

## **ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ УСПІШНОСТІ РОЗПІЗНАВАННЯ ПРИХОВАНИХ МИСЛЕННЄВИХ ОБРАЗІВ (СТАН ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ)**

Аналіз досліджень зарубіжних і вітчизняних фахівців, представлений у статті, свідчить про те, що серед «людських чинників», які можуть впливати на успішність розпізнавання прихованих мисленнєвих образів, більшу роль, ймовірно, відіграють не демографічні фактори (стать, вік та навіть професійне спрямування), а певні особистісні фактори (досвід, установки та ін.), які поки що досліджені недостатньо, але актуальність їх ідентифікації суттєво зростає на сучасному етапі розвитку психології, що характеризується збільшенням інтересу до імпліцитних методів діагностики особистості.

**Ключові слова:** приховані мисленнєві образи, розпізнавання неправди, особистісні фактори, установка на правду, міжособистісна комунікація.

Анализ исследований зарубежных и отечественных специалистов, представленный в статье, свидетельствует о том, что среди «факторов человека», которые могут влиять на успешность распознавания скрытых мысленных образов, большую роль, вероятно, играют не демографические факторы (пол, возраст и даже профессиональная направленность), а определенные личностные факторы (опыт, установки и др.), которые пока исследованы недостаточно, но актуальность их идентификации существенно возрастает на современном этапе развития психологии, характеризующимся ростом интереса к имплицитным методам диагностики личности.

**Ключевые слова:** скрытые мысленные образы, распознавание лжи, личностные факторы, установка на правду, межличностная коммуникация.

Живучи у суспільстві, люди постійно вступають у міжособистісні стосунки, невід'ємною частиною яких є введення в оману. Досить довгий час явище приховування мисленнєвих образів було прийнято морально засуджувати, а не досліджувати. Лише на початку ХХ століття з появою робіт Ж. Дюпра та К. Мелітана проблема неправди вперше постає у психології.

**Постановка проблеми.** Важливість викриття прихованої інформації не викликає сумнівів, адже від уміння розпізнати неправду залежить успішність багатьох фахівців, що у своїй про-

фесійній діяльності зіштовхуються з приховуванням інформації та спробами введення в оману: слідчих, суддів, менеджерів з персоналу, психотерапевтів, педагогів та інших.

Проте, впродовж багатьох років більше уваги приділяється дослідженню людини, яка вміє успішно вводити в оману, ніж властивостей реципієнтів, що сприяють розпізнаванню прихованих мисленневих образів. Найбільш досліджуваними є виокремлення ознак вербальної та невербальної поведінки, а також психофізіологічних станів, за якими можна розпізнати, чи має намір комунікант ввести в оману співрозмовника. Роль розпізнавача прихованої інформації довгий час залишалась недооціненою. І тільки з 40-х рр. дослідників починають цікавити здібності людини до розпізнавання прихованої інформації та фактори, що впливають на цей процес. Так, якщо у 1980 р. Краут аналізував здобутки 10 досліджень з цієї тематики, то пізніше, після 1980-х рр., Фрай (2000) наводить аналіз вже 39 досліджень, а станом на кінець 2005 р. ДеПауло описує результати 206 досліджень [28].

Серед психологів, що вивчали здібність людини до розпізнавання прихованих мисленневих образів (ПМО), найбільш відомі: П. Екман, Б. ДеПауло, О. Фрай, М. О'Салліван, Р. Хард, М. Хартвінг, К. Аск, В. Знаков, О. Климівська та ін. Проте, не зважаючи на велику кількість публікацій, роль особистості у процесі декодування ПМО залишається нез'ясованою та продовжує викликати наукові дискусії.

**Метою статті** є аналіз зарубіжних і вітчизняних робіт з проблеми здібності до розпізнавання прихованих мисленневих образів.

**Успішність людини у розпізнаванні прихованої інформації.** У середньому люди вводять в оману у кожній 4 взаємодії, що триває більше 10 хвилин [1]. За тиждень з усіх людей, з якими спілкується комунікант, жертвами введення в оману стають 34%. Близьких людей та шлюбних партнерів вводять в оману рідше, ніж коханців, хоча під час введення в оману коханих кількість наявних ознак ПМО збільшується [15; 17; 25]. Лише 18% повсякденних та побутових обманів людина викриває [25].

Успішність детекції ПМО, за результатами досліджень, варіюється у межах 45-60%, тобто не виходить за межі випадковості.

Встановлено, що студенти розпізнають ситуації ПМО у 52,81% випадків, полісмени – 55,7%, судді – 56,3%, військові – 55,67%, психіатри – 57,6% [35]. Виключенням можуть слугувати лише таємні агенти, які розпізнають ПМО з точністю понад 70% за умов навчання за спеціальними програмами [4; 25].

В цілому, як стверджують дослідники, рід діяльності не суттєво впливає на успішність розпізнавання ПМО [39].

Окремо варто зупинитися на статистиці розпізнавання ПМО правоохоронними органами на території України, яку наводить О. Переверза (2000 р.). Вона зазначає, що завідомо неправдиві показання в ході слідства давали 28% свідків, 24% потерпілих, 44% підозрюваних, 52% обвинувачених. У ході допиту було викрито намір ввести в оману лише у 6% свідків, 10% потерпілих, 7% підозрюваних, 9% обвинувачених, 4% підсудних [21].

Деякі спостереження представляють інтерес як основа висунення гіпотез, що потребують перевірки. Наприклад, багато дослідників підкреслюють наявність у більшості суб'єктів взаємодії *стихійної установки на правдивість* повідомлень, тому правду вони розпізнають краще (середній коефіцієнт розпізнавання – 67%) за неправду (47%). Установку на правду було виявлено у 61,5% досліджень з розпізнавання ПМО. Встановлено також, що під час розпізнавання повідомлень як правдивих досліджувані відчувають менший дискомфорт і більш впевнені у своєму судженні, а комунікант викликає в них більшу симпатію [4; 25; 26; 28; 31; 35-36; 38-39].

На думку О. Фрая, люди краще розпізнають правду, бо схильні думати, що їх не введуть в оману; мають стереотипне уявлення про поведінку дезінформатора і, якщо не знаходять відомих їм ознак введення в оману, схильні вважати повідомлення правдивим [23]. ДеПауло зазначає, що правдивість схвалюється з позицій моральності, тому люди пишаються собою, коли кажуть правду, а довіру іншим культивують як одну зі своїх чеснот [28].

Досліджуючи вплив установки на правду у різних ситуаціях комунікації, М. О'Салліван довела, що люди схильні вважати першу отриману інформацію правдивою. У її дослідженні реципієнтам попарно демонструвалися правдиві і неправдиві повідомлення від одного й того ж комуніканта. Досліджувані були набагато точнішими, коли першим бачили правдивий виступ. Якщо ж першою демонструвалася неправда, порядок демонстрації не впливав на точність суджень. На думку О'Салліван, результати пояснюються наявністю установки на правду у реципієнтів, навіть коли вони сприймають першою неправда, а правду (яка може видатися їм «більш чесною») другою – змінити своє рішення щодо правдивості першої отриманої інформації вкрай складно [40]. Вивчення установки на правдивість як вихідної передумови успішності розпізнавання ПМО вбачається достатньо перспективним напрямком досліджень.

***Розпізнавання прихованих мисленневих образів і статъ.***  
Останні дослідження показують, що чоловіки та жінки створюю-

ють ситуації з ПМО з однаковою частотою [17]. Відмінності полягають у контексті ситуації введення в оману [25] та ступені усвідомленості своїх висловлювань [11; 13].

Так, жінки вводять в оману здебільшого для підтримки інших людей [11; 17]. Для чоловіків характерні самоорієнтовні ПМО, метою яких виступають користь, приховування власної неповноцінності, маніпулювання іншими людьми. Чоловіки схильні вводити в оману відносно інформаційного наповнення повідомлення, тоді як жінки – відносно почуттів [17; 26].

Заслуговує уваги й той факт, що чоловіки та жінки не в однаковій мірі усвідомлюють ситуації власних ПМО. Цей аспект суттєво впливає на успішність їх розпізнавання, адже неусвідомлена неправда не є брехньою у повній мірі [25]. Так, чоловічі ПМО здебільшого ситуативні, чоловіки точніше жінок можуть описати ситуації, в яких вводили в оману, вони більш точно усвідомлюють мету ПМО, критичніше жінок оцінюють власну чесність [11]. Для чоловіків характерне розуміння ПМО у відповідності з правовими нормами («як має бути») [10]. Жінки вище оцінюють свою схильність до створення ситуації ПМО. Для них характерний плавний перехід від правди до обману, а також «маленька неправда» – нешкідливе перебільшення, метою якого є усвідомлене бажання справити враження. Жінки здебільшого схильні вводити в оману і при цьому щиро вважати себе чесними особами [11; 18].

До безпосередньої ситуації ПМО чоловіки схильні готуватися заздалегідь. Зазвичай, вони обмірковують свою легенду та «шляхи відступу». Завдяки цьому у ситуації ПМО вони більш обережні, раціональні, спокійні, порівняно з жінками. Жінки ж у ситуації ПМО діють більш спонтанно й емоційно. Для них характерне «входження в образ» з подальшою імпровізацією [10]. Жінки, що викрили акт ПМО, більш роздратовані, ніж чоловіки. Для жінок викриття ПМО більш негативно впливає на подальші стосунки з суб'єктом, що вводив в оману [25]. Ці спостереження свідчать про те, що при розпізнаванні ПМО чоловіків доцільно орієнтуватись на ознаки розбіжностей у характеристиках підготовленої мови і спонтанної, а у жінок, можливо, – на розбіжності між спонтанним мовленням у спокійному стані і стані емоційної напруги, які детально досліджувалися у роботах Е.Л. Носенко [19-20].

Для маскулінних та фемінних досліджуваних характерне розуміння ситуацій ПМО, відповідне чоловікам та жінкам [13].

Слід зазначити, що більшість досліджень не виявляють суттєвих відмінностей у рівнях розпізнавання ПМО між чоловіками

та жінками [10; 24; 31; 37; 39]. Відомо, що жінки більше схильні вірити у правдивість повідомлення, хоча при цьому краще розпізнають брехню своїх партнерів [25].

Для оцінки повідомлення як правдивого чи неправдивого чоловіки та жінки орієнтуються на різні аспекти спілкування [15]. Так, для чоловіків важливий інформаційно-логічний зміст повідомлення та дії комуніканта. Вони більше звертають увагу на факти та їх можливу невідповідність дійсності, а також витрачають більше часу на судження [9; 16; 37]. Жінки більш орієновані на пошук протиріч між вербальною та невербальною поведінкою, вони інформованіші щодо проявів неправди та звертають увагу на більшу кількість сигналів. Для жінок на перший план виступає процесуальний аспект ситуації ПМО, вони схильні виправдовувати людину, котра вводить в оману, частіше за чоловіків називають причини неправди. У тісних міжособистісних відносинах жінки частіше ігнорують ознаки прояву ПМО [9; 25; 37]. Важливо зазначити, що жінки краще за чоловіків інтерпретують емоції та невербальну поведінку, проте на точності розпізнавання ПМО це не відбивається, оскільки жінки успішно розпізнають емоції, що демонструються, у той час як під час неправди емоції приховуються [25].

***Розпізнавання прихованих мисленнєвих образів і вік.*** Здатність до детекції ПМО – не вроджена якість, вона формується та розвивається в онтогенезі. Ще до 3 років діти схильні до оманливої поведінки, проте вони не розуміють її зв'язок з утворенням хибних суджень в інших людей. З 4 років дитина починає усвідомлювати сутність обману (як вербального, так і невербального) і вже з 5 років зв'язок між обманними діями і введенням в оману [14; 22; 23]. Повністю усвідомлена здатність до породження ПМО формується у дитини 7-8 років і удосконалюється до 16-17 років, коли розуміння ситуації ПМО максимально наближається до дорослого [17].

Слід відзначити, що діти охоче вводять в оману ровесників та незнайомих, але їм вкрай важко обманювати близьких [17]. Дитячі ситуації ПМО розпізнати тим легше, чим молодша дитина [25].

Діти від 5 до 11 років починають розуміти відмінності між правдою та перебільшенням (малюки вважають останнє брехнею). 7-ми річні діти вважають, що клятви – це неправда, невпевненість та припущення у виступі співрозмовника (наприклад, фрази: «Я думаю, що треба так, але я не впевнений») вони також схильні розцінювати як неправдиві повідомлення. Для дітей основним

критерієм правдивості виступає відповідність інформації фактам, тоді як для дорослих – віра комуніканта в істинність своїх слів. Розуміння ситуації ПМО максимально наближене до дорослого формується у дитини у підлітковому віці [9].

Здібність до розпізнавання ПМО, що сформувалася у юнацькому віці, вважається сталою та погано піддається корегуванню [4; 26]. Екман встановив, що розпізнавання ПМО не пов'язане з віком досліджуваних, винятком можуть бути хіба що таємні агенти та поліграфісти, в яких з віком успішність розпізнавання ПМО погіршується. Наводячи данні дослідження Kohken, в якому описується пряма кореляція віку з успішністю суджень, Екман піддає його критиці за залучення занадто молодого вибірки досліджуваних [32]. Проте, у дослідженні людей-феноменів з високим рівнем розпізнавання ПМО, зазначається, що більшість з них відкрили свій дар у зрілому віці [25].

В цілому, питання щодо ролі віку в успішності розпізнавання ПМО не знайшли однозначної відповіді та продовжують лишатися відкритими [32].

*Спроби систематизації чинників успішності розпізнавання ПМО.* Результативність розпізнавання ПМО залежить як від внутрішньо-індивідуальних, так і від зовнішньо-ситуативних факторів. Багато дослідників у своїх працях робили спроби систематизувати ці фактори.

П. Екман зазначає, що більшість суб'єктів, схильних до введення в оману, допускають очевидні помилки, які лишаються непоміченими, бо комуніканти мають низькі навички їх декодування. Автор наводить ряд причин низького рівня розпізнавання ПМО реципієнтами. Серед них: еволюційна непідготоваленість розпізнавачів; особливості виховання, де батькам буває вигідно вводити в оману дитину, щоб вона не могла викрити їх наміри; негативний вплив підозрілості на стосунки з оточуючими; схильність не помічати брехню, коли вона є меншим лихом, порівняно з правдою; суспільні правила ввічливості, коли від співбесідника неетично дізнаватися більше, ніж той хоче розповісти [25]. До зазначених причин О. Фрай також додає, що не існує типових ознак оманливої поведінки; люди часто схильні ідентифікувати нетипову поведінку співрозмовника як ознаку неправди; у близьких стосунках формується тенденція довіряти одне одному та оцінювати партнера як чесну особу; також розповсюджена хибна думка, що якщо співбесідник поводить себе нервово, він обов'язково щось приховує [25].

До наведених факторів ДеПауло додає, так звану, «подвійну природу обману», коли комуніканту його неправда видається

менш шкідливою, ніж оточуючим. У такому разі свою поведінку легше раціоналізувати та виправдати. Тому коли реципієнт чекатиме, що співрозмовник «горітиме від сорому», не знаходитиме собі місця та ховатиме очі, – комунікант може виглядати абсолютно спокійним та не виказувати жодної з цих ознак, що також ускладнюватиме викриття його брехні [28].

Категоризуючи фактори, що впливають на успішність розпізнання ПМО, більш детально О. Фрай та Б. ДеПауло виділяють наступні:

1) *умови вивчення ситуації розпізнання ПМО*. Частіше за все, розпізнання ПМО вивчається у рамках лабораторних експериментальних досліджень. Такі дослідження мають ряд недоліків: вони відрізняються від реальних ситуацій комунікації, досліджуваним необхідно швидко приймати рішення, коли вони спостерігають за комунікантом впродовж відносно короткого проміжку часу, особистісна значимість успішного розпізнавання для них невелика, до того ж вони не знайомі зі звичною поведінкою людини, що вводить в оману [25]. Більшість цих проблем так чи інакше вирішується дослідниками при побудові експериментальних планів [4; 27; 25; 39];

2) *характеристики ситуації взаємодії*. Встановлено, що краще розпізнаються ситуації ПМО знайомих людей, де розпізнавачі мають уявлення про те, як поводить себе комунікант у повсякденному житті (72%); (за даними, які наводить ДеПауло, – 55,91% у порівняно з ПМО незнайомих – 52,2%). Повідомлення від інтимних партнерів розпізнаються у середньому у 58% випадків. ПМО дітей, що старші 8 років, розпізнаються не краще, ніж ПМО дорослих (52%), навіть вчителями та соціальними працівниками. Однак, дитячі ситуації ПМО краще розпізнають ті, у кого є власні діти (82%) [25; 26].

Також існують розбіжності при розпізнаванні ситуацій ПМО безпосередньо у спілкуванні та «зі сторони» (наприклад, при демонстрації відеозаписів). Під час безпосередньої взаємодії повідомлення розпізнаються гірше, адже реципієнт змушений давати зворотній зв'язок, що зменшує його концентрацію на пошуку «витоків» інформації. ДеПауло також зазначає, що під час безпосередньої взаємодії збільшується тенденція вважати повідомлення правдивим, проте Бургун у своєму дослідженні не підтвердив ці результати [28; 36; 38];

3) *дезінформаційне середовище*. Сучасними медіа культивується занадто стереотипний образ поведінки комуніканта. Тому при розпізнаванні ПМО люди здебільшого орієнтуються на об-

личчя, яке досить легко контролювати. П. Екманом встановлено, що якщо у дослідженні демонструється обличчя комуніканта, воно відволікає реципієнтів, і результати розпізнавання ПМО у них нижчі, ніж при розпізнаванні за мовленням чи рухами рук та ніг [26; 28]. ДеПауло встановила, що при несуттєвих розбіжностях між вербальною та невербальною поведінкою розпізнавачі віддають перевагу невербальній («феномен візуальної першості»). Люди, що добре розпізнають ПМО, демонструють низький рівень «феномена» для обличчя, але високий для декодування рухів тіла [9];

4) *мотивація*. Існує розповсюджена та експериментально підтверджена думка, що при високій мотивації ввести в оману комунікант робить більше помилок, тому його легко викрити [35]. Як зазначає ДеПауло, ця установка не завжди спрацьовує, адже навіть високо замотивований у тому, щоб йому повірили, комунікант може не вважати себе винним. Навпаки, він може думати, що робить добру справу, тому ознак сорому та провини не виказуватиме [28];

5) *ступінь підготованості висловлювання*. На успішність розпізнавання повідомлення впливає ситуація, у якій опиняється комунікант: чи має він можливість підготувати свою промову, чи має говорити спонтанно. ДеПауло, аналізуючи дослідження з розпізнавання ПМО, зазначає, що у більшості з них спонтанні повідомлення розпізнаються краще за підготовлені. При цьому підготовлена відповідь сприймається здебільшого як правдива [28];

6) *знайомство зі стилем комунікації*. Встановлено, що люди використовують різні стилі комунікації щодо привабливих та непривабливих суб'єктів, а ті, в свою чергу, звикають до стилю комунікації, характерного для їх зовнішності, і краще розпізнають повідомлення відповідного стилю [25]. У кроскультурних дослідженнях було виявлено, що чорношкірі особи роблять більше рухів та уникають зорового контакту, американці та китайці розрізняються за кількістю саккад, під час демонстрації зображення американці розглядають фігуру, тоді як китайці вивчають тло [25; 30].

Здібність до розпізнавання ПМО не різниться за культурою. Хоча у представників своєї культури ситуації ПМО розпізнаються краще. Це пов'язано з подібністю прояву невербальних сигналів у межах своєї культури, котрі представниками іншої культури можуть інтерпретуватися як ознаки неправди [30];

7) *психологічні характеристики комуніканта*. Експресивні та сором'язливі люди краще входять у довіру, а інтровертовані та соціально-тривожні, навпаки, викликають підозру. П. Екман ви-



ділив 2 типи помилок, пов'язаних з особистістю комуніканта: а) капкан Брокау – коли типова для особистості поведінка зі сторони може виглядати як ознаки ПМО; б) помилка Отелло – не розуміння того, що людина, коли її підозрюють у ситуації ПМО, веде себе надто тривожно та підозріло [26]. Дослідники зазначають, що більш схильні до створення ситуації ПМО активні, владні, енергійні люди і особи з високою тривожністю, нейротизмом та екстернальністю [2; 8; 12]. Артисти, психопати та люди з невербальними здібностями (але не з ораторськими) більш успішні у цьому процесі [17; 25]. Люди, що хочуть справити враження, або соціально бажані, можуть демонструвати менше рухів під час продукування ПМО [25]. Зв'язку інтелектуальних здібностей із частою породження ПМО не виявлено [12], проте існують припущення, що вони можуть бути пов'язані з успішністю введення в оману інших [25]. Низька інтернальність часто пов'язана з підозрілістю: такі суб'єкти більш схильні приписувати іншим поведінку, характерну для ситуації ПМО [6]. Менш схильні до породження ситуації з ПМО боязкі особи, що страждають від почуття провини [3];

8) *психологічні характеристики реципієнта*. Багатьма дослідниками підкреслюється, що цей напрямок досліджень новий для психології та майже не розроблений [25; 11; 39]. О'Салліван, проводячи семінари з розпізнання ПМО, дослідила 13000 осіб і встановила, що 0,2% з них (31 людина) мають феноменально високий рівень розпізнання ПМО – понад 80%. Вона назвала цих людей «чарівниками» («wizards»). Багато з них знайшли у себе дар розпізнання ПМО вже у достатньо зрілому віці. За статевою ознакою «чарівники» поділяються приблизно порівну, живуть в Америці, працюють від юристів до мисливців, мають різний рівень освіти та характеризуються специфічним комунікативним досвідом [39]. Результати дослідження належать до, так званого, «методу кейсів» (дослідження поодиноких випадків), тому особистісний профіль успішного верифікатора повідомлень за ними скласти вкрай складно. Досліджень факторів, що роблять людину успішним розпізнавачем ПМО, майже не проводилося [25].

Отже, аналіз літератури показав, що стать, вік та напрям діяльності суттєво не впливають на успішність розпізнавання ПМО, у той час як особистісні властивості реципієнта, наприклад, установка на правду, можуть покращувати виконання цієї задачі. У світлі цього актуальним вбачається вивчення саме особистісних властивостей, що сприяють успішній верифікації повідомлень.

**Висновки.** Інтерес дослідників до викриття дезінформації останнім часом збільшується, включаючи в себе не тільки ви-

вчення особливостей комуніканта, що свідчать про намір ввести в оману, а й психологічних властивостей реципієнта, котрі сприяють викриттю прихованої інформації.

Аналіз досліджень показав, що здібність людини до розпізнавання ПМО варіюється у межах 40-60% , причому правдиві повідомлення розпізнаються краще через так звану «установку на правду». Успішність викриття суб'єкта, котрий вводить в оману, загалом, не пов'язана з віком, статтю та сферою діяльності реципієнтів. До факторів, що впливають на успішність розпізнавання ПМО, дослідники відносять: умови вивчення ситуації розпізнавання ПМО, характеристики ситуації взаємодії, вплив дезінформаційного середовища, мотивацію та рівень підготовки комуніканта, знайомство зі стилем комунікації, характеристики реципієнта тощо.

Досліджень особистісних властивостей успішності розпізнавання ПМО майже не проводилося, проте аналіз літератури свідчить про те, що деякі з них, наприклад, установка на правду, життєвий досвід, позитивність, покращують розпізнавання повідомлень. Тому вивчення саме особистісних факторів, котрі сприяють успішному декодуванню ПМО, сьогодні є актуальною психологічною задачею.

#### Список використаних джерел

1. Акименко А.К. Взаимосвязь представления о лжи и стратегии поведения в системе социально-психологической адаптации личности: автореф. дис. ... на соискание учебной степени канд. психол. наук: спец. 19.00.05 «Социальная психология» / А.К. Акименко. – О., 2008. – 25 с.
2. Былкина Н.Д., Развитие представления детей об эмоциях в онтогенезе / Н.Д. Былкина, Д.В. Люшин // Вопросы психологии. – 2000. – №5. – С. 38-48.
3. Вильсон Г. Психология артистической деятельности. Таланты и поклонники / Г. Вильсон. – М.: Когито-Центр, 2001. – 384 с.
4. Гулевич О.А. Роль профессионального опыта в распознавании лжи / О.А. Гулевич, А.В. Стукалина // Вопр. психологии. – 2011. – №6. – С. 57-66.
5. Дубровский Д.И. Полуправда, ее природа и социальные функции / Д.И. Дубровский // Философские науки. – 1990. – №11. С. 15-27.
6. Знаков В.В. Индивидуальные различия в понимании обмана в малом бизнесе / В.В. Знаков // Психологический журнал. – 1994. – №6. – С. 51-60.

7. Знаков В.В. Категории правды и лжи в русской духовной традиции и современной психологии понимания / В.В. Знаков // *Вопр. психологии.* – 1994. – №2. – С. 55-64.
8. Знаков В.В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание / В.В. Знаков // *Вопр. психологии.* – 2002. – №6. – С. 45-54.
9. Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания / В.В. Знаков // *Вопросы психологии.* – 1993. – №2. – С. 9-17
10. Знаков В.В. Половые различия в понимании неправды, лжи, обмана / В.В. Знаков // *Психологический журнал.* – 1991. – №1. – С. 38-63.
11. Знаков В.В. Половые, гендерные и личностные различия в понимании моральной дилеммы / В.В. Знаков // *Психол. журнал.* – 2004. – №1. – С. 41-52.
12. Знаков В.В. Почему лгут американцы и русские: размышления российского психолога над книгой П. Экмана / В.В. Знаков // *Вопросы психологии.* – 1995. – №2. – С. 84-92.
13. Знаков В.В. Самооценка правдивости и понимание субъектом честности / В.В. Знаков // *Психологический журнал.* – 1993. – №5. – С. 13-23.
14. Климовська О.Ю. Особливості дослідження здібності до розпізнавання брехні / О.Ю. Климовська // *Право і безпека.* – 2009. – №3. – С. 124-128.
15. Красников М.А. Феномен лжи в межличностном общении / М.А. Красников // *Общественные науки и современность.* – 1999. – №2. – С. 176-185.
16. Манеров В.Х. Успешность восприятия говорящего в зависимости от индивидуальных особенностей слушателей / В.Х. Манеров // *Вопросы психологии.* – 1990. – №1. – С. 147-154.
17. Морозова О.И. Ложь как деструктивное образование: лингвокогнитивный аспект / О.И. Морозова – Х.: Экограф, 2005. – 300 с.
18. Мягких С.Г., Некоторые аспекты из психологии лжи / С.Г. Мяких, А.М. Петров/ *Электр. ресурс.* – Режи доступа: URL: <http://www.mytests.ru/articles/633/>
19. Носенко Э.Л. Особенности речи в состоянии эмоциональной напряженности / Э.Л. Носенко. – Днепропетровск: изд-во ДГУ, 1975. – 132 с.
20. Носенко Э.Л. Эмоциональные состояния и речь / Э.Л. Носенко. – К.: Вища школа, 1981. – 196 с.
21. Переверза О.Я. Формування неправдивих показань, система тактичних прийомів їх виявлення і подолання: автореф.

- дис. ... на здоб. ступ. канд.. юрид. наук: спец. 12.00.09 «Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза» / О.Я. Переверза. – Х., 2000. – 16 с.
22. Салимгариева М.Ф. Мотивация лжи у детей младшего школьного возраста / М.Ф. Салимгариева // Материалы международной конференции студентов и аспирантов «Ломоносов», Т.4. – С. 72.
  23. Сергиенко Е.А., Понимание обмана детьми дошкольного возраста в норме и при аутизме / Е.А. Сергиенко, Е.И. Лебедева // Психологический журнал. – 2003. – №4. (Т. 24). – С. 54-65.
  24. Симоненко, С.И. Поведение человека в процессе отборочного интервью как фактор, вызывающий доверие / С.И. Симоненко // Вопросы психологии. – 1999. – №6. – С. 77-89.
  25. Фрай О. Ложь: 3 способа выявления. Как читать мысли лжеца. Как обмануть детектор лжи / О. Фрай. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2006. – 288 с.
  26. Экман П. Психология лжи / П. Экман. – СПб.: Питер, 2000. – 272 с.
  27. Ask K. Individual Determinants of Deception Detection Performance: Need for Closure, Attributional Complexity and Absorption / K. Ask, P.A. Granhag // Gothenburg Psychological Reports. – 2003. – №1. – P. 2-14.
  28. Bond C.F. Accuracy of Deception Judgments / C.F. Bond, B.M. DePaulo // Personality & Social Psychology Review, 2006. – P. 214-234.
  29. Bond C. Lies travel: mendacity in a mobile world / C. Bond., S. Rao; ad. by P.A. Granhag. The detection of deception in forensic contexts // New York: Cambridge, 2004. – P. 127-148.
  30. Bruni T. Cross-Cultural Variation and fMRI Lie-Detection / T. Bruni /: URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1983536](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1983536)
  31. DePaulo B. Discerning lies from truths: Behavioral cues to deception and the indirect pathway of intuition // B.M. DePaulo, W.L. Morris, ad. by P.A. Granhag. The detection of deception in forensic contexts // New York: Cambridge, 2004. – P. 15-40.
  32. Ekman P. Who can catch a liar? / P. Ekman, M. O'Sullivan // American psychology. – 1991. – №9. – P. 913-920.
  33. Ekman P. Lie detection and language comprehension / P. Ekman // Nature. – 2000. – Vol. 405. – P. 159.
  34. Ekman P. Why don't we catch a liar? / P. Ekman // Social research. – 1996. – Vol. 65. – P. 802-817.

35. Ekman P. A few can catch a liar / P. Ekman, M. O'Sullivan, M.G. Frank // *Psychological Science*. – 1999. – Vol. 10. – P. 263-266.
36. Hartwig M. Deception detection: Effects of conversational involvement and probing / M. Hartwig, P.A. Granhag, L.A. Stromwall, A. Vrij // *Gothenburg Psychological Reports*. – 2002. – №4. – P. 11-23.
37. Hurd K. Decoding deception: a look at the process / K. Hurd, P. Noller // *Journal of Nonverbal Behavior*. – 1988. – №12(3). – P. 217-233 p.
38. Masip J. Defining deception / J. Masip, E. Garrido, C. Herrero C. // *Anales de psicología*. – 2004. – №1. – P. 147-171.
39. O'Sullivan M. The wizards of deception detection / M. O'Sullivan, P. Ekman ad. by P.A. Granhag. *The detection of deception in forensic contexts* // New York: Cambridge, 2004. – P. 269-286.
40. O'Sullivan M. The effect of comparisons on detecting deceit / M. O'Sullivan, P. Ekman, V.F. Wallace, // *Journal of nonverbal behavior*, 1988. – №12(3). – P. 203-215.

The analysis of studies of foreign and domestic experts, presented in the article, shows that, among the factors which can affect the success of lie detection, important place is occupied, perhaps, not by demographics (gender, age, and profession), but personality factors. It has been established that men and women differ by the creation of situations of lie and level of awareness of their own statements, but not by the success of lie detection.

At the study of age characteristics it was established that the ability to detect a lie is formed in humans to adolescence and small increases subsequent. Therefore at research the success of lie detection should be involved people over 18 years old.

Paradoxically, the profession does not affect the success of lie detection: judges, police, psychiatrists and psychotherapists detect lie not much better than students.

Some personality factors have not been investigated, but in this area of research have found interesting results. It has been established that the «truth bias», experience and positive thinking increase successful of lie detection. The relevance of identification personality factors increases at the present stage of development of psychology, which is characterized by the growth of interest in implicit methods for study of personality.

**Keywords:** hidden mental images, lie detection, personality factors, truth set up, interpersonal communication.

*Отримано: 11.01.2013 р.*