

EUROPEAN HUMANITIES STUDIES:
State and Society

EUROPEJSKIE STUDIA HUMANISTYCZNE:
Państwo i Społeczeństwo

Contents

1. G.I. CHELPANOV: HISTORICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF PSYCHOLOGY AS AN INDEPENDENT SCIENCE 3

Mykola KHALANGOT

Discoveries of Privat-docent G. Chelpanov in a Moscow archive and their modern context 4

2. PSYCHOLOGY OF THE 21ST CENTURY: ACHIEVEMENTS AND PROSPECTS 15

Ruslana MOROZ

Psychological factors of scientific and pedagogical workers' emotional burnout 16

Катерина ВАСЮК

Експериментальне дослідження неінструментальної детекції брехні та її основних технік 29

Геннадій ЛОМАКІН

Аналіз особливостей прояву окремих характеристик соціально-психологічної адаптованості комбатантів в періоди криз. 42

Стефанія МАКАРЕНКО, Галина ЛЕГЕНДЗЕВИЧ

Маніпуляції як умова впливу соціальної реклами на особистість студента 66

Зоя РОМАНЕЦЬ

Феноменологія травматичного психолого-педагогічного впливу у батьківсько-дитячих стосунках 82

Євгенія ЯКУШЕВА

Проблеми дослідження психологічних особливостей професійної самосвідомості суб'єктів у екстремальних умовах діяльності 106

Катерина ВАСЮК

Експериментальне дослідження
неінструментальної детекції брехні та її
основних технік

У сучасному світі комунікація відіграє ключову роль в успішності будь-якої діяльності людини. Ефективність її залежить в тому числі від комунікативних умінь і навичок та взаєморозуміння між партнерами. Таке взаєморозуміння стає можливим при адекватному сприйнятті партнера. У випадках, коли партнер зумисне викривлює інформацію, порушується довіра та виникає ризик конфліктів, що призводить до різкого зниження ефективності міжособистісної взаємодії. Тому для запобігання маніпуляціям, які можуть нашкодити не тільки ефективній комунікації, але й нанести шкоду та матеріальні збитки (у випадках дій шахраїв), дуже важливим виявляються навички ефективної детекції обману у спілкуванні.

Ця проблема вже давно цікавить людство, але тільки останні півстоліття ведуться активні експериментальні пошуки надійних засобів розпізнання брехні і обману у спілкуванні. Загалом таких засобів досить мало. Основні роботи в цьому напрямку, які складають

EUROPEAN HUMANITIES STUDIES: State and Society

методологічну основу прикладних досліджень, належать П. Екману, В. Знакову, О. Ліппману, С. Саймону, Є. Спіриці, К. Соломону, О. Фраю [2;4]. Окрему проблему складає етичне питання про допустимість використання обману і брехні з моральної точки зору. Його не раз підіймали ще з часів Античності, в більшості випадків у філософських працях.

Нашою основною метою є розкриття більш технологічної складової проблеми, яка пов'язана з детекцією брехні і тим технічним засобами, які для цього використовуються. Оскільки в діагностиці потрібно використовувати чіткі критерії, то постає питання про розмежування синонімічних понять «брехня», «обман».

Незважаючи на деяку схожість таких понять як брехня і обман і той факт, що часто ці поняття використовують як синоніми, існують значущі відмінності між ними. У зв'язку з цим необхідно розвести ці два поняття і дати їм глумачення. Найбільш узагальнено поняття брехні і обману можна визначити наступним чином: брехня – завідомо неправильна інформація, неправда, вигадка, дезінформація. Умисне приховування і фабрикація шляхом передачі фактичної та емоційної інформації (вербально або невербально) з метою створення (або утримання) в іншій людині переконання, яке сам доповідач вважає противним істині. Іноді брехнею вважають ненавмисне створення та утримання думки, яку комунікатор може вважати істинним, але невідповідність істині якої доведено, підтверджено і відомо, але для цього випадку частіше застосовується термін «помилка». У свою чергу, обман – навмисне введення іншої особи в оману (блеф, липа, містифікація, шахрайство, шарлатанство).

Психологічний аналіз брехні як комунікативного феномена виявляє принципові розходження у розумінні змісту цього поняття в західній і вітчизняній культурі. Розкриваючи значення понять брехні і обману П. Екман використовує ці слова як синоніми [5, с.16.], і далі дає визначення цих понять. Він визначає брехню, або обман як дію, якою одна людина вводить в оману іншу, роблячи це навмисне, без попереднього повідомлення про свої цілі. Але в той же час П. Екман розмежовує поняття «обман», який він визначає як твердження, що об'єктивно не відповідає істині, але сам автор може вважати це правдою. На відміну від обману брехня завжди усвідомлюється автором, тобто її продукують зумисне.

Це диференціювання є дуже важливим в діагностичній роботі, оскільки наміри індивіда відображаються у емоціях і емоційних

станах, які супроводжують акт брехні. Навмисність в її продукуванні породжує страх розкриття або інші переживання, які проявляються в поведінкових реакціях, що власне і складає основу детекції.

В сучасному світі ця проблематика досліджень дуже популярна, оскільки має широке прикладне застосування. Але першим етапом експериментального її дослідження є виділення конкретного переліку способів детекції та їх поведінкових аналогів [2].

Загалом, в науці існують два основні способи детекції: інструментальна – із застосуванням поліграфу або іншого пристрою фіксації поведінкових реакцій, наприклад, зараз набирають популярності детектори голосу, які вловлюють різницю в тембрі, швидкості, висоті тону і навіть видають інтерпретацію результатів. Але інструментальні засоби не являються достатньо надійними, тому що не виявляють причину подібних поведінкових проявів та не розрізняють емоції, які лежать в їх основі.

Як зазначає один з основоположників не інструментальної детекції П. Екман, поведінка особистості у комунікації з іншими, те, яку роль вона вибирає і стиль її виконання, залежить від особистісних рис її характеру [5]. Складні психологічні процеси, які безперервно змінюють внутрішні стани людини, зовні виявляються у вигляді сукупності певних ознак, організовуються в просторово-тимчасові структури. Кожній такій структурі властиві конкретні характеристики міміки, пантоміміки, інтонації, темпу рухів, якості діяльності, тобто це, так би мовити, сигнальний комплекс, що інформує інших про психічні стани партнера [67].

Його учень В. Фрізен виділив два правила оцінки неправдивої інформації [6]:

1. Правило прихованого мотиву При першому знайомстві з людиною оцінити її щирість важче, оскільки комунікатор не знайомих з типовим набором поведінкових реакцій людині в ситуації емоційної дестабілізації, тому в оцінці її щирості, інші, формуючи своє враження про неї, припускають можливе перебільшення. Якщо поведінка партнера в майбутній спільній діяльності повністю відповідає необхідним вимогам, то її важче оцінити як особистість, що викликає недовіру.

2. Правило контрольованості – в ситуаціях, коли людина не може повністю контролювати свою поведінку, вона не може брехати, тому що цей акт потребує підвищеного рівня функціонування уваги та інших пізнавальних процесів. при психоемоційному напруженні

контроль за проявами, що демонструють брехню утруднений, тому легко побачити, коли людина говорить неправду.

Розпізнати брехню, спостерігаючи лише за обличчям чи руками людини, дуже важко. Натомість це легше зробити, спостерігаючи за тілом комуніканта, навіть не дивлячись на його обличчя. Адже, відповідно до теорії Екмана і Фрізена, деякі суб'єкти набагато краще контролюють міміку власного обличчя, ніж рухи свого тіла. Великим джерелом витoku інформації є мікровирази, які настільки скороминущі, що зазвичай навколишні не встигають помітити ту картину приховуваних емоцій, яку вони дають. Мікровирази проявляються щонайбільше на чверть секунди. За визначенням багатьох дослідників, мікровирази є результатом придушення несвідомих емоцій. Втім варто зазначити, що правдива людина виявляє ознаки брехуна, коли її підозрюють у неправді. Нерозуміння цього може ускладнити тлумачення правильних ознак емоцій. Інтерпретуючи мімічні ознаки емоцій, потрібно зважати на особистісні відмінності людей, які можуть вплинути на те, що обманщик не виявить ознак брехні, в той час як чесна людина може цілком їх демонструвати. Потрібно враховувати, що окремі особи, зокрема психопати та природжені брехуни, здатні контролювати вияв своїх реальних почуттів. Відповідно, навіть правильним ознакам їхніх емоцій не можна довіряти [5].

Ще одним джерелом витoku інформації є очі. П. Екман виділяє п'ять способів передачі інформації за допомогою очей, три з яких видають обман.

По-перше, це зміни зовні завдяки рухам м'язів навколо очей. Ці рухи можна відносно легко імітувати або придушити.

По-друге, це напрямок погляду. Так, якщо людина відводить погляд донизу, що означає смуток, у бік – відразу, а якщо донизу і в сторону – відчуває провину або сором. Однак потрібно зауважити, що зазвичай брехун усвідомлює, що відведення очей вбік може викликати в навколишніх підозру в обмані щодо нього, тому уникає цього.

По-третє, це моргання. Зрозуміло, кліпати очима можна і спеціально, проте це також мимовільна реакція, і дуже часто вона простежується у разі емоційного збудження. На додаток при цьому збільшуються зіниці (четвертий спосіб). Реакцію розширення зіниць, на відміну від моргання, свідомо контролювати не можна [4].

П'ятий спосіб – сльози, які також є результатом дії вегетативної

нервової системи. Зазвичай, вони пов'язані, з болем, сумом, горем або, навпаки, зі щастям (це так звані сльози радості, які неможливі без сміху чи усмішки). Окрім того, вегетативна нервова система викликає й інші зовнішні зміни на лиці – рум'янець, блідість, піт, які також важко приховати.

Про вдаваний вираз обличчя можна судити ще за такими ознаками, як несвоечасність, тривалість та асиметрія виразу. Щодо асиметричного вираження якоїсь емоції, то йдеться про випадки, коли та сама емоція на одній половині обличчя проявляється сильніше, ніж на іншій. Важливо не плутати таку асиметричність з одностороннім виразом, коли рухається тільки одна половина обличчя, оскільки такий вираз, зазвичай, не викликаний емоціями (наприклад, у разі підморгування чи скептичного підняття брови). Натомість якщо одна сторона обличчя викривляється сильніше, ніж інша, то це є правильною ознакою фальшивої емоції.

Отже, невербальна поведінка несе на собі найважливішу функцію регулятора міжособистісних відносин у спілкуванні. Жоден жест, вираз обличчя чи мускульне скорочення самі по собі не є підтвердженням брехливості слів людини. Вони лише засвідчують емоції, які не відповідають основній лінії поведінки людини. Таким чином, щоб викрити брехуна, потрібно простежити, як емоції позначаються на його мові, голосі, тілі й обличчі, що видає хибність його емоційних проявів. Фахівці виокремлюють три основні емоції, які завжди супроводжують брехню: страх викриття, почуття провини за свою брехню і радісне збудження від усвідомлення можливості легко обдурити інших.

Відомий американський дослідник брехні П. Екман розробив перелік поведінкових ознак, на які спирається людина намагаючись розпізнати брехню, виділені показники представлені в таблиці 1. Як бачимо, ці ознаки поділяються на 4 типи, в залежності від того, які поведінкові прояви задіюються.

Досліджуваному пропонується проранжувати приведені нижче ознаки в залежності від того, як він використовує їх в процесі спілкування для детекції брехні. За результатами ранжування можна зробити висновки на які саме характеристики брехні спирається респондент, а отже охарактеризувати основні обрані ним способи виявлення брехні.

Для перевірки ефективності різних засобів детекції брехні у осіб з різним рівнем успішності її виявлення нами, спільно з магістранткою

Таблиця 1.
Перелік основних ознак брехні за П. Екманом

Мімічні ознаки	Вегетативні ознаки	Вербальні ознаки	Жестикуляційні ознаки
1. Опускання очей вниз 2. Погляд вгору і вправо 3. Прямий, пильний погляд очі в очі 4. Стримувана або несиметрична посмішка 5. Облизування губ 6. Швидка зміна міміки	1. Розширення зіниць 2. Часте моргання 3. Почервоніння обличчя або його окремих частин 4. Ковтання	1. Підвищення тембру голосу 2. Збільшення пауз між питанням і відповіддю 3. Тирада (коли людина видає більше інформації, ніж вимагає ситуація) 4. Запинки в промові 5. Повтори слів, перетитування 6. Застереження, мовні помилки	1. Покусуваня губ 2. Часте торкання частин обличчя 3. Жест «прикриття рота» 4. Покусуваня ший

В.Г.Боженко був організований й проведений констатуючий експеримент, Він полягав у тому, що досліджувані слухали розповіді у вигляді відповідей на відкриті питання трьох помічників експериментатора, які заздалегідь не знали питання, тому їх реакції були спонтанними і непередбачуваними. Кожному помічнику було задано чотири відкритих питання, таким чином загальна кількість розповідей-стимулів складала 12. У кожного доповідача з чотирьох розповідей дві були правдиві, а дві – ні, для цього їм давалася на початку експерименту відповідна інструкція, які саме відповіді за порядковим номером повинні бути правдиві.

Для відповіді на кожне запитання було відведено 2 хвилини, щоб спостерігачі мали час зафіксувати вербальні та невербальні прояви доповідача та спробувати виявити факт правди чи брехні у розповіді. В якості доповідачів були обрані студенти у кількості 61 особа, які не були близько знайомі з досліджуваними, що створювало перешкоди для ефективної детекції типових реакцій у доповідачів. Тобто досліджувані знаходились в однакових умовах.

Повний перелік способів детекції склав 20 ознак, серед яких були всі чотири типи, представлені вище. Нами розглядалися 5 найефективніших способів, тобто тих, які зустрічалися в успішних осіб, які правильно визначали брехню чи правду у 70% випадків і більше. Неуспішними вважалися ті особи, які правильно визначали брехню або правду у 30% випадків і менше. Таким чином, ми

Таблиця 2.
Результати ранжування ознак брехні

Група Ранг	Високий рівень успішності	Низький рівень успішності	Надвисокий рівень успішності
1	Повтори слів; Повторне запитання;	Відведення очей	Зупинки в мові
2	Відведення погляду;	Почервоніння обличчя або окремих частин	Розширені зіниці; Повтори слів; Повторне запитання; Обмовки, мовні помилки
3	Обмовки, мовні помилки	Зупинки в мові	Стримана, несиметрична посмішка
4	Зупинки в мові	Швидка зміна міміки	Тирада; Жест «прикриття рота»
5	Тирада;	Збільшення пауз між питанням та відповіддю;	Відведення погляду
20	Прямий погляд в очі	Чесання ший	Чесання ший
19	Облизування губ	Жест «прикриття рота»	Облизування губ
18	Погляд вгору і праворуч	Облизування губ	Часте торкання частин обличчя
17	Покусуваня губ	Часте торкання частин обличчя	Покусуваня губ
16	Часте кліпання очима	Стримана, несиметрична посмішка	Почервоніння обличчя або окремих його частин

отримали чотири групи студентів в залежності від рівня успішності детекції брехні – група з низьким рівнем успішності детекції брехні, високим рівнем успішності детекції брехні, з середнім та з надзвичайно високим рівнем успішності детекції брехні.

Осіб з надзвичайно високим рівнем ми виділили в окрему групу, туди ввійшли особи, що відповіли на 90% і більше правильно, тобто 11-12 правильних відповідей з 12 можливих. Оскільки всі досліджувані знаходилися в рівних умовах (не були знайомі з помічниками експериментатора, мали однаковий вік і статус, не мали спеціальних знань з детекції брехні), можемо

сформулювати гіпотезу про те, що особи з різним рівнем успішності використовують різні способи детекції, а не просто їх більшу кількість, як зазначається деяких дослідженнях. Результати успішності детекції приведені в таблиці 2.

Таким чином, студенти з високим рівнем успішності виявлення брехні виділили наступні ознаки як найбільш важливі – повтори слів; повторне запитання; обмовки, мовні помилки, зупинки в мові, відведення погляду, тирада. Для статистичного підтвердження гіпотези нами був використаний Н-критерій Крускала-Уоллеса, що виявляє відмінності між вибірками за певною ознакою. В нашому випадку – це ранг ознаки, який вона отримала.

Студенти з низьким рівнем успішності виявлення брехні виділили наступні ознаки – відведення очей, почервоніння обличчя або окремих частин, зупинки в мові, швидка зміна міміки, збільшення пауз між питанням та відповіддю.

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновки про те, що для успішної детекції брехні студенти звертали увагу на вербальні ознаки, в той час, коли студенти, які мають низький рівень успішності виявлення брехні, виділяли ознаки, які пов'язані з жестами, мімікою, зміною пози тіла.

Окремо можна виділити групу студентів з найвищими показниками успішності детекції брехні, аналізуючи пріоритетні ознаки виявлення брехні в цій групі можна дослідити які ж з представлених способів дають більш надійних та успішний результат. Студенти з найвищим рівнем успішності виявлення брехні виділили наступні ознаки як найбільш важливі.

На перше місце опитувані поставили в зупинки в мові. Ця ознака проявляється у збільшенні інтервалу паузи між певними смисловими одиницями усного тексту. На нашу думку, такі зупинки потрібні для того, щоб зібратися з думками. Звичайно, що люди відрізняються за часом реакції відповіді на певне запитання, але якщо у однієї і тої ж людини цей час реакції різний, то виникає питання про можливі причини. Як показав експеримент, такі паузи часто обумовлені тим, що людині потрібно більше часу, щоб вигадати правдоподібну відповідь на незручне запитання, тобто збрехати.

У випадках, коли людина говорить правду, цей латентний час реакції надзвичайно малий, тому що інформація вилучається з довгострокової пам'яті, що займає суттєво менше часу.

На другому місці за рівнем ефективності опинився такий показник, як розширені зіниці. Це цілком логічно, адже брехня викликає емоційне збудження і гормональний сплеск, який проявляється в тому числі і розширенням зіниць. Крім того, таку вегетативну реакцію неможливо контролювати. Єдиним недоліком такої ознаки є те, що її важко фіксувати, оскільки не завжди можна постійно дивитися в очі співрозмовнику, а також ця ознака неспецифічна тільки для брехні. Людина реагує так на будь-яке емоційне збудження, яке може бути викликане зовсім іншими причинами.

На третьому місці опинилися виключно пара лінгвістичні ознаки. Сюди можна віднести повтори слів; повторне запитання; обмовки, мовні помилки. Повтори слів та повторні запитання виконують функції пауз, просто людина не мовчить, а активно заповнює паузу словами. Стереотипні дії потребують мінімум уваги, тому в цей момент можна обдумати стратегічний варіант брехні.

Також досить ефективним способом детекції є тирада, та жест «прикриття рота». Загально відомий факт, що в стані хвилювання мовлення та інші психічні процеси прискорюються, тому тирада – це невеликий за обсягом монолог, який вимовляється в досить швидкому темпі. При цьому співрозмовнику не дають можливості задати уточнююче питання. Також у тираді зазвичай подається більше інформації, ніж це було б необхідно, або чим його зашитували, що є вираженням почуття провини і прагненням довести співрозмовнику свою правоту або виправдатися. В будь-якому випадку, тирада свідчить про надмірне хвилювання.

Цікаво, що така традиційна для багатьох джерел з невербальних комунікацій ознака брехні як відведення погляду опинилася лише на п'ятому за рівнем успішності місці. Можливо, це обумовлено полі детермінованістю такої ознаки, оскільки відводять погляд і тоді, коли соромляться, невпевнені в собі, просто втомлені чи засмучені або відчувають антипатію до співбесідника.

На останніх за популярністю позиціях в цій групі опинилися такі ознаки, як чесання шиї, облизування губ, часте торкання частин обличчя, покусування губ, почервоніння обличчя або окремих його частин. Останнє є теж суто вегетативною реакцією але ще менш специфічною, ніж розширення зіниць, оскільки може бути викликане не тільки виведенням з емоційної рівноваги, але й фізіологічними причинами, наприклад, спеком, підвищенням артеріального тиску тощо.

Торкання облич і облизування губ, чесання шії і подібні рухи є по суті жестами-адапторами, згідно з класифікацією П. Екмана. Подібний тип жестів використовується людиною теж в ситуаціях хвилювання і тривоги, але вона не завжди може бути викликана брехнею. Оскільки тривога має безліч причин. Облизування губ О.Фрай трактував як ознаку задоволення, яке відчуває той, хто бреше, коли бачить, що обман вдалий.

Загалом ми бачимо, що у всіх групах, незалежно від рівня успішності детекції, особливо непопулярні техніки досить схожі. В основному, це жести-маніпулятори (або адаптори) і вегетативні реакції. В цілому, це не суперечить загально прийнятим теоріям, але ці ознаки настільки універсальні, що можуть свідчити про безліч інших реакцій і станів, які абсолютно не пов'язані з брехнею. Тому особливо вираженими є ті ознаки, які мало залежать від загальних емоційних станів і реакцій – тобто лінгвістичні і пара лінгвістичні.

Статистичний аналіз довів існування суттєвих відмінностей на рівні статистичної значущості $p \leq 0,01$ між групами з різним рівнем успішності детекції брехні щодо пріоритету вибору різних способів детекції. Отже, можна зробити висновок, що успішні в детекції опитувані спиралися здебільшого на вербальні та вокальні ознаки брехні, а не на жестикуляційні чи мімічні.

Таким чином, узагальнюючи отримані результати, можемо стверджувати, що гіпотеза про те, що вищу успішність детекції брехні мають ті, хто спирається на лінгвістичні і пара лінгвістичні, а не пантомімічні та вегетативні ознаки.

Перспективами подальших досліджень є розширення спектру поведінкових ознак брехні і експериментальна перевірка їх ефективності, індивідуалізація певних способів в залежності від особистісних чинників, наприклад, віку чи статі, освіти, сенситивності, експресивності тощо.

References:

1. Дубровский Д.И. Обман. Философско-психологический анализ. М: ЕКСМО-Пресс, 1994. - 119 с.
2. Жданова О.О. психологические особенности понимания лжи и обмана // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. 1998. - № 4. - С. 183-189.
3. Знаков В.В. Западные и русские традиции в понимании лжи. Размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана // Экман П. Психология лжи. - СПб: Питер, 1999. - С. 243-268.

4. Майорчак Н. М. Влияние личностных качеств студентов на понимание брехни как социально-психологического феномена. // Психологические перспективы: сб. науч. прайв Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Луцьк, 2015. - Вип. 26. - С. 199-208.
5. Экман П. Психология лжи. - СПб: Питер, 1999. - 272 с.
6. Фрай О. Детекция лжи и обмана. СПб, 2005. - 358 с.

Transliteration of References:

1. Dubrovskyy D.Y. Obman Filozofsko-psychologicheskyy analiz. M: EKSMO-Press, 1994. - 119 s.
2. Zhdanova O.O. psichologichni osoblyvosti rozuminnya lzhy ta obmanu // Vestnyk Rosiys'koho humanitarnoho naukovofo fondu. 1998. - № 4. - S. 183-189.
3. Znakov V.V. Zakhidni ta rosiys'ki tradytsiyi v rozuminni lzhy. Rozdumy rosiys'koho psicholoha pro doslidzhennya Pola Ekmana // Ekman P. Psicholohyya lzhy. - SPb: Pyter, 1999. - S. 243-268.
4. Mayorchak N. M. Vplyv osobystykh yakostey studentiv na rozuminnya brekhni yak sotsial'no-psichologichnoho fenomena. // Psichologichni perspektyvy: zb. nauk. pratsi Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky. Luts'k, 2015. - Vyp. 26. - S. 199-208.
5. Ekman P. Psicholohyya lzhy. - SPb: Pyter, 1999. - 272 s.
6. Fray O. Detektsyya lzhy i obmana. SPb., 2005. - 358 s.

The Author

Katherine Vasuk,
PhD in psychology,
Donetsk National University by Vasil Stus,
Vinnytsia, Ukraine
E-mail: ekavasuk83@ukr.net

Abstracts

KATERYNA WASIUK. *Badanie eksperymentalne nieinstrumentalnej detekcji kłamstwa oraz jej podstawowych technik. W artykule poruszono zagadnienia detekcji kłamstwa w świetle najnowszych badań naukowych. Wskazano podstawowe sposoby detekcji, włączając instrumentalne i nieinstrumentalne. Na podstawie analizy badań teoretycznych oraz doświadczeń wskazano podstawowe sposoby nieinstrumentalnej detekcji, które językowo klasyfikowane są jako praktyczne, wegetatywne i paralingwistyczne. Wykonano eksperyment dotyczący ich*