katılmıyorum (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyorum (5)
15	Yalancılar konuşurken duraklama sıklıkları artar.	Kesinlikle katılmıyorum (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyorum (5)
16	Yalancılar konuşurken	Kesinlikle katılmıyorum (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyorum (5)

	bakışlarını kaçırırlar.	(1)				(5)
17	Yalancılar konuşurken daha fazla gülümserler.	Kesinlikle katılmıyoru m (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyoru m (5)
18	Yalancılar kendilerini yatıştırmak için, konuşurlarken kendilerine (burunlarına, yüzlerine, kollarına, vs.) daha fazla dokunurlar.	Kesinlikle katılmıyoru m (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyoru m (5)
19	Yalancılar anlattıklarını elleriyle daha fazla tarif etme eğilimindedir.	Kesinlikle katılmıyoru m (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyoru m (5)
20	Yalancıların elleri ve parmakları daha fazla oynar.	Kesinlikle katılmıyoru m (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyoru m (5)
21	Yalancıların ayak ve bacakları daha fazla oynar.	Kesinlikle katılmıyoru m (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyoru m (5)
22	Yalancıların gövde duruşları benim için önemlidir.	Kesinlikle katılmıyoru m (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılıyoru m (5)

23	Yalancılar oturdukları yerde sık sık pozisyon değiştirmeye eğilimlidir.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)
24	Yalancılar daha fazla göz kırpar.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)
25	Yalancılar daha olumsuz cümleler sarf ederler. Daha olumsuz cümleler kurarlar.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)
26	Yalancılar kendilerini referans gösterirler.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)
27	Yalancılar konuştuğu kişilerle yakınlık kurmaya çalışırlar.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)
28	Yalancılar doğru söyleyenlere göre daha uzun cevaplar verirler.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)
29	Yalancılar daha fazla kabul edilebilir (mantıklı) cevaplar verirler.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)

30	Yalancılarn beden dili ve ses tonu anlattıkları ile tutarlıdır.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)
31	Yalancılar anlattıkları ile sık sık ters düşerler. Yani başlangıçta anlattıkları ile daha sonradan anlattıkları şeyler birbirleriyle çelişir.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)
32	Görüşüğünüz kişiyi önceden tanıyormanız yalan tespiti açısından faydalıdır.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)
33	Görüşüğünüz kişinin bazı kişisel özelliklerini önceden tanıyormanız yalan tespiti açısından faydalıdır.	Kesinlikle katılmıyorm (1)	(2)	(3)	(4)	Kesinlikle katılmıyorm (5)