

ативних когнітивно-мнемических карт может быть использовано студентами и курсантами при конспектировании книг, подготовке к семинарским занятиям, экзаменам, планировании, а также в последующей своей профессиональной деятельности. Нам представляется, что наилучшим способом развития и освоения новых подходов к обретению знаний, развития профессиональных умений и навыков, индивидуализации процесса обучения являю-

тся алгоритмизированные методики, овладение которыми возможно в ходе проведения профессионально-психологических тренингов. Разработка и внедрение в учебный процесс методических рекомендаций и спецкурса по обучению курсантов приемам ментальной грамотности, несомненно, будет способствовать оптимизации учебного процесса и развитию творческого подхода в различных областях деятельности человека.

Литература

1. Носков В. И. Психолого-педагогические проблемы профессионального становления личности в корпоративном вузе / В. И. Носков // Корпоративная культура и подготовка специалистов гуманитарного профиля : материалы науч.-метод. конф. – Донецк : ДИУ, 2001. – С. 194–208.
2. Бочарова С. П. Психология и память. Теория и практика для обучения и работы / С. П. Бочарова. – Х. : Гуманитарный центр, 2007. – 384 с.
3. Де Боно Э. Латеральное мышление / Э. Де Боно. – СПб., 1997. – 237 с.
4. Бьюзен Т и Б. Супермышление / Т. Бьюзен, Б. Бьюзен ; пер. с англ. Е. А. Самсонов. – Мн. : Поппури, 2003. – 304 с.
5. Лурия А. Р. Нейропсихология памяти. Т. 1. – М. : Педагогика, 1974. – 311 с.

Поступила в редколлегию 15.09.2009

Аннотации

Розглянуто питання взаємозв'язку мнемічних процесів особистості та ефективності процесу навчання. Показано, що впровадження в навчальний процес інноваційних технологій та алгоритмізованих навчальних програм приводить до оптимізації навчальної та професійної діяльності і сприяє розвитку креативного мислення.

Рассмотрены вопросы взаимосвязи мнемических процессов личности и эффективности процесса обучения. Показано, что внедрение в учебный процесс инновационных технологий и алгоритмизированных обучающих программ приводит к оптимизации учебной и профессиональной деятельности и способствует развитию креативного мышления.

The article deals with interaction of individual memory and effectiveness of training process. It is shown that implementation of innovative technologies and programmed educational programs into training process leads to optimization of training and professional activities and promotes development of creative mentality.

УДК 159.923.38

О. Ю. КЛИМОВСЬКА,

асистент кафедри філософії

Харківського національного університету радіоелектроніки

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗДІБНОСТІ ДО РОЗПІЗНАВАННЯ БРЕХНІ

Розпізнавання брехні – одна з актуальних прикладних проблем, яка, можливо, завжди буде цікавити дослідників. Брехня, як правило, у психологічних дослідженнях співвідноситься з більш загальним поняттям – обманом. Частина дослідників вважає, що брехнею називається лише вербальне повідомлення. Якщо неправдива інформація повідомлена за допомогою міміки, жестів, азбуки Морзе – це обман, але не брехня [1, с. 250]. Інша частина дослідників трактує брехню більш широко і вважає обманні невербальні повідомлення різновидом брехні [2, с. 23]. Більшість психо-

логів-дослідників брехні визначають її як інформацію, яку вважає хибною сам автор висловлювання, причому ця інформація повинна бути передана з наміром підманути, ввести в оману співрозмовника [1, с. 250]. Це визначення іноді називають дефініцією «прототипічної» брехні.

З одного боку, в цьому визначенні важливий когнітивний аспект: незалежно від того, чи істинною є суб'єктивна картина світу брехуна, брехнею є те, що цій суб'єктивній картині світу не відповідає. Важливо, щоб брехун сам вважав неістинним свій вислів [2, с. 21].

Якщо картина світу автора повідомлення містить спотворення та помилки, він може повідомляти неістинну інформацію, але не бути брехуном, оскільки помиляється сам. І навпаки, брехун може випадково «вгадати» й повідомити істинну інформацію своєму співрозмовнику, але при цьому бути впевненим, що ця інформація не відповідає дійсності. У такому разі його слова все одно є брехнею, оскільки те, що він каже, є хибним у його власних уявленнях про світ. Отже, незалежно від того, хибна чи істинна насправді інформація, що повідомляється, вона буде брехнею, якщо сам автор повідомлення вважає її хибною.

З іншого боку, у цьому визначенні не менш важливим аспектом є намір автора повідомлення [2, с. 23]. Брехун повинен не тільки промовляти щось невідповідне його картині світу, а мати при цьому намір увести співрозмовника в оману. При цьому неважливо, яку мету має брехун – чи хоче він своєю брехнею спричинити шкоду співрозмовнику, чи допомогти йому, чи отримати вигоду для себе, самоствердитися чи ввести співрозмовника в оману без усвідомленої мети [3, с. 131]. В останньому разі ми маємо справу з так званою патологічною брехнею, яка характерна для окремих видів психопатії. Якщо автор повідомлення не хоче, щоб співрозмовник повірив у його слова буквально (наприклад, під час використання метафор, при жартах, іронії тощо), то цю людину не слід вважати брехуном [4, с. 54–65].

Досліджуючи розпізнавання брехні, звичайно говорять про зовнішні ознаки брехливості повідомлення та про вміння реципієнта інформації виділити їх і відрізнити від ознак, які є неінформативними та нічого не говорять про брехливість повідомлення [5, с. 74]. Окремим наслідком виявлення ознак брехливості повідомлення є дослідження точності в розпізнаванні брехні різними реципієнтами в різних контекстах.

Дослідження точності розпізнавання брехні звичайно організовані таким чином: створюється експериментальна ситуація, яка побудована так, що досліднику точно відомо, хто з учасників, чия мова та поведінка є стимульним матеріалом, бреше, а хто ні. Цього не завжди можна досягнути в реальному житті, коли як стимульний матеріал використовуються, наприклад, реальні допити реальних підозрюваних. Як правило, поведінка та мова учасників-стимулів фіксується на відео, а потім пред'являється тим учасникам, які відіграють роль детекторів і повинні розпізнати брехню.

Результати більшості перших досліджень виявилися невтішними: незалежно від досвіду та роду занять учасників-детекторів, результати їх спроб «розпізнати брехню» відповідали статистично ймовірному результату простого вгадування [6, с. 913]. Американські дослідники Б. ДеПауло та П. Екман пов'язують це з тим, що в таких випадках брехуни були не мотивовані або мотивовані слабо, й ознаки брехні проявлялись у них недостатньо чітко, щоб на їх підставі можна було правильно розрізнити брехливі і правдиві повідомлення [6, с. 914; 7, с. 1430].

В успішних експериментах, де принаймні в частини випробуваних, що відігравали роль детекторів, результат розрізнення брехні та правди суттєво відрізнявся від статистично ймовірного вгадування, використовувалася сильна мотивація випробуваних-авторів повідомлень. Зокрема, широко обговорювався експеримент, де студенти – майбутні медичні сестри отримували сильну мотивацію, пов'язану з ідентичністю. Частина майбутніх медсестер переглядала приємний фільм про природу, а частина – кліп, що викликав страх і відразу. Згідно з інструкцією, обидві групи майбутніх медсестер повинні були переконати інтерв'юера, що переглядають приємний фільм про природу, щоб довести свою здібність приховувати негативні емоції від пацієнта [6, с. 915].

Іншим прикладом може бути дослідження М. Френка та П. Екмана, в якому імітувалося викрадання грошей [7, с. 132]. У цьому дослідженні випробувані-стимули були мотивовані фінансово, тобто інструментально. У разі вдалої брехні брехун як винагороду отримував 50 доларів, що були «вкрадені» ним в експерименті. У разі невдалої брехні він втрачав оплату за участь в експерименті, яка становила 10 доларів за годину. Оплату своєї праці втрачав також і той, хто казав правду, якщо він викликав підозру, що бреше. Таким чином, в експерименті було досягнуто те, що відбувається реально в ситуації допиту – незалежно від того, чи каже автор повідомлення правду, він може відчувати страх через те, що він викликає підозру як брехун.

У дослідженнях, де брехуни були мотивовані, випробувані-детектори були більш успішні. Це пояснюється тим, що ознаки брехні були більш чіткі, краще піддавалися аналізу та були тісніше пов'язані з правдивістю чи хибністю повідомлень випробуваних, які відігравали роль стимулів.

Дослідники аналізують зв'язок різноманітних якостей, вмінь і способів аналізу з ефек-

тивністю розрізнення правди та брехні. В експерименті, де мотивація випробуваних стимулів була пов'язана з ідентичністю, успішнішими були ті випробувані-детектори, які орієнтувалися на вербальні ознаки брехні. Навпаки, в експериментах П. Екмана з високими «ставками» брехні більш успішними виявилися випробувані, які орієнтувалися на невербальні стимули. Було виявлено кореляцію між точністю розрізнення правдивих і брехливих повідомлень та успішністю в трактуванні мімічних проявів емоцій. З цією метою авторами було створено тест емоційної мікроекспресії. Випробувані демонструвалися слайди з мімічними проявами різних емоцій – злості, розчарування, страху, щастя, смутку, здивування тощо. Особливістю пред'явлення було те, що експозиція кожного слайда була дуже короткою й становила 1/25 секунди. Ті випробувані-детектори, хто був успішний у визначенні емоцій у тесті мікроекспресії, був успішний також і в розрізненні правди й брехні в експериментальній ситуації. Автори пояснюють це тим, що реальні емоції проявляються в міміці брехуна на дуже короткий час, буквально миттєво, а потім змінюються емоціями, що демонструються навмисне. Вміння розрізнити миттєве виявлення емоцій – одна з навичок, що сприяють точності розрізнення правди та брехні [7, с. 1435].

Це припущення підтверджується іншим дослідженням, яке було проведено П. Екманом зі співавторами [8, с. 139]. У ньому порівнювалася успішність у розрізненні брехливих і правдивих повідомлень випробуваними, що страждають від афазії, та випробуваними із збереженою здібністю до мови. Виявилось, що афазики більш успішні в розрізненні правдивих і брехливих повідомлень. Автори дослідження пов'язують це з тим, що афазики орієнтуються виключно на невербальні ознаки брехні – жести, міміку та тон голосу.

У російських дослідженнях [9, с. 33] було зроблено спроби співвіднести успішність розпізнавання брехні з ментальною моделлю брехуна, яка використовувалася верифікаторами.

У контексті вивчення ефективності стратегій розпізнавання брехні цікавими є американські дослідження розпізнавання брехливості повідомлення, проведені з офіцерами поліції [10, с. 141–149]. Виявилось, що точність розпізнавання брехні негативно корелює з використанням таких ознак брехні, як нервова поведінка та уникання зорового контакту (відведення погляду). Ті офіцери, які викорис-

товували цю ознаку, були суттєво менш успішні під час розрізнення правдивих та брехливих повідомлень, у той час як ті офіцери, що називали у своєму самозвіті ознаки брехні, пов'язані із розповіддю підозрюваного, були більш точними в розрізненні брехні. Також виявилось, що знання змісту спеціальної інструкції для офіцерів поліції з розпізнавання брехні ніяк не впливає на використання цієї інформації під час розрізнення брехні та правди. Більше того, використання інструкції суттєво не вплинуло на точність розрізнення правди й брехні.

Дослідники різних шкіл неодноразово намагалися пов'язати точність розпізнавання брехні з деякими якостями особистості. Американська дослідниця Г. Лернер [11, с. 26–27], спираючись на досвід психотерапевтичної роботи, стверджує, що для розпізнавання правди необхідні такі характеристики особистості, як здібність до емпатії, інтуїції, рефлексії, автономії, об'єктивності, чіткості сприйняття, цільності, зрілості особистості і навіть сміливість. У той же час вона стверджує, що важлива також здібність точно сприймати та переробляти інформацію. На її думку, на процес розпізнавання брехні впливають соціальні установки, зокрема упередження, характерні для тієї чи іншої культури та соціальної групи.

На думку організаційного психолога К. Харського [12, с. 258–304], для розпізнавання обману верифікатор повинен мати достатню соціальну компетенцію, щоб розрізняти контексти комунікації й мотивації комунікатора, що сприяють формуванню брехливих і правдивих повідомлень. Також дослідник звертає увагу на те, що верифікатор повинен мати такі якості, як системність аналізу інформації, відкритість сенсорних каналів та увага до деталей. Вказує він також на увагу й наявність спеціальних навичок з розпізнавання брехні, зокрема, вміння читати знаки невербальної комунікації, ставити відповідні запитання. Однак результати спроб експериментально виявити зв'язок між точністю розпізнавання брехні та якостями особистості не завжди дають однозначні результати. У багатьох американських дослідженнях не виявлено взаємозв'язку між точністю розрізнення правди та брехні та впевненості випробуваних-детекторів у правильності й точності власного розпізнавання брехні [7, с. 1437]. Російським дослідникам не вдалося виявити статистично значущого взаємозв'язку між соціальним інтелектом, соціальними установками (у тому

числі шкалою макіавелізму) та здібністю розпізнавати обман. Значущим виявився лише взаємозв'язок з деякими параметрами мотиваційного профілю, а саме з мотивацією запобігання невдачам, мотивацією підтримання життєзабезпечення та мотивацією, що спрямована на суспільну корисність [13, с. 17]. У деяких дослідженнях було виявлено взаємозв'язок між точністю розпізнавання обману й соціальною залученістю, уявленням про складність людської природи, соціальною тривожністю й самоспостереженням, але інші дослідження не підтвердили зв'язку із самоспостереженням і деякими іншими характеристиками особистості [7, с. 1430].

Таким чином, здібність розпізнавати брехню складається з елементарних здібностей, до

яких, зокрема, належить здібність розуміти знаки невербальної комунікації та особливо миттєві мімічні сліди емоцій. Безумовно, до структури здібності розпізнавати брехню входять загальні здібності, зокрема інтелект, увага, пам'ять. Можливо, деякі когнітивні стратегії роблять виявлення брехні більш успішним.

Аналіз досліджень дозволяє припустити, що глибинний вплив на здібність до розпізнавання брехні здійснюють деякі базові риси особистості, але вплив цих рис на точність розпізнавання брехні можна виявити лише в тому випадку, коли дотримуються дві умови: поперше, брехуни повинні бути мотивовані, щоб ознаки брехні проявлялися яскраво, і, по-друге, верифікатор повинен мати елементарні навички для розпізнавання брехні.

Література

1. Знаков В. В. Западные и русские традиции в понимании лжи: размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана / В. В. Знаков // Экман П. Психология лжи. – СПб. : Питер, 2005. – С. 243–267.
2. Экман П. Психология лжи / П. Экман. – СПб. : Питер, 2000. – 272 с.
3. Потапова Е. И. Социально-культурные, этнокультурные и философские аспекты лжи / Е. И. Потапова // Философские перипетии. – X. 1998. – С. 130–133.
4. Знаков В. В. Классификация психологических признаков истинных и неистинных сообщений в коммуникативных ситуациях / В. В. Знаков // Психологический журнал. – 1999. – Т. 20. – № 2. – С. 54–65.
5. DePaulo B. M. Cues to deception / B. M. DePaulo, J. J. Lindsay, B. E. Malone, L. Muhlenbruck, K. Charlton, H. Cooper // Psychological bulletin. – 2003. – Vol. 129. – № 1. – P. 74–118.
6. Ekman P. Who can catch a liar? / P. Ekman, M. O'Sullivan // American Psychologist. – 1991. – Vol. 46. – № 9. – P. 913–920.
7. Frank M.G. The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies / M. G. Frank, P. Ekman // Journal of Personality and Social Psychology. – 1997. – Vol. 72. – № 6. – P. 1429–1439.
8. Etkoff N.L. Lie detection and language comprehension / N. L. Etkoff, P. Ekman, J. J. Magee, M. G. Frank // Nature. – 2000. – Vol 405. – P. 139.
9. Борков А. Н. Эмпирическое исследование ментальной модели лгущего собеседника у успешных и неуспешных верификаторов лжи / А. Н. Борков // Ломоносовские чтения – 2009 : материалы конф. – М., 2009. – С. 32–33. – (Секция «Психология»).
10. Mann S. Detecting true lies: Police officers' ability to detect suspects' lies / S. Mann, A. Vrij, R. Bull // Journal of applied psychology. – 2004. – Vol. 89. – № 1. – P. 137–149.
11. Lerner H. G. The Dance of Deception. A guide to authenticity and truth-telling in women's relationships / H. G. Lerner. – N.Y., 1993. – 255 p.
12. Харский К. Благонадежность и лояльность персонала / К. Харский. – СПб : Питер, 2003. – 496 с.
13. Вихман А. А. Связь способности к обману и распознаванию обмана с социальным интеллектом, мотивационным профилем и социальными установками личности / А. А. Вихман // Ломоносовские чтения – 2008 : материалы конф. – М., 2009. – С. 15–17. – (Секция «Психология»).

Надійшла до редколегії 15.09.2009

Анотації

Проаналізовано сучасні підходи до дослідження розпізнавання брехні. Визначено чинники, що впливають на точність розпізнавання брехні. Окреслено можливі напрямки подальших досліджень здібності розпізнавати брехню.

Проанализированы существующие подходы к исследованию распознавания лжи. Определены различные факторы, влияющие на точность распознавания лжи. Намечены возможные направления дальнейших исследований способности распознавать ложь.

Modern approaches to lie detection research are analyzed in this article. The author analyses different factors affecting lie detection accuracy. Possible directions of further research in the field of detecting lie are defined.