

СПОСОБИ ДЕТЕКЦІЇ БРЕХНІ У СТУДЕНТІВ З РІЗНИМ РІВНЕМ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

УДК: 159.923.072.42:612.821:614.8.026.1:614.876

Васюк Катерина Миколаївна

Кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри психології, Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця (Україна)

Боженко Владислава Григорівна

Магістрант спеціальності «Психологія», Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця (Україна)

Анотація. В статті висвітлена актуальна для практичної психології проблема детекції брехні, проаналізовані основні способи її детекції, а також здійснений порівняльний аналіз об'єктивного рівня ефективності детекції з суб'єктивним уявленням про власну успішність її виявлення. Було експериментально перевірене припущення про те, що якість детекції брехні залежить від рівня емоційного інтелекту особистості, а також здійснений якісний аналіз засобів детекції, які використовують особи з різним рівнем емоційного інтелекту, а також здійснений порівняльний аналіз цих способів.

Ключові слова: детекція брехні, емоційний інтелект, засіб, успішність.

Постановка проблеми дослідження. У комунікативному просторі сучасного суспільства чітко простежується проблема якісного засвоєння людиною різноманітної інформації та її інтерпретації. Ефективній міжособистісній взаємодії особливо сприяє достовірність інформації, яку надає комунікатор, щирість і неупередженість у процесі спілкування. Однак, ніхто не може бути застрахований від того, щоб не стати жертвою брехні. Вона є од-

нією з вагомих складових соціальних взаємодій, міжособистісних комунікацій. Зважаючи на це, особливо важливо застосовувати ефективні способи детекції брехні і визначати за різними особистісними ознаками успішність цієї детекції.

Одним з таких показників є емоційний інтелект, який розглядають як здатність ефективно орієнтуватися в емоційній сфері людського життя: розуміти емоції і емоційну підос-

нову стосунків, вміти скеровувати власні емоції для вирішення завдань, пов'язаних із стосунками і мотивацією. Тому актуальним є дослідження засобів виявлення брехні у осіб з різним рівнем емоційного інтелекту. Окремі праці з цієї тематики в основному належать практикам, але єдиної фундаментальної теорії щодо надійних способів детекції брехні дотепер не розроблено, тому цей феномен потребує ґрунтовного й системного вивчення.

Слід зазначити, що проблема дослідження різних аспектів брехливості розглядається у межах таких наук, як філософія, психологія, соціологія, юриспруденція тощо. У вітчизняній і зарубіжній психології можна виокремити низку напрямів досліджень означеної проблеми: дослідження феномену брехливості з погляду моральності (Є. Беякова, Д. Дубровський, М. Льюїс, Н. Любимова, К. Мелітан, Е. Пінкоффс, К. Саарні та ін.); виявлення брехливості як результат соціальних відносин (В. Знаков, К.Соломон, О. Тарасов, О. Фрай, Ю. Щербатих та ін.); брехливість як прояв особистісних якостей людини (Ж. Дюпре, П. Екман, О. Ліпманн, С. та ін.). Проте, більшість концепцій мають теоретичний характер, а наявні емпіричні дослідження, як правило, не ґрунтуються на розробленій теорії комунікації та мають епізодичний характер. Виходячи з цього можна зробити висновок про те, що дана тема є дуже актуальною в наш час і вимагає додаткових вивчень і досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упродовж століть змінювалось ставлення до брехні: від повного табу на брехню і обман до часткового їх виправдання [5, с. 192].

П. Екман виділяє дві основні форми брехні:

1) замовчування (приховування правди) – брехун приховує істинну інформацію, але не повідомляє помилковою;

2) спотворення (повідомлення неправдивої інформації) – брехун вживає додаткові дії – він не тільки приховує правду, але і представляє в заміні неправдиву інформацію, видаючи її за справжню.

Крім замовчування і спотворення, П. Екман виділяє безліч різновидів брехні: шахрайство, повідомлення правди у вигляді обману (тобто, повідомляється правда, але, наприклад, інтонація голосу показує зворотне), напівправа (тобто, що правда йдеться не повністю, не домовляється) [10].

В. І. Свинцов прирівнює замовчування і напівправду до «звичайної брехні». В. В. Знаков розглядає наступні види брехні:

- відверта брехня – неправда, заснована на невірному знанні (коли суб'єкт дізнався про свої помилці, але йому вже ніяково зізнатися оточуючим, що він і вводив їх в оману);

- егоцентрична брехня, яка відображає монологічну егоцентричну позицію суб'єкта, що прагне задовольнити значущу для нього потребу і не думає про користь або шкоду, яка завдається брехнею конкретної людини або

якоїсь групи людей. Але егоцентрична брехня не завжди викликана егоїстичними і корисливими мотивами. Іноді вона обумовлена не особистими, а професійними обставинами – як в ситуаціях з різними психологічними експериментами (наприклад, по виявленню конформності особистості);

- добродесна брехня не є брехнею, яка допомагає об'єкту брехні і не приносить ніякої вигоди «фривувальнику», бо брехуни рахуються зі своїми особистими інтересами, вони брешуть у відповідності зі своїми уявленнями про те, що є добром, благом для будь-якої людини, включаючи себе;

- брехня на спасіння (в інтересах) – це брехня, сказана з метою зберегти у недоторканності свій внутрішній світ, запобігти втручання в особисте життя [4, с. 12].

І. П. Шкуратова здійснила більш детальну класифікацію різних видів брехні. Вона виділила:

- брехня-замовчування, яка здійснюється за рахунок неповноти картини;

- брехня «на благо» – варіант брехні, при якій суб'єкт мотивований на приховування якоїсь важливої інформації від іншої особи через побоювання, що ця інформація може негативно вплинути на його здоров'я;

- брехня-самопрезентація спрямована на прикрашення свого образу;

- брехня-приховування, при якій людина приховує якусь свою діяльність, причому не обов'язково заборонену або осуджувану;

- етикетна брехня, здійснювана на основі загального договору про дотримання етикету;

- брехня-омана як варіант, при якому людина говорить неправду, але при цьому у неї може бути впевненість, що вона робить добру справу;

- брехня-фантазія, метою якої, як правило, є надання своїм образом риси непересічної особистості;

- брехня-виправдання, що має місце в ситуації викриття непорядного вчинку;

- брехня-розіграш – тип брехні, при якому за допомогою спеціально розробленого сценарію у людини створюється помилкове уявлення про конкретну особу або навколишнє оточення;

- брехня-наклеп у вигляді пліток;

- брехня-обман (шахрайство) – це аморальна брехня, пов'язана з фінансовою вигодою і може мати різні масштаби: від гри в наперстки до створення фінансової піраміди (негативні наслідки шахрайства вельми відчутні, цей вид брехні вже кваліфікується як кримінально каране діяння);

- брехня-зрада, при якій людина прагне своєї вигоди за рахунок нанесення шкоди людям, які йому довіряли; брехня як атрибут професії пов'язана з приховуванням професійних таємниць [8, 9].

Сьогодні для виявлення брехні чи приховування якоїсь інформації найчастіше використовують апарат поліграф, так зва-

ний детектор брехні. За його допомогою можна отримати додаткову інформацію та виявити недостовірну інформацію. У цьому контексті актуалізуються теоретичні і практичні наукові пошуки щодо історії виникнення та ефективності роботи, достовірності даних поліграфа.

Серед українських сучасних вчених, котрі присвятили свої праці означеній проблемі, назвемо таких: Т. Морозова (автор першої докторської дисертації в Україні з психології про поліграф), О. Баришполец (вивчає феномен брехні в інформаційному просторі [1]), Д. Александров, В. Андросюк, О. Волошина, Л. Казміренко, В. Карпенко, О. Кудерміна, В. Кудря, О. Назаров, В. Шаповалов, котрі досліджують окремі аспекти методики, тестування на поліграфі, особливості вітчизняної поліграфології та ін.

Із позиції кримінології та боротьби з організованою злочинністю роботу поліграфа вивчали К. Бачигін, А. Волобуєв, В. Василичук, С. Ковальчук, та ін. [6, с. 55].

Україна має власні розробки. Це, зокрема, поліграф «Вектор», автором якого є професор Р. Малхазов і який добре зарекомендував себе, навіть має низку переваг перед сучасними закордонними аналогами. Втім, в Україні немає спеціальних законодавчих актів, які регулювали б використання поліграфа, але його можна застосовувати на підставі Кодексу законів про працю України [7, с. 26].

На ряду з інструментальною детекцією

в останні 20 років особливу популярність набирає не інструментальна детекція. Основоположником цього вчення був американський дослідник П. Екман та його учень О. Фрай, які базувалися у вивченні поведінкових проявів емоцій на еволюційному вченні Ч. Дарвіна. 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 [3 с. 57].

Ці зовнішні прояви психічних станів людини («сигнальних комплексів») науковці позначають різними термінами: експресивна поведінка, невербальна комунікація, невербальна поведінка, паралінгвістична комунікація тощо [5]. Один і той самий аспект людської поведінки різні автори називають по-різному залежно від контексту, а іноді взагалі уникають використання будь-якого терміна. За результатами проведених експериментів П. Екман та В. Фрізен виділили два основні правила під час оцінювання брехні/щирості партнера по комунікації:

1. Правило прихованого мотиву (*Ulterior motiv rule*). При першому знайомстві з людиною й оцінці її щирості, інші, формуючи своє враження про неї, припускають мож-

ливе перебільшення. Якщо поведінка партнера в майбутній спільній діяльності повністю відповідає необхідним вимогам, то її важче оцінити як особистість, що викликає недовіру.

2. Правило контрольованості (*Controlability rule*). Якщо людина не може повністю контролювати свою поведінку, то не може й фальшивити.

Відповідно до теорії П. Екмана і Е. Фрізена, джерелом витoku інформації є мікроекспресії, які настільки скороминущі, що зазвичай навколишні не встигають помітити ту картину приховуваних емоцій, яку вони дають. Мікроекспресії проявляються щонайбільше на чверть секунди. За визначенням багатьох дослідників, мікроекспресії є результатом придушення несвідомих 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, загальноприйняті правила детекції на них не поширюються [10].

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 від-

носно 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 [10].

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 несвоєчасність, 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 [7, с. 34].

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. На основі аналізу означених досліджень, цікавим є завдання визначити, які чинники лежать в основі успішної детекції. Одним з таких чинників може бути емоційний інтелект, оскільки він виражає здатність людини розуміти емоції інших та діагностувати їх за зовнішніми проявами.

Мета статті. виявити рівень успішності і специфічні способи детекції брехні у студентів з різним рівнем емоційного інтелекту.

На основі мети були реалізовані наступні завдання:

- дослідити підходи до вивчення способів детекції брехні у психологічній науці;
- розкрити поняття емоційного інтелекту;
- виявити рівень вираженості показників емоційного інтелекту у студентів;
- проаналізувати успішність детекції брехні у студентів з різним рівнем емоційного інтелекту;
- проаналізувати способи детекції брехні у студентів в залежності від рівня вираженості показників успішності її виявлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою дослідження емоційного інтелекту у студентів, що увійшли у вибірку дослідження, використовувався тест емоційного інтелекту «ЕмІн» Д. Люсіна.

Отримані результати показали, що у 39% опитуваних слабо виражена здатність до розуміння емоційного стану людини на основі зовнішніх проявів емоцій (міміки, жестів, звучання голосу), або ж на інтуїтивному рівні, а також чуттєвість до внутрішнього стану інших людей.

Що стосується шкали управління чужими емоціями (МУ), то серед студентів найчастіше зустрічається середній рівень (47,54%), а це свідчить про те, що у опитаних є схильність визивати у інших людей ті чи інші емоції, зменшувати інтенсивність прояву емоцій і можливо, здатність до певної маніпу-

ляції іншими.

Розуміння власних емоцій (шкала ВП) у більшості студентів виражено на середньому рівні (42,62%). Це свідчить про те, що у сучасної молоді посередньо розвинена здібність усвідомлення власних емоцій: їх розпізнавання та ідентифікація, розуміння причин, здібність до вербального опису.

Низький рівень переважає по шкалі управління власними емоціями (ВП). 39,34% опитаних студентів продемонстрували недостатню розвиненість викликати і підтримувати у себе потрібні емоції, а також тримати під контролем небажані.

Контроль експресії (шкала ВЕ) у 52,46% студентів на низькому рівні, це свідчить про те, що здібність контролювати зовнішні прояви власних емоцій розвинені недостатньо.

Шкала розуміння емоцій (ПЕ) виражена у однакової кількості студентів на низькому і середньому рівні (37,71%). З цього випливає, що майже у третини опитаних здатність до розуміння власних і чужих емоцій розвинена недостатньо, а у іншій третині – посередньо.

Управління емоціями (шкала УЕ), тобто здатність контролювати власні та чужі емоції у більшості студентів (42,62%) розвинена на середньому рівні.

Окрему увагу варто звернути на показники по шкалам міжособистісного емоційного інтелекту (МЕІ), внутрішньо-особистісного

емоційного інтелекту (ВЕІ) та загальний емоційний інтелект (ЗЕІ). Саме показники за цими шкалами є генералізованими в опитувальнику і дають змогу оцінити рівень загального емоційного інтелекту у опитуваних

Високий міжособистісний емоційний інтелект забезпечує соціальну чуйність і ефективно управління стосунками. Здатність до емпатії, уміння поставити себе на місце іншої людини, розуміти невисловлені почуття. У більшості студентів (39,43%) міжособистісний емоційний інтелект (шкала МЕІ) виражений на середньому рівні, а це означає, що здібність розуміння та управління чужими емоціями розвинена посередньо. Розвинений внутрішньо-особистісний емоційний інтелект забезпечує високу емоційну самосвідомість: увагу до своїх внутрішніх відчуттів, усвідомлення дії почуттів на власний психологічний стан та здатність відкрито говорити про свої переживання. Шкала ВЕІ у більшості опитаних (39,43%) на середньому рівні, тобто у студентів виникають певні труднощі у розумінні та управлінні власними емоціями.

Що стосується загального рівня емоційного інтелекту, на низькому рівні розвитку він проявляється у 27,87% опитуваних. Даний показник представлений низькими кількісними результатами діагностики і характеризується відсутністю мотивації досягнення успіху комунікативній діяльності, у взаємодії і спілкуванні. Високий рівень у було діагностовано у 26,23% респондентів, він свідчить про

відсутність або незначну відмінність в ієрархічній залежності окремих компонентів. Середній рівень був виявлений у більшості студентів (45,90%) який характеризується яскравою вираженістю розвитку окремих аспектів емоційного інтелекту і низьким рівнем розвитку інших його компонентів. Саме показники загального емоційного інтелекту стали критерієм для формування трьох груп з метою дослідження особливостей детекції брехні.

З метою дослідження суб'єктивного уявлення про власну здатність студентів до детекції брехні було використано спеціально розроблену анкету. Результати анкетування аналізувалися в трьох групах: 1. Студенти з високим рівнем емоційного інтелекту; 2. Студенти з емоційним інтелектом середнього рівня; 3. Студенти з низьким рівнем емоційного інтелекту.

10 % студентів з *низьким емоційним інтелектом* оцінили власну успішність в 2 бали, що оцінюється як недостатньо успішно; 54% оцінили на 3 бали, тобто на середньому рівні; 40% - на 4, що означає як достатньо успішно.

3,6% студентів з *середнім рівнем емоційного інтелекту* оцінили власну успішність виявлення брехні у близьких людей на 2 бали, тобто як недостатньо успішно; 28% студентів поставили собі оцінку 3, що є показником середнього рівню; 61,2% опитаних відзначили оцінку в 4 бали, тобто як достатньо успішно; 7,2% учасників дослідження – 5 балів, як мак-

симально успішно.

18,75% студентів з *високим рівнем емоційного інтелекту* оцінили власну здатність до виявлення брехні на 3 бали, тобто як таку, що розвинена на середньому рівні; 62,5% оцінили на 4, що означає достатньо розвинену здібність до виявлення брехні; 18,75% опитаних поставили собі оцінку по максимуму, в 5 балів.

Таким чином, ми бачимо, що люди з більш високим рівнем емоційного інтелекту оцінюють свою здатність до детекції брехні вище, ніж особи з середнім та низьким рівнем емоційного інтелекту.

Таким чином, судячи з результатів першого та другого питання, спостерігається чітка тенденція до завищення своєї суб'єктивної здатності до успішної детекції брехні зі зростанням рівня розвитку емоційного інтелекту. Можливо, це пов'язано з тим, що емоційний інтелект досліджується теж опитувальним методом і в його оцінці теж присутні певні суб'єктивні компоненти. Студенти з високим рівнем емоційного інтелекту недостатньо самокритичні в оцінці власної проникливості, вони вважають себе менш довірливими, в той час як студенти з низьким рівнем емоційного інтелекту більш самокритичні, вони демонструють невпевненість стосовно розуміння емоцій інших та вважають себе більш довірливими.

Досліджувані з низьким рівнем емоційного інтелекту демонструють високий рівень невизначеності у поглядах оточуючих щодо

оцінки їх власної успішності детекції брехні, при тому, у людей з високим рівнем емоційного інтелекту спостерігається переоцінка власних можливостей з детекції брехні в очах оточуючих.

Діагностовано незначні відмінності в оцінці частоти введення в оману осіб з різним рівнем емоційного інтелекту. Що може свідчити про те, що вони однаково часто потрапляли в подібні ситуації. Також це питання може бути непрямим критерієм в діагностиці ширості відповідей самих досліджуваних, оскільки більшість із них зізналась в фактах, коли вони ставали жертвою обману.

Люди з високим емоційним інтелектом вважають себе менш довірливими особистостями, лише 25% опитуваних в цій групі оцінили рівень власної довірливості як високий, в той час, як у групі людей з низьким емоційним інтелектом чітко простежується протилежна тенденція, 58% опитуваних цієї групи вважають себе довірливими особистостями, і лише 17% – ні. Що стосується групи людей з середнім рівнем емоційного інтелекту, ми бачимо, що більшість опитуваних в цій групі мають схожу думку з опитуваними з низьким рівнем емоційного інтелекту та оцінюють рівень власної довірливості як високий.

Таким чином, можна прослідкувати чітку тенденцію зростання рівня суб'єктивної оцінки власних знань щодо основних способів детекції брехні з ростом рівня емоційного інтелекту, студенти з високим емоційним інте-

лектом вважають, що знають основні способи виявлення брехні, жодний респондент цієї групи не відповів «Ні» на запитання чи відомі йому основні способи детекції брехні, в той час, як в групі студентів з низьким емоційним інтелектом навпаки ніхто не відповів «Так» на це ж саме питання. Це говорить про те, що люди з високим емоційним інтелектом мають завищену оцінку рівня власного володіння знаннями про основні способи детекції брехні.

Для виявлення об'єктивного рівня успішності детекції брехні нами був розроблений і проведений констатуючий експеримент який мав наступну процедуру: досліджувані слухали розповіді у вигляді відповідей на відкриті питання трьох помічників експериментатора, які заздалегідь не знали питання, тому їх реакції були спонтанними і непередбачуваними, а також не мали близького знайомства з досліджуваними. 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. 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. За результатами експерименту досліджувані заповнювали спеціальний бланк розподілу правдивих і неправдивих відповідей. найбільша кількість

правильних виборів (57%) в ситуації виявлення брехні зафіксована в групі, де студенти з низьким емоційним інтелектом, а найменша (54%) – у студентів з середнім рівнем емоційного інтелекту.

Якщо не проводити диференціацію окремо за успішністю виявлення неправдивих та правдивих висловлювань, то розподіл рівня успішності детекції між особами з різним рівнем емоційного інтелекту майже однаковий і складає в середньому 54% – 57% від загальної кількості людей в групах, що є середнім показником. Через те, що під час експериментального дослідження при відповіді на питання у кожного доповідача з чотирьох розповідей дві були правдиві, а дві – ні, для уточнення висновків та отримання додаткової інформації було вирішено провести додаткову диференціацію та оцінити аналіз окремо показників за правдивими та неправдивими висловлюваннями. Виконавши порівняльний аналіз за допомогою Н-критерія Краскела-Уоліса було встановлено, що існують статистично значимі відмінності між групами осіб з різним рівнем емоційного інтелекту.

Аналіз ситуацій брехні виявив статистично значимі відмінності на рівні статистичної значущості $p \leq 0,01 (H = 9,8)$, а ситуацій правди – на рівні статистичної значущості $p \leq 0,05 (H = 8,83)$.

Таким чином, можна зробити висновки, що ми виявили статистично значущі відмінності в рівні детекції брехні у осіб з низь-

ким рівнем емоційного інтелекту та осіб з високим рівнем емоційного інтелекту. Так, виявилось, що люди з низьким рівнем емоційного інтелекту більш успішно виявляють брехню, ніж люди з високим рівнем емоційного інтелекту. За результатами анкети ми побачили, що люди з низьким емоційним інтелектом мають більш невпевнений рівень суб'єктивної оцінки рівня детекції брехні, вони більш невпевнені в результаті, тому намагалися спиратися на об'єктивні показники ситуацій брехні, зовнішні її прояви, а тому виявилися більш об'єктивними. Що стосується групи студентів з високим емоційним інтелектом, то за результатами анкети вони продемонстрували дуже завищений рівень суб'єктивної оцінки рівня детекції брехні, самовпевненість у власних судженнях. Можна припустити, що вони більше спиралися на власні внутрішні відчуття, інтуїцію, ніж на об'єктивні зовнішні прояви брехні.

Отже, за в результаті нашого дослідження ми можна зробити висновок, що для успішної детекції брехні важливо спиратися саме на об'єктивні зовнішні її прояви, ніж на власні внутрішні відчуття та судження, тобто в детекції краще задіювати виключно когнітивний компоненти, максимально виключаючи емоційний.

З метою дослідження способів детекції брехні було використано анкету П. Екмана, яка базується на ранжуванні ознак, які, на думку учасників дослідження, дозволяють ви-

явити брехню.

Спочатку було виділено перші п'ять ознак, які є важливими в процесі детекції брехні і п'ять останніх ознак, які не є важливими.

Порівняння відбувалося між групами студентів з різними рівнями емоційного інтелекту. Результати представлені в таблиці 1.

Отже, найпершою та найголовнішою ознакою брехні у представників всіх трьох

виділені інші ознаки – почервоніння обличчя або окремих частин, часте торкання частин обличчя, тирада, швидка зміна міміки.

Що стосується ознак, які, на думку учасників дослідження, є неважливими, то в трьох групах ці ознаки повторюються, серед них – прямий погляд в очі, часте кліпання очима, погляд вгору і праворуч, облизування губ, розширені зіниці.

Таблиця 1.

Результати ранжування ознак брехні

| Група Ранг | Високий ЕІ | Середній ЕІ | Низький ЕІ |
|------------|--|---|---|
| 1 | Відведення погляду | Відведення погляду | Відведення очей |
| 2 | Почервоніння обличчя | Зупинки в мові | Обмовки, мовні помилки |
| 3 | Часте торкання частин обличчя | Обмовки, мовні помилки | Ковтання |
| 4 | Тирада | Збільшення пауз між питанням та відповіддю; Зупинки в мові | Збільшення пауз між питанням та відповіддю; Зупинки в мові |
| 5 | Швидка зміна міміки | Повтори слів; Повторне запитання | Повтори слів; Повторне запитання |
| 20 | Облизування губ | Прямий погляд в очі | Прямий погляд в очі |
| 19 | Часте кліпання очима | Облизування губ | Облизування губ |
| 18 | Розширені зіниці | Погляд вгору і праворуч | Розширені зіниці |
| 17 | Погляд вгору і праворуч | Розширені зіниці | Почісування шиї |
| 16 | Прямий погляд в очі; Розширені зіниці; Збільшення пауз між питанням та відповіддю; Зупинки в мові | Часте кліпання очима | Погляд вгору і праворуч |

груп є відведення очей під час бесіди. Студенти з низьким та середнім рівнем емоційного інтелекту виділили однакові ознаки, які є важливими в детекції брехні, а саме – обмовки, мовні помилки, збільшення пауз між питанням та відповіддю, зупинки в мові, повтори слів, повторне запитання. В групі студентів з високим рівнем емоційного інтелекту були

Для більш детального дослідження способів детекції брехні всіх студентів, які приймали участь у даному дослідженні, було розділено на групи по об'єктивному рівню успішності детекції брехні. Таким чином, ми отримали чотири групи студентів в залежності від рівня успішності детекції брехні – група з низьким рівнем успішності детекції брехні, висо-

ким рівнем успішності детекції брехні, з середнім та з надзвичайно високим рівнем успішності детекції брехні. найбільше опитуваних мають середній рівень успішності детекції брехні (75,41%). Високий рівень було діагностовано у 37,70% респондентів, низький рівень наявний лише у 9,84 % опитуваних. Слід зазначити, що 6,50% студентів мають надзвичайно високий успішності детекції брехні.

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.

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, більше спиралися на невербально-кінестетичні ознаки, наприклад: жести, міміка, зміна 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. Результати ранжування ознак брехні в цій групі представлені в таблиці 2.

Таким чином, студенти з найвищим

Таблиця 2.

Результати ранжування ознак брехні

| Група Ранг | Найвищий рівень успішності |
|------------|--|
| 1 | Зупинки в мові |
| 2 | Розширені зіниці; Повтори слів; Повторне запитання; Обмовки, мовні помилки |
| 3 | Стримана, несиметрична посмішка |
| 4 | Тирада; Жест «прикриття рота» |
| 5 | Відведення погляду |
| 20 | Чесання шиї |
| 19 | Облизування губ |
| 18 | Часте торкання частин обличчя |
| 17 | Покусування губ |
| 16 | Почервоніння обличчя або окремих частин |

рівнем успішності виявлення брехні виділили наступні ознаки як найбільш важливі. На перше місце опитувані поставили в зупинки в мові; друге місце відвели таким показникам, як розширені зіниці; повтори слів; повторне запитання; обмовки, мовні помилки, на третє місце респонденти відвели тираді та жесту «прикриття рота». При чому, така стереотипна для багатьох людей ознака брехні як відведення погляду опинилася лише на п'ятому за важ-

ливістю місці. На останніх за популярністю позиціях в цій групі опинилися такі ознаки, як чесання шії, облизування губ, часте торкання частин обличчя, покусання губ, почервоніння обличчя або окремих частин. Отже, можна зробити висновок, що успішні в детекції опитувані спиралися здебільшого на вербальні та вокальні ознаки брехні, а не на жестикуляційні чи мімічні. Тобто, можна припустити, що саме вербальні ознаки є найважливішими та найточнішими при виявленні брехні.

Висновки. Аналізуючи дані, які були отримані в результаті проведення констатуючого експерименту, можна зробити висновки про те, що для успішної детекції слід звертати увагу на вербальні ознаки, особливості побудови висловлювань та процес їх приговорювання. Використання ознак, які пов'язані з жестами, мімікою, зміною пози тіла мають низьку ефективність. Отже, ми встановили, що особи з найвищим рівнем успішності виявлення брехні виділили наступні ознаки як найбільш важливі: зупинки в мові; розширені зіниці; повтори слів; повторне запитання; обмовки, мовні помилки, тираду та жест «прикриття рота». При чому, така стереотипна для багатьох людей ознака брехні як відведення погляду опинилася лише на п'ятому за важливістю місці. На останніх за популярністю позиціях в цій групі опинилися такі ознаки, як чесання шії, облизування губ, часте торкання частин обличчя, покусання губ, почервоніння обличчя або окремих частин, тобто мімічні

та жестові ознаки. Також, особи з низьким рівнем емоційного інтелекту більш успішно виявляють брехню, ніж люди з високим рівнем емоційного інтелекту, хоча їх власна суб'єктивна оцінка своєї успішності значно занижена. В той же час вони намагалися спиратися на когнітивний аналіз брехні, а тому виявилися більш об'єктивними.

Студенти з високим емоційним інтелектом продемонстрували дуже завищений рівень суб'єктивної оцінки рівня детекції брехні, самовпевненість у власних судженнях, можна припустити, що вони більше спиралися на власні внутрішні відчуття, інтуїцію, ніж на об'єктивні зовнішні прояви брехні.

Таким чином, узагальнюючи отримані результати, можемо стверджувати, що перша гіпотеза про більш успішну здатність до детекції брехні у студентів з вищим рівнем емоційного інтелекту не підтвердилася, а друга гіпотеза про відмінність у виборі способів детекції брехні у студентів в залежності від рівня успішності цієї детекції успішно підтверджена.

Перспективи подальших досліджень. Оскільки тема ефективних засобів детекції залишається суперечливою і мало дослідженою, то перспективними напрямками подальших досліджень є експериментальна перевірка ефективності всіх загальновідомих засобів детекції. Також необхідно визначити, від яких особистісних чинників залежить успішність детекції і чи можливе навчання цим засобам

осіб, які не мають відповідних задатків.

Перелік використаних джерел:

1. *Барішполец О. Т.* Брехня в інформаційному просторі та міжособовій комунікації: монографія / Олексій Трофимович Барішполец; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2013. – 648 с.
2. *Бердяев Н. А.* Самопознание / Николай Александрович Бердяев. – М.: Книга, 1991. – 446 с.
3. *Власова О. І.* Психологія соціальних здібностей: структура, динаміка, чинники розвитку / Олена Іванівна Власова. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 308 с.
4. *Знаков В. В.* Неправда, ложь и обман как проблемы психологи понимания / Виктор Владимирович Знаков // Вопросы психологии. – 1993. – № 2. – С. 9–16.
5. *Исследуем ложь: Теории, практика обнаружения* / [пер. с англ.; под ред. Майкла Льюиса, Кэролин Саарни]. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 282 с.
6. *Майорчак Н. М.* Історіогенез вивчення брехні у психолого-педагогічних дослідженнях / Н.М. Майорчак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ: зб. наук. праць. Серія психологічна. – Львів: ЛьвДУВС, 2013. – Вип. № 2. – С. 53-60.
7. *Майорчак Н. М.* Соціально-психологічні особливості прояву брехливості особистості [Текст]: дис. на здоб. наук. ступ. канд. психол. наук (19.00.05) / Майорчак Наталія Михайлівна; СНУ ім. В. Даля. – Северодонецьк, 2017. – 223 с.
8. *Шкуратова И. П.* Самопредъявление личности в общении: монография / И.П.Шкуратова.– Ростов н/Д: Изд-во ЮФ, 2009. – 192 с.
9. *Шкуратова И. П., Гоцева Ю.А.* Самопредъявление подростков в общении с разными партнерами. / И.П. Шкуратова, Ю.А. Гоцева. – Опубликовано в сборнике тезисов: Имиджелогия 2004: состояние, направления, проблемы. Под ред. Е. А. Петровой. – М., 2004. – С.225

-229.

10. *Экман П.* Психология лжи / Пол Экман. – СПб.: Питер, 2009. – 272 с.

References (Transliteration):

1. *Barishpolets O.T.* Brehnya v Informatsiynomu prostori ta mizhosoboviy komunlkatsiyi: monograflya / Oleksiy Trofimovich Barishpolets; Natsionalna akademiya pedagogichnih nauk Ukrayini, Institut sotsialnoyi ta politichnoyi psihologiyi. – Kirovograd: Imeks-LTD, 2013. – 648 s.
2. *Berdyayev N. A.* Samopoznanie / Nikolay Aleksandrovich Berdyayev. – M.: Kniga, 1991. – 446 s.
3. *Vlasova O. I.* Psihologiya sotsialnih zdbnostey: struktura, dinamika, chinniki rozvitku / Olena Ivanivna Vlasova. – K.: Vidavnichopoligrafichniy tsentr «Kiyivskiy universitet», 2005. – 308 s.
4. *Znakov V. V.* Npravda, lozh i obman kak problemy psihologi ponimaniya / Viktor Vladimirovich Znakov // Voprosyi psihologii. – 1993. – # 2. – S. 9–16.
5. *Issleduem lozh: Teorii, praktika obnaruzheniya* / [per. s angl.; pod red. Maykla Lyuisa, Kerolin Saarni]. – SPb.: Praym-EVROZNAK, 2004. – 282 s.
6. *Mayorchak N. M.* Istorioenez vivchennya brehni u psihologo-pedagogichnih doslidzhennyah / N. M. Mayorchak // Naukoviy visnik Lvivskogo derzhavnogo universitetu vnutrishnih sprav: zb. nauk. prats. Seriya psihologichna. – Lviv: LvDUVS, 2013. – Vip. # 2. – S. 53-60.
7. *Mayorchak N. M.* Sotsialno-psihologichni osoblivosti proyavu brehlivosti osobistosti [Tekst]: dis. na zdob. nauk. stup. kand. psihol. nauk (19.00.05) / Mayorchak Nataliya Mihaylivna; SNU im. V. Dalya. – Severodonetsk, 2017. – 223 s.
8. *Shkuratova I. P.* Samopred'yavlenie lichnosti v obschenii: monografiya / I. P. Shkuratova.– Rostov n/D: Izd-vo YuF, 2009. – 192 s.
9. *Shkuratova I. P., Gotseva Yu.A.* Samopred'yavlenie podrostkov v obschenii s raznyimi partnerami. / I.P. Shku-

ratova, Yu.A. Gotseva. – Opublikovano v sbornike tezisov: Imidzhelogiya 2004: sostoyanie, napravleniya, problemyi. Pod red. E. A. Petrovoy. – M., 2004. – S.225-229.

10. Ekman P. Psihologiya lzhi / Pol Ekman. – SPb.: Piter, 2009. – 272 s.

Vasiuk Katerina

PhD in Psychology, Assistant Professor of Department of Psychology in Vasul Stus Donetsk National University, Vinnitsa (Ukraine)

Bozhneko Vladislava

Magistr of the Psychology in Vasul Stus Donetsk National University, Vinnitsa (Ukraine)

METHODS OF THE LIE DETECTION FOR STUDENTS WITH DIFFERENT LEVEL OF THE EMOTIONAL INTELLIGENCE

ABSRTACT

Lie detection, the issue of the day in modern psychology, is analyzed in this article. Particularly, one of its types - non-instrumental detection - is discussed. The results of the examination of modern researches concerning effective ways of its detection, generalized diagnostic criteria which are used for detection in psychology are provided in the article. The main criteria used for experimental research can be described as: non-verbal-kinesthetic (facial expressions, gestures and postures), eye's moves, vegetative indicators (face redness, tremor), paralinguistic signs (tone and timbre of voice, pauses, rate of speech), and also verbal means (grammar structure of the text and tirades).

It was assumed that the success in lie detection depends on the level of emotional intelligence of a person because people with high level

of emotional intelligence recognize and understand emotional condition of others way better. However, this assumption was not proved. People with high level of emotional intelligence evaluated their abilities to detect lie higher, however, in practice, they showed lower results because they relied on their own impressions and intuition rather than rational analysis. It was experimentally proved that the success in detection does not depend on the level of emotional intelligence but those means which person chooses for lie detection. Those methods which rely on text examination (tirades, pauses, language mistakes) are especially effective, on the contrary, non-verbal indicators (gestures and facial expressions) proved to be ineffective.

Key words: lie detection, emotional intelligence, means, success.

Васюк Екатерина Николаевна

Кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры психологии Донецкого национального университета имени Василя Стуса, Винница (Украина)

Боженко Владислава Григорьевна

Магистрант специальности «Психология» Донецкого национального университета имени Василя Стуса, Винница (Украина)

СПОСОБЫ ДЕТЕКЦИИ ЛЖИ У СТУДЕНТОВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Аннотация. В статье анализируется актуальная для современной психологии проблема детекции лжи. В частности, такой её вид, как неинструментальная детекция. Проводится обзор современных исследований эф-

фективных способов ее выявления, в том числе и украинских исследователей, а также обобщены диагностические критерии, которые используются для детекции в психологии. Среди основных критериев, которые использовались для экспериментального исследования, выделены: невербально-кинестетические (мимика и микровыражения лица, жесты и позы), движения глаз, вегетативные проявления (покраснение лица, тремор), паралингвистические признаки (тон и тембр голоса, запинки, паузы, темп речи), а также вербальные средства (грамматическая структура текста, тирады).

Было выдвинуто предположение, что уровень успешности детекции зависит от уровня эмоционального интеллекта, потому что лица с высоким уровнем эмоционального интеллекта лучше распознают и понимают эмоциональное состояние других. Однако, это предположение не подтвердилось. Лица с высоким уровнем эмоционального интеллекта имели высокую самооценку своих способностей, но практически показали низкий результат, поскольку опирались на собственное впечатление интуицию, а не на рациональный анализ. Экспериментально доказано, что успешность детекции зависит не от уровня эмоционального интеллекта, а от тех способов, которые личность выбирает для диагностики лжи. Особенно эффективные те способы, которые опираются на оценку текста (тирады, паузы, речевые ошибки), а невербальные показа-

тели (жесты и мимика) оказались неэффективными.

Ключевые слова: детекция лжи, эмоциональный интеллект, средство, успешность.

Дата отримання статті: 01.12.2017

Дата рекомендації до друку: 20.12.2017