



## ПСИХОЛОГИЯ

УДК 159.925.8

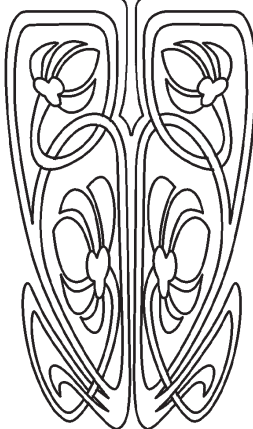
### ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПРИ СООБЩЕНИИ ЛОЖНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Э. Н. Асланбекова

Асланбекова Эльмира Наримановна – аспирант кафедры общей и социальной психологии,  
Саратовский государственный университет  
E-mail: Asl-rav-vit@mail.ru



НАУЧНЫЙ  
ОТДЕЛ



Проведен сравнительный анализ понятий «ложь», «невербальное поведение», «невербальная коммуникация», «невербальное межличностное общение»; статья посвящена проблеме ложности информации в межличностных отношениях людей; отмечаются недостаточная изученность и неэффективность существующих методов детекции лжи; обосновывается необходимость верификации ложной информации по особенностям невербального поведения личности; раскрыты основные направления изучения невербальной коммуникации и описана структура невербального поведения; приводится теоретический анализ проблемы невербального поведения при сообщении ложной информации; обосновывается значимость оптической системы как одной из самых информативных систем невербального поведения человека в ситуации определения ложности информации; выделены подходы к трактовке невербального поведения во время произнесения ложной информации.

**Ключевые слова:** невербальное поведение, диагностика лжи, ложь, особенности невербального поведения, невербальное межличностное общение, невербальная коммуникация.

Ложь – один из сложнейших многомерных феноменов межличностного взаимодействия. Проблема диагностики лжи становится по-настоящему актуальной, учитывая широту распространения данного коммуникативного явления. Ложность сообщения информации присутствует во всех сферах человеческого существования, и практически каждый из нас сообщал ложь. При сообщении лживой информации у человека происходит состояние душевного дискомфорта и стремление не сообщать ложь или оправдать себя. Необходимость поиска надежных и простых в использовании инструментариев диагностики лжи обоснована как теоретической неразработанностью данной проблемы, так и запросами практики.

В связи с тем, что понимание лжи различно, рассмотрим содержание понятия лжи, представленного в научных работах. В «Толковом словаре» С. И. Ожегова: «Обмануть – значит вводить в заблуждение, поступить нечестно по отношению к другому человеку. Обмануться — осуществить ошибку в своих оценках, ожиданиях, чувствах <...> Лгать, значит высказывать неправду» [1].

А. Р. Рагинов указывает, что лгать «всегда значит ставить на место действительности какой-нибудь предпочтительный для лгущего вымысел и заменять действительно происходившие факты такими, какими их хотелось бы представить лжецу» [2].

Еще Н. В. Крогиус отмечал ряд характерных особенностей лжи:

- 1) ложь – явление социальное;
- 2) ложь отлична от заблуждений и ошибок, в ее основе лежит осознание субъектом неправильности высказываемых им положений;



3) ложь – средство определенного воздействия на других людей, используемое для того, чтобы образовать у них желаемые суждения и убедить их действовать в желаемом для лжеца направлении [3].

В. Штерн считает, что ложь – это сознательное неверное высказывание, которое служит для достижения определенных целей. Ей присущи три признака:

- 1) осознание ложности высказывания;
- 2) наличие намерения обмануть собеседника;
- 3) целесообразность (направленность на достижение какой-либо выгоды) [4].

П. Экман полагает, что ложь – действие, с помощью которого один человек сообщает неверную информацию другому и делает это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях [5]. Он выделил два типа лжи: искажение и умолчание. При умолчании лжец не сообщает ложной информации, только утаивает истинную. При искажении он предпринимает дополнительные действия – утаивает истину и предоставляет взамен неё ложную информацию, которую выдает за истинную [6].

В. В. Знаков ложь определяет как умышленную передачу сведений, которые не соответствуют действительности. Суть лжи, по мнению автора, каждый раз сводится к тому, что человек уверен в истинности определенной информации, а в общении сознательно выражает ложную. Цель лгущего заключается в передаче ложного сообщения, дезинформировании партнера с помощью невербальных или вербальных средств коммуникации [7–9].

В науке выделялись различные направления и подходы к изучению невербального поведения. В первом подходе – паралингвистическом невербальное общение рассматривалось как сопровождение вербального. В рамках этого подхода исследователи в основном интересовались такими явлениями, как громкость голоса, диапазон речи, длительность и скорость речи, паузы, речевые ошибки. Его сторонники полагали, что невербальное поведение помогает лучше довести до другого человека смысл слов, т.е. является вспомогательным по отношению к вербальному [10, 11].

В исследовании невербального поведения помимо паралингвистического существует лингвоцентрический подход, который долгое время играл ведущую роль. В рамках этого подхода Л. Бердвистелом была выделена лингвистическая модель. По его мнению, поведение человека складывается из элементарных единиц движения – кинем, так же как речь складывается из слов. Именно Л. Бердвистел первым ввел понятие кинесики [10].

Результаты исследований, проведенных психологами Г. Келманом, Э. Валенстайном, ука-

зывали на то, что люди с нарушениями в речевой деятельности сохраняют способность опознавать невербальное поведение собеседника. Исследователи сделали вывод, что неречевой способ сообщения информации может существовать независимо от речевого [10, 12]. Исследования П. Экмана пошатнули позиции сторонников лингвоцентризма, так как он пришел к выводу, что во всем мире люди практически одинаково интерпретируют и выражают эмоции [6, 13].

Американский психолог Р. Харрисон считает, что большая часть неречевой информации не может быть переведена на какой-либо язык без потери её смысла для партнеров. Результаты его исследований выявили, что речевой язык обладает такими характеристиками, как определенность, дискретность, произвольность, а невербальный имеет противоположные признаки: непроизвольность, континуальность, вероятностное происхождение [10, 14]. С этого момента выделился деятельностный подход, суть которого заключается в том, что невербальная коммуникация – это непосредственный способ сообщения информации [10]. Проблема понимания того, что скрывается за невербальными проявлениями поведения человека, стала объектом изучения большого количества ученых [10, 14]. В. Лабунская предложила систему понятий, в которую входят невербальное поведение, невербальная коммуникация, невербальное общение, невербальная интеракция. Рассмотрим подробнее каждое из них [10, 15].

Невербальное общение – способ передачи информации, представления о партнере, организации взаимодействия, осуществление влияния на собеседника невербальными средствами [12, 13]. Невербальное поведение включается в понятие невербального общения; оно характеризуется целостностью, непроизвольностью и вариабельностью [12]. Под невербальной коммуникацией понимается «система невербальных кодов», символов, знаков, которые используются для передачи сообщения с большей степенью точности [12, 13].

По мнению Г. М. Андреевой, невербальная коммуникация – это передача невербальных сообщений между людьми, а также их интерпретация. Невербальные сообщения могут передаваться посредством: оптической и кинетической (мимика, жесты) систем знаков, тактильной системы (прикосновения), параязыка (паралингвистической и экстралингвистической системы знаков), организации микросреды общения (изменении характеристик пространства общения), ольфакторной системы (различных запахов), визуального контакта [12, 16].

Как следует из исследования, представленного Лабунской, невербальное поведение состоит из четырех систем отражения: 1) оптической; 2) ольфакторной; 3) тактильной; 4) акустической. Под первой понимаются движения, воспринимаемые



человеком зрительно, регулирующие функцию в общении, а также экспрессия лица и фигуры человека [12, 15].

Большое количество исследователей с уверенностью утверждают, что по пантомимике можно обнаружить скрывающиеся эмоции и поэтому она может служить достоверным источником информации, насколько искренен человек. К наиболее информативным в данном контексте параметрам оптической стороны невербального поведения относятся: поза человека и ее динамика, жесты, мимика [7].

Результаты научных исследований выявили паттерны невербального поведения людей в ситуации произнесения лжи: к ним относятся разнонаправленные изменения в движениях левой и правой частей тела. Такие проявления возможны и при произнесении истинной информации, однако чаще они встречаются во время произнесения ложной информации наблюдаются заметные изменения в характере жестикуляции: она становится более интенсивной. Эти изменения могут быть различны и зависят от личностных черт человека, от типов жестов, от характера произносимой информации (логической сложности).

Оптическая система является одной из самых информативных сторон невербального поведения в ситуации определения ложности информации. Большая часть информации, передаваемая через невербальные сигналы языка телодвижений, связана с эмоциональной реакцией человека на обсуждаемую тему или на текущую ситуацию. Будучи слушателями, нужно обращать внимание на силу и характер испытываемого собеседником стресса [18].

Невозможность заранее отрепетировать поведение является одной из причин ошибок, по которым определяются признаки лжи. Больше всего ошибок возникает из-за эмоций, которые тяжело скрыть или подделать. Не вся ложь сопровождается эмоциональными реакциями, но если это происходит, то для лжеца представляет особые трудности. Можно не говорить о своих эмоциях и чувствах, но скрыть не просто [5, 6].

Невербальное поведение труднее контролировать, нежели вербальное [15]. Существуют определенные рефлекторные связи между невербальным поведением и эмоциями, аналогичных связей между речью и эмоциями нет [6]. Люди лучше управляют своей речью, нежели поведением, потому что речь играет более важную роль в обмене информацией, чем поведение. Это заставляет их обращать внимание и следить за тем что они говорят, но не за тем, как они говорят [5]. Для того чтобы управлять своим поведением, человеку необходимо иметь представление о том, как он себя ведет в обычной ситуации, т.е. при общении правды [18].

О. Фрай определил три основных подхода к трактовке невербального поведения во время лжи в зависимости от того, какой из перечисленных процессов берется во внимание: 1) эмоциональный подход; 2) основанный на сложности содержания; 3) связанный с контролем поведения.

Первый основан на том, что сообщение лжи приводит к ощущению страха, чувству вины, эмоциональному подъему [19]. Второй заключается в том, что процессы мышления человека независимо от эмоций могут оказывать влияние на поведение лжеца: ложь является сложной когнитивной задачей. Третий учитывает, что лжецы, опасаясь логической сложности и проявления эмоций, которые могут их выдать, подавляют эти проявления, чтобы избежать разоблачения [5].

По мнению О. Фрая, методика выявления лжи, основанная на стремлении контролировать поведение, предполагает, что те, кто сообщает ложь, имитируют поведение, характерное для них при сообщении правды, но с данной задачей не всегда справляются.

Рассмотренные выше подходы предопределяют разные типы поведения во время лжи. Эмоциональный подход подразумевает увеличение двигательных реакций, когнитивный и подход, контролирующей поведение, — уменьшение движений во время произнесения лжи [6, 19].

Важно обозначить условность признаков, которые обозначают ложность информации. На сегодняшний момент не существует средств, позволяющих «читать» мысли. Выводы о возможности присутствия ложной информации делаются на основе изменений невербального поведения человека, а также с помощью анализа данных изменений. Однако не следует от такого анализа отказываться. Перспективы дальнейших исследований связаны с поиском иных индикаторов невербальных проявлений человека в ситуации произнесения им ложной информации.

## Список литературы

1. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка : 80 000 слов и фразеологических выражений. 4-е изд., доп. М., 1999. 944 с.
2. Ратинов А. Р. Феноменология лжи // Судебно-психологический взгляд. Юридическая психология : сб. науч. тр. М., 1998. С. 103–104.
3. Крогуш Н. В. Правда о лжи : проблема рефлексии // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Философия. Психология. Педагогика. 2009. Т. 9, вып. 3. С. 105–110.
4. Штерн В. Изучение свидетельских показаний // Проблема психологии. Ложь и свидетельские показания. 1922. Вып. 1. С. 49–56.
5. Экман П. Психология лжи. 4-е изд. / пер. с англ. СПб., 2010. 288 с.



6. Ekman P., Friesen W. V. Nonverbal leakage and clues to deception // *Psychiatry*. 1969. Vol. 32, № 2. P. 88–106.
7. Волынский-Басманов Ю. М., Тюфякова М. Е. Ложь как признак противоправных действий и методы ее выявления // *Журн. прикладной психологии*. 2006. № 1. С. 75–80.
8. Знаков В. В. Психология понимания правды. СПб., 1999. 281 с.
9. Знаков В. В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // *Вопр. психологии*. 1993. № 2. С. 9–17.
10. Ахьямова И. А. Основные подходы к исследованию невербального поведения : история и современность // *Образование и наука*. 2009. № 7. С. 122–130.
11. Врыганова К. А. Философские и психологические основы невербальной коммуникации // *Личность. Культура. Общество*. 2010. Т. 12, № 59/60. С. 329–334.
12. Андреева Г. М. Социальная психология : учеб. для высш. учеб. заведений. М., 2003. 364 с.
13. Дарвин Ч. О выражении эмоций у человека и животных. СПб., 2001. 365 с.
14. Лагун А. Е. Невербальное поведение // *Социс*. 2004. № 2. С. 115–123.
15. Лабунская В. А. Экспрессия человека : общение и межличностное познание. Ростов н/Д, 1999. 608 с.
16. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. СПб., 2003. 320 с.
17. Жуков Ю. М., Хренов Д. В. Методический анализ исследований неискренности // *Мир психологии*. 1999. № 3. С. 219–230.
18. Романова Н. М., Самохина М. А. Ложь и невербальное поведение // *Проблемы региональной психологии : теория, практика, эксперимент : материалы Региональной науч.-практ. конф. 5 апреля 2007*. Саратов, 2007. С. 257–263.
19. Vrij A. The impact of information and setting on detection of deception by police detectives // *J. of Nonverbal Behavior*. 1994. № 18. P. 117–136.

### Peculiarities of Non-Verbal Behavior when Reporting False Information

E. N. Aslanbekova

Saratov State University,  
83, Astrakhanskaya str., 410012, Saratov, Russia  
E-mail: Asl-rav-vit@mail.ru

The article presents comparative analysis of the terms «lie», «non-verbal behavior», «non-verbal communication», «non-verbal interpersonal communication». The article is dedicated to the problem of false information in people's interpersonal relations; it states that there is lack of investigations and non-effectiveness of the existing methods for lie detection. The present work substantiates the necessity of false information's verification based on peculiarities of personal non-verbal behavior. The article uncovers the main directions of studying non-verbal communication, gives theoretical analysis of giving false information through non-verbal communication problem. The present investigation substantiates the importance of optical system as one of the most informative systems of human non-verbal behavior in situations of determining the falsehood of information; it singles out approaches to interpreting non-verbal communication in the course of pronouncing false information.

**Key words:** non-verbal behavior, lie detection, lie, peculiarities of non-verbal behavior, non-verbal interpersonal communication, non-verbal communication

### References

1. Ozhegov S. I., Hvedova N. Yu. *Tolkovyj slovar russkogo yazyka: 80 000 slov i frazeologicheskikh vyrazhenij* (Explanatory Dictionary of the Russian Language: 80000 Words and Idioms). 4-e izd., dopolnennoe (4th edition, revised and corrected). Moscow, 1999. 944 p.
2. Ratinov A. R. *Fenomenologiya lzhi* (Phenomenology of Lie). *Sudebno-psikhologicheskij vzglyad. Yuridicheskaya psikhologiya: sb. nauchnykh trudov* (Legal and Psychological Vision. Legal Psychology: Collection of Scientific Works). Moscow, 1998, pp.103–104.
3. Krogius N. V. Pravda o lzhi: problema refleksii (The Truth about Lie: Reflection Problem). *Izvestiya Saratov. un-ta. New ser. Seriya. Philosophy. Psikhologiya. Pedagogika*. 2009, vol. 9, iss. 3, pp. 105–110.
4. Shtern V. *Izuchenie svidetelskikh pokazanij. Problema psikhologii. Lozh i svidetelskie pokazaniya*. (Studying Testimonial Evidence. Problem of Psychology. Lie and Testimonial Evidence), 1922, vol. 1, pp. 49–56.
5. Ekman P. Telling Lies. N.Y.; L., 1985. 366 p. (Russ. ed. *Psikhologiya lzh*. 4-e izd. St. Petersburg, 2010. 288 p.).
6. Ekman P., Friesen W. V. Nonverbal Leakage and Clues to Deception. *Psychiatry*. 1969. Vol. 32, no 2, pp. 88–106.
7. Volynskij-Basmanov Yu. M., Tyufyakova M. E. Lozh kak priznak protivopravnykh dejstvij i metody ee vyvavljeniya (Lie as a Sign of Illegal Actions and Methods of its Revelation). *Zhurn. prikladnoj psikhologii* (Journal of applied psychology). 2006, no. 1. pp. 75–80.
8. Znakov V. V. *Psikhologiya ponimaniya pravdy* (Psychology of Understanding the Truth.). St.Petersburg, 1999. 281 p.
9. Znakov V. V. Nеправда, lozh i obman kak problemy psikhologii ponimaniya (Lie, Untruth, and Deceit). *Vopr. Psikhologii* (Issues of Psychology). 1993, no. 2, pp. 9–17.
10. Akhymova I. A. Osnovnye podkhody k issledovaniyu neverbalnogo povedeniya: istoriya i sovremennost (Main Approaches to Researching Non-Verbal Behavior: History and Today). *Obrazovanie i nauka* (Education and Science). 2009, no. 7, pp. 122–130.
11. Vryganova K. A. Filosofskie i psikhologicheskie osnovy neverbalnoj kommunikatsii (Philosophical and Psychological Foundations of Non-Verbal Communication). *Lichnost. Kultura. Obshchestvo* (Personality. Culture. Society). 2010, vol. 12, no. 59/60, pp. 329–334.



12. Andreeva G. M. *Sotsialnaya psikhologiya: uchebnik dlya vysshikh uchebnykh zavedenij* (Social Psychology: Textbook for institutions of higher education). Moscow, 2003. 364 p.
13. Darwin Ch. *The expression of the emotions in man and animals*. London, 1872. 374 p. (Russ. ed.: Darwin Ch. *O vyrazhenii ehmtosij u cheloveka i zhivotnykh*. St. Petersburg, 2001. 365 p.).
14. Lagun A. E. *Neverbalnoe povedenie ((Non-Verbal Behavior). Sotsiologicheskie issledovaniya* (Sociological Studies). 2004, no. 2, pp.115–123.
15. Labunskaya V. A. *Ekspressiya cheloveka: obshhenie i mezhlchnostnoe poznanie*. (Human Expression; Communication and Interpersonal Perception). Rostov-on-Don, 1999. 608 p.
16. Verderber R., Verderber K. *Psikhologiya obshheniya* (Psychology of Communication). St. Petersburg, 2003. 320 p.
17. Zhukov Yu. M., Khrenov D. V. *Metodicheskij analiz issledovanij neiskrennosti* (Methodological Analysis of Insincerity Studying). *Mir psikhologii* (World of psychology). 1999, no. 3, pp. 219–230.
18. Romanova N. M., Samokhina M. A. *Lozh i neverbalnoe povedenie* (Lie and Non-Verbal Behavior). *Problemy regionalnoj psikhologii: teoriya, praktika, ehksperiment* (Problems of Regional Psychology: Theory, Practice, Experiment). Saratov, 2007, pp. 257–263.
19. Vrij A. *The Impact of Information and Setting on Detection of Deception by Police Detectives*. *J. of Nonverbal Behavior*. 1994, no. 18, pp. 117–136.

УДК: 159.9.072.52

## МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ВЕРИФИКАЦИЯ КОНСТРУКТИВНОЙ ВАЛИДНОСТИ МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Н. А. Бельская

Бельская Наталья Анатольевна – старший научный сотрудник, заместитель начальника отдела диагностики одаренности, Институт одаренного ребенка Национальной академии педагогических наук (г. Киев, Украина)  
E-mail: nybelsona@mail.ru



В работе представлены результаты математической верификации методики исследования эмоциональной направленности Б. Додонова, в частности, результаты проверки 1) дискриминативности пунктов опросника, 2) заданных Б. Додоновым шкал на согласованность ( $\alpha$  Кронбаха), 3) этих же шкал на нормальное распределение. Проведена стандартизация массива данных, построены шкалы (в стенах).

**Ключевые слова:** эмоциональная направленность, дискриминативность, валидность, нормальное распределение, стандартизация, стены.

Предложенные Б. Додоновым в 70-х гг. прошлого века классификация эмоций и методика изучения эмоциональной направленности сразу нашли своих сторонников среди исследователей эмоциональной и мотивационной сфер личности [1–5]. Выявляемая методикой индивидуальная структура стабильно доминирующих переживаний отражает и иерархию личностных смыслов и ценностей субъекта, что подчеркивает значение данной классификации в психодиагностической работе. Вместе с тем остается под вопросом математическое обоснование и подтверждение сведений (обобщения) Б. Додоновым эмпирически выделенных конкретных эмоций, или «эмоциональных квантов», в одиннадцать образующих классификацию категорий, каждая из которых «волевым решением» автора ре-

презентована шестью эмоциями и «призвана» отражать одну потребность. Кроме того, фактическое отсутствие стандартизированных шкал и нормативов делает затруднительной процедуру детализированного сравнения индивидуальных «эмоционально-потребностных» структур у разных субъектов.

С целью решения этой проблемы нами была проведена работа по проверке конструктивной валидности и стандартизации методики эмоциональной направленности. Необходимо прежде всего отметить, что мы используем несколько измененный (расширенный) вариант методики Б. Додонова. Так, едва намеченная им тема моральных эмоций была реализована нами в равноценную по отношению к остальным категориям шкалу, а именно: в дополнение к выделенным автором «Чувству стыда (или – добавлено нами – моральные сомнения, угрызения совести)» (М-1), «Чувству долга» (М-4), «Чувству ответственности» (М-5) мы добавили «Чувство вины» (М-2), «Готовность простить незаслуженно нанесенную обиду» (М-3), «Стремление к тому, чтобы поступки и дела не расходились с морально-этическими нормами» (М-6).

Несколько иначе выглядит также инструкция к тесту. С целью усиления ценностного