

Е.Л. Носенко, І.В. Новицька

УСТАНОВКА НА ПРАВДУ ЯК ВИХІДНА ОСОБИСТІСНА УМОВА РОЗПІЗНАВАННЯ ПРИХОВАНИХ МИСЛЕННЄВИХ ОБРАЗІВ

У статті обґрунтовується гіпотеза щодо установки на правду як особистісного ресурсу успішності розпізнавання брехні за рахунок кращого розпізнавання правди. Гіпотеза обґрунтовується з посиланням на філософські і психологічні уявлення про пріоритетність установки на правду в еволюційному розвитку людини і формування на цій підставі особистісного ресурсу успішності диференціації правди від брехні. Намічено перспективи уточнення гіпотези з урахуванням рівня розвитку когнітивних здібностей і емоційного інтелекту людини.

Ключові слова: установка на правду, еволюційна доцільність, успішність розпізнавання брехні, упередженість, приховані мисленнєві образи.

На сьогоднішній день проблема розпізнавання прихованої інформації викликає нову хвилю інтересу психологів, що пов'язано, з одного боку, із зростанням маніпулятивного медіа впливу на свідомість як окремої людини, так і суспільства в цілому; з іншого боку, інтерес до проблематики стимулюється бурхливим розвитком досліджень особистості із формуванням попиту на фахівців, що володіють спеціальними пізнавальними здібностями для вирішення традиційної психологічної задачі з розпізнавання брехні.

Постановка проблеми. Провідними дослідженнями з цієї проблематики є роботи авторів, у яких зазначається, що здатність людини до розпізнавання прихованих мисленнєвих образів у більшості випадків варіюється у межах 40-60%, що не перевищує рівня випадкового вгадування. Разом з цим привертає до себе увагу той факт, що при порівнянні здібностей до розпізнавання правдивих та дезінформаційних повідомлень встановлено, що правдиві повідомлення розпізнаються краще (в середньому у 67% випадків) ніж неправдиві (в середньому у 47% випадків) [14]. Цей факт свідчить (як вважають дослідники) про наявність у людини «установки на правду» або «презумпції правди», що проявляється у схильності індивіда казати правду та вірити у чесність співрозмовника. При вирішенні задачі з розпізнавання дезінформаційних повідомлень ця установка проявляється в тому, що реципієнт більшою мірою орієнтується на ознаки правдивості повідомлень, які йому знайомі з власного досвіду, ніж на сигнали, що свідчать про намір ввести в оману.

Метою статі є узагальнення результатів дослідження установки на правду як одного з глибинних факторів, що впливають на успішність розпізнавання прихованих мисленнєвих образів; й обґрунтування гіпотези про значущість установки на правду в успішності розпізнавання брехні.

Філософські витоки розуміння установки на правду. Оскільки поведінка людини достатньо складна та полідетермінована, наявність установки на правду та сила її впливу викликають дискусії. Перші роздуми з цієї

проблематики знаходимо у філософії. Так, Ф. Ніцше задавався питанням: «Ми хочемо істини. Чому ж не лжі?» [9].

Юм зазначав: «Якщо б правда не мала відомого рівня стійкості прояву, якщо б люди не мали у більшості *схильності до правди* і принципової чесності <...>, ми не могли б дізнатися, що всі ці якості притаманні людській природі» [15, 322]. М. Бердяєв вважав, що «правда стоїть поза усіма змінами у царстві Кесаря, вона *самим Богом закладена* у людину і розкрити її є першочерговою задачею» [1, 8]. Сучасний дослідник Д. Дубровський підкреслює, що процес породження неправдивої відповіді супроводжується необхідністю додати опір головного мозку (совість), тобто саме так звану «*установку на правду*» [2]. Такої ж думки дотримувався й О. Ліпманн. Він вважав, що процес введення в оману пов'язаний з необхідністю подолання внутрішнього бар'єру, «гальма» у процесі досягнення мети. Дії з подолання «гальма» викликають почуття незадоволення через відхилення від моральних норм [7]. Неможна не згадати у цьому контексті й І. Канта з його закликом казати правду у будь-якій ситуації, навіть якщо вбивця питає в господаря, чи вдома жертва, а господар знає про наміри вбивці, він має сказати правду. На думку І. Канта, лжа, навіть з нешкідливими намірами, принижує гідність людини у власних очах, тому будь-яка лжа – це злочин [6].

У цих філософських міркуваннях легко знайти імплікацію відносно психологічних аспектів реалізації установки на правду. Неправда породжується у процесі подолання внутрішнього опору, що створює стресогенну ситуацію, перебування в якій супроводжується негативними переживаннями: провини, сорому, страху, які є проявами внутрішньої боротьби людини з собою в моменти введення співрозмовника в оману. Це відбивається на психофізіологічних показниках стану організму та піддається об'єктивній фіксації, наприклад, за допомогою поліграфа. Можна зробити висновок, що задля запобігання потрапляння у стресову ситуацію у багатьох випадках людина віддає перевагу правді. Ось чому вона схильна керуватися установкою на правду у своєму житті.

Проте, не всі дослідники дотримуються погляду, що у більшості ситуацій вплив установки на правду домінує над бажанням ввести в оману. Так, І. Ільїн правомірно зазначає, що немає й *не може бути морального правила «казати тільки правду»*. Автор розминає рамки установки на правду, не вважаючи деякі види лжі, наприклад, лжу заради спасіння, у повному розумінні лжою. Тому, на його думку, приховування від матері факту смерті її сина не може зіштовхуватися з бажанням сказати правду, оскільки таке приховування не може розглядатися як антитеза правді [5].

Ж.-П. Сартр також піддавав сумніву вагомість установки на правду. Він зазначав: «Ніде не написано, що благо існує, що благо існує, що ми маємо бути чесними, що неможна брехати» [12, 341]. Він вважав, що існує абсолютна свобода вибору, і ділему, казати правду чи вводити в оману, кожен має вирішити для себе сам. Детермінізму не існує, тобто поведінка людини визначається самою людиною у конкретний момент і у конкретній ситуації.

Близькою до цієї думки є думка М. Мамардашвілі [8]. Розмірковуючи над словами І. Канта, що схильність до лжі обумовлена неправильним вихованням та життєвими обставинами, він зазначає, що основним чинником лжі є ситуація «в момент коли» людина вводить в оману. У цій ситуації людина несе повну відповідальність, яку неможна розділяти «між ланками цього ланцюга» (маються на увазі життєвий шлях людини та складні умови виховання). М. Мамардашвілі зазначає, що *якщо є інстинкт правди*, він знаходиться у голові, але діяти буде форма (обставини у конкретній ситуації). Таким чином, автор піддає сумніву провідну роль установки на правду в обумовленні поведінки людини.

Більшість дослідників установки на правду виходять з того, що вона все ж таки існує, проте розуміють її не як глибинну внутрішню установку, а як нав'язану соціумом моральну норму, яку разом з іншими моральними нормами піддають всебічній оцінці і критиці. Отож, можна припустити, що наріжним каменем дискусії відносно значущості установки на правду є те, наскільки ця установка впливає на поведінку. Якщо вважати дану установку вродженою «совістю», «самим Богом закладеним» «інстинктом правди», її вплив на поведінку людини вбачається досить вагомим, а її пригнічення має викликати значний стрес. Якщо ж припустити, що ця установка закладена суспільством як одна з норм моралі, то, відкинувши мораль, можна відкинути й бажання керуватись правдою у житті. У будь-якому разі вищезазначені положення не заперечують існування установки на правду, а лише піддають сумніву її провідне місце в ієрархії поведінкових чинників людини.

Як зазначалося вище, презумпція правди проявляється у двох аспектах: 1) установка казати правду; 2) установка вірити у чесність співрозмовника. Можна побачити, що зміст теоретико-філософських конструктів стосувався, головним чином, першого аспекту. Другий аспект прояву установки на правду вивчався переважно у психології.

Психологічне розуміння установки на правду. У психології для вирішення задач з розпізнавання прихованих мисленневих образів важливим етапом було визначення понять «правда» та «лжа», а також розмежування понять «правда» та «істина». В. Знаков зазначає, що «істина» - категорія логіки, вона об'єктивна та не залежить від намірів комуніканта. У той час як «правда» - категорія психології, що обумовлена цілями комуніканта та реципієнта [3]. Під істиною автор пропонує розуміти об'єктивну відповідність інформації дійсності, тоді як під правдою – віру комуніканта у свої слова не залежно від їх реальної відповідності дійсності [7].

Для задач з розпізнавання прихованих мисленневих образів це розмежування має фундаментальну значимість, оскільки комунікант може продукувати інформацію, що не відповідає дійсності (не істину), але думати, що каже правду. У такому випадку його слова, з психологічної точки зору, не будуть лжою. Цей аспект важливо враховувати при окресленні поля діяльності психолога. У багатьох сферах, де постає задача викриття дезінформації, наприклад, під час слідства, допиту, винесення вироку, виникає запит на встановлення *істинності* інформації. Проте потрібно розуміти, що психолог не може встановити відповідність інформації фактам, в його компетенцію може

входити лише виявлення в комуніканта *наміру* ввести в оману. Ось чому важливо коректно ставити запит психологу, вимагаючи від нього встановлення саме *правдивості* повідомлення.

На жаль, багатьма авторами терміни «правда» та «істина» часто використовуються як синоніми. Термінологічна недиференційованість ускладнює аналіз робіт, проте не зменшує їх теоретичну та практичну значимість. Тому у статті надалі пропонується спиратися на тлумачення дихотомії «істина-дезінформація» як категорій логіки, тоді як «правда-лжа» - як категорій психології.

На думку В. Знакова, правдиві та неправдиві повідомлення можна розділити за трьома групами ознак: 1) відповідність або невідповідність інформації фактам; 2) віра або не віра комуніканта в істинність своїх слів; 3) наявність або відсутність наміру ввести в оману. Правдою буде істина інформація, яку повідомляє комунікант, вірячи в істинність своїх слів та не маючи наміру ввести в оману. Лжою ж буде така дезінформація, яку повідомляє комунікант з наміром ввести в оману та не вірячи в істинність своїх слів [4].

На нашу думку, для розпізнавання прихованих мисленневих образів найбільш релевантними будуть друга та третя групи ознак, оскільки вони суб'єктивні, тобто притаманні безпосередньо суб'єктові, який свідомо приховує мисленнєві образи. Вони не залежать від об'єкта – відповідності чи невідповідності інформації фактам, яку неможна ідентифікувати як психологічну ознаку приховування мисленневих образів.

У багатьох дослідженнях з розпізнавання прихованих мисленневих образів успішність розпізнавання правдивих та неправдивих повідомлень досліджувалися окремо [14; 17; 19; 20; 21; 23; 24]. За результатами більшості з них, правдиві повідомлення розпізнаються краще. Де Пауло назвала цей феномен «*упередженість істинності*»: люди частіше припускають правду, тому й розпізнають її краще. Автор також встановила, що люди відчують себе впевненіше і комфортніше, коли виносять судження щодо правдивого повідомлення, а сам комунікант, якщо він правдивий, викликає в них більшу симпатію. Неправдиві повідомлення сприймаються амбівалентно: суддям значно складніше виносити стосовно них конкретне рішення [17; 21]. Схожі данні отримав і К. Аск з колегами, назвавши цей феномен «*зміщенням у бік істинності*» [16]. Подібні результати були отримані й у дослідженні М. Хартвінга, проте статистично значимих розбіжностей між здібностями до розпізнавання правди та лжі ним не знайдено [21].

У дослідженнях Цукермана зазначається, що під час розпізнавання правди людина орієнтується більшою мірою на обличчя, тоді як при розпізнаванні лжі – на особливості мовлення [25].

П. Екман, вивчаючи здібність до розпізнавання прихованих мисленневих образів у різних групах досліджуваних, встановив, що правдиві повідомлення краще розпізнавали судді, держслужбовці та педагогічні психологи. Повідомлення ж з прихованими мисленневими образами краще розпізнали полісмени, шерифи та клінічні психологи [19]. Причини такого розподілу ще будуть розглянуті далі.

У кроскультурному дослідженні С. Бонда встановлено, що розпізнавання повідомлень відбувається успішніше, якщо комунікатор та реципієнт належать до однієї культури. Найкраще розпізнаються повідомлення, що мають аудіовізуальну складову. Проте, якщо виділити окремо розпізнавання правдивих повідомлень, то воно виявляється значно вищим, якщо комунікатор та реципієнт належать до різних культур. Найбільш правдоподібними для розпізнавачів виявилися аудіо записи на іноземній мові, на другому місці – відео записи зі звуком. Розпізнавати правду у представників своєї культури реципієнти змогли найбільш успішно при демонстрації відеокасети зі звуком, на другому місці – відео без звуку, розпізнавання тільки за звукозаписом виявилось найменш ефективним [17]. Таким чином, можна зробити висновок, що вплив установки на правду на поведінку індивідів збільшується, якщо вони належать до різних культур.

В одному з нещодавніх досліджень Ф. Енос вивчав, які *особистісні властивості* впливають на успішність розпізнавання прихованих мисленневих образів за допомогою «п'ятифакторної моделі». Він встановив, що розпізнавання лжі пов'язане з такими особистісними рисами, як: емоційна стійкість, відкритість новому досвіду та доброзичливість. Розпізнавання правди виявилось пов'язане з доброзичливістю, нейротизмом та на рівні тенденції - з відкритістю новому досвіду. Автор вважає, що відкритість новому досвіду допомагає розпізнавачу прийняти вірне рішення, орієнтуючись на власний життєвий досвід, а не на суспільні забобони чи упередженість. Роль доброзичливості він пояснює тим, що підвищена доброзичливість є ознакою *залежного розладу особистості*, який проявляється у надмірній увазі до думки інших, такі люди надзвичайно чутливі до відношення і оцінок інших, тому краще можуть орієнтуватися у розпізнаванні правди. Результати кореляції нейротизму з ефективністю розпізнавання правди автор пояснює тим, що люди з високою невротизацією схильні довіряти співрозмовнику, вони більше за інших страждають, зіштовхуючись з обманом, тому намагаються його не помічати [20].

Подібні дані можна тлумачити на користь гіпотези, яка обґрунтовується у цій статті, а саме як свідчення ролі установки на правду, яка притаманна людині тим більшою мірою, чим вищого рівня сформованості позитивних рис особистості (доброзичливості, відкритості новому досвіду та ін.) вона досягає.

М. О'Салліван з колегами довели, що у ситуації попарної демонстрації повідомлень, в яких одна й та ж сама людина каже протилежні речі, набагато краще розпізнається правда, якщо вона пред'являється в першому повідомленні, а лжа після неї. Автор пояснює ці результати тим, що установка на правду реалізується у вигляді налаштованості *вважати першу отриману інформацію правдивою*. Тому, коли людині пред'являється спочатку правдиве повідомлення, – вона його вірно розпізнає, а потім методом виключення вірно розпізнає лжу. Якщо ж порядок змінити, то людина буде схильна розцінювати лжу, що показана першою, як правду. Коли досліджуваний бачить другим правдиве повідомлення, яке може виглядати «більш чесним», йому буде потрібно змінити попереднє рішення. Оскільки багатьом людям важко визнати, що вони спочатку помилялися, їм простіше визнати неправдиве повідомлення правдивим [24].

Тлумачення походження установки на правду. Отже існує достатня кількість фактів, які свідчать на користь існування установки на правду. Проте відкритими залишаються питання, щодо походження цієї установки та її загального призначення. Одні з перших роздумів з цієї проблеми знаходимо у філософії. Ф. Ніцше писав, що майстерність обдурювання в людини досягає значних вершин, проте незрозуміло, яким чином серед людей могло з'явитися щире і чітко виражене бажання правди? Він пояснює це тим, що кожна людина прагне прийняття іншими, це базова потреба – приналежності до групи. Якщо людина вдається до введення в оману, суспільство перестає їй довіряти і тим самим виключає зі свого складу. Суспільство ставить завдання бути правдивим. Зі спостережень за брехуном, якому ніхто не вірить, якого всі уникають, людина робить висновок, що істина свята та корисна [9]. У своїй іншій роботі філософ запитує: «Чому здебільшого люди кажуть правду?» і відповідає, що у всякому разі не тому, що Бог заборонив їм брехати. На думку Ф. Ніцше, говорити правду зручніше, адже лжа потребує винахідливості, напруження пам'яті і вміння обдурювати. Ф. Ніцше також вважав, що люди вигадали правдивість і мораль, щоб захиститися від своїх власних деструктивних потягів [10]. Таким чином, коріння установки на правду, за Ніцше, містяться, по-перше, у бажанні людини жити у суспільстві, по-друге, у складності самого акту брехні, і, по-третє, у тому, що відносність правдивості захищає людей від себе самих. На думку філософа, установка на правду є соціально обумовленим, а не вродженим явищем.

В. Соловйов зазначав, що за допомогою правдивості мовне спілкування набуває моральних характеристик. Правдивість має подвійну моральну цінність: по-перше, лжа ганебна для брехуна, по-друге, вона шкідлива для оточуючих [13]. Таким чином, В. Соловйов стверджував, що люди звертаються до правди, щоб уникнути приниження та щоб не зашкодити оточуючим.

Сучасна дослідниця В. Павлова вважає слушним припущення, що «використання правдивості виходить з загальноісторичних цінностей. Використання правди є більш схвальним ніж будь-яка дезінформація, хоча при цьому неможна стверджувати, що правда є завжди найкращим вибором» [11, 545]. І знову ж можна простежити ставлення дослідників до правдивості як до моральної норми.

Іншу позицію з цього питання займає П. Екман. В одній із статей [18] він наводить 6 основних причин, чому люди погано розпізнають лжу. На його думку, 1) люди еволюційно не підготовлені до розпізнавання лжі, оскільки жили малими групами, де лжу можна було легко викрити, а тем для введення в оману оточуючих майже не існувало; 2) у процесі виховання дитини батьки не розвивають у ній здібностей до розпізнавання лжі, навпаки – їм вигідно час від часу вводити дитину в оману, щоб вона цього не помічала; 3) доросла людина, яка підозрює оточуючих у брехні, має менше шансів знайти друзів чи побудувати кар'єру; 4) досить часто люди самі хочуть бути обдуреними, коли несвідомо лжа видається їм меншим злом, ніж правда; 5) суспільні норми потребують ввічливості: від співбесідника неетично дізнаватися більше, ніж він хоче розповісти; 6) окремою групою стоять працівники поліції, які проявляють професійну упередженість при розпізнаванні повідомлень, шукаючи у кожному

з них ознаки лжі [18]. До наведених причин О. Фрай також додає й те, що не існує типової поведінки брехуна; люди часто схильні ідентифікувати дивну поведінку співрозмовника як ознаки лжі (евристика частоти); у близьких стосунках формується тенденція довіряти одне одному та оцінювати партнера як правдиву людину (евристика реляційної похибки істини); також розповсюджена хибна думка, що якщо співбесідник поводить себе знервовано, він обов'язково щось приховує [14].

До того ж, на думку О. Фрая, люди краще розпізнають правду, бо схильні думати, що їх не надурять (евристика доступності); мають стереотипне уявлення про поведінку брехуна і, якщо не знаходять відомих їм ознак брехні, схильні вважати повідомлення правдивим; також встановлено, що жінки більше вірять у правдивість співрозмовника [14]. Таким чином, на думку психологів, установка на правду має подвійну природу: з одного боку вона закладена еволюційно, з іншого – диктується нормами суспільної моралі та нормами поведінки.

Не претендуючи на спростування вже існуючих гіпотез, можемо припустити, що установка на правду склалася, в першу чергу, *еволюційно*. Адже у людей на ранніх етапах еволюції формувалася апарат *адекватного* відображення світу, потрібний для об'єктивної оцінки оточуючого середовища і виживання. Перші етапи зародження мовлення носили сигнальний характер та слугували для передачі конкретної інформації про певну подію. Таким чином, історично склалося, що мову використовували для передачі, у першу чергу, *правдивих* повідомлень. З ускладненням мови у ній з'являються шляхи передачі інформації не тільки про наявне, але й про минуле та майбутнє. Таким чином, можна говорити про деяке відчуження мови від референту у реальності. Цей «вакуум», що виникає між подією та її репрезентацією, може заповнюватися суб'єктивними оцінками. Вони ще не є лжою, але вже вносять деяке викривлення у відображення реальності. Коли ж маніпулювання відображенням реальності починає використовуватися усвідомлено, можна говорити про лжу. Проте, коли у первинних суспільствах виникла лжа, потреба у правді не зменшилася: правда залишалася важливим фактором виживання, навчання дітей, розвитку соціальних відносин. Пізніше під впливом етики бажання казати правду видозмінилося. Так Р. Соломон наводить приклади поведінки дітей, у яких спочатку з'являється тенденція говорити правду, але дорослі пояснюють, що своєю правдивістю можна образити оточуючих сильніше, ніж лжою. Суспільство навчає дитину, що правда може бути небажаною, хоча, з іншого боку, моральні норми зобов'язують бути чесним, і дитина змушена підлаштовуватися під ці подвійні стандарти [22]. Тому установка на правду корегується під впливом навчання і виховання, а також залежить від ситуації комунікації.

Гіпотеза дослідження та обґрунтування підходу до її перевірки. Виникає питання: якщо розуміти надання переваги правдивості як установку, то чи можуть бути ситуації, коли вплив цієї установки буде зменшуватися? М. О'Салліван з П. Екманом дійшли до висновку, що люди з установкою на правду, можливо, здатні краще розпізнавати правду, а люди, що мають установку

на лжу, можливо, здатні краще розпізнавати лжу [24]. Коментуючи дані, отримані П. Екманом [19], відносно схильності полісменів, шерифів та клінічних психологів демонструвати відхід від установки на правду, які згадувалися вище у даній статті, доцільно навести і запропоноване автором пояснення цього відходу, яке він пов'язує з особливостями професійної діяльності досліджуваних: необхідністю шукати докази провини індивіда, що не визнає ситуації приховування мисленневих образів, або наявності у поведінці хворобливих тенденцій до приховування правди. При оцінці повідомлень ці групи розпізнавачів демонструють низьку потребу у зворотному зв'язку та високу впевненість у своїх судженнях, що є ознаками *упередженості* [18].

Дж. Масіп, аналізуючи дослідження, в яких висловлюється припущення, що упередженість та підозрілість покращують розпізнавання лжі до 70%, зазначає, що за результатами його дослідження у підозрілих осіб здатність розпізнавати лжу покращується несуттєво, проте суттєво знижується здатність розпізнавати правду [23]. Ці результати можуть свідчити на користь нашої гіпотези, що установку на правду можна вважати важливою особистісною передумовою успішності розпізнавання лжі за рахунок значно кращого розпізнавання правди.

Упередженість призводить до негативних наслідків: завдяки їй зменшується здатність розпізнавати правду. На практиці це означає, що збільшується вірогідність визнати чесну людину винною. Таким чином, більш достовірно проявляється гіпотеза, що вірогідність успішного розпізнавання прихованих мисленневих образів підвищується саме за рахунок розпізнавання *правдивих* повідомлень, чому сприяє еволюційна доцільність пошуків істини, а не підтвердженень її відсутності. Тому наявність у людини установки на правду можна вважати відправною особистісною передумовою розпізнавання правди, а *задачу розпізнавання лжі доцільно переосмислити як задачу розпізнавати правду*.

У світлі у такий спосіб операціоналізованої задачі пошуку особистісних передумов успішності розпізнавання прихованих мисленневих образів, емпірична перевірка цієї гіпотези може бути здійснена за наступною методологією. Досліджуваним пропонується оцінити міру впевненості людини, представленої на відеозаписі, у тому, що є предметом повідомлення. При такій постановці задачі установка досліджуваного на сприйняття правдивості повідомлення не гальмується, вона скоріше підсилюється. Це зменшує емоційне напруження досліджуваного, якому пропонується не типова ситуація викриття брехуна, а звичайна ситуація взаємодії. Згідно з гіпотезою, яка обґрунтовується у даній статті, успішність розпізнавання *правдивих повідомлень* (як методичного прийому для оцінки ролі *особистісних факторів* у успішності розпізнавання прихованих мисленневих образів) зумовлена наявністю у розпізнавача: 1) установки на правду (операціоналізовану у вигляді позитивних показників «п'ятифакторної моделі особистості»); 2) когнітивних здібностей, зокрема, розподілу і зосередженості уваги на подіях, що розгортаються «тут і зараз» операціоналізованої за допомогою «спостережливості» (*mindfulness*) і типологічних ознак з поєднання інтуїції, інтелекту, сприйняття; 3) характеристиках розвитку емоційних здібностей, операціоналізованих у вигляді ознак емоційного інтелекту, низького рівня

тривожності, впевненості у власній ефективності; 4) а також ознак когнітивного стилю, зокрема, синтетичності, полenezалежності, толерантності до невизначеності.

Висновки. Зростання на сучасному етапі розвитку цивілізації маніпулятивного медіа впливу на індивідуальну і суспільну свідомість і необхідність захисту інформації за умов бурхливого розвитку ринкової економіки поживило інтерес психологів до досліджень спеціальних здібностей людини, зокрема, здібності до розпізнавання прихованих мисленнєвих образів і їх особистісних детермінант як одного з традиційних предметів психологічних досліджень.

Аналіз філософських розмірвань відносно соціального генезу і еволюційної доцільності так званої «установки на правду» в ситуаціях міжособистісного спілкування, соціальної взаємодії, а також даних емпіричних психологічних досліджень щодо проблеми ролі особистісних факторів в успішності розпізнавання прихованих мисленнєвих образів дає підставу обґрунтувати гіпотезу про вихідну роль установки на правду як особистісного ресурсу успішності розпізнавання лжі.

Узагальнення наявних досліджень з проблеми дозволило встановити, що більшість дослідників зазначають роль установки на правду як особистісного ресурсу успішності розпізнавання правди, рівно як і низької переваги відсутності установки на правду в успішності розпізнавання лжі.

У статті обґрунтована доцільність переосмислення проблеми відносно особистісних факторів у розпізнаванні лжі у проблему «ролі установки на правду як вихідної особистісної умови розпізнавання лжі».

Сформульовано концептуальні гіпотези дослідження, що базуються на наступних припущеннях: 1) установка на правду є вихідною особистісною передумовою успішності розпізнавання прихованих мисленнєвих образів; наявність в особистості установки на правду є тим більшою, чим вищим є рівень сформованості позитивних особистісних рис, операціоналізованих за допомогою «великої п'ятірки» особистісних факторів; 2) успішність розпізнавання прихованих мисленнєвих образів можна вважати пов'язаною з: а) рівнем розвитку когнітивних здібностей (операціоналізованих через показники уваги, спостережливості); б) індивідуально-типологічних властивостей (зокрема, поєднання: інтуїції, раціональності, екстравертованості); в) емоційного інтелекту; г) рівня тривожності; д) впевненості у власній ефективності; е) а також з особливостями когнітивного стилю (синтетичність, полenezалежність, толерантність до невизначеності).

Література

1. Бердяев Н. Правда и ложь в общественной жизни / Народознавство. – 1917. - №4. – С. 7-9.
2. Дубровский Д.И. Проблема добродетельного обмана. Кант и современность / Вопросы философии, 2010, №1. С. 16-32.
3. Знаков В.В. Категории правды и лжи в русской духовной традиции и современной психологии понимания / Вопросы психологии. – 1994. - №2. – С. 55-64.

4. Знаков В.В. Классификация психологических признаков истинных и неистинных сообщений в коммуникативных ситуациях / В.В. Знаков // Психологический журнал. – 1999. - № 2. – С. 54-65.
5. Ильин И.А. О лжи и предательстве / Аксиомы религиозного опыта. – М., 2002. – С. 183-193.
6. Кант И. О лжи / Метафизика нравов в двух частях // Соч.: в 6т. Т.4. - Ч. 2. М.: Мысль, 1994. - С. 365-369.
7. Колісник О.Л. Психологічний аналіз проблеми дезінформації у міжособистісному спілкуванні у сучасних психологічних дослідженнях / Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України, 2011. – №2. – С. 2-17.
8. Мамардашвили М.К. Кантианские вариации – М., 2001. – 312 с.
9. Ницше Ф. Об истине и лжи во вненравственном смысле / О пользе и вреде истории для жизни. – М., 2003. – С. 357-368.
10. Ницше Ф. Человеческое слишком человечно. – М., 1990. – 322 с.
11. Павлова О.В. Спотворення інформації в міжособистісній взаємодії в контексті загальнолюдських цінностей / 36. праць КНУ ім. І. Огієнка, Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України, 2010. – С. 544-554.
12. Сартр Ж.-П. Экзистенциализм – это гуманизм / Сумерки богов. – М., 1989. – С. 319-344.
13. Соловьев В. Оправдание добра. – М., 1988. – С. 135-174.
14. Фрай О. Ложь: 3 способа выявления. Как читать мысли лжеца. Как обмануть детектор лжи. – СПб., 2006. – 288 с.
15. Юм Д. Исследование о человеческом разумении. – М., 1995. – 644 с.
16. Ask K, Granhag P.A. Individual Determinants of Deception Detection Performance: Need for Closure, Attributional Complexity and Absorption / K. Ask // Gothenburg Psychological Reports. – 2003. - № 1. – P. 2-14.
17. Bond C., Rao S. Lies travel: mendacity in a mobile world / P.A. Granhag The detection of deception in forensic contexts // New York: Cambridge, 2004. – P. 127-148.
18. Ekman P. Why don't we catch a liar? / P. Ekman // Social research. – 1996. - Vol. 65. – P. 802-817.
19. Ekman P., O'Sullivan, M., Frank M.G. A few can catch a liar / P. Ekman // Psychological Science. – 1999. – Vol. 10. – P. 263-266.
20. Enos F., Benus S., Cautin R. Personality Factors in Human Deception Detection: Comparing Human to Machine Performance / F. Enos // Interspeech. – 2007. - Sept. – P. 813-816.
21. Hartwig, M., Granhag P.A. Stromwal L.A., Vrij A. Deception detection: Effects of conversational involvement and probing / M. Hartwig // Gothenburg Psychological Reports. – 2002. - №4. – P. 11-23.
22. Lewis M., Saarni C. Lying and deception in everyday life / M. Lewis. – London: The Guilford Press, 2004. – 288 с
23. Masip J., Garrido E., Herrero C. Defining deception / J. Masip // Anales de psicología. - 2004. - №1. P. 147-171.

24. O'Sullivan M., Ekman P., Wallace V.F. The effect of comparisons on detecting deceit / M. O'Sullivan // Journal of nonverbal behavior, 1988. - №12(3). – P. 203-215.

25. Zuckerman M., DePaulo B., Rosenthal, R. Verbal and nonverbal communication of deception / Advances in experimental social psychology. – 1981. - №14. – 22-57 p.

В статье обосновывается гипотеза об установке на правду как о личностном ресурсе успешности распознавания лжи за счет лучшего распознавания правды. Гипотеза обосновывается со ссылкой на философские и психологические представления о приоритетности установки на правду в эволюционном развитии человека и формирование на этой основе личностного ресурса успешности дифференциации правды от лжи. Намечены перспективы уточнения гипотезы с учетом уровня развития когнитивных способностей и эмоционального интеллекта человека.

Ключевые слова: установка на правду, эволюционная целесообразность, успешность распознавания лжи, предвзятость, скрытые мысленные образы.

The hypothesis about the truth bias as a personal resource of success lie detection through better recognition of the truth is substantiated in article. The hypothesis is substantiated with reference to the philosophical and psychological understanding of the priority truth bias in the evolution of human and the formation of personal resource successful differentiate truth from lie on this basis. Prospects refine hypotheses based on the level of cognitive and emotional intelligence are identified.

Key words: truth bias, evolutionary expediency, success in lie detection, bias, hidden imagery.

УДК 159. 923

Е.Л. Носенко, Т.М. Петренко

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ІНТЕГРОВАНОЇ ІМПЛІЦИТНОЇ ДІАГНОСТИКИ ОСОБИСТІСНИХ ДИСПОЗИЦІЙ ЗА ОЗНАКАМИ НЕВЕРБАЛЬНОГО КОМПОНЕНТУ СПІЛКУВАННЯ

У статті обґрунтовується можливість реалізації інтегрованого підходу до імпліцитної діагностики особистісних диспозицій за ознаками невербального компоненту спілкування, що відбивають позитивність ставлення суб'єкта спілкування до співрозмовника, зумовленого рівнем сформованості єдиного фактору особистості. Формою прояву ставлення пропонується вважати експліцитно виражену невербальними засобами комунікативну інтенцію.

Ключові слова: особистісні диспозиції, імпліцитна діагностика, позитивне ставлення, Єдиний фактор особистості, невербальний компонент спілкування.