

О.Я. Чебикін  
О.Ю. Косьянова

**ВИКОРИСТАННЯ ПОЛІГРАФА  
ТА МЕТОДИКИ  
ЕМОЦІЙНОЇ ЗРІЛОСТІ  
ДЛЯ ОЦІНКИ СХИЛЬНОСТІ  
ДО ОБМАНУ**

Одеса, 2017 р

УДК: 37.015.3+159.922

Рекомендовано до друку вченою радою  
Південноукраїнського національного педагогічного  
університета імені К.Д. Ушинського  
Протокол № 1 від 31 серпня 2017р.

Рецензенти:

М.І. Томчук – доктор психологічних наук, професор  
О.І. Санніков – доктор психологічних наук, доцент

**Чебикін О.Я. , Косьянова О.Ю.**

Ч35 Використання поліграфа та методики емоційної зрілості для оцінки схильності до обману: [монографія]/ О.Я. Чебикін, О.Ю. Косьянова. – Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2017. — 224 с.

ISBN 978-966-2710-94-6

Монографію присвячено дослідженню схильності до обману осіб з різними типами емоційної зрілості. Отримані результати стали основою для побудови цілеспрямованої системи підготовки психологів до діагностики схильності особистості до обману з урахуванням даних емоційної зрілості, що дозволяє певною мірою оптимізувати цей процес.

Монографія стане у пригоді науковцям, аспірантам, викладачам, психологам та поліграфологам.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ОБМАНУ ПОЛІГРАФНИМ МЕТОДОМ: ІСТОРІЯ, СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ.....	10
1.1 Визначення історичних етапів виникнення та становлення поліграфного методу при вивченні обману в психології.....	10
1.2 Узагальнення науково-методичних уявлень та категорій, що використовуються в змісті поліграфного методу.....	36
1.3 Систематизація теоретико-методологічних підходів, що покладаються в основу використання та інтерпретації даних поліграфного методу.....	58
1.4 Роль емоційної сфери в змісті психофізіологічних показників поліграфного методу.....	75
РОЗДІЛ 2. ЕМОЦІЙНА ЗРІЛОСТЬ ЯК ВІРОГІДНИЙ ДЕТЕРМІНАНТ СХИЛЬНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ОБМАНУ.....	89
2.1 Узагальнення основних уявлень про емоційну зрілість особистості.....	89
2.2 Характеристика засадних ознак розвитку емоційної зрілості особистості в юнацькому віці.....	94
2.3 Типи емоційної зрілості та можливість їх зіставлення з даними схильності до обману.....	102
РОЗДІЛ 3. ВИКОРИСТАННЯ ПОЛІГРАФА ТА МЕТОДИКИ ЕМОЦІЙНОЇ ЗРІЛОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ СХИЛЬНОСТІ ДО ОБМАНУ.....	108
3.1 Підготовка бази емпіричного дослідження.....	108

3.1.1 Обґрунтування обраних методів та виділення етапів дослідження .....	108
3.1.2 Побудова поліграфного опитувальника та стадії проведення дослідження з його використанням .....	110
3.1.3 Характеристика методики оцінки емоційної зрілості в змісті діагностованих показників .....	120
3.2 Результати дослідження взаємозв'язку показників обману з даними емоційної зрілості.....	121
3.2.1 Аналіз первинних даних та формування груп для поглибленої статистичної роботи .....	121
3.2.2 Особливості статистично достовірних відмінностей показників, що характеризують емоційну зрілість та схильність до обману з урахуванням статі та майбутньої професії в юнацькому віці .....	126
3.2.3 Поглиблений статистичний аналіз зв'язків показників емоційної зрілості та схильності до обману з урахуванням статі, майбутньої професії та рівня схильності до обману .....	141
3.2.4 Специфіка взаємозв'язку показників схильності до обману в осіб, що мають різні типи емоційної зрілості...	157
3.3 Науково-методичні рекомендації за результатами дослідження.....	168
ВИСНОВКИ .....	176
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	179
ДОДАТКИ .....	198

## ВСТУП

Активне впровадження поліграфного методу в психологічну практику є достатньо актуальним на сучасному етапі у зв'язку з підвищенням вимог до морально-етичних особливостей особистості в різних обставинах її життєдіяльності. В цьому аспекті одне з провідних місць як у теоретичних, так і у прикладних психологічних роботах відводиться ролі та функціям даних, отриманих із використанням поліграфу (Л.Г. Алексеев, О.І. Мотлях, А. Dollins, D. Krapohl, R. Nelson, D. Pollina, A. Ryan, S. Senter та інші). При цьому ставляться і вирішуються цілком прагматичні завдання: розкриття різних видів злочинів, забезпечення безпеки на підприємствах, кадрові та службові перевірки, зниження плинності кадрів, виробничого травматизму та професійної захворюваності, підвищення якості та ефективності роботи, визначення професійних здібностей чи шкідливих звичок, скорочення витрат і часу на професійне навчання та інше. Як свідчать дослідження, вивчення особливостей змін психофізіологічних функцій в процесі поліграфних досліджень дозволяє прогнозувати поведінку людей в екстремальних ситуаціях, запобігаючи нервовим зривам в професійній діяльності та забезпечуючи своєчасну корекцію психологічного стану різних фахівців, особливо – небезпечних професій: співробітників спецслужб, охоронних агентів, працівників авіації, залізничного транспорту та інших.

Узагальнення різних публікацій свідчить, що проблема застосування поліграфного методу, незважаючи на отримані переконливі дані, сприймається неоднозначно у фаховому середовищі. З одного боку, найбільш чітко це прослідковується у різних теоретичних підходах до пояснення за цією методикою результатів тестування (О.Р. Лурія, Ю.К. Орлов, І.П. Павлов, Ю.І. Холодний, G. Barland, A. Mosso, D. Raskin, E. Sokolov та інші). З іншого боку, існують певні розбіжності щодо побудови самої процедури тестування, розробки відповідного діагностичного матеріалу та вимог до нього, особливостей процедури вибору, обробки та інтерпретації отриманих показників на предмет їхньої валідності (Л.Г. Алексеев, О.В. Жбанкова, А.Б. Пеленіцин, С.В. Поповічев, А.П. Сошников та інші). Неможливо залишити поза увагою проблему складності реалізації поліграфного тестування, а також порівняння його результатів з даними інших методів, спрямованих на діагностику схильності до обману (Г.В. Варламов, В.М. Князев, Р. Granhag, G. Wilson, B. Verschuere, A. Vrij та інші).

Слід зазначити, що переважна більшість діагностованих ознак поліграфного методу спирається на показники, які прямо чи опосередковано можуть характеризувати особливості емоційної сфери особистості. Остання проблема вивчалася переважно у працях зарубіжних дослідників (G. Borland, P. Ekman, D. Raskin, S. Schachter, J. Singer, L. Wheele та інші), що пов'язано з більш раннім упровадженням за кордоном поліграфної методики у різні сфери можливого використання такого інструментарію. Узагальнення зазначених та інших робіт показує, що вчені здійснювали спроби виявити, які особистісні характеристики можуть впливати на схильність до обману, а саме: гендерні (B. Paulo, J. Epstein, D. Kashy, S. Kirkendol, H. Reis, C. Saarni, M. Senchak, B. Solomon, M. Wyer та інші), вікові (J. Lewis), особистісні риси (B. Paulo, D. Gerbing, J. Hunter, D. Kashy, G. Miller, A. Vrij, L. Wilson та інші), емоційні (P. Ekman, J. Leslie, A. Vrij, S. Walters та інші) тощо. Слід зазначити, що є такі вітчизняні дослідження (О.Т. Барішполець, Є.В. Задніпрянець, Н.М. Майорчак, С. Малевич, І.А. Трухін, І.О. Філенко та інші), що переважно аналізують проблему визначення моральних та соціальних аспектів обману. Відсутність спеціальних досліджень, які б розкривали роль емоційної сфери в прояві обману, ускладнює процес пізнання цієї проблеми. Особливо це стосується емоційної зрілості особистості.

Виходячи з вищенаведеного, дослідження взаємозв'язку емоційної зрілості та прояву схильності до обману дає можливість глибше проникнути в сферу моральних уявлень і вимог сучасного суспільства та додатково розширити наші знання про психологічні особливості юнацького віку. При цьому можна припустити, що визначення та розкриття ролі емоційної зрілості чи певних її ознак в детермінації обману юнаків дозволить значно розширити існуючі уявлення про особливості діагностики схильності до обману в аспекті оптимізації цієї процедури. Адже саме юнацький вік є визначальним періодом у становленні особистісних особливостей, пов'язаних із розвитком емоційної сфери (О.Я. Чебикін). Результати цих та інших досліджень також описують певні теоретико-методологічні уявлення, що можуть бути використані при аналізі взаємозв'язку схильності особистості до обману (використовуючи поліграфний метод) з даними розвиненості компонентів емоційної сфери.

Ураховуючи наведене, мета дослідження – теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити можливості прогнозування схильності до обману осіб з різними типами емоційної зрілості.

Для досягнення поставленої мети вирішувались такі завдання:

1. Узагальнити основні історичні передумови та теоретико-методологічні уявлення щодо застосування поліграфного методу в психологічній науці та практиці.

2. Визначити роль емоційної сфери в змісті показників поліграфного методу.

3. Розкрити та описати провідні компоненти та типи емоційної зрілості особистості, а також процедури їх дослідження.

4. Побудувати систему комплексного дослідження схильності особистості до обману на основі поліграфного методу та діагностики емоційної зрілості.

5. Визначити взаємозв'язок типів емоційної зрілості з даними показників схильності до обману.

Внаслідок проведеного дослідження вперше: узагальнено та систематизовано провідні етапи розвитку та становлення поліграфного методу в психології, а саме: етап пошуку ознак особистості, що можуть характеризувати її схильність до обману; етап побудови окремих методик, зорієнтованих на виявлення обману; етап створення та впровадження комплексної апаратурної поліграфної методики. Складено поліграфний опитувальник діагностики схильності до обману, що дозволив виділити, описати та аналізувати показники, які характеризують прихований обман, вербальний обман та інтегральний показник загального обману.

Розроблено теоретичну модель інтерпретації поліграфних досліджень, що включає три групи категорій та понять: фізіологічні, які характеризують закономірності перебігу цих процесів; психологічні, що відображають істотні властивості й відносини; інструментально-технічні, які описують специфіку поліграфного методу.

Уточнено концептуальні уявлення, що пояснюють результати поліграфних досліджень на рівні інтегруючої категорії «обман», (що включає в себе «брехню» і «неправду»), яка може бути подана у вигляді: мовних повідомлень; дій або їхньої відсутності; мети, що базується на установках, мотивах та намірах суб'єкту і може виражатися з ворожою спрямованістю (брехня) чи без неї (неправда, дурниця, небилиці); предмету, що проявляється в неістинності інформації; дій суб'єкта, що переслідує певні інтереси; процесу впровадження неістинної інформації; результату чи дії, що досягла своєї мети.

Проведено аналіз на рівні систематизації двох груп поліграфних теорій – «когнітивних теорій поліграфу», де провідними

чинниками психофізіологічних змін виступають пізнавальні психічні процеси, та «емоційно-вольових теорій поліграфу», в яких значущими є емоційні та вольові психічні процеси.

Показано, що зміни в експресивності, саморегуляції та емпатії можуть виступати суттєвими детермінантами в прояві обману.

Встановлено взаємозв'язок між інтегральними показниками емоційної зрілості та схильності до обману, де провідні позиції за силою зв'язків вищевказаних показників посідає емпатійний тип емоційної зрілості.

Запропоновано комплексну методикау діагностики схильності до обману, що дозволяє оптимізувати цей процес, спираючись на попередню оцінку емоційної зрілості.

Набуло подальшого розвитку уявлення про роль пізнавальних процесів при поліграфному дослідженні особистості.

Робота складається з трьох розділів. У першому розділі «Дослідження обману поліграфним методом: історія, стан та тенденції використання» наведено узагальнені дані про історію виникнення та становлення поліграфного методу, розглянуто сутність «обману» в психології та охарактеризовано сучасний стан використання поліграфного методу в Україні. Здійснено теоретико-методологічний аналіз підходів, що покладаються в основу інтерпретації даних поліграфного методу та уточнено позиції відносно сутності провідних особливостей, категорій та понять, які використовуються під час застосування поліграфного методу. Основна увага приділяється аналізу емоційної сфери в цілому та емоційної зрілості як вірогідного детермінанта схильності до обману.

У другому розділі монографії «Емоційна зрілість як вірогідний детермінант схильності особистості до обману» викладені провідні теоретико-методологічні підходи, що є основою розвитку змісту емоційної зрілості особистості. Підсумовано загальне розуміння емоційно зрілої особистості. Розглянуті провідні структурні компоненти емоційної зрілості особистості в цілому, а також на особистісному та міжособистісному рівнях прояву. Описана типологічна модель індивідуальних варіантів становлення та розвитку емоційної зрілості особистості. Показано, що розгляд вищевказаної типології може виступити основою для пошуку як окремих індикаторів, так і їх комплексу, що дозволяє певною мірою говорити про схильність людини до обману.

В третьому розділі «Використання поліграфа та методики емоційної зрілості для оцінки схильності до обману» обґрунтовані обрані методи дослідження, розроблена методика поліграф-



ного дослідження, охарактеризована методика оцінки емоційної зрілості, наведений зміст діагностованих показників та організації дослідження. Описані результати, що дозволяють прогнозувати схильність до обману в осіб з різними типами емоційної зрілості при використанні поліграфного методу. Здійснено аналіз емпіричних даних та подано їх інтерпретацію, що розкриває особливості взаємозв'язку показників емоційної зрілості з даними схильності до обману, отриманими за допомогою поліграфного методу в юнацькому віці. Визначені провідні детермінанти схильності до «обману» досліджуваних. Виділені умовні психологічні риси особистості з різним рівнем схильності до обману.

У цілому монографія являє собою завершене багатоаспектне системне оригінальне дослідження, що не має аналогів. Вона містить наукові та практичні результати розробок, які в сукупності дозволяють вирішувати цілий комплекс проблем, пов'язаних з виявленням схильності до обману осіб з різними типами емоційної зрілості при використанні поліграфного методу. Дослідження авторів та їх результати, що наведені в монографії, характеризуються науковою новизною і свідчать про глибоке вивчення проблем, що розглядаються, а також про ретельний підбір і систематизацію матеріалів. Переважна більшість порушених у роботі питань є маловивченими, багато які завдання поставлені й вирішені вперше. Незважаючи на логічну завершеність роботи, висвітлювані проблеми та результати їх вирішення відкривають нові можливості для подальших досліджень. Це стосується як удосконалення процедури поліграфного дослідження, так і створення нових методологічних прийомів, що пов'язані з виявленням обману. Монографія має велику наукову та практичну значущість і може бути корисною для психологів, студентів, науково-педагогічних працівників, а також фахівців які за видом своєї діяльності пов'язані з підбором та перевіркою кадрів, та іншим читачам, які цікавляться виявленням та прогнозуванням обману.

## РОЗДІЛ 1

# ДОСЛІДЖЕННЯ ОБМАНУ ПОЛІГРАФНИМ МЕТОДОМ: ІСТОРІЯ, СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ

### 1.1 Визначення історичних етапів виникнення та становлення поліграфного методу при вивченні обману в психології

У першому розділі наведено узагальнені дані про історію виникнення та становлення поліграфного методу при вивченні «обману» в психології та охарактеризовано сучасний стан використання поліграфного методу в Україні. Здійснено теоретико-методологічний аналіз підходів, що лежать в основі інтерпретації даних поліграфного методу, уточнено позиції відносно сутності провідних особливостей, категорій та понять, які використовуються при застосуванні поліграфного методу. Основна увага приділяється аналізу емоційної сфери в цілому та емоційної зрілості як вірогідного детермінанта схильності до обману.

Головною передумовою виникнення поліграфного методу був запит з різних галузей, у тому числі – й психологічної науки, пов'язаний з інтересом до досліджень із виявлення обману. Перш за все, це юридична психологія, де проблема визначення відвертості різних осіб може мати вирішальне значення [24, с. 21–24]. Не меншу актуальність зазначена проблема має в різних галузях людської діяльності в ракурсі вимог психологічного відбору для роботи в особливо відповідальних умовах [93; 141 та ін.]. Наразі запит на застосування подібних методів поширився у зв'язку із загостренням соціальних відносин між людьми, наявними тенденціями в неоднозначному трактуванні морально-етичних цінностей щодо розуміння правильності викладення інформації та вчинків людей. Крім того, суттєво підвищилася психологічна культура використання сучасних технологій, які дозволяють дати відносно об'єктивну характеристику особистості.

Історичні джерела надають нам численні приклади того, що обман притаманний будь-яким епохам. З розвитком людства розвивався й обман, змінювалися його масштаби, а разом з тим

– методи і форми його дослідження. Фахівці активно впроваджували вивчення особливостей динаміки мозкових центрів у поєднанні з певними підсвідомими та свідомими процесами в умовах соціалізації особистості [72, с. 135]. Широкого масштабу в цих умовах досягли дослідження, пов'язані із забезпеченням ефективних прийомів впливу на свідомість. До останніх можна віднести як прогресивні – виховання, переконання, психотерапію та психокорекцію, так і регресивні – маніпулювання або, інакше кажучи, «модифікацію» поведінки людей, де брехня, обман, неправда, дезінформація, умовчання, поширення чуток й міфів та ін. набувають великого значення та поширення. Проте аналіз вітчизняних психологічних публікацій [13] показує, що, незважаючи на очевидну актуальність вищенаведених термінів, їхнє пізнання й на сьогодні залишається недостатньо розкритим.

Заради справедливості необхідно зазначити, що в психології проблема «правди» та її антиподів нерозривно пов'язана з філософським обґрунтуванням «істини». Сучасні дослідження показують, що в контексті аналізу спілкування і взаєморозуміння категорія «істина» за змістом виявляється біднішою за психологічну категорію «правда». «Істина» і «правда» описуються відносно частково пересічних, але все ж таки різних світів. У нашій роботі об'єктом дослідження є «обман», тому філософські аспекти «істини» розглядаються в загальному контексті з етапами розвитку вивчення саме «обману». Так, за даними О.Т. Баришпольця, віковічні істини є основою життєздатності та життєдіяльності людства, й найголовнішими з них виступають: морально-етичні норми, прийняті для всього людства; наукові істини – знання, здобуті науковими методами, що складають зміст кожної науки та основу її подальшого розвитку; соціальні істини, які відображають сутність повсякденних подій та явищ незалежно від їхнього масштабу [13, с. 28–29].

В інших роботах «істина» визначається як: по-перше – те саме, що правда; по-друге – моральний ідеал, справедливість; по-третє – достовірне знання, що правильно відображає реальну дійсність у свідомості людей; по-четверте – положення, твердження, судження, перевірене практикою, досвідом [26, с. 506].

Як ми бачимо з вищенаведеного, «істина», яка пізнається людством, входить до комплексу знань про закономірності природи й суспільства, що повинні відповідати дійсності, тобто мають вірно відображати її. Вона є адекватним відображенням реалій та відтворює дійсність такою, якою та є сама по собі, поза нашою свідомістю й незалежно від неї. В отриманні знань з достовірних джерел чи проведенні власних досліджень «у людини є тільки

два шляхи пізнання істини: шлях пошуку і шлях віри» [98, с. 11]. В реальному житті «істина» практично завжди розуміється і переживається нами як «правда», суб'єктивно насичена психологічними складовими. Можна сказати, що «істина» є категорією логіки і теорії пізнання, а «правда» – категорією психології [46, с. 262–263]. «Правда» при цьому – це «істина», яка стає предметом особистісного ставлення, суб'єктивної оцінки [46, с. 106]. «Істина ж – не лише правильність, але правда, справедливість, здатність прийняти те, що є, яким воно є насправді, дивитися в очі дійсності, розкривати її» [128, с. 64]. Тобто «правда» по суті – це властивість нашого знання про об'єкт пізнання, а не властивість самого об'єкта пізнання, яким є «істина». Перша завжди містить зерно «істини», проте його ще недостатньо для того, щоб «істина» стала «правдою». «Правда» відносна тому, що залежить від поглядів і переконань, знань людини, які найчастіше однокі та неглибокі. Оригінально це відзначив англійський філософ ХІХ століття Джон Стюарт Мілль, вказуючи, що правда, як калейдоскоп, може змінюватись згідно з тією точкою зору, з якої на неї дивляться [150].

До передумов щодо об'єктивності «істини», за яких вона стає «правдою», можна віднести: віру в те, що подія дійсно сталася; сприйняття правдивості не усіх висловлювань при обговорюванні істинних подій, явищ та фактів, а тільки правдоподібних на думку суб'єктів, тобто тих, які вони розуміють; відповідність вимогам справедливості як основну ознаку правдивості суджень. При цьому [46, с. 95] суб'єктивність «правди» як категорії можна представити в таких її ознаках, як осмислення та розуміння, віра і свобода вибору, адекватність соціальному середовищу, розуміння й ціннісне ставлення.

Виходячи з наведених та інших досліджень, під «істиною» ми можемо розуміти «те, що є насправді», незалежно від нашої думки або уявлення з цього приводу. Тобто це – процес реального відображення знань (чи неповного відображення знань, що знаходяться в процесі пізнання) про дійсність.

В історичному контексті слід зазначити, що перші згадки про обман можна знайти у роботах стародавніх філософів. Так, Сократ (давн.–грецьк. Σωκράτης, бл. 469 – 399 р. до н.е.) наполягав на тому, що промовляє тільки істинні висловлювання, але одночасно суперечить собі твердженням, ніби істина йому не відома. Проблема добросовісного обману в нього наведена прикладом про стратега, який обманює ворога. Августин Блаженний Аврелій (лат. Aurelius Augustinus Hipponensis, 13 листопада 354 р. – 28 серпня 430 р.) трактує це дещо по-іншому: «Не той обманюється,

хто бачить хибне, а той, хто довіряє хибному» [2, с. 182]. Тобто, на його думку, людська довірливість є основним детермінантом обману. Він же наводить не менш значиме бачення цієї проблеми: «Не той бреше, хто, не знаючи, каже брехню, але той, хто явну неправду видає за істину».

Походження «правди» також аналізувалося в античній філософії. Стоїки вважали, що вона існує від природи, а не за установленням, як закон і вірний розум – так писав Хрисипп (давн.–грецьк. Χρῑσιππος ὁ Σολεῦς; 281/278 до н.е. – 208/205 до н.е.) в роботі «Про прекрасне» [37, с. 311]. На відміну від нього Платон (давн.–грецьк. Πλάτων, 428/427 до н.е. – 348/347 до н.е.) вважав, що правду творять люди [114, с. 106]. Аристотель (давн.–грецьк. Ἀριστοτέλης; 384 до н.е. – 322 до н.е.) у «Никомаховій етиці» визначає правду (dikaiosyne) як середину між тим, щоб поступати неправосудно, і тим, щоб терпіти неправосудне. Правда при цьому полягає у володінні деякою серединою, тому що вона належить до неї, тоді як неправда – до крайнощів [9, с. 157]. Слово «правда» означає справедливість і законність та сприймається як частина найважливішої для грецької мови системи розуміння, основою якої є ідея одвічного життєвого устрою, що йде від предків, облаштування людського суспільства, що відбиває божественний порядок у світі та божественну справедливість [46, с. 23].

Аналіз «правди» та її антиподів сприяв пошуку методів їхнього виявлення та аналізу в інших галузях наукових знань, в тому числі – психофізіологічних, які, у свою чергу, виступали передвісниками виникнення поліграфу. Людству з прадавніх часів були відомі методи і засоби встановлення істини, які досить детально описуються в літописах народів різних країн. Нині психологи наводять певні аргументи і наукові обґрунтування цих прадавніх способів розпізнавання обману, а ми спробуємо визначити ті з них, які мали особливий вплив на розвиток поліграфного методу. Загальними рисами методів стародавніх часів були ментальність людей тієї чи іншої епохи, релігійність чи віра в надприродні сили, впевненість у тому, що їх судить сам Всевишній, який все бачить і від якого не можна нічого приховати. Чесна людина не боялася випробувань, сприймаючи їх порівняно спокійно, тоді як брехун, щосили намагаючись приховати скоєне, чекав неминучої «кари небесної», зазнаючи при цьому найсильнішого емоційного стресу. Цими психологічними особливостями, а саме – внутрішнім спокоєм чесною людини і стресовим станом обманщика – можна пояснити результати прадавніх методів виявлення обману.

Узагальнюючий аналіз дозволяє умовно виділити три істо-

ричні етапи, що охоплюють виникнення, становлення та розвиток поліграфного методу.

По-перше, це етап пошуку ознак особистості, що можуть характеризувати її схильність до обману. При цьому схильність (англ. *disposition*) як психологічна категорія характеризується будь-яким (позитивним чи негативним) внутрішньо мотивованим ставленням чи потребою особистості в певних висловлюваннях, вчинках та діях. У свою чергу, схильність до обману може проявлятися через нечесність і шахрайство, прикрашання і вигадкування описуваних подій [52, с.252]. Тому в нашому дослідженні ми підходимо до феномену «схильність» як до найбільш виваженого поняття, що констатує ту чи іншу особливість людини в аспекті проявів її рис.

Отже, до першого етапу відноситься стародавня історія людства, яка характеризувалася своїми унікальними прийомами визначення правдивості. Серед останніх слід виділити досить жорстокі методи, які не завжди характеризувалися здоровим глуздом або базувалися на науково достовірних фактах. Так, у давньогрецькій державі Спарті юнаки, перш ніж потрапити до спеціальних шкіл, проходили певний відбір. Юнака ставили на скелі над обривом і запитували, чи боїться він. Відповіддю завжди було «Ні». А правду від обману відрізняли за кольором обличчя. Якщо юнак червонів, це означало, що він дійсно сміливий, якщо бліднув – це свідчило про його боягузтво. Такий тип реакції, за переконанням спартанців, говорив про те, що юнак у бою не може бути спритним і кмітливим, і до нього застосовували особливий захід – скидали зі скелі. Багаторічні спостереження допомогли спартанцям зробити такий висновок: людина, що блідне від страху, не може бути хорошим воїном. Зміна кольору обличчя особи враховувалась і при відборі давньоримських охоронців (Юлій Цезар, лат. *Gaius Iulius*, 12 липня 100 р. до н.е. – 15 березня 44 р. до н.е.). Кандидатові ставили провокаційні запитання. Якщо він червонів, його брали в охорону. Вважалось, що людина, яка червоніє від провокаційних запитань, не братиме участь у змовах.

Не менш жорстокий метод викриття обманщиків застосовувався в рамках складеної в XI ст. при Ярославі Мудрому збірці цивільних статутів Давньої Русі під назвою «Російська Правда», що дозволяла застосування ордалій в тяжбах між громадянами. Коментуючи перше зведення російських законів, історик М.М. Карамзін відзначав: «... стародавні росіяни, подібно до інших народів, вживали залізо і воду для викривання злочинців – звичай безрозсудний і жорстокий... Обвинувачений брав в голу

руку залізо розжарене..., після чого суддям належало обв'язати і запечатати ону. Якщо через три дні не залишалось виразки або знаку на його шкірі, то невинність була доведена. Розум здоровий ... не міг винищити цього статуту язичницьких часів... Народ думав, що богові легко зробити диво для порятунку невинного; але хитрість суддів упереджених могла обманювати глядачів і рятувати винних» [57]. Аналогічні випробування практикувалися, наприклад, в середньовічній Англії і, переживши віки, зустрічалися в ізольованих культурах примітивних племен ще в середині ХХ ст.

Слід зазначити, що історія донесла до нас і менш жорстокі способи пошуку правди, які й понині мають наукову обґрунтованість. Так, у давні часи було помічено, що людина, яка приховує інформацію, переживає страх перед можливим викриттям, який супроводжується певними змінами її фізіологічних функцій. Аналіз різних історичних пам'яток свідчить про факти проявів психофізіологічних змін в організмі людини внаслідок її емоційних переживань, які використовували для встановлення істини. Зокрема, у Давньому Китаї в III ст. до н.е. застосовувався метод визначення правди з використанням рисового борошна. Для оцінки стану досліджуваного в рот йому вкладалося рисове борошно, і якщо через певний час воно виявлялося сухим, то підозрюваного вважали винним. Через століття так само робили й іспанці. Єдина відмінність полягала в тому, що замість рисового борошна в рот підозрюваному вкладали шматок сухого хліба, який він повинен був без особливих зусиль розжувати і проковтнути.

За іншими даними [59, с. 33], встановлення істини стародавніми китайцями ґрунтувалося також на інтуїтивному знанні і практичних спостереженнях про взаємозв'язок між емоціями людини і супроводжуваними їх об'єктивними фізіологічними змінами, зокрема – в частоті пульсу. Фактично зміна частоти пульсу досліджуваного під час надання їм свідчень служила для розпізнавання його внутрішнього стану і ухвалення на цій основі рішення.

Видатний середньовічний перський вчений Абу Алі Хусейн ібн Абдаллах ібн Сіна, відомий як Авіценна (16 серпня 980 р. – 18 червня 1037 р.), пропонував спостерігати за пульсом підозрюваного при перерахуванні провокуючих слів (назв вулиць, будинків, імен та ін.), які мали відношення до досліджуваного факту. У випадку переривчастого пульсу ключове слово повторювалося у поєднанні з іншими, оскільки він міг урватися випадково, і якщо вегетативна нервова система давала збій вдруге,

то робився висновок про причетність досліджуваного. Також в арабських країнах використовували схожі методи для виявлення невірності дружини і встановлення особи її коханця. Методика полягала в наступному: спеціально тренована людина прикладала палець до артерії жінки і ставила їй запитання з іменами чоловіків, що теоретично могли вступити з нею в інтимний зв'язок. Коли промовлялося ім'я коханця, у підозрюваної різко змінювалася частота пульсу і кровонаповнення артерії в результаті сильної емоційної напруги. За цим судили про її вину. Така методика тестування, використовувана нашими далекими предками, згодом стала «пошуковим методом», який нині широко застосовується у практиці розпізнавання обману.

У стародавній Африці для визначення обману [59; 103; 161 та ін.] вождь племені пропонував досліджуваному узяти в руки яйце страуса, який вважався символом істини і справедливості. Шкарлупа яйця була дуже ніжною, і при щонайменшому натисненні воно могло лопнути. Підозрюваному пропонувалося передавати яйце один одному, оскільки передбачалося, що той, що щось приховує, не витримає тесту, роздавить яйце і тим самим викриє себе. Цей метод ґрунтується на збільшенні амплітуди неконтрольованого скорочення м'язів – треморі (руховій активності), який може проявитися внаслідок тривоги чи страху перед викриттям обману.

Аналізуючи описані вище методи і засоби, можна говорити про те, що вже в стародавні часи вчені і філософи (вожді та правителі) вдавалися до контролю показників психофізіологічних процесів (емоційного стану, потовиділення, слиновиділення, серцебиття, рухової активності рук та ін.). При цьому найчастіше реєстраторами фізіологічних змін в організмі людини виступали прості побутові речі (жменя рисового борошна, сухий хліб, яйце з крихкою шкаралупою), пальці дослідника або спостереження за психоемоційним станом випробовуваного, що, в свою чергу, призводило до змін фізіологічних функцій: призупинення слиновиділення, тремтіння в тілі, холодний піт, збільшення частоти серцевих і легневих скорочень, що безпосередньо відбивалося і прямим чином впливало на результати випробувань.

Створення методів виявлення прихованої інформації і було засновано на знаннях про реальний механізм психофізіологічних реакцій в сучасному поданні, в основі якого знаходиться об'єктивно існуючий психофізіологічний феномен взаємозв'язку між емоціями людини і супроводжуваними їх об'єктивними фізіологічними змінами, які не піддаються свідомому, вольовому контролю. Так, Абуль-Фарадж Бар-Ебрей (1226–1286 рр.),



представник сирійської середньовічної літератури, узагальнюючи еллінську, персидську та єврейську мудрість, спираючись на Аристотеля, писав: «Великий Аристотель говорив: З тієї миті, як життєва сила душі знайшла своє відображення в тілі, душа і тіло зріднилися між собою. Вони взаємно впливають один на одного. Особливо впливає душа на тіло в хвилини гніву, пристрасті, печалі. Ті почуття, які втаює душа, тіло виражає відкрито. А спостерігаючи за рухами тіла і виразом обличчя, ми можемо простежити за душевними переживаннями. У цьому і полягає мистецтво фізіономістів» [1, с. 265].

Очевидно, що ці методи і засоби базувалися на емпіричних спостереженнях та інтуїтивному знанні психології і фізіології людини. Проте саме вони послужили поштовхом для подальшого розвитку психофізіологічного методу виявлення обману. Його основа – методичний принцип, який полягає в об'єднанні «прихованих процесів, що протікають в психіці людини, яка знаходиться в ситуації спеціально організованого спостереження за нею, та швидкоплинних, секундних змін деяких фізіологічних процесів, реєстрованих за допомогою яких–небудь допоміжних засобів» [59, с. 39–40].

Наступним – другим, на наш погляд – був етап історії зародження і розвитку поліграфного методу, який пов'язується з активними та цілеспрямованими зусиллями фахівців (К. Екартсгаузен, К.Г. Юнг, Л. Гальвані, І.Р. Тарханов, Г.Р. Вігура, Ч. Фере та ін.), спрямованими на практичне застосування і наукове осмислення спеціальної апаратної методики, що передбачає аналіз взаємозв'язку емоційних переживань випробовуваного з функціонуванням його психофізіологічної системи – з метою оцінки та прогнозування схильності особистості до обману. Враховуючи специфіку нашого дослідження, слід зазначити, що на початку XVIII ст. були закладені природничо-наукові і теоретичні передумови використання психофізіологічних методів для оцінки певних мотиваційно–емоційних особливостей особистості.

Так, однією з перших наукових робіт, спрямованих на практичний спосіб виявлення правдивої інформації, був метод контролю пульсу випробовуваного, описаний в 1731 році Даніелем Дефо (1660–1731 рр.) в есе «Дієва схема для негайного відвертання вуличних пограбувань і, можливо, усіх інших безладів, що відбуваються вночі». Автор зазначив, що «поряд з провинною завжди слідує страх. Тому в обманщика завжди присутнє тремтіння (tremor)... Якщо відносно кого-небудь є підозри, то, ґрунтуючись тільки на них, я б завжди ще стежив (рекомендував як постійну практику) за його пульсом. Невинна людина, яка

ясно пам'ятає, що вона робила і чого не робила, ніколи не здригнеться, почувши крик «Тримай злодія!». Вона не тремтітиме і не змінюватиме вираз обличчя, намагаючись сховатися замість того, щоб погнатися за злодієм» [196].

Що ж стосується проблеми осмислення брехні та обману, то певні уявлення про зазначені властивості спеціально аналізується І. Кантом (нім. Immanuel Kant, 22 квітня 1724 р. – 12 лютого 1804 р.) в есе «Про уявне право брехати з людинолюбства», в якому людина надає притулок другу, що переслідується зловмисником. Відповідно до змісту, незабаром в двері стукає зловмисник і в категоричній формі запитує, чи немає в будинку того, хто ховається. Як стверджує з цього приводу Кант, найсуворіший обов'язок людини полягає в тому, щоб сказати зловмисникові усю правду без приховування. «Обов'язок говорити правду (про яку тут тільки і йде мова), – стверджує він, – не робить ніякої відмінності між тими особами, по відношенню до яких треба її виконувати, і тими, відносно яких можна і не виконувати; навпаки, це безумовний обов'язок, який має силу у всяких стосунках» [56, с. 296]. При цьому закон цей не допускав обману навіть заради порятунку свого друга. Ф. Ніцше (нім. Friedrich Wilhelm Nietzsche, 15 жовтня 1844 р. – 25 серпня 1900 р.) також виступає з вимогами безумовної правдивості, яка цілком аналогічна кантівському імперативу, що забороняє обман навіть заради благої мети. При усьому своєму неприйнятті традиційних моральних норм Ф. Ніцше підносить читачеві такий зразок моральної самосвідомості у вигляді клятви: «Якщо я брешу, то я нечесна людина, і нехай кожен скаже мені це в очі. Таку формулу я рекомендую замість присяги: вона сильніша» [101, с. 79]. Проте усупереч цій забороні на обман він між іншим помічає: «Брехня, якщо не мати, то в усякому разі годувальниця блага» [101, с. 126].

З кінця XVIII ст. спостерігається активний розвиток загальної і особливо практичної психології. В цей час з'являються перші роботи з використання психологічних знань у діяльності, пов'язаній з правом – правосудді, правомірній і неправомірній поведінці осіб. Так само робилися спроби (К. Екартсгаузен [262], Л. Гофбауер [212], Фрідріх Іоганнес [154] та ін.) використання психологічних знань у розкритті й розслідуванні злочинів. Такі спроби розкрити психологічну сутність неправомірних діянь дали поштовх розвитку юридичної галузі психології.

В цей час відомий психолог Карл Густав Юнг (Carl Gustav Jung, 1876–1961 рр.) використовував словесно-асоціативний тест, в якому випробовуваний повинен був на кожне пред'явлене

слово сказати перше, що спаде на думку. При цьому фіксувався не лише час реакції – контролю підлягали зміна частоти дихання, електропровідність шкіри та інші параметри, що могли б свідчити про емоційну реакцію випробовуваного. Висновки про існування певних підсвідомих емоційних проблем, пов'язаних зі стимульним словом або можливою реакцією, робилися у разі, якщо реакція на те чи інше слово–подразник вимагала надто багато часу, призводячи до зміни ритму дихання чи опору шкіри. Подібні результати психологічних досліджень з гальванометром і пневмографом були опубліковані в 1907 році [216]. Можна стверджувати, що Карл Юнг одним з перших запропонував розглядати шкірно–гальванічну реакцію (ШГР) як об'єктивне фізіологічне «вікно» в сферу психології несвідомого, виявивши при цьому пряму залежність між величиною ШГР і силою емоційного переживання при використанні гальванометра Луїджі Гальвані [206]. Однак Юнг більш посилається на результати досліджень, проведених в 1888 році фізіологом І.Р. Тархановим (Іван Рамазович Тархан–Моуравов; 1846–1908 рр.), який описав особливості електричних явищ в шкірі людини при роздратуванні органів чуття і різних формах психічної діяльності. Автор відзначав, що будь–які приємні, неприємні, а також нові подразники ведуть до зменшення опору шкіри і, відповідно, до зміни даних гальванометра [147], тобто констатував, що електричні явища в шкірі людини активуються стимулами, які мають ознаки новизни і значущості.

Інтенсивні дослідження в 1879 році привели Марі Габрієля Ромена Вігуру до розкриття феномену, відомого нині як шкірно–гальванічний рефлекс. Автор описав у своїй статті емпіричне дослідження електричних змін людської шкіри [261]. В свою чергу, цією методикою скористався французький лікар Чезаре Фере [201], виявивши, що при пропусканні слабкого струму через передпліччя випробовуваного відбуваються зміни в електричному опорі шкіри. Отже, в 1888 році вже були систематизовані зв'язки між відчуттями і емоціями, з одного боку, і коливаннями шкірного опору – з іншого [97].

Нині існують два методи реєстрації шкірно–гальванічних реакцій: за І.Р. Тархановим (реєстрація електричних потенціалів шкіри) і за Ч. Фере (реєстрація електричного опору шкіри). Обидва методи як показники стану організму дають ідентичні результати, за виключенням латентного періоду зміни опору шкіри, який дещо вищий, ніж при зміні потенціалів шкіри. Через деякий час, а саме – у 1909 році, швейцарський невролог і психіатр Отто Вергут (Otto Veraguth, 1870–1944 рр.), який

фактично повторив досліди Ч. Фере, запропонував нову назву для цієї властивості шкіри – «психогальванічний рефлекс», під якою вона відома і сьогодні. Саме ці розробки методичних підходів до дослідження психофізіологічних особливостей стали підґрунтям появи перших робіт за визначенням професійної придатності, автором яких виступив в 1908 році Гуго Мюнстерберг (Hugo Munsterberg, 1863–1916 рр.). Автор заявив про необхідність ширшого впровадження експериментально-психологічних методів і застосування приладів, спрямованих на визначення професійної придатності людини до роботи в різних особливих умовах [243].

До цього ж періоду (кінець XIX – початок XX ст.) можна віднести і появу психодіагностики – галузі психології, яка розробляє теорію, принципи й інструменти оцінки та виміру індивідуально-психологічних особливостей особистості [21, с. 104], а також відкриття основного психофізичного закону, що показує зв'язок між психологічними і фізичними явищами. Ці події активізували інтерес до психофізіології, яка «...покликана вивчати фізіологічні механізми психічних явищ, що протікають в організмі людини і супроводжують усі аспекти її життєдіяльності» [4, с. 6]. Виходячи з цих та інших результатів досліджень, ми можемо констатувати, що існує нерозривний взаємозв'язок і взаємообумовленість процесів, що відбуваються на психічному і фізіологічному рівнях індивідуальності людини.

Наявність таких передумов та потреб сприяло розвитку інструментальних методів диференціації правди й обману. І наступним кроком стали роботи італійського професора Анжело Моссо (1846–1910 рр.). Проведені ним дослідження щодо впливу зміни величини емоційної напруги випробовуваного на його фізіологічні показники були опубліковані в монографії «Страх» [242], де автор описує існуючу залежність між артеріальним тиском і частотою пульсу людини при змінах її емоційного стану (страху). А. Моссо дійшов висновку, що «якщо страх є істотним компонентом брехні, то такий страх може бути виділений» і виміряний приладами: плетизмографом – показує рухи кровоносних судин, які відбуваються під впливом психічного збудження; гідросфігмографом – вимірює коливання пульсу при розумовій діяльності; ергографом – описує криву стомлення м'язів людського передпліччя та оцінює роботу, що здійснена цими м'язами; тонометром – фіксує інші особливості стомлення; спеціальними вагами – демонструють зміни кровообігу, що відбуваються уві сні, під час мозкової діяльності тощо. При цьому основним з них автор вважав плетизмограф – апарат

для графічного визначення коливань об'єму різних частин тіла в залежності, головним чином, від їхнього кровонаповнення. Чим більше емоційна напруга, тим більше крові протікає через кровоносні судини і тим більше виражена зміна об'єму частини тіла.

Схожі підходи демонстрував Етьєн-Жюль Марє (фр. Etienne-Jules Marey, 1830–1904 рр.), який в 1858 році сконструював пристрій, що реєстрував зміни в кров'яному тиску людини та одночасно заміряв глибину дихання і частоту пульсу на тлі провокованого стресового стану (різкі звуки, пульсуюче світло та ін.). Створення усіх цих приладів спонукає італійського психіатра і криміналіста Чезаре Ломброзо (Cesare Lombroso, 1835–1909 рр.) уперше почати використовувати психофізіологічні дані для виявлення брехні й обману. Ці дані він отримував, застосовуючи прилад під назвою гідросфігмограф (від грецьк. *hydro* – вода, *sphygmos* – пульс і *grapho* – писати, зображувати), який реєстрував зміну об'єму долоні, опущеної в ємність з водою, пов'язану зі змінами артеріального тиску випробовуваного.

Дослідження і винаходи вищезгаданих вчених проводилися в руслі однієї з центральних наукових проблем того часу. Багато хто з науковців намагався простежити взаємозв'язок між емоціями і станом нервової системи. Так, вже в 1901 році Зигмунд Фрейд (1856–1939 рр.) відзначає: «Людина, від жаху близькості до смерті, не може стримати секрет. Навіть якщо рот у неї на замку, її видають нервові постукування кінчиків пальців об першу річ, що попалася під руку, так само як і зрадницькі виділення поту практично з кожної пори на тілі» [75, с. 121].

Узагальнюючи ці та інші дані, можна відзначити, що саме в цей період був побудований апаратно-діагностичний комплекс процедур з відповідними приладами та їхніми датчиками (гальванометр, пневмограф, плетизмограф, гідросфігмограф, ергограф, тонометр, спеціальні ваги та ін.), що дозволяли дати відносно цілісне уявлення про активність вегетативної та мозкової систем, які прямо чи опосередковано характеризували схильність до обману. Тим часом нові дослідження особистості та її свідомості впродовж перших десятиліть ХХ ст. обіцяли привнести ясність та об'єктивність до питання вивчення брехні й обману. Надії на створення справжньої «машини правди» породили оптимістичний погляд на те, що з її появою світ зміниться. Так, у 1911 році в газеті «New York Times» була опублікована стаття, автор якої оглядав картини недалекого майбутнього, в якому «скоро не буде ніяких присяжних засідателів, ніяких детективів і свідків, ніяких позовів чи адвокатів... держава просто зму-

сять усіх підозрюваних пройти перевірку на наукових апаратах, і оскільки ці апарати неможливо підштовхнути до помилки або до неправдивих свідчень, їхні докази матимуть значення для встановлення провини або невинності» [200]. Тобто ми бачимо, що фактично на початку ХХ ст. сформувалась певна прагматична ідея, що ґрунтувалася на попередніх дослідженнях про можливість виникнення апаратної комплексної оцінки достовірності інформації випробуваного, що перевіряється.

Наступним, третім етапом в історії зародження і розвитку поліграфного методу було створення та впровадження комплексної апаратної поліграфної методики. Першу згадку про поліграф як комплексний апарат ми знаходимо в 1906 році у статті доктора Джеймса Маккензі (James Mackenzie, 1853–1925 pp.) «Ink Polygraph», надрукованій в британському медичному журналі «Lancet». Такий прилад був виготовлений «Cambridge and Paul Instrument Company» під заводською назвою «L-9335» й призначався для запису ритмів серця та вивчення кровообігу. При його створенні Д. Маккензі використав сфігмограф (від грецьк. *sphygmōs* – пульсація, *graphō* – писати, зображувати) – прилад для графічної реєстрації пульсових коливань стінок артерій. Пізніше прилад був модифікований у поліграф Маккензі–Люїса (1914 р.). З його конструктивних особливостей варто відзначити наступне: подання паперу здійснювалося за допомогою механізму від годинника; на двох пір'ях, прикріплених до барабану, чорнилом на рулоні паперу записувались свідчення; запис даних робився на семидюймовій (17,5 см) смужці закопченого паперу (пізніше прилад здійснював досить тривале відстеження показників, що фіксувалися на папері за допомогою чорнильних самописців). Виходячи з конструктивних можливостей, прилад дозволяв відзначити різні характеристики пульсу та тиску. Так, перше перо було сполучене з капсулою, яка стягувала ремнем плечову артерію та фіксувала артеріальний пульс, а інше перо зазвичай записувало показники венозного пульсу чи фіксувало верхівковий серцевий струм або печінковий пульс при серцевій недостатності [235]. Варто також відзначити, що спочатку цей прилад використовувався тільки для медичних досліджень – попри те, що мав усі провідні компоненти сучасного поліграфа. Тому його можна сміливо назвати передвісником перших поліграфів. Багато чого з його новаторства було запозичено та використано в пізніших конструкціях подібних приладів.

Застосовуючи провідні принципи відомих на той час технологій, американський психолог Вільям Моултон Марстон (William Moulton Marston, 1893–1947 pp.) розробив власний метод діагно-

стики обману за допомогою виміру кров'яного тиску («blood pressure deception test»). Автор, використовуючи сфігмоманометр і стетоскоп, реєстрував систолічний кров'яний тиск при запитаннях на значимі (релевантні) і нейтральні теми. Реєстрація отриманих показників проводилася від руки – у вигляді намальованої кривої, що слугувала потім для інтерпретації при оцінці наявності обману. Є підстави стверджувати, що розроблена ним методика психофізіологічного тестування отримала згодом назву «методики перевірочних і нейтральних запитань» (relevant and irrelevant question technique), а сам прилад – «детектор брехні». Найбільшого поширення останній термін отримав під впливом видання науково-популярної книги Марстона «Тест детектора брехні», що з'явилася у 1938 році [237; 238].

Безпосередньо експериментальні роботи У. Марстона в області апаратної «детекції брехні» звернули на себе увагу фахівця з поліції Августа Воллмера (August Vollmer, 1876–1955 pp.). Спочатку саме співробітник останнього – Джон Ларсон (John Larson, 1892–1965 pp.) – зацікавився статтями У. Марстона, що описували визначення брехні та обману шляхом виміру кров'яного тиску. Аналіз вищевказаних робіт підштовхнув Дж. Ларсона впродовж декількох тижнів сконструювати перший прообраз сучасного професійного поліграфа, придатного для виявлення обману випробуваних. Винахідник назвав свій пристрій «поліграфом» (polygraph), запозичивши цю назву у Джона Хавкінса (John Hawkins), який вигадав цей термін ще в 1804 році для винайденого їм приладу, що створював точні копії рукописних текстів.

Отже, Джону Ларсону належить першість в залученні слова «поліграф» у якості назви приладу для визначення брехні та обману [226], який, за словами професора Г.У. Едвардса, «складався з гумової втулки, приладу, що зменшує тиск, приладу для реєстрації пульсу, важеля з тонкого скла і голки гравіювання, рулону м'якого паперу і кімографа або барабана, що приводиться в рух мотором для намотування паперу. Пристрій сконструйовано так, що з особливою чутливістю відмічає щонайменші перепади кров'яного тиску. Ручка важеля видувається з найтоншого скла, близько  $\frac{1}{4}$  дюйма (0,6 см) – так, що менший її кінець складає в діаметрі приблизно 0,25 мм. Більший кінець кріпиться до сталевого стержня. Рух відбувається в горизонтальній площині. До меншого кінця кріпиться гострий шматок бамбука, що служить в якості пера з чорнилом. Регульовальні гвинти потрібні, щоб контролювати міру тиску голки на папір... Для приладу, що реєструє пульс людини, використовується дуже тонка гума, що

дозволяє розташовувати її вільно, не занадто натягнуто. Момент інерції усієї системи настільки малий, що це дозволяє зробити точніший запис варіацій кров'яного тиску, ніж при використанні товстих сталевих важелів. Похвальним є те, що час запису показників не обмежений декількома хвилинами. Запис може вестися безперервно впродовж 20 хвилин або більше, якщо це потрібно». Ця громіздка машина була півтора метри довжиною, близько метру висотою і важила майже чотирнадцять кілограмів. Апарат міг бути розібраний і переміщений з одного місця на інше, але установка займала близько години. Отже, винахід Дж. Ларсона удосконалив техніку У. Марстона за чотирьма напрямками: поліграф записував фізіологічні показники безперервно – упродовж усього допиту випробовуваного; прилад можна було відрегулювати з метою урахування таких мінливих чинників, як високий кров'яний тиск або крайня нервозність випробовуваного; пристрій видавав реальні і незмінні записи результатів випробувань, які згодом могли бути вивчені і додатково проаналізовані й іншими експертами; поліграф виявляв і фіксував зміни в диханні випробовуваного на додаток до його кров'яного тиску і частоти пульсу.

За кілька років Дж. Ларсон обстежив з використанням поліграфа понад 900 осіб, 200 з яких були ідентифіковані як обманщики [227]. Незважаючи на певну валідність отриманих даних, Дж. Ларсон висловлював припущення про те, що зміна фізіологічних показників іноді відбувається і з інших причин, не обов'язково пов'язаних з викриттям обману. Він звернув увагу, на те, що при повторному допиті обстежуваних, які вже зізналися в обмані, показники були такими самими, як і у людей, яким нічого приховувати. Його ідеї щодо цього та інших феноменів були описані в книзі з психології, обсяг якої перевищував дев'ять тисяч сторінок, проте вона так і не була опублікована. Незважаючи на це, поліграф, винайдений Дж. Ларсоном, офіційно був визнаний одним з найважливіших винаходів людства і занесений в список 325 найбільш значимих винаходів усіх часів Альманаха Британської енциклопедії за 2003 рік [59, с. 76].

Трохи пізніше до роботи приєднався Леонард Кілер (Leonard Keeler, 1903–1949 рр.), який намагався удосконалити створений Дж. Ларсоном «детектор брехні», а також робив спроби сконструювати власний прилад. Так, в 1924 році з'являється його перший дослідний зразок, названий «The Emotograph», удосконалений металевим сільфоном для високоякісної реєстрації змін у кров'яному тиску, пульсі та диханні, та кімографом, що дозволив паперу рухатися під пир'ям з постійною швидкістю. За



допомогою цього приладу до 1935 року Л. Кілер обстежив близько двох тисяч випробовуваних і розробив методику тестування на поліграфі – «методику приховуваної інформації» (concealed information technique) і тест «піку напруги» (Peak of Tension Test), а в 1938 році заснував у м. Чикаго (США) першу школу підготовки фахівців поліграфа і фірму з випуску приладів.

Варто все ж зазначити, що хоча співпраця Дж. Ларсона і Л. Кілера була вкрай плідною для сучасної науки, проте з часом їхні погляди розійшлися, аналізуючи які, ми бачимо, що на шляху виникнення й застосування поліграфічного методу паралельно розвивались два напрямки за метою його використання.

Так, Дж. Ларсон ставився до свого дітища досить скептично, але вважав, що в майбутньому детектор зможе надати неоцінимої допомоги в різних наукових дослідженнях. У 1951 році він писав, що «і Кілер, і я незалежно завжди вказували на те, що немає «детектора брехні», а є метод випробувань», результат якого залежить від багатьох чинників. Чим більше він вивчав психофізіологічні реакції, тим частіше доходив висновку про те, що має бути комплексний підхід до інтерпретації результатів. Крім того, Дж. Ларсон був одним з перших дослідників, який відзначав, що слабка підготовка оператора поліграфа може привести до помилок в інтерпретації записів – до 40%. Він також підтверджував ключове значення процедур передтестової бесіди, опитування та післятестової бесіди, а також безпосередню важливість постановки запитань і слів. З усього вищесказаного можна зробити висновок, що Ларсон приділяв увагу теоретико-методологічним основам поліграфічного методу та його науковому обґрунтуванню [59].

Інших поглядів дотримувався Л. Кілер, який хотів, щоб поліграф став популярним і був затребуваний якомога більшою кількістю потенційних споживачів. І, відповідно, був не проти отримати фінансову вигоду від продажу поліграфічних послуг та апаратури. Л. Кілер не був ні вченим, ні дослідником – він був продавцем, промоутером та підприємцем. Проте він удосконалив технологію, розробивши нові методи тестування та запропонувавши п'ятиканальну реєстрацію фізіологічних показників. На різних етапах удосконалення поліграфа Кілера реєструвалося до дев'ятнадцяти показників (дихання, тремор, частота пульсу, артеріальний тиск, шкірний опір, міограма, оксигемограма, окулограма, температура тіла та ін.). На кінцевому етапі сучасний поліграф реєструє від п'яти до десяти показників, п'ять з яких були уперше введені Л. Кілером, а подальший розвиток поліграфа пішов шляхом підвищення точності реєстрованих по-

казників і розробки нових методів тестування.

У той же час у Російській імперії (пізніше – СРСР) використання інструментального психофізіологічного методу встановлення істини мало свої особливості. Так, у дослідженнях В.М. Бехтерева (1857–1927 рр.) «Психіка і життя» в 1902 році був показаний зв'язок емоцій, пам'яті й асоціацій випробовуваного, що приховує інформацію при проведенні експериментальних психологічних досліджень. Пізніше, в 1912 році у роботі «Об'єктивно-психологічний метод в застосуванні до вивчення злочинності» автор говорив про розроблений ним метод: «Об'єктивно-психологічний метод вивчає злочин як людське діяння в усій сукупності впливів, що зумовили його, загальних і приватних, зовнішніх та індивідуальних, віддалених й близьких, які впливали як на цей злочин, так і на саму особу». До таких він відносив: невідповідність умов життя і потреб людини; негативний вплив суспільства, а також раннє звільнення дітей з-під батьківської опіки, що «створює умови так званої декласації або відірваності та самотності»; вплив спокуси і сприятливу обстановку для здійснення обману; порушення особистих стосунків з оточуючими особами; вплив прикладу і словесної дії; вплив алкоголю та інших збудливих препаратів; вплив законів «громадського установа»; розумовий розвиток особистості; недолік морального виховання; більшу чи меншу міру чинника спадковості. Автор стверджував, що усі психічні процеси супроводжуються рефлекторними руховими і вегетативними реакціями, які доступні спостереженню та реєстрації [14].

Але більший пріоритет у відкритті основного принципу психофізіологічного методу виявлення прихованої інформації належить Олександрові Романовичу Лурія (1902–1977 рр.). У двадцятих роках минулого століття він констатував, що «єдина можливість вивчити механіку внутрішніх «прихованих» процесів зводиться до того, щоб з'єднати ці приховані процеси з яким-небудь одночасно протікаючим поруч доступним для об'єктивного спостереження процесом..., в якому внутрішні закономірності й співвідношення знаходили б своє відображення» [77]. Також він розробив і використав на практиці метод зв'язаних моторних реакцій, який дозволив сформулювати цілісний, системний погляд на поведінку людини, яка приховує правдиву інформацію, а так само надати перевагу психологічному методу аналізу нейродинамічних процесів [80].

О.Р. Лурія зібрав достатній матеріал з конфлікту афективних процесів у різноманітних експериментальних і природних стресових ситуаціях. Його дослідницький матеріал дозволяє говорити про специфічні механізми поведінки суб'єкта, що знахо-

диться в стані різкого афекту, що спостерігається серед випробовуваних, які намагаються приховати правдиву інформацію: неможливість отримання нормальних стійких зв'язаних психомоторних реакцій, що свідчить про те, що випробовувані часто забувають зробити пов'язані з мовною відповіддю моторні рухи; те, що вони забувають, входить у них в систему, що характеризує важкість отримання в такому стані автоматизму; нестійкість динаміки збудження в процесі психофізіологічних досліджень в області приховування інформації говорить про те, що спостерігається значна нестійкість процесів збудження і гальмування у випробовуваних, що приховують інформацію; частіше має місце наростаюче збудження, яке проявляється в різкій зміні моторних реакцій; при пред'явленні значимого для випробовуваного стимулу (питання або картинка, фото) в процесі дослідження відбувається «дифузія поведінки», яка відзначається перемиканням збудження на моторну сферу. У своїх дослідженнях він спирався на досягнення фізіології, зокрема – на вчення про вищу нервову діяльність, розроблене І.М. Сеченовим і І.П. Павловим, які у своїх працях неодноразово підкреслювали взаємозв'язок між психічною і фізіологічною діяльністю організму, а також на розроблений на заході метод «асоціативного експерименту», на додаток до якого вчений запропонував записувати на приладі швидкість реакцій випробовуваного на значимі слова, що мають відношення до обставин інформації, що з'ясовується.

Проте подальша можливість використання психофізіологічних методів виявлення прихованої інформації зазнала різкої критики з боку фахівців Міністерства Юстиції СРСР і Прокуратури СРСР. Результатом такої державної точки зору, що ґрунтувалася на ідеологічних і кон'юнктурних міркуваннях, стало те, що з 1938 року в СРСР усі дослідження в області апаратної «детекції брехні» припинилися за ініціативою вищого керівництва – розробки в цьому напрямі були призупинені на десятиліття.

Отже, перший чорнильно пишучий поліграф в СРСР був сконструйований лише в шістдесяті роки В.А. Варламовим. Він же зробив в 1986 році перший комп'ютерний поліграф «Бар'єр», який знайшов масове поширення як в країнах СНД (в т.ч. – в Україні), так і за кордоном. У наших дослідженнях ми також користуємося останньою модифікацією цього поліграфу, а саме «Бар'єром-14». Основні етапи розвитку поліграфного методу подано на рис. 1.1.

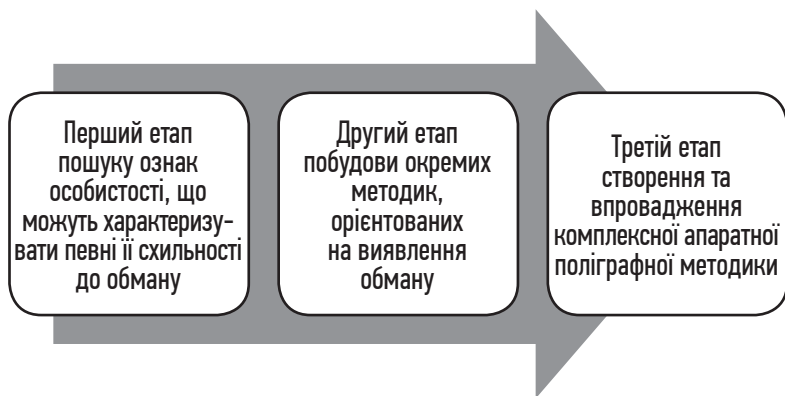


Рис. 1.1 Основні етапи розвитку поліграфного методу

Провідним користувачем поліграфа у світі з самого моменту його появи є США. В Ізраїлі поліграф використовується з 1958 року. Його широко застосовують спецслужби, регіональна й військова поліція. Японія самостійно проводила розпочаті в 20–ті роки дослідження апаратного методу розпізнавання брехні та обману: психологи Акамацу і Тогава вивчали діагностичні можливості змін електричних властивостей шкіри (шкірно-гальванічний рефлекс), і ці роботи мали успіх. У 1937 році в цій країні вже був створений власний «детектор брехні» – психогальванометр. Національний інститут поліцейських наук цю країну здійснює більше досліджень в області «детекції брехні», ніж будь-яка інша лабораторія у світі. У Туреччині поліграфні дослідження стали проводити з 1984 року, навчання фахівців проводилося в США. Першим користувачем поліграфа серед країн Східної Європи стала Польща – у 1936 році його придбав варшавський Інститут психогієни. Поступово поліграф став використовуватися в інших країнах світу, а останнім часом у країнах, де ставлення до поліграфу було скептичним, відбуваються позитивні зміни на користь його застосування [59, с. 101]. Так, у Великобританії поліція почала використовувати поліграф для допиту підозрюваних у сексуальних злочинах, а Закон про контроль над правопорушниками від 2007 року (Offender Management Act, 2007) передбачає обов'язкові дослідження на поліграфі певної категорії осіб, у тому числі – з числа неповнолітніх, засуджених за злочини сексуального характеру, що підлягають умовно-достроковому звільненню.

Що ж стосується України, то за період з 2007 по 2015 рік число поліграфологів зросло з майже 200 до близько 500. За використанням поліграфів у країні лідирує Київ. Дещо менш розвинутий цей напрямок в Одесі, Харкові, Львові й Дніпропетровську. Поліграфами користуються лише 10–15% українських підприємств, але 60% розглядають можливість їхнього використання у разі виникнення необхідності. Під час тестування фіксується до 17 психофізіологічних параметрів, що підтверджують достовірність результату на 92–98%. Очевидно, що збитки від дій нечесних співробітників перевищують витрати на використання поліграфу. Провідними користувачами таких послуг є банки, торгові, страхові, юридичні, нафтогазові, будівельні, транспортні, рекрутингові компанії, засоби масової інформації та ін. В Україні спостерігається величезний інтерес до перевірок на поліграфі з боку приватних осіб, зацікавлених у вирішенні проблем особистісного характеру. Основна ж кількість поліграфічних перевірок проводиться в органах внутрішніх справ України.

Щодо юридичних аспектів, які регламентують порядок застосування поліграфа в Україні, слід зазначити, що Міністерством юстиції України був виданий наказ від 27.07.2015 р. № 1350/5 «Про внесення змін до наказу Міністерства юстиції України» від 8 жовтня 1998 р. за № 53/5, згідно з яким поліграф був визнаний методом, який може бути використаний судовими експертами при провадженні судових експертиз та експертних досліджень. Зокрема, опитування із застосуванням спеціального технічного засобу – комп'ютерного поліграфа – можуть проводитися з метою отримання орієнтовної інформації у кримінальних, цивільних, адміністративних, господарських та інших справах, а також за запитами зацікавлених фізичних (юридичних) осіб. «Інструкція про застосування комп'ютерних поліграфів у роботі з персоналом органів внутрішніх справ України», затверджена наказом МВС України від 28.07.2004 р. за № 842 і зареєстрована в Мінюсті України 27 жовтня 2004 р. під № 1373/9972, так само узаконює цей вид досліджень у нашій країні. Незважаючи на те, що спрямованість цієї Інструкції пов'язана з використанням поліграфа в роботі з особовим складом органів внутрішніх справ, у цьому випадку може бути застосований принцип аналогії закону і права, коли до неврегульованого конкретною нормою правовідношення норми закону можна застосувати норму чинного законодавства, а саме – дозволено все, що не забороняється. Також слід пам'ятати, що наукові й інші дослідження не можуть бути проведені без добровільної згоди на це людини (ст. 28 Конституції України).

Але в Україні існує проблема підготовки і професійного навчання майбутніх поліграфологів. Фактично найбільш якісне базове навчання можливе за кордоном, де є поліграфологічні школи зі своїми традиціями, досвідом та історією навчання. У нашій країні освітня ліцензія на підготовку фахівців з проведення досліджень на поліграфі є тільки в Академії СБУ України для потреб оперативних служб цього відомства (з 2012 року). Крім цього, діють близько десяти приватних компаній, що надають послуги з підготовки й підвищення кваліфікації поліграфологів. Тривалість навчання – 180–200 академічних годин (в середньому – 3–4 тижні). Існує думка, що така тривалість навчання недостатня для отримання якісних знань у цій області (у США програма підготовки поліграфологів розрахована на 500–900 годин).

На цьому етапі нашої роботи доцільним буде зупинитися на інших методах виявлення приховуваної інформації, які можна класифікувати наступним чином: фізичні методи; психологічні методи; психофізіологічні методи; психофармакологічні способи [157–162]. Для нас найбільший інтерес становлять психологічні й психофізіологічні методи. Так, до психологічних методів виявлення приховуваної інформації слід віднести класичний асоціативний експеримент, операціонально-асоціативний метод, зв'язану моторну методичку. Психологічні способи виявлення приховуваної інформації мають ряд недоліків і найчастіше носять суб'єктивний характер. Найбільш популярною на сьогодні в Україні й інших країнах є група психофізіологічних способів виявлення обману за допомогою різного інструментарію.

Варто також відзначити, що поліграф – не єдиний прилад, що використовує психофізіологічні параметри для виявлення приховуваної інформації. На сьогодні з цією метою використовуються інші методи детекції обману, до яких можна віднести: аналіз мікрожестів і мікровиразів; магнітно-резонансну томографію (МРТ); електроенцефалографічний метод дослідження; графологічний метод; аналіз траєкторії руху очей; перевірку за допомогою аналізаторів стресу по голосу; дослідження методом психозондування (MindReader, SprintTest) мозкової активності; тепловізійний аналіз та інші.

Останнім часом найбільшу популярність набирають новітні апаратні методи – такі як магнітно-резонансна томографія (МРТ) і тепловізійний аналіз. Магнітно-резонансна томографія (МРТ) – це метод дослідження організму людини (у тому числі мозку й рідин) за допомогою фізичного явища – ядерного магнітного резонансу. За винахід методу МРТ в 2003 році П. Менсфілд і

П. Лотербур отримали Нобелівську премію. Ядерний магнітний резонанс – це виборче поглинання речовиною електромагнітного випромінювання. Щоб отримати зображення тканин того чи іншого органу за допомогою ядерного магнітного резонансу, досліджуваного поміщають в циліндричну трубу з постійним магнітним полем, що перевищує земне в 30 тис. разів. Використовувати ж результати МРТ–дослідження для виявлення прихованої інформації запропонував Дениел Ленглебен з Університету Пенсильванії – він стверджував, що «коли ви свідомо брешете, вам доводиться одночасно утримувати в мозку і правду... розумно припустити, що мозок при цьому має бути активніший». Його дослідження незабаром показали, що приховування інформації народжує посилення мозкової діяльності в декількох ділянках мозку, включаючи передню долю (де зосереджені вищі розумові процеси), скроневу долю та лімбічну систему (де обробляються емоції). При цьому в лабораторних умовах спостерігається стійкий успіх аж до 99%.

Критики визнають видимий успіх цієї методики у визначенні обману, але одночасно вказують, що насправді МРТ реєструє не обман, яким він є, а збільшення мозкової активності, нібито пов'язане з приховуванням інформації. Не виключено, що під час роботи з людиною в стані сильного нервового збудження апарат почне робити помилки, адже він реєструє тільки емоційне збудження суб'єкта, яке може мати й інші причини. «Існує неймовірне бажання отримати методи, які могли б надійно відрізнити правду від обману, а на науку усім наплювати», – попереджає нейробіолог Гарвардського університету Стівен Хайман [156]. Основним же недоліком цього методу є висока вартість та великі розміри обладнання.

Відкриттю методу тепловізійного аналізу (ТА) в області детекції обману передувало дослідження ожиріння за допомогою камери, що відстежує кількість тепла, яке викидається під час жуваального процесу. Під час цієї процедури в 2001 році ендокринолог Джеймс Левін випадково впав на підлогу лабораторії. Випробований злякався, і біля зображення очей суб'єкта з'явилися білі плями, що вказують на незвичайну кількість тепла. Отже, з'явилася система, що використовує камери теплобачення (технології тепловізійного обстеження) і потужне програмне забезпечення з метою виявлення обману. Основною перевагою цього методу є те, що він може бути використаний таємно на відстані до 12 метрів від суб'єкту. Це дозволяє застосовувати його для перевірки великих потоків людей. Загальна точність цього методу оцінюється в 84%.

З вищевказаного витікає безперечний факт: нині існує чимало різних методів виявлення приховуваної інформації, представлених різними хитромудрими та надчутливими приладами, за допомогою яких можна встановити, бреше людина чи говорить правду. Найчастіше більшість з них, у кращому випадку, більш прийнятні як додатковий канал до поліграфа, і лише одиниці застосовують на певну увагу як його альтернатива. Крім того, ці технології можуть створювати непереборні технічні проблеми, бути громіздкими і дорогими, знаходитися дуже далеко в прикладному плані від практичної реалізації і вимагати глибоких наукових досліджень. Так, серед усіх існуючих методів поліграф й досі продовжує залишатися найбільш ефективним засобом виявлення приховуваної інформації.

Виходячи з узагальнення наведених даних, можна дати наступне визначення: поліграф – це спеціальний прилад, призначений для реєстрації за допомогою датчиків кількох паралельно протікаючих психофізіологічних процесів (реакцій) в організмі людини, що виникають у результаті пред'явлення обстежуваному різного виду стимулів.

На цьому етапі розвитку науки і техніки можна умовно класифікувати існуючі поліграфи. За елементною базою (процедурою фіксації даних) поліграфи поділяються на три провідні класи – аналогові, цифрові та ручні.

Детальна класифікація поліграфів за складом елементної бази наведена на рис. 1.2.

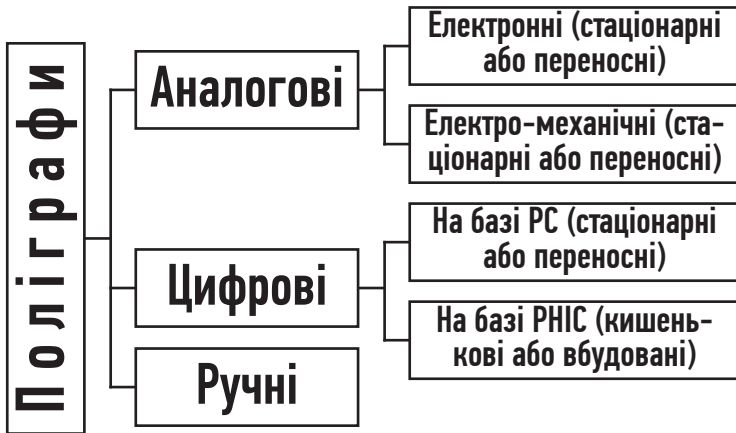


Рис. 1.2 Класифікація поліграфів за складом елементної бази



Поліграфи бувають переносні та стаціонарні, залежно від характеру вирішуваних завдань. При цьому аналогові поліграфи (АП) поділяються на електронні та механічні залежно від способу вихідних даних – в електронній формі або на папері. Цифрові поліграфи поділяються на комп'ютерні (КП) та реалізовані на надвеликих інтегральних схемах. Останні аналізують голос, бувають кишенькові або вбудовані в телефон.

Варто також відзначити, що саме розвиток електроннообчислювальної техніки на межі 90-х років призвів до появи КП, що рееструють таку ж кількість фізіологічних процесів, що й АП. Повний комплект КП включає датчики для фіксування даних, сенсорний блок (набір біопідсилювачів, що мають аналого-цифровий перетворювач і спеціалізоване облаштування обміну даними з комп'ютером) та комп'ютер, обладнаний спеціалізованими програмами. Функції введення, представлення, зберігання й обробки даних КП реалізує програмно. Так само принциповою перевагою КП у порівнянні з АП є те, що використовуване програмне забезпечення (окрім експертного аналізу даних) дозволяє здійснити об'єктивний (кількісний) аналіз реакцій досліджуваного і на підставі цього отримати імовірнісну оцінку результатів дослідження на поліграфі. Та незважаючи на це, аналогові поліграфи все ж продовжують використовуватися й досі.

Так звані «ручні поліграфи» – це одні з новітніх різновидів сучасних поліграфів. Уперше вони були використані в 2009 році в США – при цьому фахівці відразу відзначили дуже високий рівень точності отриманих даних. «Ручні поліграфи» відрізняються своєю компактністю і представляють собою манжету з USB-кабелем, до якого під'єднані датчики для виміру шкірного опору і частоти серцевих скорочень.

Також можлива класифікація поліграфів за складністю комплектації:

- базові (від одного до трьох провідних датчиків – наприклад, шкірно-гальванічної реакції, артеріального тиску, фотоплетизмограми й ін.);

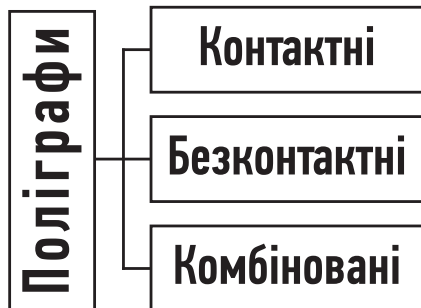
- розширені (від двох до майже двох десятків різних датчиків);

- комбіновані (з використанням додаткової техніки – такої, як відеокамера й ін.).

За способом вимірів (фіксації датчиками) поліграфи можна розділити на три групи: контактні, безконтактні та комбіновані (рис. 1.3).

Контактні поліграфи рееструють фізіологічні параметри людини за допомогою датчиків, які кріпляться на досліджуваному,

й призначені для явного тестування, тому що видається вкрай складним прикріпити на людину близько десятка датчиків без її відома. Нині в контактних поліграфах використовуються наступні типові канали збору інформації: грудне дихання (верхнє), діафрагмальне дихання (нижнє), артеріальний тиск, фотоплетизмограма (реєстрація кровонаповнення периферичних органів фотоелектричним методом), шкірно-гальванічна реакція, рухова активність (тремор) та мікрофон.



Неконтактні поліграфи реєструють різні параметри без фізичного контакту з людиною. Для реєстрації даних неконтактними поліграфами використовуються наступні провідні канали їхнього збору:

1) аудіоактивність (голосові поліграфи або аналізатори стресу за голосом);  
 2) реєстрація плетизмограми

Рис. 1.3 Класифікація поліграфів за способом вимірів (фіксації датчиками)

досліджуваного за допомогою інфрачервоних датчиків;  
 3) дистанційне знімання інформації біополів: вібрації, тепла.

Комбіновані поліграфи поєднують у собі можливості контактних і безконтактних приладів і набувають все більшого поширення [43].

Отже, сучасний комп'ютерний поліграф складається з трьох обов'язкових компонентів: апаратної частини («сенсорний блок» з комплектом датчиків), операційної частини (частина спеціалізованої комп'ютерної програми, що забезпечує операторові поліграфа представлення і зберігання психофізіологічних даних) і системи оцінки даних (друга частина спеціалізованої комп'ютерної програми, що здійснює об'єктивний, кількісний аналіз реєстрованих реакцій).

Провідними характеристиками сучасних комп'ютерних поліграфів є:

1. Існування апаратного блоку, що представлений певними каналами реєстрації, які дають можливість поліграфологу більш повно стежити за динамікою психофізіологічних процесів досліджуваного.

2. Програмне забезпечення, інтерфейс якого або змушує придбавати поліграф разом з конкретною моделлю комп'юте-

ра, або дозволяє підключати його до будь-якого персонального комп'ютера. Поряд з цим програмне забезпечення володіє наявністю надійної і апробованої системи кількісної оцінки зареєстрованих в ході дослідження на поліграфі даних.

3. Змістовність, що включає в себе опитувальник, спеціально розроблений у відповідності з цілями поліграфного дослідження.

Так, узагальнюючи виконане дослідження з вивчення та аналізу історії виникнення та розвитку поліграфного методу, а також стану та тенденцій його використання в психологічних дослідженнях, ми можемо констатувати наступне.

По-перше, встановлено, що проблема діагностики правди та обману має давню історію, а спроби виділити методи, завдяки яким можна було б їх оцінити, відомі ще з давніх часів.

По-друге, в історії становлення поліграфного методу можна виділити три етапи:

I. Етап пошуку ознак особистості, що можуть характеризувати її схильність до обману.

II. Етап побудови окремих методик, орієнтованих на виявлення обману.

III. Етап створення та впровадження комплексної апаратної поліграфної методики.

По-третє, показано, що умовно всі поліграфні прилади можна систематизувати, виходячи з трьох принципів: за елементною базою чи процедурою фіксації даних – аналогові, цифрові, ручні; за складністю комплектації – базові, розширені, комбіновані; за способом виміру (фіксації датчиками) – контактні, безконтактні, комбіновані.

По-четверте, доведено, що серед усіх існуючих методів поліграф і досі залишається найефективнішим засобом виявлення приховуваної інформації. При цьому визначено, що нині існує багато різних методів виявлення приховуваної інформації (аналіз мікрожестів і мікровиразів; магнітно-резонансна томографія (МРТ); електроенцефалографічний метод; графологічний метод; аналіз траєкторії руху очей; перевірка за допомогою аналізаторів стресу за голосом; дослідження методом психозондування (MindReader, SprintTest) мозкової активності; тепловізійний аналіз та ін.), представлених різними приладами, за допомогою яких можна встановити, бреше людина чи говорить правду. Але найчастіше більшість із них, у кращому випадку, більш прийнятні як додатковий канал до поліграфа, і лише одиниці заслуговують на певну увагу як його альтернатива.

По-п'яте, розкрито, що завдяки використанню поліграфної

методики зміни вегетативної та мозкової діяльності випробуваного при пред'явленні йому стимулу можуть бути виміряні, показана їхня динаміка і отриманий результат. При цьому зазначено, що, пройшовши свою історію, поліграфна методика і понині знаходиться у стадії вдосконалення як самих приладів, так і теоретико-методологічних обґрунтувань валідності й надійності даних, що отримуються за її допомогою.

## 1.2 Узагальнення науково-методичних уявлень та категорій, що використовуються в змісті поліграфного методу

Для кожного дослідження дуже важливим є уточнення категоріального апарату, що використовується при його проведенні. Така точка зору відображена в роботах відомих вітчизняних та зарубіжних науковців [25; 115; 116; 123; 137; 143, с. 147–150; 151; 152; 190 та ін.]. За своїм змістом сучасна психологічна наука ще знаходиться на стадії уточнення категорій та понять. Щоб уникнути розбіжності в їхньому розумінні, вчені [92; 113 та ін.] пропонують розкривати докладні пояснення і погляди на розуміння категорій та понять, що розглядаються в наукових дослідженнях. Останнє дає можливість отримати уявлення про їхній зміст і головне – порівнювати їх з результатами досліджень, отриманих в інших роботах.

Проблема з'ясування категоріального апарату при поліграфному дослідженні є достатньо актуальною, оскільки потребує необхідності виробки відносно чіткої наукової платформи в питаннях застосування цього методу. Останнім часом у середовищі фахівців, які стикаються з проблемою становлення наукової достовірності одержуваних результатів у процесі поліграфного дослідження, неоднозначно описується зміст тих самих понять. Також вводяться принципово нові для психології визначення, які потребують поглибленого аналізу та обґрунтування. Найбільше це помітно при описанні використовуваних теорій та методик [4, с. 9]. Всі ці та інші позиції, що торкаються цієї теми, ускладнюють наукове підґрунтя сприйняття отриманих результатів за допомогою поліграфного методу та їхніх інтерпретацій.

Слід зазначити, що в своєму дослідженні ми не претендуємо на загальне визначення всіх психічних та фізіологічних явищ, а лише уточнюємо їхню сутність в аспекті поліграфного обстеження. Цей підхід обумовлюється тим, що в методології поліграфних обстежень створюється свій власний термінологічний

апарат, який найбільш адекватно дозволяє інтерпретувати результати поліграфних досліджень. При цьому, на наш погляд, базовими виступають три групи категорій та понять, які використовуються при організації проведення, отриманні результатів та інтерпретації даних поліграфного дослідження: фізіологічні, що характеризують закономірності перебігу цих процесів; психологічні, які відображають істотні властивості і відносини; інструментально-технічні, що відображають специфіку поліграфного методу (рис. 1.4).

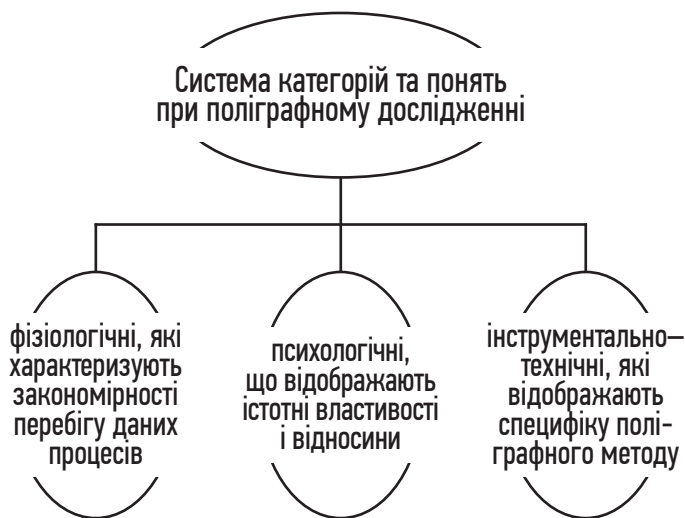


Рис. 1.4 Теоретична модель структури поліграфного дослідження

Такий запропонований нами поділ на групи категорій носить умовний характер, оскільки поліграфне дослідження спрямоване на вивчення фізіологічних проявів психічних явищ, які в цей час протікають в організмі людини. Отже, існує нерозривний взаємозв'язок і взаємозумовленість процесів і феноменів, що відбуваються на цих рівнях індивідуальності людини (психічному та фізіологічному). В продовження вищевказаного варто відзначити, що ще наприкінці XIX ст. Г.Т. Фехнер чітко змалював єдність роботи нерозривного матеріального (тіла) й ідеального (психіки), представивши нервово-психічний процес як цілісне явище. Поетапно цей процес з невеликою корекцією під поліграфне дослідження можна представити так:

I. Перший етап – подразнення, яке можна представити як дію стимулу на випробовуваного.

II. Другий етап – фізіологічний, що проявляється в сприйнятті подразника (стимула) органами чуття (очима, вухами й ін.), за допомогою рецепторів, що передають нервами відповідну інформацію до центральної нервової системи – тобто відбувається фізіологічне збудження, яке є електрохімічним імпульсом певної сили і структури, залежної від стимулу.

III. Третій етап – психологічний, який полягає в тому, що вищезгадані імпульси в центральній нервовій системі (ЦНС) перекодуються в психічні утворення.

Засадничими термінами, які безпосередньо використовуються в нашій роботі, є такі, що знаходяться на перехресті вищеназваних трьох груп категорій та понять – це «брехня», «обман» та «неправда». Варто відзначити, що ці категорії мають не лише словесне оформлення, тобто проявляються не тільки у вербальному спілкуванні, але й чітко простежуються в найрізноманітніших невербальних формах. Неправдиві свідчення, обмови і самообмови, неправдиві доноси і неправдиві алібі, фальсифікації – все це прояви обману [102, с. 392]. Аналіз наукової літератури у цьому аспекті (В.В. Знаков [46], П. Екман [178–179], А. Піз, Ю.В. Щербатих [177], Д.І. Дубровський [38]) показує, що до кінця XIX ст. ці поняття виступають у ролі синонімів. Однак вже на початку XX ст. французький філософ та педагог Жан-Поль Сартр (фр. Jean-Paul Charles Aymard Sartre, 1905–1980 pp.) стверджував, що «суть брехні припускає, насправді, що брехун повністю володіє істиною, яку він приховує. Не брешуть про те, чого не знають, не брешуть, коли поширюють помилку, якою самі обдурені, не брешуть, коли помиляються». Інакше кажучи, той, хто здійснює «обман», далеко не завжди керується злим наміром або особистим інтересом. Проте благий намір суб'єкта не гарантує передачі «неправдивого» повідомлення і не звільняє його від відповідальності. В той же час і навмисна дезінформація може бути обумовлена самими благими мотивами та призводити не лише до негативних наслідків. У даному контексті необхідно згадати дослідження французького вченого Клода Мілетана [86], який виділив п'ять методів породження обману, а саме:

- метод перебільшення;
- метод прикрашання з метою облагороджування розповіді;
- метод повної підміни інформації, коли обманщик вилучає із загального оповідання які-небудь реальні факти і замінює їх на вигадану інформацію;
- метод неповної підміни інформації, коли обманщик недоговорює в оповіданні певну частину інформації чи замінює її

або відвертою вигадкою, або реальними фактами, запозиченими ним з іншого часового інтервалу;

– метод обману за умовчанням.

При аналізі «обману» в такому плані виникають істотні труднощі, пов'язані зі складними переплетіннями інтенційних, когнітивних і моральних аспектів проблеми. Саме тому різні вчені (В.В. Знаков, П. Екман, А. Піз, Ю.В. Щербатих, Д.І. Дубровський та ін.) відзначають, що феномени «брехні» і «обману» настільки багатогранні, що залишаються невивченими повністю й до сьогоднішнього дня. Звідси і намагання вчених вирішити питання розділення цих понять.

При цьому одні автори (О.Т. Барішполець [13], Ю.В. Щербатих [177], П. Екман [178, 179], О.В. Маркіна, С.І. Ожегов, О. Фрай [152] та ін.) дотримуються позиції, що «брехня» і «обман» – це синоніми. «В сучасному вживанні слова (брехня) зазвичай є відтінок яскраво вираженого морального засудження, і у ввічливій бесіді його намагаються уникати, часто замінюючи такими синонімами, як «обман» та «неправда», що мають відносно нейтральне звучання» [246]. Відносно даних Ф.Л. Карсона зі співавторами можна відзначити наступне визначення: «Брехня – умисно неправдиве твердження, яке призначене для того, щоб обдурити іншого, або передбачає вірогідність обману іншого» [192]. Так само деякі з останніх досліджень в цій області [99] засвідчують, що у свідомості більшої частини населення країн Східної Європи поняття «брехня» і «обман» функціонують як синоніми. Схожі дослідження [36] теж показують, що у буденній свідомості «брехня», «обман», «неправда» мають синонімічний сенс.

В той же час у деяких працях [42] була зроблена спроба аналізу психологічних відмінностей особистостей серед тих випробовуваних, з яких перші вважають, що більшу моральну шкоду в спілкуванні наносить «брехня», а другі – що «обман». Порівняння ціннісних орієнтацій двох груп дозволило говорити про активнішу життєву позицію випробовуваних, які вважають, що «брехня» більше руйнує довіру між людьми і шкодить нормальному спілкуванню.

Інші автори (С. Московичи [90], G. Kelly [218]) відзначають, що хоча в «буденному знанні» «брехня» і «обман» мають синонімічне значення і можуть бути однією понятійною категорією, з точки зору «наукового знання» «брехня» і «обман» – окремі категорії. Цієї думки дотримуються дослідники, які розмежовують ці поняття (С. Бок [190], Р. Хоппер та Р. Белл [213], В.В. Знаков [46] та ін.). Проте і в даній позиції є розбіжності. Так, деякі з них намагаються визначати «обман» ширше, ніж «брехню». Зокрема, Сесілія Бок вважає

«обман» категорією, що включає «брехню». При цьому навмисно подана інформація, яка представлена усно чи письмово (за допомогою жесту, коду Морзе, знаків мови), відноситься до «брехні» [190]. Схожу точку зору висловлює Є.В. Никітіна [99], відзначаючи, що для позначення «брехні» використовується словосполучення «мені збрехали», але кінцевий підсумок використання брехні звучить як «мене обманули». Тобто поняття «обман» є ширшим за «брехню».

В той же час, Р. Хопер і Р. Белл підкреслюють, що «обман» не слід зводити лише до неправдивих вербальних тверджень, бо він не обмежений тільки словами. Ці дослідники вважають, що насправді «обман» частіше ґрунтується на виконанні певної ролі, ніж на чомусь конкретному, що суперечить фактам твердження, як «брехня». Так, недбалий студент грає роль старанного, щоб на іспиті справити враження на професора. Отже, не усі обманщики – брехуни [213]. Подібні погляди на проблему висловлюють Дж. А. Подлесни і Д.С. Раскін, які вважають, що «обман» може бути визначений як вчинок або твердження, мета якого – приховати істину від іншого або ввести його в оману» [249]. Що ж стосується Ф.Л. Карсона зі співавторами, то вони вважають, що зміст поняття «брехня» включає в себе тільки спробу ввести іншого в оману, в той час як слово «обман» завжди позначає успішність – досягнення обманщиком бажаного ефекту. Обман заснований на свідомому прагненні одного з учасників комунікації створити у партнера хибне уявлення про предмет обговорення, але обманщик не спотворює факти [192].

На думку Д.І. Дубровського [38–39], «обман» визначається як дезінформація – помилкове, невірне повідомлення, здатне ввести в оману того, кому воно адресоване. Так само автор розрізняє обман зловмисний і добросесний, виділяючи серед учасників процесу обману виготовника («той, хто обманює»), об'єкт («той, кого обманули») і жертву («обманутий») обманної дії, зазначаючи, що «той, кого обманули» далеко не завжди виявляється жертвою, тобто «обдуреним» [38, с. 579–596]. В.П. Шейнов розглядає «обман» як свідоме і недобросесне повідомлення, яке проявляється як завідомо неправдива інформація, подана з недоброю метою. Він вважає «обман» окремим випадком шахрайства, під яким розуміє маніпулювання жертвою протизаконними способами [173].

В цьому аспекті дослідження В.В. Знакова, який тривалий час займався питаннями психології розуміння понять, що нами аналізуються, показують, що «обман» слід описувати на підставі двох його головних змістотворних ознак. По-перше, «обман»



ґрунтується на прагненні суб'єкта створити у партнера неправдиве уявлення про предмет обговорення, не спотворюючи при цьому істину. Отже, відмітною відзнакою «обману» від «брехні», на його думку, виступає «відсутність у ньому прямих перекручень істини», тобто [46, с. 251–255], повідомляючи деякі «справжні факти, обманщик умисно втаює інші, важливі для розуміння цілого» – інакше кажучи інформація подається з розрахунком на те, що результатом будуть помилкові (чи такі, що відповідають намірам обманщика) висновки. Мета «обману», в розумінні автора, полягає в тому, щоб спрямувати думки обманутого по шляху актуалізації знайомих для нього ситуацій. При цьому спрацьовує ефект «обдуреного очікування» та, враховуючи отриману інформацію, прогнозується розвиток подій в найбільш вірогідному напрямі. «Внаслідок цього обдурений завжди є не-свідомим співучасником обману. По-друге, «обман» зазвичай пов'язаний з реальними діями, а нерідко – і з матеріальними втратами для того, хто є обманутим» [50, с. 119–124].

«Неправда» за В.В. Знаковим визначається як твердження, невідповідне фактам, без наміру обдурити партнера. Інакше кажучи, це те, що називається оманю людини [232]. Просуваючись зазначеними напрямками аналізу, «неправду» можна охарактеризувати як мимовільну фактичну хибність повідомлень і нещирість, на відміну від присутності цього важливого елемента у випадку свідомої «брехні». Остання, згідно з провідними твердженнями, характеризується трьома основними ознаками: фактичною істинністю (хибністю) твердження; вірою в твердження, що говорить істинність (хибність); наявністю (відсутністю) наміру ввести в оману. «Брехнею» автор називає «намір обдурити партнера шляхом тверджень, що не відповідають фактам, причому той, хто говорить, сам не вірить в істинність твердження».

Незважаючи на зусилля вчених дати різне змістовне пояснення категорій «брехня», «неправда» та «обман», деякі автори підмінюють різні види «обману» іншими поняттями, не змінюючи при цьому сутнісного сенсу. На наш погляд, до провідних об'єднуючих ознак вищевказаних категорій можна віднести: мету, яку переслідує суб'єкт – тобто свідоме (сформоване в процесі соціальної адаптації або недостатньо усвідомлене) прагнення суб'єкта спотворити істину чи правду; установки, мотиви і наміри перекручування інформації, що передається суб'єктом; виявлення міри відповідності істині інформації, яка передається. Такий наш підхід певною мірою узгоджується з дослідженнями [100], які теж вказують на те, що відмітною особливістю вищезгаданих категорій є наявність

негативного емоційного забарвлення, однак, відзначимо це одразу – не несе функціональних відмінностей цієї групи категорій. Коли ми роздратовані і вороже відносимося до когось, ми говоримо «Брехня!» чи «Ти брешеш!», а не «Ти обманюєш». Останнє висловлення більше підходить для спокійної розмови або для гри і навіть може відбивати симпатію до цієї людини.

Все вищенаведене свідчить, що «обман», «брехню» та «неправду» слід таки вивчати як єдине ціле (рис. 1.5), бо ознаки цих категорій проявляються однаково. Змінюватися може лише форма прояву – повне спотворення істини, часткове спотворення, недомовленість та інше. Однак ці форми ніяк не пов'язані з розмежуванням цих категорій. Дійсно, обдурити людину (ввести її в оману) можна різними способами: сказати половину правди або сказати неправду, здійснити якусь дію (що роблять шахраї) або навпаки – пообіцявши щось, не зробити цього. Збрехати ж можна тільки одним способом – вербальним, тобто за допомогою усної або письмової мови. «Є у брехні, звичайно, й інші функції, але її основна функція – виступати як інструмент обману, який дозволяє отримати вигоду і користь» [73, с. 54].



Рис. 1.5 Схематичне зображення категорії «обман»

Але обман ще може відбуватися й іншим способом, а саме – діями. Отже, можливе використання у разі «обману» і слів, і дій одночасно. При цьому неможливо поставити рамки в розумінні – де «обман» почався і чим закінчився – «брехнею» чи «неправдою». Саме тому в нашому розумінні «обман» все ж є інтегрованою категорією, що включає в себе «брехню» і «неправду». Для підтвердження цього зазначимо, що він може зустрічатися у вигляді: мовних повідомлень; дій або їхньої відсутності (помилковий маневр, махінація, гра, роль, лицемірство, невиконання обіцянок); «обман» як мета, що базується на установках, мотивах та намірах суб'єкту і може висловлюватися з ворожою спрямованістю (брехня) чи без неї (неправда, дурниця, небилиці); «обман» як предмет, що проявляється в неістинності інформації, або в істинній інформації,

який дозволяє отримати вигоду і користь» [73, с. 54]. Але обман ще може відбуватися й іншим способом, а саме – діями. Отже, можливе використання у разі «обману» і слів, і дій одночасно. При цьому неможливо поставити рамки в розумінні – де «обман» почався і чим закінчився – «брехнею» чи «неправдою». Саме тому в нашому розумінні «обман» все ж є інтегрованою категорією, що включає в себе «брехню» і «неправду». Для підтвердження цього зазначимо, що він може зустрічатися у вигляді: мовних повідомлень; дій або їхньої відсутності (помилковий маневр, махінація, гра, роль, лицемірство, невиконання обіцянок); «обман» як мета, що базується на установках, мотивах та намірах суб'єкту і може висловлюватися з ворожою спрямованістю (брехня) чи без неї (неправда, дурниця, небилиці); «обман» як предмет, що проявляється в неістинності інформації, або в істинній інформації,

представлений так, що співрозмовник робить висновки, які суперечать виключному стану речей; «обман» як дія суб'єкта, що переслідує певні інтереси» [39]; «обман» як процес упровадження неістинної інформації; «обман» як результат, як дія, що досягла своєї мети», тобто партнер по спілкуванню приймає неістинну інформацію як істинну і керується нею у своїх подальших діях, а саме – є обдуреним [39–40] (рис. 1.6). Таким чином, далі у роботі буде вивчатися саме «схильність до обману» яку ми розуміємо як психологічну категорію, що характеризується будь-якою внутрішньомотивованою потребою особистості в певних висловлюваннях, вчинках та діях, що суперечать істинності та проявляються через нечесність, шахрайство, прикрашання чи вигадання описуваних подій.

Відзначимо, що у розділі 1.1 були проаналізовані історичні передумови створення поліграфа. Дійшовши висновку, що важливим моментом у пошуку показників, які б надавали уявлення про прояв неправди у людини, виступали певні психофізіологічні дані, були узагальнені численні дослідження в цьому аспекті з урахуванням історичних передумов та визначено, що поява та розвиток психофізіологічного методу виявлення обману припадають на період з середини XVII ст. по середину XX ст. Саме в цей час почали проводитися певні дослідження для оцінки неправди (Додаток А). Що ж стосується подальшого розвитку поліграфного методу, то його становлення проходило в руслі доказів надійності та валідності. Про це свідчать результати «Експертного Управління за оцінкою технологій суті і прикладних можливостей поліграфних досліджень», які у 1984 році опублікував Конгрес США (Меморандум «Наукова валідність тестування на поліграфі. Огляд досліджень і їхня оцінка»). В ньому укладалося, що експерти «... дійшли висновку про те, що докази достовірності досліджень на поліграфі ... існують». Одним зі статистичних моментів, що підтверджують цей висновок, є свідчення про достовірність поліграфного методу більше 90% у рамках роботи за кримінальними справами [158]. У той же час, поряд з процесом підтвердження валідності і надійності поліграфного методу, відбувалося формування провідних категорій та використовуваних понять.

Отже, подальший розгляд та аналіз категорій та понять, віднесених нами умовно до першої групи, подано крізь закономірності перебігу фізіологічних процесів випробуваного при проведенні поліграфного дослідження особистості.

Виходячи з попереднього аналізу літератури, ми у своїй роботі будемо розглядати «поліграф» як технічний засіб з використан-

ням синхронної реєстрації в процесі опитування (пред'явлення стимулів) психофізіологічних параметрів (дихання, серцево-судинної активності, шкірного опору та ін.) з подальшим їх представленням в аналоговому або цифровому вигляді, призначеному для оцінки фахівцем достовірності повідомленої інформації.



Рис. 1.6 Схематичне вираження категорії «обман»

При цьому параметр функціонування вегетативного органу або системи, реєстрований поліграфом у вигляді електричних сигналів, є фізіологічним показником цього органу або системи. У світовій практиці обов'язковій реєстрації підлягають не

менше трьох фізіологічних показників. До них можна віднести: дихання (грудне й черевне), шкірногальванічну реакцію (ШГР) або електричний опір шкіри та показники серцево-судинної системи – артеріальний тиск (АТ) і фотоплетизмограму (ФПГ). Це пояснюється тим, що при використанні поліграфа фізіологічні дані збираються за трьома провідними системами: серцево-судинною, дихальною та ендокринною. Реєстровані фізіологічні показники на діаграмній стрічці або екрані монітора комп'ютера зазвичай розташовують каналами поліграфа в певному порядку (зверху донизу):

- 1) мікрофон відзначає проміжок часу від того моменту, коли поставлено запитання і отримано відповідь на нього;
- 2) верхнє дихання (датчик, розташований в ділянці грудей);
- 3) нижнє дихання (датчик, розташований в області діафрагми);
- 4) шкірно–гальванічна реакція;
- 5) артеріальний тиск;
- 6) фотоплетизмограма;
- 7) тремор (датчик рухової активності).

У такому ж самому порядку розглянемо провідні психофізіологічні процеси, які фіксуються поліграфом за допомогою відповідних датчиків.

Відомо, що дихання вважається одним з дуже чутливих індикаторів емоційних станів. У емоційно значимих ситуаціях його частота зростає з 20 до 40–60 рухів на хвилину, перевищуючи початкові дані у декілька разів. При емоційному збудженні зазвичай спостерігається почастищення дихальних рухів, що супроводжується зменшенням глибини дихання, а також порушеннями форми дихальної кривої. Такі зміни можуть відбуватися за типом зменшення частоти дихання і у формі його запису виражаються зазвичай як відношення тривалості вдиху до тривалості видиху, відношення тривалості вдиху до тривалості цілого дихального циклу.

Разом зі змінами у формі дихальної кривої при емоційній нарузі відзначаються затримки, «затаювання» дихання – нерідко з післядією у вигляді глибокого вдиху або видиху. Отже, дихання (respiration) визначається нами як сукупність фізіологічних процесів, при яких автоматично, мимоволі, завдяки діяльності відповідного центру, що знаходиться в головному мозку, здійснюється надходження в організм кисню і виділення в зовнішнє середовище вуглекислого газу (зовнішнє дихання), а також використання кисню клітинами для окислення органічних речовин зі звільненням енергії, що витрачається в процесі життєдіяльності (клітинне або тканинне дихання).

Під час аналізу дихальних кривих виділяють наступні фази. Перша фаза дихального циклу – вдих. У людини розрізняють грудний, черевний та змішаний типи дихання. Найчастіше під дихальним циклом фахівці [59, с. 129] розуміють проміжок часу від початку одного вдиху до наступного (тобто, дихальний цикл складається з вдиху та видиху). Вдих характеризується позитивним потоком у дихальних шляхах. Під час вдиху повітря поступає в легені, і дихальний об'єм збільшується та закінчується, коли вступ позитивного потоку зменшується до нуля. Друга фаза дихального циклу – інспіраторна пауза (плато). Інспіраторна пауза присутня тільки при примусових режимах штучної вентиляції й характеризується періодом нульового потоку між кінцем вдиху і початком видиху. Під час інспіраторної паузи об'єм повітря в легенях не змінюється. Третя фаза дихального циклу – видих. При видиху повітря виходить з легенів, і дихальний об'єм зменшується. Кінець видиху характеризується припиненням негативного потоку. При цьому дихальний об'єм у нормі повинен зменшитися до нуля. Четверта фаза дихального циклу – період спокою – характеризується відсутністю потоку в дихальних шляхах між кінцем видиху і початком вдиху наступного дихального циклу. Тривалість цього періоду дуже важлива для визначення резервів зі збільшення тривалості вдиху або частоти дихання (кількість дихальних циклів за хвилину) [59, с. 129].

Виходячи з наведеного, різні автори [4; 22; 59; 157–162] вважають, що при реєстрації дихання за допомогою датчиків поліграфу інформативними ознаками можуть виявитися зміни таких параметрів, як: амплітуда дихання, тривалість вдиху-видиху, їхнє співвідношення, кут нахилу висхідної або низхідної кривих поліграми, кут нахилу базової лінії, площі під кривою, затримання вдиху-видиху, їх співвідношення, блокування дихання. Причому деякі зміни будуть ситуаційними реакціями – наприклад, послаблення після циклу глибокого дихання, ковтання, приготування до відповіді, дихання при відповіді або спроба протидії на видиху.

Наступною фізіологічною особливістю, яку ми проаналізували, є артеріальний тиск (лат. *tensio arterialis*) – показник, що відбиває функціональний стан серцево-судинної системи. Відомо, що його величина залежить від сили скорочень серця, припливу крові в артерії, еластичності та опірності судин й інших чинників. Як зазначають різні автори, при діагностиці на поліграфі інформаційну цінність представляють зміни його значень у процесі тестування. У периферичних судинах АТ досягає максимуму під час систоли (скорочення серцевого м'язу) і падає до

мінімуму в діастолі (розслаблення серцевого м'язу). Зазвичай величина АТ вказується у вигляді дробу, в чисельнику якого дається систолічне значення, а в знаменнику – діастола. Вимірюється АТ в міліметрах ртутного стовпа і в нормі дорівнює в дорослої людини 130/90 мм рт. ст., дещо варіюючись залежно від фізичного і психічного стану та віку. Дослідження [252] вказують на те, що емоційна напруга може значно підвищити актуальний АТ. Також є відомості [239] про зміну систолічного АТ з 90 до 190 мм під дією емоціогенних чинників.

До вищенаведеної групи фізіологічних показників слід також віднести фотоплетизмограму (ФПГ) (photoplethysmogram – PPG), що відбиває коливання в об'ємі органу, викликані змінами в ньому кількості крові. Зазвичай виміру підлягають пальці або рука, що поміщаються в датчик плетизмографа. За даними різних авторів [39; 97 та ін.], саме емоційна напруга проявляється у вигляді звуження периферичних судин. При аналізі показників плетизмографії враховують амплітуду реакції, латентний період її появи і швидкість наростання. При оцінці емоційної напруги ФПГ визначає цілий комплекс станів гемодинаміки (кровообіг) людини.

Однією з найпоширеніших фізіологічних особливостей є шкірно-гальванічна реакція (ШГР) (galvanic skin response – GSR), яка обумовлена діяльністю потових залоз, виступаючи компонентом орієнтовного рефлексу, емоційних реакцій організму, пов'язаних з роботою симпатичної нервової системи. В сучасних дослідженнях фахівці не погоджуються з самим терміном «ШГР», замінюючи його точнішою назвою – електрична активність шкіри (ЕАК), що об'єднує цілий ряд ознак, які характеризуються по-різному, в залежності від специфіки подразника і внутрішнього стану випробовуваного. До показників ЕАК належать: рівень потенціалу шкіри (РПШ або SFL), реакція потенціалу шкіри (РеакПШ), спонтанна реакція потенціалу шкіри (СРеакПШ), рівень опору шкіри (РОШ або SRL), реакція опору шкіри (РеакОШ або SRR), рівень провідності шкіри (РПрШ або SCL) й ін. (де «рівень» означає тонічну активність, «реакція» – фізичну активність, «спонтанна реакція» – реакцію, яку важко зв'язати з яким-небудь подразником).

Фактично зміст виміру ШГР полягає у визнанні впливу роботи потових залоз на електричні характеристики шкіри на рівні рефлексу під впливом емоціогенних реакцій організму людини, пов'язаних з симпатичною нервовою системою. У найбільш завершеному вигляді цей механізм представлений в моделі «ланцюгу потовиділення», запропонованій Р. Едельбергом [197].

Згідно з цією моделлю, основною електрорушійною силою є негативний потенціал порожнини потової залози по відношенню до навколишньої тканини. Потова залоза проходить крізь увесь шкірний покрив людини, що має три складові: верхнього шару або епідерми, що, в свою чергу, включає два шари – поверхневий (роговий), що складається з відмерлих клітин і виконує захисну функцію, і той, що пролягає нижче – зернистий, де безперервне ділення клітин заповнює їх втрату в роговому шарі; середнього шару – субдерми, де розташовані секреторні відділи потових залоз. У психологічно спокійних ситуаціях потові протоки залоз заповнені потом (розчин NaCl) до епідерми. В емоційних ситуаціях під дією симпатичних нервів або деяких гормонів починає вироблятися потовий секрет, і канал залози заповнюється потом до наступного, глибинного шару – рогового, в який дифундує субдерма. Цей процес викликає електричні зміни в шкірі, які, в свою чергу, характерні не для всіх ділянок нашого тіла – вони спостерігаються тільки на долонях, підшвах ступень і в невеликій кількості – на лобі й під пахвами. Відбувається це тому, що тільки на цих ділянках зосереджені залози, що реагують в основному на зовнішні подразники і стресові дії – екринні «емоційні» залози. Уся ж сукупність екринних залоз розташована по всій поверхні тіла та виділяє звичайний піт, головними компонентами якого є вода та хлористий натрій. Їхня головна функція – терморегуляція, тобто підтримка постійної температури тіла. Інша група залоз – апокринні, розташовані в пахвових западинах і в паху, визначають запах тіла і реагують на подразники, що викликають стрес. Вони безпосередньо не пов'язані з регуляцією температури тіла [3, с. 147–153].

Наступною фізіологічною особливістю, що використовується у поліграфічних обстеженнях, є тремор (лат. tremor – тремтіння), в класичному визначенні – мимовільний рух окремих частин тіла, тобто тремтіння, викликане періодичним скороченням окремих груп м'язів. Тремор посилюється при стомленні чи сильних емоціях, при афектах (наприклад, тремтіння від страху, хвилювання і т.п.). Основним призначенням датчиків тремору є фіксація протидії обстежуваного проведенню поліграфічного дослідження. Важливою також є друга група психологічних категорій та понять, які будуть подані відповідно до системного підходу, що продиктований нагальною необхідністю вироблення єдиного інтегрованого науково обґрунтованого теоретико-методологічного принципу, який в майбутньому допоможе в удосконаленні використання та інтерпретації даних поліграфічного методу.



Відомо, що всі психічні явища в структурі психіки можна представити на рівні психічних процесів (пізнавальні – відчуття, сприйняття, пам'ять, уявлення, мислення, увага, мова, уява; емоційні – емоції, почуття; вольові – механізми вольових дій, вольові якості, тощо), психічних станів (активність, пасивність, бадьорість, втома, апатія, ейфорія тощо), психічних властивостей (потреби, мотиви, цілі, темперамент, характер, здібності тощо) і психічних утворень (знання, навички, вміння, звички, установки тощо). В реальних умовах психічної діяльності вони виступають як єдине ціле і взаємно переходять з одного в другий. Дотримуючись цього, ми бачимо перед собою необхідність інтегрування всіх спостережуваних в процесі поліграфного дослідження психічних явищ у рамки єдиної концепції. В своїй роботі ми не будемо давати визначення змісту вищеперерахованих психічних явищ, оскільки вони вже добре описані. Зупинимося на деяких з них у контексті їх прояву під час поліграфного обстеження.

В цьому аспекті доцільно розглянути поняття «стимул», під яким ми розуміємо зовнішню цілеспрямовану дію на організм, яка викликає його реакцію у відповідь. Умовно стимули, що вивчаються в практичних поліграфних дослідженнях, можна поділити на фізичні (світло, звук, температура тощо), семантичні (запитання, фотографії, малюнки, відео, аудіо, предмети тощо), рідше – хімічні (речовини, ліки, їжа тощо) та інші.

Значущість стимулу визначається тоді, коли він стійко (при неодноразовому пред'явленні) викликає достовірно більш виражені вегетативні реакції в порівнянні з іншими аналогічними стимулами. Стимули поділяються на значимі (перевірочні) або провідні (у американській термінології – релевантні) і допоміжні. Останні, у свою чергу, поділяються на контрольні та нейтральні (релевантні). По суті, оцінка поліграми зводиться до визначення того, які з пред'явлених суб'єктові дослідження категорій стимулів представляли для нього найбільшу значущість. При поліграфному дослідженні на пред'явлений стимул з'являється відповідна реакція, у процесі прояву якої реалізується складний механізм, що складається з декількох етапів. «Слідом за сприйняттям стимулу сенсорними органами і надходженням від них інформації в мозок здійснюється її первинний аналіз, який умовно може бути названий «оцінкою стимулу», що реалізується шляхом зіставлення характеристик сприйнятого стимулу з тією інформацією, яка знаходиться в пам'яті обстежуваної особистості. Виявлення в результаті оцінки в стимулі ознак значущості (погрози, корисності, новизни тощо) запускає функ-

цію уваги або забезпечує посилення цієї функції по відношенню до стимулу, що проявляється в зміні «налаштування» каналів сприйняття в напрямку підвищення їхньої чутливості, а також супроводжується зміною психофізіологічного стану, зовнішні ознаки якого рееструються як реакції».

Отже, після пред'явлення стимулу досліджуваному на поліграфі в його психіці, спираючись на спільну роботу органів чуття, відбувається синтез окремих відчуттів (чуттєвих відображень об'єктивної реальності) в складні комплексні системи. Наприклад, при спогляданні фото в людини відбувається об'єднання окремих зорових відчуттів в цілісні образи, які можуть об'єднати зорові, слухові, дотикові й інші відчуття в знання, що так само приєдналися до них. І в результаті такого об'єднання ізольовані відчуття перетворюються на цілісне сприйняття, переходячи від відображення окремих ознак до відображення цілісних предметів або ситуацій. Так, сприйняття стимулу включає його відчуття і ґрунтується на ньому. Проте, окрім відчуттів, у процесі сприйняття задіяно попередній досвід, процеси осмислення того, що сприймається. Тобто у процесі сприйняття включаються психічні процеси ще більш високого рівня – такі, як пам'ять і мислення. При цьому під сприйняттям розуміється цілісне відображення предметів, ситуацій, явищ, що виникають при безпосередній дії подразників на рецептори органів чуття [81, с. 201]. Сприйняття – це щось значно більше, ніж передача нервовою системою нейронних імпульсів до певних ділянок мозку. Сприйняття також припускає усвідомлення суб'єктом самого факту стимулювання і певні уявлення про нього, і за будь-яких умов спочатку необхідно відчуті «введення» сенсорної інформації, тобто випробувати процес осмислення стимуляції сенсорних рецепторів.

У свою чергу, подразнення викликає ще один процес – збудження, яке доцентровими нервами переходить до кори головного мозку, де й виникає сприйняття. Так, починаючи з органів чуття, нервові збудження, викликані стимулами, переходять до нервових центрів, де охоплюють собою різні зони кори, вступають у взаємодію з іншими нервовими збудженнями. Численними дослідженнями було встановлено, що фізіологічною основою відчуття і сприйняття є вегетативна реакція (звуження судин, шкірно-гальванічний рефлекс), а також іноді м'язова реакція (поворот очей, напруга м'язів шиї, рухові реакції руки тощо).

Відомо, що емоції розглядають як психічні процеси (складні психічні явища), що протікають у формі переживань і відбивають значущість й оцінку зовнішніх і внутрішніх ситуацій для жит-

тедіяльності людини. До найбільш значимих відносять: афекти, емоції, почуття, настрої, емоційний стрес. Емоції відрізняються від афектів тривалістю. Якщо афекти, в основному, носять короточасний характер (наприклад, спалах гніву), то емоції – це триваліші прояви. Виділяють такі емоції: радість, здивування, страждання, гнів, відразу, презирство, страх тощо [81, с. 392–435]. Однією з провідних емоцій, з якою стикається поліграфолог при проведенні дослідження, є тривога – негативно забарвлена емоція, що виражає відчуття невизначеності, очікування негативних подій, передчуття, що важко визначаються. На відміну від причин страху, причини тривоги зазвичай не усвідомлюються, але вона запобігає участі людини в потенційно шкідливій поведінці або спонукає її до дій з підвищення ймовірності успішного результату подій [98].

Так, тривога розглядається як природна форма адаптації суб'єкта до умов поліграфного дослідження, згідно з концепцією Ф.Б. Березіна [4]. Також необхідно відзначити, що в центрі уваги дослідників завжди перебував стан регуляції емоційного стану обстежуваного під час поліграфного дослідження. Згідно з О.М. Леонтьєвим, «емоція слідує за мотивом до раціональної оцінки суб'єктом адекватності діяльності. Особливість емоцій полягає в тому, що вони безпосередньо відбивають відношення між мотивами і реалізацією, що відповідає цим мотивам діяльності» [74]. В той же час вони є важливим індикатором психофізіологічного стану людини при поліграфному дослідженні і в залежності від стимула, який виступає певним подразником, можуть охарактеризувати ознаки обману. Тривожні відчуття визначаються внутрішньою напруженістю досліджуваного, його страхом перед майбутнім дослідженням. Безперечно, що саме в цей момент спостерігається взаємозв'язок емоційного рівня з мотивами досліджуваної особистості. Серед інтегральних ознак емоційної сфери, які мають пряме відношення до тривоги, слід відзначити саморегуляцію, емпатію та експресивність, тобто провідні характеристики емоційної зрілості. Саме вони обумовлюють характер спрямування та прояв тривоги при тестуванні.

Дуже важливим при поліграфному дослідженні є те, що емоції пронизують фактично всі психічні явища, інтегруючись з ними, та виступають надзвичайно інформативними показниками, що виявляються на свідомому та несвідомому рівнях прояву. Їх неможливо відірвати від цих явищ – процесів, станів, властивостей тощо. Ситуація тестування створює умови, за яких випробовуваному необхідно залучити всю свою систему психіч-

них властивостей, а також цінностей і цілей, щоб забезпечити позитивний характер висновків про себе.

Безперечним є той факт, що кожній людині притаманна своя відносно стійка ієрархія мотивів та цілей, які мають певну соціальну та індивідуальну історію формування, а також визначають її відношення до світу і самої себе. Частина мотивів людина не усвідомлює. Певні мотиви приховані від досліджуваного настільки сильно, що тільки спеціальні процедури можуть вивести їх у пласт свідомості. Згідно з теорією П.В. Симонова, існує нерозривний взаємозв'язок між мотивом та пам'яттю людини: «Мотив є активований слід у пам'яті людини про об'єкт та дії, здатні задовольнити наявну потребу» [160].

Структурно-функціональні зміни, які виражаються в здатності мозку фіксувати і зберігати інформацію, запам'ятовувати реакції організму, а також використовувати цю інформацію для побудови поточної поведінки – це і є так звана нейрологічна або нервова пам'ять, а такий процес називається процесом утворення енграм. Енграма (англ. «engram») – слід пам'яті, її фізіологічна основа, сукупність змін у нервовій тканині, що забезпечують збереження результатів впливу дійсності на людину [45]. Цей термін зустрічається у величезній кількості вітчизняних та зарубіжних наукових робіт [59; 159 та ін.]. О.Р. Лурія постійно використовував його у своїх працях [77–80]. Вікова практика в області поліграфології не може заперечувати того, що в ході тестування на поліграфі образи подій або явищ, що зберігаються в пам'яті людини, актуалізуються поліграфологом і далі виявляються у реєстрованих фізіологічних реакціях, що виникають у відповідь на спеціально підібрані й згруповані стимули (поставлені запитання) [157–162]. Досліджуваний, приховуючи достовірну інформацію, прагне в ході поліграфної перевірки певного результату, керуючись відповідними мотивами. При цьому результат пов'язаний з бажанням зберегти в таємниці правду, а поліграфна перевірка, активуючи пам'ять, переводить його до категорії недосягнутого, тобто дізнання істини. Такий факт підтверджений дослідженнями Б.В. Зейгарнік, яка провела ряд експериментів із незавершених дій. Залежність продуктивності запам'ятовування від динаміки потреб суб'єкта («завершеності» дій) здобула популярність в психології як «ефект Зейгарнік». Незавершені дії, дії, що мали мету та перервані (такі, що не призвели до бажаного результату) запам'ятовуються майже в два рази краще, ніж завершені. За деякими уявленнями примусове переривання дій народжує деяку «квазіпотребу» в досягненні результату, переводячи їх до категорії особливої значущості. «Цій

квазіпотребі відповідає напруга, яка діє не лише у напрямі здійснення початкового наміру (закінчити задумане), але і впливає на відтворення. Вирішальне значення для збереження квазіпотреби має не зовнішня завершеність або незавершеність задуманого, а внутрішня незавершеність» [44; 45, с. 209–210].

Також не менш важливим при поліграфному дослідженні є врахування особливостей уваги. Остання, як і емоції, інтегрується з іншими психічними процесами і станами. Під увагою розуміють зосередженість діяльності суб'єкта в певний момент часу на якомусь реальному або ідеальному об'єкті (предметі, події, образі, міркуванні тощо) [45]. Серед психологічних процесів увага займає особливе положення. Вона включена в роботу всіх інших психічних процесів і станів людини, виступає як момент, і відділити увагу від них чи вивчати її в «чистому» вигляді не видається можливим. Увага не існує як самостійний, повністю окремий пізнавальний процес [98]. Що дуже важливо, увага не має власного продукту або свого особливого змісту; це, в першу чергу, динамічна характеристика протікання пізнавальної діяльності [3]. Отже, увага є одним з необхідних психічних процесів при поліграфному дослідженні, без якого останнє просто не було б можливе. Вона супроводжує сприйняття інформації, що використовується при дослідженні [146; 165]. Виходячи з вищесказаного, можна припустити з великою долею вірогідності, що при поліграфному дослідженні не увага визначає значимість стимулу, а навпаки – значимість стимулу зумовлює увагу.

Отже, на наш погляд, психічні процеси, стани та властивості особистості при поліграфному дослідженні слід розмежовувати, але розглядати в комплексі. При цьому, виходячи з алгоритму використання поліграфного методу, в аспекті наступності процес тестування може бути поданий як система психічних явищ таким чином: мотив – (стимул) – емоція – сприйняття – увага – пам'ять – раціональне усвідомлення – (феномен психологічного захисту) – відповідь (рис. 1.7).

Що ж стосується так званої третьої групи інструментально-технічних категорій та понять, які відображають специфіку поліграфного методу, то, виходячи з узагальнення літературних джерел, тестування з використанням поліграфа представлено наступними категоріями: «перевірки на детекторі брехні», «перевірки на поліграфі», «тестування на поліграфі», «випробування на поліграфі», «поліграфні дослідження», «поліграфні перевірки», «психофізіологічна детекція обману», «опитування із застосуванням поліграфа», «опитування громадян з використанням поліграфа». Однак, з наукової точки зору, застосування

поліграфа при відборі кадрів, скринінгу персоналу, а також дослідження, що проводяться в галузі психології, отримали назву «спеціальне психофізіологічне дослідження із застосуванням поліграфа (СПФД)» [157]. Варто відзначити, що навіть використання поліграфа у вищевказаних напрямках не завжди відзначається в літературі вищевказаним поняттям, що доставляє незручності при аналізі досліджень з цієї теми. В нашій роботі він буде використаний [159].

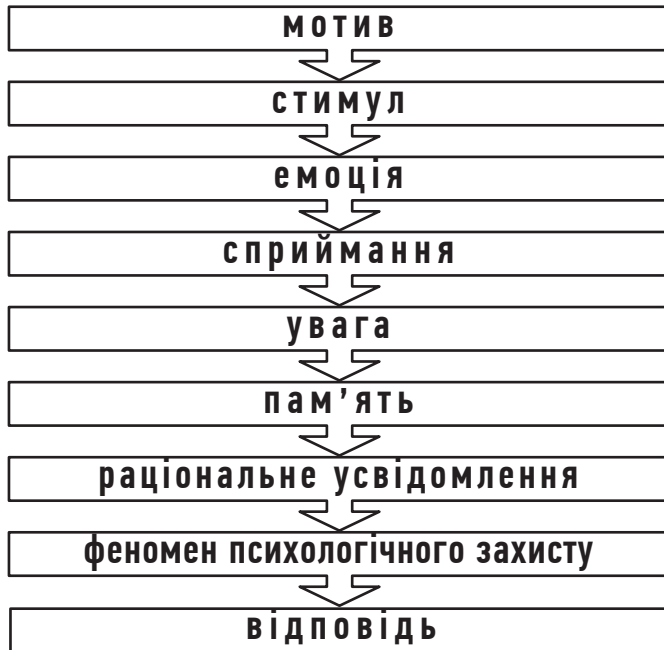


Рис. 1.7 Процес поліграфного тестування як система психічних явищ

Розглядаючи узагальнено процес поліграфного дослідження, зміни показників, зареєстрованих поліграфом, та записані на поліграмі (сукупність фізіологічних показників на стрічці самописця або екрані монітора), його можна розділити на чотири провідні фази.

1. Фон як вихідний стан, що покладається в основу дослідження. При цьому фонові поліграма є зміною психофізіологічних показників за відсутності яких-небудь цілеспрямованих

зовнішніх дій на обстежуваного. Вона, як правило, записується протягом не більше двох–трьох хвилин перед початком пред'явлення першого тесту, коли обстежуваний знаходиться в нерухомому, розслабленому стані. Реєстрація фонові поліграми дозволяє оцінити первинний рівень емоційного стану обстежуваної особи, міру її збудження; виявити артефакти, пов'язані з функціональними порушеннями в діяльності тієї чи іншої фізіологічної системи; виявити артефакти, пов'язані з якою–небудь технічною несправністю приладу або неправильним накладенням датчиків.

Зміни показників фонові поліграми служать, так би мовити, «відправною» точкою при оцінці реакцій, отриманих при проведенні психофізіологічного дослідження. Як правило, в обстежуваної особи, що говорить правду, емоційна напруга до кінця цієї процедури помітно зменшується, а у особи, що приховує інформацію – не змінюється або збільшується. Початковий рівень емоційної напруги визначається за динамікою частотних параметрів дихання, фонові активності шкірно–гальванічної реакції, фотоплетизмограми або артеріального тиску.

2. Реакція зміни фонові активності фізіологічних показників (чи показника) викликана дією зовнішнього цілеспрямованого стимулу (наприклад, запитання, зображення, предмета і т.п.), тобто як дія на пред'явлені стимули. У процедурі психофізіологічних досліджень за реакцію беруться зміни фізіологічного показника (показників), що виникли в 10–15–секундному інтервалі після дії стимулу, а пізніші зміни за реакцію не беруться. При цьому прийнято розрізняти: мимовільні реакції – природні реакції організму на зовнішній подразник, що виникають без яких–небудь вольових зусиль (автоматично і неусвідомлено) з боку обстежуваного, і довільні реакції – свідомо викликані обстежуваним вегетативні зрушення з метою спотворення свідчень поліграфа, тобто з метою протидії. В цьому аспекті протидія – це будь–який спосіб, за допомогою якого обстежувана особа з наміром перешкоджає правильному результату психофізіологічного дослідження з використанням поліграфа. Всі способи протидії поліграфу, що найчастіше зустрічаються, можуть бути сформовані в чотири групи: фізичні, психічні, фармакологічні (хімічні) і поведінкові способи.

3. Післядія – зміна психофізіологічного показника по закінченні дії зовнішнього подразника як повернення до первинного стану.

4. Артефакт (спотворення) – зміна, що явно відрізняється від фону, динаміки психофізіологічних показників, не пов'я-

зана з пред'явленим стимулом, обумовлена дією зовнішніх або внутрішніх дестабілізуючих чинників (шуму, хлопків, стучу, дзвінків, больового відчуття тощо).

При цьому необхідно відзначити, що оцінці піддаються тільки реакції, а усі інші зміни аналізуються з метою виявлення різних артефактів і визначення загального психоемоційного стану обстежуваного.

Не менш важливою категорією є параметр реакції – часове (частота, латентний період, тривалість) і потужнісне (амплітуда, площа кривої) значення реакції. Середньостатистичний латентний період реакції складає по ШГР – 1,5–2 сек; кардіоканалу – 1,5–2,5 сек; диханню – 2,5–3,5 сек. Основною характеристикою параметрів реакцій є їх інформативність. Інформативним вважається такий параметр, за величиною змін якого можна стійко виділити значимий стимул у ряді інших стимулів з вірогідністю, що перевищує рівень випадкового вгадування [59].

Узагальнення вищенаведеного дає підставу стверджувати, що за усвідомлене сприйняття стимулу досліджуваним відповідає особливий нервовий механізм, який здійснює інтеграцію і координує нейронної активності різних ділянок кори великих півкуль і підкіркових структур. При цьому «значимість стимулу» з психофізіологічної точки зору відображає результат інтегративних процесів несвідомого сприйняття, в якому фіксуються всі параметри стимулу. Отже, відбувається синтез усіх складових в єдиний асоціативний комплекс. І тільки після цього сформований образ має можливість перейти на рівень усвідомлення (визначається за допомогою фільтру несвідомого захисту), тобто суб'єктивно значуща інформація може бути, але це зовсім не означає, що вона повинна бути осмислена. Так, очевидно, відбувається перекладення неусвідомлюваної інформації (якщо вона є в пам'яті) до сфери свідомості. Процес вилучення з пам'яті інформації супроводжується активністю нейронних структур мозку, тому відображення цього процесу ми спостерігаємо (застосовуючи поліграф) в більш вираженій психофізіологічній активності. При цьому гоомеостаз відображає регуляторну функцію організму, пов'язану з його пристосуванням до зовнішніх та внутрішніх умов (наприклад, температурні коливання), з якими постійно стикається людина. Доведено, що ця життєво важлива функція може ефективно виконуватися тільки в умовах повного автоматизму в роботі органів, тобто за строго детермінованими програмами і без участі свідомості, що забезпечує практично миттєву реалізацію цієї функції. Саме такі обставини є визначальними в поліграфному тестуванні, оскільки людина фактично неспроможна управляти



діяльністю вегетативних органів. Також тісний зв'язок їхніх реакцій з емоційними переживаннями людини дозволяють використати реєстрацію вегетативних змін за допомогою технічних засобів в якості об'єктивного і досить ефективного методу діагностики факту приховування цієї або іншої інформації. Крім того, активація енграми підсилює функції уваги та сприйняття, що супроводжується додатковою психофізіологічною активністю. Це можна пояснити тим, що всі психічні процеси починаються з мимовільного етапу. У цьому асоціативному комплексі «значущості стимулу» інтегровані всі розглянуті нами психічні складові: моти́ви, емоції, сприйняття, установки, увага, пам'ять та інші.

Аналіз вказаної у цьому розділі літератури показує, що наразі існують достатньо різні точки зору в аспекті вивчення психології обману та практичного використання поліграфу. Однак слід зазначити, що деякі поняття, категорії та інші пояснення розглянутих процесів часто подаються некоректно, що може бути пов'язано з труднощами перекладу іноземної літератури, особливо у випадках, коли це торкається метафор, прислів'їв, категорій у порівняльній їх характеристикі. Але при науковому підході та епістемології вищевказані некоректності повинні ліквідуватися, визначаючи критеріально точно процеси феноменів та їх системну визначеність і класифікацію.

Проведений аналіз науково-методичних уявлень та категорій, що використовуються в змісті поліграфного методу, дозволяє дійти попередніх висновків.

По-перше, обґрунтовано, що «обман» є інтегрованою категорією, що включає в себе «брехню» та «неправду». Для підтвердження цього зазначимо, що він може бути виражений у вигляді мовних повідомлень; дій або їх відсутності (помилковий маневр, махінація, гра, роль, лицемірство, невиконання обіцянок); обман як мета, яка базується на установках, мотивах та намірах суб'єкту і може виражатися з ворожою спрямованістю (брехня) чи без неї (неправда, дурниця, небилиці); обман як предмет, що проявляється в неістинності інформації або в істинній інформації, представлений так, що співрозмовник доходить висновків, які суперечать виключному стану речей; «обман як дія суб'єкта, що переслідує певні інтереси»; обман як процес упровадження неістинної інформації; «обман як результат, як дія, що досягла своєї мети», коли партнер зі спілкування приймає неістинну інформацію як істинну і керується нею у своїх подальших діях, тобто є обдуреним.

По-друге, побудовано теоретичну модель структури поліграфного дослідження, яка складається з трьох груп категорій

та понять, що використовуються при організації проведення, отриманні результатів та інтерпретації даних: фізіологічних, які характеризують закономірності перебігу цих процесів; психологічних, що відображають істотні властивості і відносини; інструментально-технічних, що відображають специфіку поліграфного методу.

По-третє, визначено роль та описано принципи роботи провідних фізіологічних показників, що фіксуються поліграфом: дихання (верхнє, нижнє), шкірно-гальванічної реакції, артеріального тиску, фотоплетизмограми, тремору (датчику рухової активності).

По-четверте, обумовлено, що психічні процеси, стани та властивості особистості при поліграфному дослідженні слід розмежовувати, але розглядати в комплексі. При цьому, виходячи з алгоритму використання поліграфного методу, в аспекті наступності процес тестування може бути поданий як система психічних явищ таким чином: мотив – (стимул) – емоція – сприймання – увага – пам'ять – раціональне усвідомлення – (феномен психологічного захисту) – відповідь.

По-п'яте, виявлено та описано зв'язок фізіологічних реакцій з емоційними переживаннями людини (а також іншими психічними процесами), що дозволяє використати реєстрацію вегетативних змін за допомогою технічних засобів в якості об'єктивного і досить ефективного методу діагностики факту приховування інформації.

### 1.3 Систематизація теоретико-методологічних підходів, що покладаються в основу використання та інтерпретації даних поліграфного методу

Історично так склалося, що поліграфним методом переважно займалися фахівці-практики, які опосередковано чи прагматично використовували для обґрунтування результатів своїх досліджень теоретичні надбання різних наук та «...спрямовували свої зусилля до прикладної частини роботи, не займаючись фундаментальними дослідженнями» [245]. Отже, як у вітчизняній, так і в зарубіжній науці існують безліч різних теорій, на основі яких розроблено чимало методик виявлення прихованої інформації. Класично в психології склалася думка, що їх розробка – це справа спецслужб, які мають величезну кількість практичних знань у цій галузі [103, с. 401]. Згідно з даними Національної Академії США, яка спеціально вивчала питання теоретичного обґрунту-

вання застосування поліграфа, «представникам різних теоретичних напрямків було запропоновано розробити модель, в якій було б відображено відповідність між різними психологічними станами, які, як вважається, пов'язані з обманом і периферичними фізіологічними реакціями». Таке завдання було поставлено у зв'язку з тим, що при вивченні положень різних теорій Академія не виявила матеріалів, що мають відношення до проблематики «теоретичної оцінки процесів, що лежать в основі походження реакцій в ході тестування на поліграфі» [245, с. 3–27]. Також важливим в аспекті нашої роботи є той факт, що переважна спрямованість досліджень у цій області стосується практичного вдосконалення прийомів (методик) розпізнавання прихованої інформації без проведення досліджень, «... які займаються вивченням емоційних механізмів у прояві обману, психологічних детермінант фізіологічних вимірювань, що застосовуються» при поліграфному методі [245, с. 3–27].

Узагальнення численних досліджень засвідчує існування різноманітних теоретико–методологічних підходів, які дозволяють нам сформулювати певні підходи до їх аналізу.

По-перше, це ті теоретичні основи, які будуть сформовані за групами поліграфічних теорій та представлені безпосередньо ними.

По-друге, це методичні основи, які складаються з етапів поліграфного дослідження; умов, часу та тривалості його проведення; взаємодії поліграфолога та випробуваного; кваліфікації поліграфолога та інших. Крім цього, до цієї групи методичних основ можна віднести психологічну основу запитань поліграфічних тестів.

По-третє, це методики та тести поліграфічних досліджень, їх характеристики.

В той же час, з певним припущенням можна відзначити, що наразі існують понад тридцять поліграфічних теорій. При цьому провідні фахівці–поліграфологи та вчені інших галузей констатують, «що жодна з існуючих теорій і жоден з теоретичних підходів не здатні охопити весь обсяг даних, що спостерігаються під час поліграфічних досліджень». [4]. Найбільш яскраво це констатує науковий керівник Інституту поліграфа Міністерства Оборони США Г. Борланд, підтверджуючи цю думку та вказуючи на те, що «наразі жодна з існуючих теорій не дає пояснення усім науковим фактам» в області використання поліграфу. Американські вчені (Committee to Review the Scientific Evidence on the Polygraph) пропонують спиратися на таку класифікацію поліграфічних теорій:

1. Теорії, основою яких служать мотиваційні та емоційні чинники як найважливіші детермінанти психофізіологічної диференціації – теорія загрози покарання (threat of punishment theory), теорія афекту (theory of affect) О.Р. Лурія, теорія конфлікту (conflict theory), умовно-рефлекторна теорія (conditioned response theory) І.П. Павлова.

2. Теорії, що базуються на когнітивних чинниках – теорія активації (arousal theory), дихотомізаційна теорія (dichotomization theory).

Інша група вчених (Л.М. Балабанова, С.І. Оглоблін, А.Ю. Мовчанов, Ю.І. Холодний), доповнюючи запропоновані вище теорії, вносять доповнення та класифікують їх за двома напрямками:

1. Теорії, що ґрунтуються на визнанні афективно-мотиваційних процесів в якості головних чинників, що визначають сутність застосування поліграфа (теорія загрози покарання, теорія конфлікту і умовно-рефлекторна теорія).

2. Теорії, що спираються на когнітивні чинники або процеси (теорія активації і дихотомізації) [160].

Узагальнення цих та інших напрацювань засвідчує, що складність прийняття тієї чи іншої теорії полягає саме в тому, що вчені неодноразово намагалися виділити зі структури психофізіологічної діяльності людини той значимий сегмент, який відповідає за психофізіологічні зміни в організмі людини, яка приховує правду. Але як виявляється на практиці, виділити якийсь з психічних процесів – пізнавальний, емоційний чи волевий, що проявляється у вигляді різних психофізіологічних реакцій і має найбільше значення, надзвичайно складно. Як організм людини є комплексною системою, так і розгляд того чи іншого психічного явища ізольовано ніколи не розв'яже проблеми в цілому. Враховуючи ці та інші дослідження, ми пропонуємо в своїй роботі спиратися на певний комплекс як загальнознавчих, так і суто прагматичних теорій та уявлень, що можуть бути використані та пояснені як при проведенні досліджень, так і при інтерпретації даних згідно з різними методиками поліграфного тестування. Умовно таку класифікацію поліграфних теорій, зорієнтовану на психофізіологічні процеси та психічні стани, можна звести до двох груп.

До першої групи, визначеної нами як «когнітивні теорії поліграфу», провідними чинниками психофізіологічних змін при поліграфному тестуванні, в яких виступають пізнавальні психічні процеси, належать:

– по-перше, «теорія цілеспрямованого тестування пам'яті» (Ю.І. Холодний), згідно з якою, фундаментальною психічною

функцією, що піддається вивченню психофізіологічним методом поліграфної діагностики, є пам'ять. В ході тестування на поліграфі «образи подій або явищ, що зберігаються в пам'яті людини, актуалізуються поліграфологом і далі виявляються за реєстрованими фізіологічними реакціями», що виникають у відповідь на спеціально підібрані і згруповані стимули [159].

– по-друге, «теорія уваги», автори якої визнають певну роль у виникненні і розвитку психофізіологічних реакцій людини під впливом зовнішніх і внутрішніх стимулів усіх провідних психічних функцій, включаючи пам'ять, емоції, процеси переробки інформації тощо. Однак при цьому вони констатують, що «пріоритетне, провідне, пускове значення належить тільки одній з них – увазі... Те, що інші поліграфологи називають реакцією на стимул, насправді є всього лише зовнішнім відображенням більш глибокого процесу зміни психофізіологічного стану організму». Інакше кажучи, автори стверджують, що чим вище значимість стимулу, тим більше уваги він привертає і тим сильніше мимовільна зміна психофізіологічного стану [146].

– по-третє, «теорія конфлікту» чи «теорія активації», яка свідчить, що «особливо сильне психоемоційне хвилювання» проявиться у тому випадку, коли у людини одночасно активується прагнення до двох різних способів реагування, не сумісних один з одним: обманювати і говорити правду [191]. Її суть полягає в тому, що ознаки приховуваної інформації матимуть особливе значення тільки для обманщика. При цьому для суб'єктів, які не приховують, всі теми чи питання, що піднімаються, викликають звичайні орієнтовні рефлексії, які згасатимуть при повторенні [234]. Саме цим і визначається «пізнавальний» елемент теорії, в силу якого робиться наголос «швидше на тому факті, що індивід щось знає, ніж на його емоціях, страхах, обумовлених відповідями, або обмані» [187, с. 108]. Застосування цієї теорії дозволяє зрозуміти причини істотних відмінностей в ефективності виділення психічно значимих стимулів при різних рівнях мотивації [187, с. 40–41]. Необхідно відзначити, що результати експериментальних досліджень, спрямовані на підтвердження теорії активації, ґрунтуються, як правило, на реєстрації шкірно-гальванічного рефлексу (ШГР) – єдиного психофізіологічного показника, відносно якого зарубіжні дослідники могли застосувати об'єктивну кількісну оцінку спостережуваних реакцій. На думку провідних фахівців в цій області Дж. Рейда і Ф. Інбау, «теорія активації» може бути домінуючою в лабораторних експериментах, але в польових (тобто реальних) умовах загроза покарань пригнічує ефект пильності й уваги, знайдений в лабора-

торії. Ця відмінність використовується операторами поліграфа для пояснення ефективності КГР в лабораторних умовах, але не в польових.

– по-четверте, «дихотомізаційна теорія», яка припускає, що психоемоційна реакція на значимі стимули залежить від відносної частоти їх пред'явлення випробуваному в ході тестування на поліграфі. Відповідно до цієї теорії, особи, які обрали певний (істотний) стимул, проявлять незалежні процеси звикання до двох класів стимулів (нейтральних і значущих). За твердженням її авторів (Ben-Shakhar G., Liebllich I. [186]), вона вимагала «подальших досліджень для розуміння механізмів звикання, що виявляються в диференційованій автономній реактивності окремих показників».

– по-п'яте, «орієнтаційна теорія», запропонована ізраїльським вченим М. Клейнером [219] та побудована на основі даних Є.Н. Соколова, які стосуються дослідження орієнтовного рефлексу [258]. Спираючись на поняття «новизна стимулу» і «орієнтовна відповідь», М. Клейнер спробував дати теоретичне пояснення відмінностям у реагуванні людини на контрольні та перевірені запитання в процесі її тестування на поліграфі.

До другої групи, визначеної нами як «емоційно-вольові теорії поліграфу», ми відносимо теорії, в яких провідними чинниками психофізіологічних змін при поліграфічному тестуванні виступають емоційні та вольові психічні процеси, які проявляються як емоції, почуття, афекти, боротьба мотивів, прийняття рішення чи постановка мети. До цієї групи належать:

– по-перше, «двофакторна теорія емоцій», яка визначає, що виникнення реакцій на стимул можна уявити як функцію фізіологічного збудження (кількісний компонент емоції) і «відповідної» інтерпретації цього збудження (якісний компонент). Грунтуючись на експериментальних проектах, її автор Стенлі Шехтер стверджує, що «продукти процесу пізнання використовуються для інтерпретації значення фізіологічних реакцій на зовнішні події» [255].

– по-друге, «інформаційна теорія», запропонована П.В. Симоновим [134–136], яка найповніше описує інформаційні механізми, що визначають в ході поліграфічного опитування величину емоційних реакцій опитуваного, залежну, в основному, від трьох чинників: потреби в здійсненні якої-небудь дії або вчинку, зміни соціального положення (наприклад, уникання кримінальної відповідальності); інформації, необхідної для того, щоб уникнути відповідальності за скоєне; існуючої інформації про реальну подію. Відповідно до інформаційної теорії П.В. Симонова, міра

емоційної напруги в опитуваного буде тим вище, чим сильніше потреба уникнути викриття і чим менше у нього відомостей про те, як цього досягнути (наявність дефіциту необхідної інформації). Певною мірою теорія П.В. Симонова розкриває механізми диференційованого вегетативного реагування в процесі поліграфного дослідження, але і вона не пояснює всіх нюансів, що спостерігаються під час поліграфного опитування. Наприклад, поява реакції на свідомо значимі стимули в осіб, повністю обізнаних про суть перевірки на поліграфі, тобто у ситуації відсутності дефіциту необхідної інформації і відсутності випробовування в умовах експерименту сильної потреби уникнути невдачі (відомі випадки, коли багатодобові допити доводили людину до такого стану, коли різко мінялася і сама потреба: якщо спочатку потребою було вижити, то згодом переважало бажання померти).

– по-третє, «умовно-рефлекторна теорія», фундаментом якої послужили принципи, відкриті І.П. Павловим при вивченні вищої нервової діяльності [107]. Ця теорія ґрунтується на тому, що значимі запитання при опитуванні автоматично (рефлекторно) викликають емоційну реакцію внаслідок того, що вони обумовлені минулим досвідом опитуваного, його знаннями, його переконаннями; тим, що здійснений ним вчинок аморальний та його викриття спричинить негативні наслідки. Згідно з таким підходом, чим серйозніше злочин, тим сильніше реакції, які будуть викликані цими значимими запитаннями. Суб'єктивне відношення людини до окремих подій та предметів не з'являється з народженням, а отримується за рахунок особистого досвіду або досвіду інших.

– по-четверте, «теорія загрози покарання», яка, ймовірно, бере свій початок в експериментах А. Моссо [242]. Її провідні положення полягають в тому, що людина дасть сильну психо-емоційну реакцію під час обману, тому що її чекають серйозні наслідки у разі виявлення. На думку експертів Конгресу США (Л. Мерсі, Р. Девіс), що проводили спеціальне вивчення комплексу питань, пов'язаних з використанням перевірок на поліграфі, теорія загрози покарання (threat of punishment theory) є найбільш визнаною. Стан, пов'язаний з переживанням за свою долю та майбутнє, знаходить своє відображення в психофізіологічних процесах опитуваної особи, оскільки при певних обставинах питання істини може мати згубні наслідки для опитуваного (штраф, звільнення з роботи, позбавлення волі тощо). Все вищенаведене активізуватиме симпатичну нервову систему і викликати фізіологічні зміни, які можуть бути зареєстровані,

виміряні й проаналізовані. Проте супротивники цієї теорії вказують на те, що в разі істинності цієї теорії поліграф фіксує страх перед перевіркою, а не обманом. Обстежувані, які проходили перевірки, що ґрунтувались на цій теорії, надалі говорять про жорсткий підхід (навіть у невинних створювалося враження, що вони винні) і бажання в майбутньому більше не користуватися дослідженням на поліграфі. Крім сказаного, «теорія загрози покарання» створює великі труднощі в поясненні високої результативності лабораторних досліджень: тестів з відгадуванням задуманого числа, вибраної карти [164], в яких повністю виключена загроза за приховування інформації від експериментатора.

– по-п'яте, «мотиваційна теорія функціональних систем», суть якої полягає в тому, що рівень мотивації є визначальним в створенні емоційної напруги при проведенні поліграфічних досліджень. Потреба людини тісно пов'язана з мотивацією, яка розглядається як система спонукальних причин людської поведінки, теоретичної і практичної діяльності. В якості останніх можуть бути почуття, емоції та ідеї, в яких відобразилися інтереси й потреби особи, тому мотиваційна теорія є синтетичною, комплексною системою, в основі якої знаходяться перераховані раніше теорії, що визначають рівень мотивації як складний соціально-біологічний процес, який накладається на функціональний стан індивідуума, оскільки в основі рівня мотивації знаходиться соціальна значущість скоєного вчинку – наприклад, можлива міра покарання, яка, у свою чергу, залежить від індивідуальних особливостей особи, у тому числі й її функціонального стану. Емоційна напруга описується В.А. Варламовим [59] через рівень мотивації, функціональний стан організму опитуваного й індивідуальні особливості його нервової системи.

Класифікація зазначених теорій схематично наведена на рис. 1.8.

Незважаючи на досить велику кількість розробок, що претендують на теоретичне обґрунтування ефективності даних поліграфу, ставлення вчених до наукової аргументації залишається скептичним. В цьому аспекті Г. Борланд відзначає, що «...було запропоновано близько 13 теорій для пояснення, чому люди реагують, коли брешуть, хоча жодна з них не дала пояснення всім фактам». Такого ж висновку дійшли інші фахівці – Г. Бен-Шахар і Дж. Фюрелі, які констатували, що «...жодна з теорій і жоден з теоретичних підходів не здатні охопити весь обсяг даних, які спостерігаються при використанні психофізіологічного методу детекції обману».

Аналіз досліджень дозволяє відзначити, що їхня сутність зводиться до загальної декларації провідної ролі того чи іншо-



го психічного процесу чи явища у ході виявлення прихованої

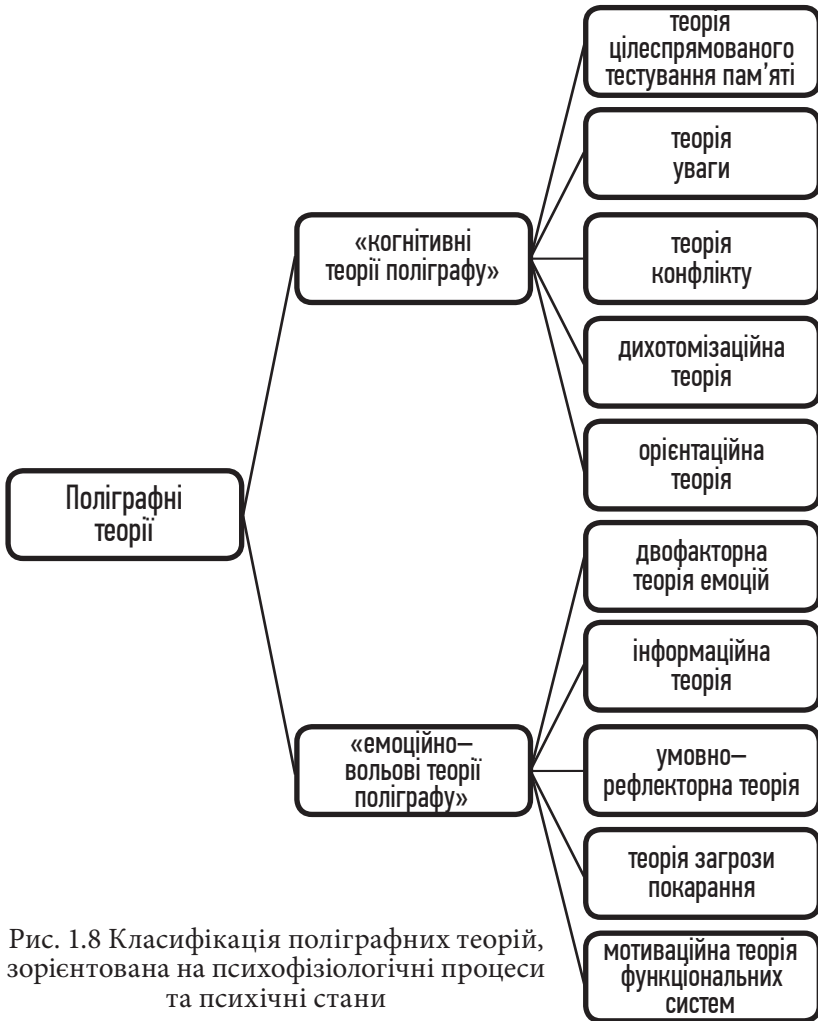


Рис. 1.8 Класифікація поліграфних теорій, зорієнтована на психофізіологічні процеси та психічні стани

інформації, але надає не досить повну картину розуміння конкретних механізмів їхньої реалізації. Багато вчених і експертів в цій області суголосні у думці, що для створення всеосяжної «теорії поліграфу» потрібне, передусім, проведення фундаментальних досліджень, що спиратимуться на новітні наукові до-

сягнення (психології, фізіології, психіатрії, медицини та інших наук), а також на інтегрований підхід у визначенні таких психічних процесів, як пам'ять, увага, емоції, потреби, установки й мотиви. Проведений нами глибинний аналіз існуючих теорій може виступити теоретичною платформою у створенні цілісної концептуальної моделі теоретично-підґрунтя поліграфного методу.

Що ж стосується методичних основ поліграфних досліджень, можна відзначити відносну узгодженість щодо їх провідних складових: етапів поліграфного дослідження; умов, часу та тривалості його проведення; взаємодії поліграфолога та випробуваного, кваліфікації поліграфолога та інших.

Отже, по-перше, визначимо структуру процедури поліграфного дослідження, що складається з декількох етапів, кожен з яких вирішує певне завдання перед фахівцем. Так, до шістдесятих років ХХ ст. структура поліграфного дослідження була представлена трьома великими за змістом етапами: по-перше, передтестовою бесідою, по-друге, безпосередньо поліграфним опитуванням, по-третє, післятестовою бесідою. Пізніше, у сімдесяти роки ХХ ст. американські поліграфологи Гордон Барланд (Gordon H. Barland) і Девид Раскін (David C. Raskin) додали ще один етап – експертну оцінку результатів. Згодом почали виділяти як окремий етап ще й підготовку до обстеження.

Нині налічується вже десять етапів поліграфного дослідження, а саме:

I. Загальне ознайомлення з метою дослідження і ухвалення фахівцем рішення про можливість чи неможливість проведення дослідження.

II. Детальне вивчення усієї інформації.

III. Побудова опитувальника після вивчення інформації із дослідження.

IV. Організаційне забезпечення заходу.

V. Проведення передтестової бесіди.

VI. Встановлення датчиків:

- a) датчики дихання;
- b) датчик артеріального тиску;
- c) датчик фотоплетизмограми;
- d) датчик шкірно-гальванічної реакції;
- e) датчик тремору (рухова активність).

VII. Тестування та внутрішньотестова бесіда.

VIII. Післятестова бесіда.

IX. Обробка й аналіз результатів:

- a) комп'ютерна оцінка поліграм;
- b) якісна оцінка поліграм;

- с) кількісна (бальна) оцінка поліграм;
- d) метрична оцінка поліграм;
- e) критерії винесення ухвали.

Х. Складання довідки або висновок експерта.

У технології поліграфічних тестувань використовуються три види запитань – перевірочні, нейтральні й контрольні. Історично першими з'явилися перевірочні запитання, які прямо торкаються загальних чи приватних ознак досліджуваної теми і спрямовані на виявлення можливо приховуваної обстежуваною особою інформації.

Проте незабаром технологічний арсенал поліграфічних досліджень поповнився нейтральними запитаннями, що не містять інформації щодо теми дослідження і, як правило, емоційно вихолощені. З'явилися вони внаслідок необхідності точнішої реєстрації фізіологічних реакцій на перевірочні запитання. З того часу реакції на нейтральні запитання стали сприйматися нульовим фоном для оцінки психофізіологічних реакцій на перевірочні запитання [103, с. 272]. Призначення цього типу запитань залежить від цілей поліграфічного тестування. Якщо нейтральні запитання стоять між перевірочними, вони дають певну розрядку організму опитуваного, що дозволяє отримати чіткіші реакції останнього на перевірочні запитання. У ряді тестів нейтральні запитання можуть бути введені в тему дослідження задля уникнення ефекту орієнтовного реагування. При складанні нейтральних запитань можна виділити кілька правил: по-перше, формулювання нейтрального запитання має бути спрямоване на отримання свідомо правдивої відповіді; по-друге, нейтральне запитання має бути сформульоване за темами і в термінах, що свідомо виключають емоційний підтекст. Наприклад, «Ваше прізвище ... ?» (справжнє прізвище того, хто перевіряється), «Ваше ім'я ... ?» (називається справжнє ім'я або ім'я та по батькові того, хто перевіряється), «Ви мешкаєте в ... ? (місто й адреса того, хто перевіряється) і так далі.

В ході поліграфічних перевірок також використовуються так звані контрольні запитання. Варто відзначити, що вони заслуговують на окрему увагу і є дуже важливими при встановленні істини з використанням поліграфа в оперативно-розшуковій діяльності, розкритті злочинів, судовій криміналістиці. Оскільки такі запитання практично не використовуються при СПФД, розглянемо їх в загальному контексті. Так, слід підкреслити, що цей тип запитань складає основу методики контрольних запитань. Засновником використання цього типу запитань вважається американський фахівець Джон Рейд, який дійшов висновку

про те, що опитуваний чітко усвідомлює, які запитання є нейтральними, а які спрямовані на з'ясування досліджуваних подій. Рейд стверджував, що саме контрольні запитання повинні стати базовим рівнем для оцінки емоційної напруги опитуваного. Так народилася методика контрольних запитань, яка активно використовується й до цього часу.

Контрольне запитання забезпечує методичну коректність процедури поліграфної перевірки і виконує функцію порівняльного еталону міри прояву фізіологічних реакцій (рівня особового сенсу або ситуативної значущості) у порівнянні з даними психофізіологічних реакцій, які виникають у відповідь на пред'явлення обстежуваній особі, в першу чергу, перевірочних запитань, а разом з тим – і нейтральних запитань [103, с. 262–265]. З методичної точки зору, контрольні запитання – це запитання відносно таких діянь або фактів, щодо яких обстежуваний даватиме свідомо неправдиву відповідь, або запитання, при відповіді на які обстежуваний сумніватиметься у своїй правдивості, або такі, на які йому складно буде відповісти правдиво. На думку В.Н. Федоренко, класичне контрольне запитання ситуативно значиме, тобто воно має некоректно звинувачувати обстежувану людину. Впровадження контрольних запитань в технологію перевірки на поліграфі стало найважливішим відкриттям ХХ ст. Техніка використання контрольних запитань є достовірним методом, об'єктивність якого за десятки років була підтверджена численними даними.

Наступним кроком для нас стала необхідність проаналізувати сутність найважливіших методик поліграфних досліджень, що характеризуються фіксованою сукупністю прийомів із пред'явлення спеціальних запитань (нейтральних, значимих або перевірочних і контрольних), об'єднаних за певним логічним принципом. До останніх можна віднести:

– методику перевірочних (значимих) і нейтральних запитань – МПНП (relevant and irrelevant question technique), яка традиційно зорієнтована на загальні ознаки певної теми й ґрунтується на спільному використанні значимих і нейтральних запитань. Базовий логічний принцип цієї методики полягає в тому, що у разі правдивих відповідей досліджуваного реакції на значимі і нейтральні запитання носитимуть приблизно однаковий характер, а при обмані значимі запитання викликать більш виражені реакції, ніж нейтральні. Ця методика відрізняється простотою, надійністю і валідністю результатів. Її модифікований варіант використовується в нашій роботі;

– методику контрольних запитань – МКП (control question

technique), яка, як правило, використовує загальні ознаки тематики, що перевіряється, базуючись на спільному застосуванні нейтральних, значимих а також контрольних запитань. Базовий логічний принцип цієї методики полягає в тому, що в ході перевірки чесний випробовуваний буде більше стурбований контрольними запитаннями, на відміну від значимих, зважаючи на що і реакції на контрольні запитання носитимуть найбільш виражений характер, ніж значимі запитання, а у обманщика буде протилежна ситуація;

– методику (виявлення) приховуваної інформації – МПІ (concealed information technique). Вона базується на використанні приватних ознак досліджуваної теми, які мають бути однозначно відомі людині, що має відношення до неї. Базовий логічний принцип цієї методики полягає в тому, що безпосередньо пов'язаний з темою дослідження випробовуваний даватиме більш виражені реакції на істинні ознаки, ніж на неправдиві чи вигадані, а для особи, що не має відношення до теми дослідження і не має в розпорядженні відносно неї жодної інформації, усі запитання будуть рівнозначні, і реакції на них будуть приблизно однаковими [59, с. 336–338].

Варто відзначити, що вищезазначені методики є базовими, а на їх основі розроблені численні модифікації тестів, які, незважаючи на їх різноманіття, відрізняються тільки структурою (компонуванням запитань, співвідношенням їхньої кількості), способами їх пред'явлення (з попереднім обговоренням чи без нього, змінюваним чи незмінним порядком чергування запитань) і критеріями (алгоритмами) оцінки реєстрованих реакцій. Загальні ж принципи організації та проведення поліграфних перевірок практично нічим не відрізняються. При цьому слід зазначити, що під тестом при поліграфному дослідженні розуміють реалізацію базового логічного принципу тієї чи іншої методики. Тести однієї методики будуються за одним базовим логічним принципом, але мають відмінності у кількості запитань, порядку їх компонування, видах використовуваних запитань, системі обробки отриманих даних. Ураховуючи це термінологічне уточнення, далі слід розглянути тести в різних методиках, що використовуються в ході проведення поліграфних досліджень.

Існують різні класифікації тестів, проте найпоширенішою є класифікація згідно з методиками поліграфних досліджень [59, с. 307–465; 103, с. 262–317]:

– тести перевірочних і нейтральних запитань, тести перевірочних запитань, тести загальних запитань, тести перевірочних і нейтральних запитань із запитаннями SKY та іншими, що

належать до методики перевірконо–нейтральних запитань;

– тести методики контрольних запитань (тест запитань Рейду, тест Артера, тест Марсі, модифікований тест загальних запитань МО США, позитивний контрольний тест, тест SKY, тест SKG Матте, тест змішаного типу, тест оцінки значущості версій, тест психосемантичного диференціалу, тест психологічної оцінки, модифікований тест змішаних запитань тощо), а також зонні методи тестування методики контрольних запитань (тест «зон порівняння» К. Бакстера, модифікований тест «зон порівняння» К. Бакстера, тест чотирьохтрекової техніки «зон порівняння» Матте, тест «зон порівняння» Інституту поліграфа МО США, тест «зон порівняння» (штат Юта), дослідницький тест «зон порівняння» К. Бакстера, модифікований тест декількох «зон порівняння» і т.д.), які належать до методики контрольних запитань;

– тест «піку напруги», тест «піку напруги» відомого рішення, тест «пошуку піку напруги», тест на «знання винного», пошуковий тест на «знання винного», тест на знання події й інші можна віднести до методики виявлення приховуваної інформації.

Інша класифікація тестів [59] характеризується їх функціональною спрямованістю – їх можна умовно розділити на перевірочні і службові. Останні, з одного боку, адаптують опитуваного до поліграфного дослідження, а з іншого – переконують випробовуваного в непогрішності тестування. Вони підрозділяються на тести стимуляції (тест на ім'я, цифровий тест, тест з картами й інші) та тести загальних контрольних запитань. Тести стимуляції (the Stimulation Test) ще називають стимулюючими тестами (стим–тести) або адаптуючими для стимуляції тестами (САТ) – з них починають тестування, вирішуючи декілька провідних задач, як-то: адаптація обстежуваного до самої процедури СПФД; визначення зміни рівня реакції на вже відомі заздалегідь значимі стимули (визначення адекватності обстежуваного); переконання обстежуваної особи в непогрішності поліграфної процедури; виявлення можливих прийомів протидії. До перевірочних тестів належать такі, що безпосередньо торкаються тематики дослідження. Вони є центральною ланкою в процедурі СПФД – за їх допомогою можна прийняти імовірнісне рішення про наявність або відсутність у досліджуваного приховуваної інформації, яка перевіряється, і оцінити рівень ситуаційної значущості для обстежуваного різних приватних ознак (деталей, обставин) тематики дослідження. До них можна віднести тести перевірочних і нейтральних запитань, тести перевірочних запитань, тести загальних запитань, тести пе-

ревірочних і нейтральних запитань із запитаннями SKY та інші.

Також існує класифікація, яка підрозділяє тести на прямі і непрямі [59]. Так, до прямих – належать усі тести, побудовані за методикою контрольних запитань, а до непрямих – ті, що побудовані за методикою виявлення приховуваної інформації.

Однією з відомих класифікацій є розподілення усіх тестів на два класи із загальноприйнятими позначеннями: тести піку напруги і тести запитань порівняння. Згідно з визначенням, методика піку напруги використовується для того, щоб визначити, чи знає випробовуваний такі деталі тематики дослідження, які відомі, наприклад, тільки учасникам злочину. В цілому тести піку напруги не використовуються для визначення правди і обману і, швидше за все, надають допоміжну поміч. Тести запитань порівняння – це загальна назва для стандартних тестових форм, які використовують запитання порівняння з можливим або прямим обманом.

Варто також відзначити, що усі тести розділяються на однозадачні і багатозадачні [59]. Однозадачний тест визначається тим, що проводиться за одним аспектом – наприклад, розкриття конкретного злочину. В ході ж проведення багатозадачного тесту досліджуються декілька аспектів. Так, у рамках нашого дослідження він може бути присвячений вирішенню різних задач: виявленню схильності до обману в навчальному процесі, з'ясуванню схильності випробовуваного до обману при спілкуванні з батьками, друзями тощо. З урахуванням цієї класифікації слід зазначити, що методика піку напруги реалізується тільки однозадачними методами, а методика запитань порівняння реалізується як в однозадачних, так і у багатозадачних методах побудови тестів.

У деяких випадках під час поліграфних досліджень разом з провідними методиками можуть бути ефективно використані додаткові прийоми і допоміжні методики. Так, масове застосування поліграфа, особливо останнім часом, призвело до появи безлічі різних методик з проведення поліграфних досліджень. Багато фахівців намагаються знайти свій підхід як до тактики побудови самого дослідження, так і до структури використовуваних тестів.

Сьогодні набирають популярності певні прийоми, спрямовані на отримання правдивої інформації, які можуть бути використані як в рамках поліграфного тестування під час проведення бесід, так і як один зі способів комунікації з можливим обманщиком. До таких прийомів можна віднести вираз співчуття опитуваному, ослаблення почуття провини, пропозицію більш моральної реаль-

ної мотивації для приховування інформації за досліджуваними фактами, виразами співчуття підозрюваному через звинувачення інших (обговорювання жертви, звинувачення співучасника, перенесення звинувачення на іншу людину з можливістю покласти моральну відповідальність), стимуляцію «гордості» тестованого, привернення уваги до серйозності наслідків, отримання визнання щодо будь-якої другорядної деталі, використання інших психологічних тестів.

У сучасній психологічній науці представлено доволі мало емпіричних фактів, що відбивають внутрішні механізми функціонування індивідуальності обманщика (проаналізовані дані систем Medline, PsycLit, Science Direct, Proquest, Ovid, Scopus тощо). Однак науковці все ж намагаються виділити такі особистісні риси, які можуть проявлятися у стилі поведінки, а також у вербальній та невербальній комунікації з об'єктом дослідження, що врешті можуть характеризувати його оманливість. Дослідницькі спроби виділити особистісні характеристики, які можуть послужити певною відправною точкою в розпізнаванні обману, умовно можна представити таким чином:

- виявлення конкретних поведінкових ознак обманщика за психотипами (істероїдний, шизоїдний, параноїдальний тощо) [142];
- виявлення того, як поведінка, мова та інші патерни обману відрізняються у психотипах, що характеризуються пристосуванням до зовнішнього світу (екстраверти, інтроверти) [253; 257 та ін.];

- виділення типів людей, схильних до брехні й обману згідно з класифікацією О. Фрая: маніпулятори, актори, товариські люди і адаптатори [152, с. 28–34];

- виявлення особливостей індивідуальності респондентів з різним рівнем інформаційно-маніпулятивної активності (брехливості) [31];

- розмежування різних видів брехні [175].

Так, припущення про те, що екстраверти, брешучи, поводяться інакше, ніж інтроверти, має сильнішу емпіричну підтримку [253, 257 та ін.]. Під час обману екстравертовані люди рухаються менше, а інтроверти здійснюють більше рухів. Обманюючи, інтроверти у порівнянні з екстравертами також частіше збиваються у своїй промові. Як правило, останні красномовніші, і тому їм дещо простіше вигадувати. Інтроверти в цілому мовчазніші і негнучкіші в соціальних взаємодіях, тому для них завдання говорити неправду є складнішим, що відбивається в збільшенні збоїв у мові.

Що стосується інтелектуальної особової характеристики, то



[203–204] дослідження показали, що люди з більш високим інтелектом краще справляються з обманом. Ця гіпотеза частково спростована іншими дослідженнями, які показали, що більш інтелектуальні респонденти віддають перевагу конкретним, точним фактам, не пов'язаним з вигадкою [175].

Здатність прикидатися також впливає на поведінку людей під час здійснення обману [253; 263 та ін.]. Так, у порівнянні з «поганими акторами» у «хороших акторів» частіше спостерігається зниження числа рухів, коли вони брешуть, з тієї причини, що вони, вірогідно, краще пригнічують ознаки нервозності.

Науково обґрунтоване уявлення про обманщиків представляє їх як егоїстичних і хитрих маніпуляторів [215; 217; 266 та ін.]. При цьому вони не почуваються дискомфортно, коли брешуть, ставляться до оточення цинічно, мало піклуються про загальноприйняті моральні норми і відкрито визнають, що готові брехати, обманювати і маніпулювати людьми, щоб отримати те, що хочуть. Існує думка, що їх люблять і воліють бачити в якості партнерів більше, ніж людей, що не так добре володіють навичками маніпуляції [185]. На противагу цим даним [266–267] існує доказ того, що обманщики описуються оточуючими як егоїстичні, безжальні, осуджуючі, владні, ненадійні, агресивні, незалежні, підозрілі.

У своїх дослідженнях О. Фрай виділяє чотири типи людей, схильних до обману: маніпулятори, актори, товариські люди і адаптатори. Ця класифікація побудована на провідних чотирьох конструктах: емоційному контролі, соціальному контролі, старанності та соціальній експресивності. Різне поєднання вищезгаданих особових характеристик обґрунтовує приналежність до певного типу. Емоційний контроль, на думку автора, означає здатність регулювати свої емоційні сигнали і невербальні прояви (тобто здатність приховувати свої істинні почуття – наприклад, уміння зберігати незворушний вид, навіть будучи засмученим). Соціальний контроль, на його думку, включає здібності до рольової гри, контроль над вербальною поведінкою і навички самопрезентації. Так само соціальна експресивність, на думку О. Фрая, включає навички вербального вираження своїх почуттів і володіння мовою.

На думку Є. Спіріці [142], категорія «правда» є нічим іншим як констатацією фактів без емоційного навантаження. Продовжуючи цю думку, можна припустити, що емоції відіграють основну роль у проявах обману. При цьому варто відзначити, що є дані (С.С. Авакімян), які підтверджують те, що мова випробуваного, яка містить брехливі твердження, наповнена емоційні-

стю, а лінгвістичний характер мовлення демонструє наявність прикметників, що не несуть основного комунікаційного сенсу, а дозволяють розбавити мову, відволікаючи від істинності висловлювань.

Підсумовуючи проведений аналіз змісту поліграфного методу, можна сформулювати попередні висновки.

По-перше, обґрунтовано та виділено дві групи поліграфних теорій. Так, до першої групи, визначеної нами як «когнітивні теорії поліграфу», провідними чинниками психофізіологічних змін при поліграфному тестуванні в яких виступають пізнавальні психічні процеси, віднесено: «теорію цілеспрямованого тестування пам'яті» (Ю.І. Холодний), «теорію уваги», «теорію конфлікту» (G.H. Borland., D.C. Raskin), «дихотомізаційну теорію» (G. Ben-Shakhar, I. Liebllich), «орієнтаційну теорію» (М. Клейнер). До другої групи, визначеної нами як «емоційно-вольові теорії поліграфу», ми відносимо теорії, в яких провідними чинниками психофізіологічних змін при поліграфному тестуванні виступають емоційні та вольові психічні процеси, що проявляються як емоції, почуття, афекти, боротьба мотивів, прийняття рішення чи постановка мети: «двофакторна теорія емоцій» (S. Schachter, J. Singer), «інформаційна теорія» (П.В. Симонов), «умовно-рефлекторна теорія» (І.П. Павлов), «теорія загрози покарання» (А. Моссо), «мотиваційна теорія функціональних систем» (В.А. Варламов). Отже, проведений глибинний аналіз існуючих теорій може виступити теоретичною платформою створення цілісної концептуальної моделі теоретичного підґрунтя поліграфного методу.

По-друге, розкрито провідні методичні основи поліграфних досліджень, за якими можна відзначити відносну узгодженість щодо їх провідних складових: етапів поліграфного дослідження; умов, часу та тривалості проведення дослідження; взаємодії поліграфолога та випробуваного, кваліфікації поліграфолога тощо.

По-третє, описано провідні класифікації тестів. Так, до першої класифікації за «типами запитань» належать: тести перевірочних і нейтральних запитань та їхні комбінації, які представляють методичку перевірочно-нейтральних запитань; тести методички контрольних запитань, що діють згідно з методикою контрольних запитань; тест «піку напруги», тест «піку напруги» відомого рішення, тест «пошуку піку напруги», тест на «знання винного», пошуковий тест на «знання винного», тест на знання події й інші можна віднести до методички виявлення приховуваної інформації. За іншими класифікаціями можна також виділити тести перевірочні і службові; прямі і непрямі; тести піку на-

пруги і тести запитань порівняння; однозадачні і багатозадачні.

По-четверте, систематизовано авторські дослідження відносно особистісних характеристик, що можуть послужити певною відправною точкою в розпізнаванні обману: виявлення конкретних поведінкових ознак обманщика за психотипами (істероїдний, шизоїдний, параноїдальний тощо); виявлення того, як поведінка, мова й інші патерни обману відрізняються у психотипах, що характеризуються пристосуванням до зовнішнього світу (екстраверти, інтроверти); виділення типів людей, схильних до обману згідно з класифікацією О. Фрая: маніпулятори, актори, товариські люди і адаптатори; виявлення особливостей індивідуальності респондентів з різним рівнем інформаційно-маніпулятивної активності (брехливості); розмежування різних видів обману.

Отже, наведені в цьому та попередніх розділах наукові дослідження, а також інші дані вказують на те, що емоційна сфера особистості є надзвичайно важливим індикатором в прояві обману людини.

#### 1.4 Роль емоційної сфери в змісті психофізіологічних показників поліграфного методу

Відомо, що емоція наповнює енергетичним змістом будь-яку дію людини, спрямовану на задоволення потреби, необхідної для самозбереження і саморозвитку. Проблеми розвитку емоційної сфери згубні для людини, оскільки не дають можливості адаптуватися до впливу навколишнього середовища, будь то середовище природне чи соціальне. Численні дослідження [4; 7; 10; 18; 31; 47; 53 та ін.] засвідчують, що емоційна сфера людини виступає основою пізнавальних процесів, а також свідомості особистості, інтегруючись і пронизуючи практично всі психічні та фізіологічні функції людини, виступаючи певним індикатором змін останніх. Саме така природа емоційної сфери дозволяє розглядати її як одну з найважливіших при використанні поліграфного методу. Адже всі зміни, які відбуваються під час активності мозкових структур вегетативної системи, відображаються в емоційних реакціях на свідомому та підсвідомому рівнях людини [205].

Слід зазначити, що емоційна сфера як основна інтегративна ланка особистості розглядається вченими в двох аспектах. По-перше, її визначають як сукупність якостей, що описують динаміку виникнення, протікання й припинення різних емо-

ційних процесів та станів, являючи собою темпераментальні властивості особистості [153]. По-друге, вона розглядається як інтегральне структурне утворення особистості, включаючи не тільки динамічні властивості, а й якісні та змістовні характеристики [104; 131–133]. Саме ці характеристики емоційної сфери підштовхнули нас до аналізу взаємозв'язку емоційної зрілості та схильності до обману.

У вивченні цього питання важливим є аналіз ролі емоційної сфери в генезі обману. Згідно з даними П.В. Симонова, результати психофізіологічних експериментів та аналіз літературних даних дозволили констатувати, що емоції людини визначаються будь-якою актуальною потребою і оцінкою ймовірності її задоволення на основі філогенетичного та онтогенетичного досвіду. Емоція при цьому активізує нейронні, когнітивні і моторні процеси, що передбачають співробітництво психічного й тілесного. Зміни у прояві емоцій миттєво відображаються в електричній активності мозку, у функціонуванні кровоносної та дихальної систем [134] та зміні електричної активності м'язів обличчя [40]. Як зазначає К.Є. Ізард: «Якою б не була емоція, пережита людиною, потужною або ледь вираженою – вона завжди викликає фізіологічні зміни в її організмі, і ці зміни часом настільки серйозні, що їх неможливо ігнорувати» [47–48].

Деякі вчені під емоціями (від латинського «*emovere*» – хвилювання, збудження, рух) пропонують розуміти «особливий клас психічних явищ, що виявляються у формі безпосередньої пристрасті, переживання суб'єктом життєвого сенсу цих явищ для задоволення своїх потреб» [70]. Як вказує К.К. Платонов: «емоції викликають у свідомості не образ предмета чи явища, а переживання». Отже, емоційні переживання та стани впливають на поведінкові реакції людини.

Узагальнюючи різні дані, можна констатувати існування більше десяти теорій, що пояснюють механізми виникнення емоцій: еволюційна теорія емоцій Ч. Дарвіна, «асоціативна» теорія В. Вундта, «периферична» теорія У. Джемса – Г. Ланге, теорія У. Кеннона – П. Барда, психоаналітична теорія емоцій, судинна теорія вираження емоцій І. Уейнбаума та її модифікація, біологічна теорія емоцій П.К. Анохіна, фрустраційна теорія емоцій, когнітивістська теорія емоцій, інформаційна теорія емоцій П.В. Симонова, теорія диференціальних емоцій К. Ізарда тощо. Зазначимо, що емоції виникають як результат нейрофізіологічних процесів, які, в свою чергу, можуть бути викликані як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Коли емоція з'являється у відповідь на уявний образ, символ, подання, то це говорить про

взаємозв'язок думки і почуття, тобто про афективно-когнітивну структуру. Отже, емоція на значимий стимул – це єдність афективно-когнітивних процесів. Вплив емоцій на людину генералізований, але кожна емоція впливає на людей по-різному, в залежності від індивідуальних особливостей людини і зокрема – від рівня емоційної зрілості особистості [166–171].

Аналіз літератури дозволяє також виділити поведінкові реакції, які реалізують емоційні переживання людини, а саме: підпорядкування емоцій жорсткому контролю свідомості, тобто придушенню емоційних реакцій, що дозволяє людині зовні не «переживати», відчуваючи при цьому сильні внутрішні суперечності, незадоволення і дискомфорт або особистісний внутрішній конфлікт (може відбуватися з обманщиком у разі надання брехливих відповідей на запитання під час проведення поліграфного тестування); вивільнення емоцій для їх природної взаємодії з гомеостатичними процесами, драйвами, когнітивними процесами і руховими актами, підкорення емоціям (може відбуватися з обманщиком при визнанні); рефлексивна трансформація емоційних реакцій, тобто усвідомлення емоції і «відділення себе від емоцій» [184].

Незважаючи на той факт, що обман не є емоцією, проте, безперечно, виявляється залученим в емоційний симптомокомплекс, переважна складова якого – емоційна – є визначальною. При аналізі одного із сучасних досліджень [8, с. 176–177], було виявлено, що домінуючими емоціями, які спонукають до обману, є страх та боязнь. Першопричиною обману також може бути жадібність, марнославство, заздрість, бажання викрити обманщика, дізнатися правду та інші мотиви. Крім перерахованих домінуючих емоцій, обман стимулюється також любов'ю до близьких, жалістю, співчуттям, бажанням захистити.

Враховуючи, що поліграфний метод спрямований на визначення змін, що відбуваються на рівні певних психофізіологічних функцій активності головного мозку, дихання та серцево-судинної системи, а також урахування при цьому мотиваційних настанов (а як відомо, емоції від мотивів неможливо відірвати завдяки оціночній функції), то важливим є розгляд різних аспектів емоційної сфери, що відображаються в показниках поліграфного методу.

По-перше, існують численні дані про незаперечну роль емоцій у поведінці людини (З. Фрейд, В.К. Вілюнас, Б.І. Додонов, К.Е. Ізард, П. Екман, О.М. Леонтьев, П. Фресс, Я. Рейковський, П.В. Симонов та ін.). Усі автори відзначають їх мотивуючу роль, пов'язують емоції з потребами та їх задоволенням [53, с. 10].

Участь емоцій в управлінні поведінкою і діяльністю людини була визнана більшістю психологів, що знайшло відображення в «мотиваційній» теорії емоцій, яка відстоює функціональну єдність емоційних і мотиваційних процесів (Л.І. Петражицький, R.W. Leeper, A. Gasson, P.T. Young, D. Bindra тощо). Практично ототожнення емоційних і мотиваційних феноменів має місце у Г.М. Бреслава [20], коли він описує «емоційну децентрацію», розуміючи її як здатність представити бажання іншої людини. Окремі випадки виникнення емоцій у процесі мотивації, а саме – при побудові ймовірного прогнозу задоволення потреби, висвітлюється в дослідженнях П.В. Симонова.

Виходячи з цих та інших даних, слід зазначити, що емоції виконують дуже важливу функцію в мотивації діяльності та тісно пов'язані з її змістом (супроводжують мотивовану поведінку), тобто так само, як останні, можуть активувати (направляти) поведінку. Як відзначив О.М. Леонтьєв: «особливість емоцій полягає в тому, що вони безпосередньо відбивають відносини між мотивами і реалізацією, відповідаючи цим мотивам діяльності» [121, с. 56]. Емоції виникають лише у зв'язку зі значимими для суб'єкта подіями або результатами дій, пов'язаних із мотивами. Відомо, що однією з функцій мотиву є сенсоутворення (те, заради чого діє суб'єкт). Емоції завжди є психічним відображенням цих сенсів і саме тому дозволяють досліджувати та аналізувати неусвідомлювані мотиви. Мається на увазі, що ставлячи перед собою цілі, досягнення яких веде до задоволення потреби, яка отримала своє предметне відображення в мотиві цієї діяльності, людина усвідомлює перші.

За даними К. Ізарда, кожен емоцію слід розглядати окремо від інших як самостійний переживально-мотиваційний процес [47, с. 55], при цьому основну мотиваційну систему людського існування утворюють десять базових емоцій: радість, сум, гнів, відраза, презирство, страх, сором, збентеження, вина, здивування, інтерес. Кожна емоція має унікальні мотиваційні функції. Фундаментальні емоції переживаються по-різному і по-різному впливають на когнітивну сферу та поведінку людини. При цьому емоційні процеси взаємодіють з когнітивними та моторними процесами, взаємовпливаючи один на одного. Отже, К. Ізард визначає емоції як складний процес, що включає нейрофізіологічні, нервово-м'язові і чуттєво-переживальні аспекти [53, с. 88–89].

Процедура об'єктивної реєстрації фізіологічних корелятивів емоцій з використанням поліграфа, на відміну від буденного життя, коли людина в спілкуванні може своєю поведінкою приховати емоцію або ввести в оману, несе в собі елемент не-

відворотності, реальної небезпеки викриття. За цим криється потенційна загроза зміни соціального статусу випробуваного, що, в свою чергу, може призвести до порушення його життєвих планів у досягненні цілей. Іншими словами, поліграфне тестування є ситуацією оцінки соціально-психологічних якостей особистості обстежуваного з позицій усталених стереотипів соціального оточення. Тестований, що є об'єктом виховання соціокультурного середовища, знаходить стійку систему мотивів поведінки і діяльності, що дозволяє йому успішно існувати і діяти в цьому середовищі. Ситуація тестування створює умови, за яких випробуваному необхідно включити весь свій досвід, систему ціннісних орієнтацій, щоб забезпечити позитивний характер висновків про нього. У зв'язку з цим мотиваційний аспект не може заперечувати зв'язок емоцій з потребами і мотивацією, але їх ототожнення також є нерозумним, тому що не кожен мотиваційний процес супроводжується виникненням емоції (наприклад, в стереотипних ситуаціях); емоції запускаються ззовні (викликаються зовнішніми подіями), а мотиви активуються з середини; суб'єктивною формою біологічних потреб є емоційний тон відчуттів, а не емоції; мотив зазвичай викликається конкретно необхідністю, тоді як емоцію можуть викликати безліч різних стимулів. Не заперечуючи мотиваційного значення емоцій, слід зазначити, що вони виступають лише в якості одного з мотиваторів, що впливають на прийняття рішення і поведінку людини. На існування саме такої закономірності вказують багато авторів. П.В. Симонов підкреслює, що дієвість мотиву може оцінюватися силою і напруженістю емоційних переживань, а останні залежать від гостроти актуальної потреби. «Ми вважаємо, що мимовільність емоційних реакцій робить їх найбільш надійним показником справжніх потреб суб'єкта, ієрархії цих потреб, співвідносній силі конкуруючих мотивів» [135, с. 3]. Теж саме можна відзначити у змісті і значенні людського буття, яке характеризується не тільки емоціями, а й цінностями, соціальними потребами, моральними принципами тощо.

По-друге, важливим також є морально-оціночний емоційний рівень, що відображає моральну свідомість, тобто психічну реакцію особистості на подію, відношення, що відображається саме в емоціях, почуттях, настроях. Моральна оцінка в системі відповідної регуляції виражає засудження або схвалення вчинків людини, її поведінки, образу думок або життя на основі загальноприйнятих вимог. Основою оцінок виступають моральні принципи, норми та ідеали, властиві людині. Сама ж оцінка характеризує відповідність суцього (того, що здійснено) належ-

ному. Можлива оцінка і майбутніх дій, коли вона відображає здатність передбачення наслідків вчинку і в цій якості може од-ночасно служити його мотивацією.

Традиційно вважалось, що мораль і моральність виникають зі здорового усвідомлення прийнятих в суспільстві норм поведінки, з вивчених у дитинстві понять про добро і зло. Проте моральні оцінки мають не тільки раціональну, але й емоційну природу. Наприклад, різні порушення в емоційній сфері часто супроводжуються змінами уявлень про мораль. Відомо, що при вирішенні завдань, пов'язаних з моральними оцінками, збуджуються відділи мозку, які відповідають за емоції. До того ж, поведінкові експерименти показують, що ставлення людей до різних моральних дилем сильно залежить від емоційного стану. Існують дані (Michael Koenigs, Liane Young, Ralph Adolphs, Daniel Tranel, Fery Cushman, Marc Hauser, Antonio Damasio), які свідчать, що в нормі моральні судження формуються під впливом не лише свідомих висновків, але й емоцій. Так, З. Фрейд вважав, що «суперего» локалізується частково у свідомій, частково – в несвідомій частині психіки. Дещо ускладнюючи, можна сказати, що венстромедіальна префронтальна кора і генеровані нею емоції потрібні для функціонування несвідомого фрагмента «суперего», тоді як свідомий морально-етичний контроль успішно здійснюється і без участі цього відділу кори. Різні вчені відзначають, що зроблені ними висновки не слід поширювати на усі емоції взагалі, а тільки на ті, що пов'язані із співчуттям, співпереживанням або відчуттям особистої провини (Michael Koenigs, Daniel Tranel). Саме усвідомлення провини перед оточенням, асоціальність свого вчинку, дії, поведінки і є причиною виникнення емоційної реакції, особливо в ситуації оцінювання з боку, в тому числі – власне в ситуації поліграфного тестування.

По-третє, не менш важливим є гностичний характер емоцій. При цьому слід відзначити, що утворення гностичних емоцій відбувається за фізіологічним принципом умовно-рефлекторних тимчасових зв'язків. Питання про існування інтегруючих гностичних (від грецьк. *gnosis* – знання) емоцій тісно пов'язане з проблемою утворення вищих автоматизованих системних навичок, що зароджуються у корі великих півкуль безперервним тренуванням в процесі онтогенетичного практичного пристосування людини до соціального середовища. Вони виникають в результаті синтезу попереднього досвіду наших відчуттів, сприймань, розумової діяльності. В основі розуміння єдності довільного та автоматизованого в пізнанні і діях людини лежать концепції І.П. Павлова «про оптимальну зону збудження



в корі» і «про домінанту» О.О. Ухтомського і Н.Є. Введенського. Так, І.П. Павлов, описуючи явище «оптимальної зони збудження», зазначав: «...якби місце великих півкуль з оптимальною збудливістю світилося, то ми побачили б на думаючій свідомій людині, як її великими півкулями пересувається, постійно змінюється за формою й величиною, химерно неправильних обрисів світла пляма...» [122, с. 192]. Вона відповідає оптимальному осередку збудження, а «тінь» – ділянкам, що знаходяться в загальмованому стані. До визначення автора близькою є думка О.О. Ухтомського, який називав такий осередок збудження «домінантою». «Досить стійке збудження, що протікає в центрах у певний момент, набуває значення пануючого фактору в роботі інших центрів: накопичує в собі збудження з найвіддаленіших джерел, але гальмує здатність інших центрів реагувати на імпульси, що мають до них пряме відношення» [61, с.14]. Домінантні зміни – це подвійні реакції: «наростання порушення в одному місці й поєднане гальмування – в іншому» [61]. Системні коркові гностичні почуття в єдності з підкірковою дифузною афективністю утворюють звичайні емоційні переживання нормальної людини. Гностичні емоції пов'язані не просто з потребою отримання нової інформації, а з потребою «когнітивної гармонії». Суть її в тому, щоб у новому або невідомому відшукати знайоме, звичне, зрозуміле, інтегруючи при цьому всю наявну інформацію. Типова емоційна ситуація, яка збуджує гностичні емоції – це проблемна ситуація, така, як, наприклад, поліграфне тестування для людини, що приховує інформацію, шукає вихід у сформованій ситуації безпорадності. На підтвердження цього, дослідження О.К. Тихомирова також вказують на те, що «момент виникнення станів емоційної активації приурочений до критичних моментів процесу вирішення розумової задачі, до виявлення в ході розумової роботи нового принципу дій» [148, с.44–45], пошуку відповіді на поставлене запитання. Вищевказані дослідження підтверджують, що є чіткий збіг різких змін у ШГР з моментом зміни емоційного стану випробуваного.

По-четверте, щодо фізіологічних аспектів емоцій дослідники [163] у вивченні мозкової організації емоційної сфери умовно виділяють вузький та системний підходи.

Прихильники першого підходу пов'язують емоційне реагування з підкірковими центрами: задні відділи гіпоталамуса, мигдалеподібне ядро пов'язані з емоцією страху; мигдалина і серединний центр таламуса – з люттю; передній відділ гіпоталамуса, мигдалина, медіальні ядра таламуса – з емоцією тривоги; вентромедіальні ядра таламуса, зона перегородки і фронтальні

області – з переживанням задоволення [15; 139; 193; 210 та ін.]. Варто відзначити, що все ж таки провідні базові емоції мають свою локалізацію, інші ж, не маючи суворої локалізації, проявляються як умовно–рефлекторні поєднання базових емоцій.

Інші науковці [34; 247 та ін.] дотримуються системних поглядів на підкірковий субстрат емоцій, вказуючи на існування «емоційного мозку» або так званого «кола Пейпеца». Останнє складається з трьох взаємопов'язаних ланок: лімбічної системи переднього мозку (гіпокамп, перегородки, периформної кори та ін.); гіпоталамуса (32 пари ядер переднього комплексу, пов'язані з парасимпатичною вегетативною нервовою системою, а також задній комплекс, пов'язаний з симпатичною нервовою системою); лімбічної області середнього мозку (центрально сіра речовина, навколоцентральна ретикулярна формація). При цьому лімбічним утворенням відводиться роль координатора різних систем мозку, що беруть участь у забезпеченні емоційного реагування, оскільки центральна ланка «лімбічного мозку» має двосторонні зв'язки як з підкірковими структурами, так і з різними областями кори великих півкуль. За даними дослідників [34], роль нової кори у виникненні емоційних відчуттів та регуляції їхніх проявів здійснюється за рахунок її взаємодії з гіпоталамусом та лімбічною системою.

Дослідження показують [178–179; 185; 198–199; 217], що в той час, коли людина обманює, її організм переживає три різні процеси, які пов'язані з емоціями, складністю змісту і контролем. Іншими словами, будь–який зовнішній фактор, чи то простий фізичний подразник (звуковий, зоровий, дотиковий, нюховий, смаковий), чи то складний вербальний стимул викликає емоцію, яка відобразить енергетичні зміни в організмі, спрямовані на підтримання гомеостазу або психічної цілісності особистості, на уникнення руйнівного впливу на ті чи інші рівні індивідуальності – фізіологічний, психологічний, соціальний. Кожен з цих процесів може вплинути на її поведінку або стан. Як ми вже констатували, у генезі обману істотну роль грають емоції людини – страх, гнів, тривога тощо. При цьому емоційний процес ґрунтується на тому факті, що обман може привести до провини, страху чи емоційного підйому [178–179]. Сила останніх залежить від особи обманщика і обставин, в яких доводиться брехати [199]. Деякі люди відчувають під час обману менше провини, ніж інші. Так, для маніпуляторів обманом є нормальний і прийнятний шлях досягнення своєї мети, тому вони, ймовірно, не відчувають провини. Обманщик не відчуватиме провини і у тому випадку, якщо вважає, що негативні наслідки обману не занадто серйозні.

Сила страху, що переживається обманщиком, також залежить від того, відносно кого здійснений обман; думки обманщика про своє уміння брехати; наслідки, що чекають після розкриття обману. Емоційний підйом, що супроводжує обман, зростає, якщо відомо, що співрозмовника нелегко обдурити. Іншим посилюючим чинником є наявність сторонніх спостерігачів.

При цьому слід зауважити, що відчуття провини, страх та емоційний підйом можуть впливати на поведінку обманщика. Провина виражається у відведенні погляду, оскільки обманщик не наважується дивитися прямо в очі співрозмовникові, кажучи відверту брехню. Що ж стосується страху і збудження, то вони проявляються ознаками стресу – жести множаться, людина частіше запинається і помиляється (заїкається, повторює чи пропускає слова), тон її голосу стає вищим. Чим сильніше емоція, тим вище вірогідність, що один з цих сигналів видасть обман. Переживаючи сильну емоцію – таку як страх чи гнів, людина відчуває фізіологічні зміни в організмі – такі як прискорення серцебиття та дихання, сухість у роті і горлі, потіння, тремтіння й відчуття слабкості в шлунку. Згідно з даними П. Барда [189], емоційні переживання і фізіологічні зрушення, їм супутні, в одних і тих же умовах виникають майже одночасно. Більшість таких змін (латентний період може відрізнятися) відбувається при емоційному збудженні внаслідок активації симпатичного відділу автономної нервової системи, яка мобілізує організм до екстрених дій: кров'яний тиск і частота серцебиття підвищуються; дихання частішає; зіниці розширюються; потовиділення збільшується, а виділення слини і слизу знижується; рівень цукру в крові зростає, забезпечуючи велику енергетичну віддачу; кров згортається швидше та перерозподіляється від шлунку і нутрощів до мозку і скелетної мускулатури, волоски на шкірі підводяться, створюючи «гусячу шкіру» тощо. Так симпатичний відділ пристосовує організм до енергетичних витрат. Коли емоція стихає, починають переважати енергозберігаючі функції парасимпатичного відділу, повертаючи організм до його нормального стану. Сама робота автономної нервової системи запускається певними ділянками мозку, включаючи гіпоталамус (якому належить провідна роль у багатьох біологічних мотивах) і частини лімбічної системи. Від них сигнали передаються ядрам ствола мозку, контролюючим роботу автономної нервової системи. Остання безпосередньо впливає на м'язи і внутрішні органи, ініціюючи зміни в організмі, а також побічно викликає інші зміни шляхом стимуляції виділення адреналінових гормонів.

Збудження є частиною емоції, а її прояв є вірогідним наслідком обману, що і покладено в основу роботи поліграфа [10,

с. 379–480]. Поява яскраво виражених, емоційних реакцій на ті чи інші запитання більш за все свідчить про те, що вони (в силу якихось суб'єктивних для опитуваного причин) є значимішими, ніж інші. При цьому їх запис здійснюється так, що оператор бачить, яке саме запитання викликало відповідну емоційну реакцію.

В деяких дослідженнях [10, с. 376–402] робилися спроби розкрити відмінності у фізіологічних змінах між емоціями. Так, частота серцебиття була вища при негативних емоціях гніву, страху і печалі, ніж при емоціях радості, здивування й відрази. При цьому негативні емоційні прояви частково розрізнялися тим, що під час гніву температура шкіри була вища, ніж під час переживання страху чи печалі. Отже, хоча у гніву і страху багато спільного, гнів – гарячий, а страх – холодний (не дивно, що люди описують гнів як киплячу кров, а страх – як холод до кісток або ноги, що похолоднішали). Р. Левенсон, П. Екман та їхні колеги показали, що ці різні патерни збудження можуть бути універсальні. Так, серцевий ритм був швидшим при відчутті гніву, страху і печалі, ніж відрази, а температура шкіри була найвищою під час гніву [230–231]. Ці результати є важливими, але вони жодним чином не стають однозначним підтвердженням теорії Джеймса Ланге або того, що автономне збудження – це єдиний критерій диференціації емоцій. Наведені вище дослідження показують, на нашу думку, тільки те, що між емоціями існують фізіологічні відмінності, які сприймаються і переживаються як якісно різні.

Водночас можна стверджувати, що врахування емоційних переживань, яке спирається на загальнотеоретичне уявлення про механізми та зміст прояву активності, є важливим чинником при інтерпретації результатів поліграфічних досліджень. Адже ми говоримо, що емоції страху, тривоги, радості та інші по суті є стимульними при поліграфічному обстеженні. При цьому більш нагальними виступають теоретичні та практичні надбання, пов'язані з можливістю пізнавати їхні закономірності в конкретних умовах діяльності особистості. Важливість останнього надає основу для більш глибокого порозуміння наведених змін в змісті тих психологічних особливостей, які стоять за ними, а саме – страху, тривоги, гніву. Можливість осмислення цих механізмів використовується як шлях для пояснення зв'язку з певними подіями або фактами та діями особистості. При цьому слід зауважити, що емоційні характеристики нейтрального характеру при поліграфічному обстеженні теж мають своє значення і виступають індикаторами в порівнянні з іншими, надаючи можливість визначити певну базову платформу при аналізі змін

психофізіологічних показників. Ураховуючи наведене, можна зазначити, що поліграф певною мірою є детектором емоцій, реєструючи і аналізуючи сукупність їхніх змін у вегетативних фізіологічних функціях, визначаючи значимість впливаючих стимулів, коректно об'єднуючи всі вимірювані параметри в цифрові дані, які характеризують ступінь вираженості емоцій при спостереженні за ними.

Отже, узагальнюючи проведений аналіз наукових даних щодо ролі емоційної сфери в змісті поліграфного методу, ми можемо констатувати, що:

- по-перше, встановлено, що емоційна сфера розглядається як інтегральне структурне утворення особистості, включаючи не тільки динамічні властивості, а й якісні та змістовні характеристики. На нашу думку, саме стійкі емоційні особливості певною мірою можуть детермінувати схильність особистості до прояву обману.

- по-друге, показано, що, вивчаючи та систематизуючи емоційні стани особистості в ситуаціях, пов'язаних з вивченням обману, науковці довели, що збудження є частиною емоції, а її прояв є вірогідним наслідком обману, покладаючи це в основу роботи поліграфа.

- по-третє, розкрито, що у поліграфній методиці важливим є врахування мотиваційного, морально-оціночного, гностичного та інших аспектів емоційної сфери, що відображаються в показниках поліграфного методу.

- по-четверте, констатовано, що на сьогодні існують дослідження особливостей емоційних станів під час проведення поліграфних досліджень (мета – виявлення обману). В свою чергу, бракує досліджень, пов'язаних із взаємозв'язком схильності до обману та стійких особливостей емоційної сфери – таких, як емоційна лабільність, емоційна стійкість, рівень емпатії і особистісна зрілість в цілому, в тому числі й емоційна. Остання, на наш погляд, може виступити прогностичною основою схильності до обману.

Проведений у цьому розділі теоретико-методологічний аналіз досліджень з вивчення історії виникнення, розвитку та використання поліграфного методу, а також ролі емоційної сфери в його змісті дозволяє резюмувати виконану роботу:

- встановлено, що проблема діагностики правди та обману має давню історію, а спроби виділити методи, завдяки яким можна було б їх оцінити, відомі ще зі стародавніх часів.

- виділені три етапи в історії становлення поліграфного методу:

а) етап пошуку ознак особистості, що можуть характеризувати певні її схильності до обману;

б) етап побудови окремих методик, орієнтованих на виявлення обману;

с) етап створення та впровадження комплексної апаратної поліграфної методики.

– доведено, що серед усіх існуючих методів поліграф продовжує залишатися найбільш ефективним засобом виявлення прихованої інформації. При цьому визначено, що нині існує багато різних методів (аналіз мікрожестів і мікровиразів; магнітно-резонансна томографія (МРТ); електроенцефалографічний метод дослідження; графологічний метод; аналіз траєкторії руху очей; перевірки за допомогою аналізаторів стресу за голосом; дослідження методом психозондування (MindReader, SprintTest) мозкової активності; тепловізійний аналіз тощо) виявлення прихованої інформації, представлених різними хитромудрими та надчутливими приладами, за допомогою яких можна встановити, бреше людина чи говорить правду. Найчастіше більшість з них, у кращому разі, більш прийнятні як додатковий канал до поліграфа, і лише одиниці заслуговують на певну увагу як його альтернатива.

– розкрито, що завдяки використанню поліграфної методики зміни вегетативної та мозкової діяльності випробуваного можуть бути виміряні (за пред'явлення стимулу), показана їхня динаміка та отриманий результат. При цьому зазначено, що, пройшовши свою історію, поліграфна методика і понині знаходиться у стадії вдосконалення як самих приладів, так і теоретико-методологічних обґрунтувань валідності і надійності даних, що отримуються за її допомогою.

– побудовано теоретичну модель структури поліграфного дослідження, що складається з трьох груп категорій та понять, які використовуються для організації проведення, отримання результатів і інтерпретації даних: фізіологічних, які характеризують закономірності перебігу цих процесів; психологічних, що відображають істотні властивості та відносини; інструментально-технічних, які відображають специфіку поліграфного методу.

– обґрунтовано, що «обман» є інтегрованою категорією, яка включає в себе «брехню» та «неправду». Для підтвердження цього зазначимо, що він може бути виражений у вигляді: мовних повідомлень; дій або їх відсутності (помилковий маневр, махінація, гра, роль, лицемірство, невиконання обіцянок); обман як мета, що базується на установках, мотивах та намірах суб'єкту і може виражатися з ворожою спрямованістю (брехня) чи без

неї (неправда, дурниця, небилиця); обман як предмет, що проявляється в неістинності інформації або в істинній інформації, поданий так, що співрозмовник робить висновки, які суперечать реальному стану речей; «обман як дія суб'єкта, що переслідує певні інтереси»; обман як процес упровадження неістинної інформації; «обман як результат, як дія, що досягла своєї мети», тобто партнер зі спілкування приймає неістинну інформацію як істинну і керується нею у своїх подальших діях, тобто є обдуреним.

– визначено роль та описано принципи роботи провідних фізіологічних показників, що фіксуються поліграфом: дихання (верхнє, нижнє), шкірно-гальванічної реакції, артеріального тиску, фотоплетизмограми, тремору (датчик рухової активності).

– обумовлено, що психічні процеси, стани та властивості особистості при поліграфному дослідженні слід розмежовувати, але розглядати в комплексі. При цьому, виходячи з алгоритму використання поліграфного методу в аспекті наступності, процес тестування може бути поданий як система психічних явищ таким чином: мотив – (стимул) – емоція – сприймання – увага – пам'ять – раціональне усвідомлення – (феномен психологічного захисту) – відповідь.

– виявлено та описано зв'язок фізіологічних реакцій з емоційними переживаннями людини (а також іншими психічними процесами), що дозволяє використати реєстрацію вегетативних змін за допомогою технічних засобів в якості об'єктивного і досить ефективного методу діагностики факту приховування інформації.

– виділено та обґрунтовано дві групи поліграфних теорій. Так, до першої групи, визначеної як «когнітивні теорії поліграфу», провідними чинниками психофізіологічних змін при поліграфному тестуванні в яких виступають пізнавальні психічні процеси, віднесено: «теорію цілеспрямованого тестування пам'яті» (Ю.І. Холодний), «теорію уваги», «теорію конфлікту» (G.H. Borland., D.C. Raskin), «дихотомізаційну теорію» (G. Ven-Shakhar, I. Lieblch), «орієнтаційну теорію» (М. Клейнер). До другої групи, визначеної як «емоційно-вольові теорії поліграфу», відносимо теорії, в яких провідними чинниками психофізіологічних змін при поліграфному тестуванні виступають емоційні та вольові психічні процеси, що проявляються як емоції, почуття, афекти, боротьба мотивів, прийняття рішення чи постановка мети: «двофакторна теорія емоцій» (S. Schachter, J. Singer), «інформаційна теорія» (П.В. Симонов), «умовно-рефлекторна теорія» (І.П. Павлов), «теорія загрози покарання» (А. Моссо),

«мотиваційна теорія функціональних систем» (В.А. Варламов). Отже, проведений глибинний аналіз існуючих нині теорій може виступити теоретичною платформою в створенні цілісної концептуальної моделі теоретичного підґрунтя поліграфного методу.

– розкрито провідні методичні основи поліграфних досліджень, за якими можна відзначити відносну узгодженість щодо провідних їхніх складових: етапів поліграфного дослідження; умов, часу та тривалості його проведення; взаємодії поліграфолога та випробуваного, кваліфікації поліграфолога тощо. Описані провідні класифікації поліграфних тестів.

– встановлено, що емоційна сфера розглядається як інтегральне структурне утворення особистості, включаючи не тільки динамічні властивості, а й якісні та змістовні характеристики. На нашу думку, саме стійкі емоційні особливості певною мірою можуть детермінувати схильність особистості до прояву обману. Показано, що вивчаючи та систематизуючи емоційні стани особистості в ситуаціях, пов'язаних із вивченням обману, науковці довели, що збудження є частиною емоції, а її прояв є вірогідним наслідком обману, покладаючи це в основу роботи поліграфа. Розкрито, що при поліграфній методиці важливим є врахування мотиваційного, морально-оціночного, гностичного та інших аспектів емоційної сфери, що відображаються в показниках поліграфного методу.



## РОЗДІЛ 2

# ЕМОЦІЙНА ЗРІЛІСТЬ ЯК ВІРОГІДНИЙ ДЕТЕРМІНАНТ СХИЛЬНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ДО ОБМАНУ

### 2.1 Узагальнення основних уявлень про емоційну зрілість особистості

У другому розділі роботи викладено провідні теоретико–методологічні підходи, що є основою розвитку змісту емоційної зрілості особистості; підсумовано загальне розуміння емоційно зрілої особистості; розглянуто провідні структурні компоненти емоційної зрілості особистості в цілому, а також на особистісному та міжособистісному рівнях прояву; описано типологічну модель індивідуальних варіантів становлення та розвитку емоційної зрілості особистості; показано, що розгляд вищевказаної типології може виступити основою для пошуку як окремих індикаторів, так і їхнього комплексу, що дозволяє певною мірою говорити про схильність людини до обману.

Незаперечно, що емоційна сфера має край важливе значення для щастя в житті загалом, а також для відчуття щастя, бо у кожної людини бувають моменти, коли деякі речі провокують негативне емоційне збудження. Уміння відчувати, регулювати та гідно переживати як негативні, так і позитивні емоції є частиною розвитку емоційної зрілості. Проблема цього явища в психологічній науці розглядалася з середини ХХ ст. Проте, термінологічно «емоційна зрілість» вивчалася й раніше. Важливим для розуміння цього феномену є уточнення понятійної сутності емоційної зрілості. Як показують наші узагальнення, у розгляді цієї проблеми існують різні аспекти, які засвідчують певні розбіжності в підходах до її пізнання.

В сучасній психологічній науці існують численні дані про механізми проявів і розвитку емоцій, психофізіологію емоцій, існуючі форми переживання різних емоційних станів, емоційну регуляцію, емоційну сферу, патологію емоцій. Так, певна відсутність спадкоємності між теоріями, створеними в різні історичні епохи, з одного боку, ускладнює аналітичне пізнання психології емоцій, а з іншого – підштовхує дослідників до конкретизації та чіткої класифікації усіх наявних знань. Це, в свою чергу, дає можливість у нашому дослідженні структурувати й об'єднати теорії в єдину узагальнену картину, роблячи їх взаємодоповнюючими, а не суперечливими.

Так, при детальному вивченні емоційних явищ фахівці вказують на складність в інтерпретації категорій і понять психології емоцій, виділяючи при цьому: емоційні процеси (R.W. Leerer [228–229], В. Вундт, К. Изард [47–48]), емоційні реакції (Я. Рейковський [125], В.М. Смирнов та А.І. Трохачев [140] та ін.), емоційні стани (П.К. Анохін [7], П.М. Якобсон [182] та ін.), емоційні властивості особистості (Є.П. Ільїн [53] та ін.), емоційні відношення (Л.Я. Гозман [35], В.Н. М'ясищев [94] та ін.), емоційно-особистісні якості (Є.Д. Хомська, Н.Я. Батова [163]) тощо.

Що ж стосується емоційної зрілості особистості, це питання потребує більш детального розгляду у зв'язку з тим, що наразі в цій області існують аспекти, вивчені не до кінця. Так, узагальнення доступної нам літератури свідчить, що в багатьох роботах (А.В. Сухарев [145], О.С. Штепа [177], К.Е. FitzMaurice [202], М. Horton [214], W.C. Menninger [241] та ін.) вживається поняття «емоційна зрілість», однак не описується його смислове значення, що істотно ускладнює процес його пізнання. Проведений в цьому аспекті аналіз як вітчизняних, так і зарубіжних досліджень [7; 16; 35; 53; 94; 145; 163; 177; 214; 241 та ін.] дозволив виділити декілька тенденцій у пізнанні цього феномену.

По-перше, виділено моделі «уподібнення», що характеризуються отождоленням емоційної зрілості та емоційної компетентності як здатності діяти згідно з внутрішнім середовищем своїх почуттів та бажань (R. Busk); знань про себе та вмінь бути господарем своїх емоцій (D.H. Heath [211], С. Lambert [225]; емоційної грамотності (О.Л. Яковлева) [183], D. Goleman [209]; новоутворень певного віку, тобто характеристика різних емоційних проявів, властивих певному віковому періоду людини (Д.Н. Ісаєв), Н.Ю. Максимова [83], J. Murray [244] та ін.); суспільної норми – однієї з характеристик, властивих дорослій, тобто біологічно зрілій людині, яка засвоїла норми та цінності культури чи суспільства, що стосуються емоційності, і дотримується їх (А.Н. Лук, А. Ребер, П. Фресс [153] та ін.); емоційного інтелекту, відображаючи при цьому окремі аспекти розуміння емоційної зрілості, що синтезує в собі характеристики емоційного інтелекту – ідентифікацію, розуміння та управління емоціями (Д. Карузо, Н. Gardner [207.], R.K. Cooper, A. Sawaf [195], J.D. Mayer [240] та ін.); аспекту готовності дитини до школи, який проявляється у зменшенні імпульсивності поведінки, вмінні підкорятися розпорядженням, виконувати вказівки, спілкуватися та співпрацювати с однолітками та інше (А. Маурер [85]); узагальнюючого емоційно-інтелектуального конструкту, що відображає емоційну зрілість (Т.В. Юсупова [181]). Як бачимо, фахівці у вищенаведених дослідженнях певною

мірою ототожнюють емоційні явища з соціальними чи інтелектуальними.

По-друге, виділено «генеративні» моделі емоційної зрілості, що можуть бути подані як: емоційно зріла особистість – «повноцінно функціонуюча людина», що відкрита усвідомленню та довіряє власним почуттям і відчуттям, спроможна переживати емоції різного діапазону, глибини та інтенсивності, вміє вербалізувати, здатна до емпатії (К. Роджерс) [126]), є чутливою до власних емоцій і розуміє власні емоції (О.С. Кочарян) [68]), володіє відкритістю емоційному досвіду та усвідомленням власних почуттів (О.О. Чудіна) [172]); емоційно зріла особистість – особистість, яка самоактуалізується, тобто відповідальна за свої дії та емоції, що живе в сьогоденні, творча і спонтанна (А. Маслоу) [84]); емоційно зріла особистість – автентична особистість, яка спроможна відійти від соціально-нормованих та соціально-контрольованих почуттів до справжніх, побачити і відчути весь спектр реальних переживань «тут і тепер», стати вільною і відповідальною за свої емоції, почуття, переживання, за своє життя, відмовитися від стереотипів і кліше, відкритися новому досвіду (Ф. Перлз [112], А. Менегетті та ін.) емоційно зріла особистість як дитина, що характеризується спонтанністю, емоційністю, дитячою безпосередністю і жвавістю почуттів, а також справжністю переживання життя і себе в ньому (В. Райх, А. Лоуен [233]); емоційно зріла особистість – доросла людина, що володіє такими якостями, як розвиненість розуму (З. Фрейд та ін.), зрілість захисних механізмів (А. Фрейд та ін.), позитивне почуття власного «Я» (Х. Кохут [67] та ін.), задоволеність об'єктивними відносинами (М. Кляйн [58] та ін.); емоційно зріла особистість, що включена до трансперсональних структур, ототожнюючи власну зрілість і душевне здоров'я (С. Гроф), розкриваючи божественне начало в людині (А. Мінделл); емоційно зріла особистість, яка характеризується високим ступенем розвиненості емоційної сфери на рівні адекватності емоційного реагування в певних соціокультурних умовах (О.Я. Чебикін, І.Г. Павлова [166]). Узагальнення зазначених та інших підходів у цьому аспекті вказує на намагання вчених розглядати емоційну зрілість як результат тривалої цілеспрямованої роботи особистості, що характеризується специфікою її розвитку стосовно вікових особливостей, здатність адекватно проявляти свої почуття в різних соціальних умовах та сферах діяльності особистості, що відповідають соціальним та моральним нормам суспільства.

З урахуванням вищенаведеного, актуальним в нашій роботі є виділення ознак формування, прояву та розвитку емоційної зрілості особистості, до яких можна віднести стан емоційної сфе-

ри, відкритість емоційному досвіду, чутливість, усвідомленість важливості емоцій у житті, адекватність проявів емоцій, психологічне благополуччя (впевненість у собі, задоволеність життям), способи переробки емоцій (сублімація, гумор, творчість), вміння управляти власними емоційними переживаннями і власною поведінкою, процес соціалізації людини. Ці складові взаємопов'язані і доповнюють одна одну, а їх сукупність може також визначити формування низки напрямів, у яких відбувається розвиток емоційної сфери людини протягом усього життя: здатність розуміти, усвідомлювати власні емоції та емоції інших людей; здатність вербалізувати їх; здатність адекватно проявляти і виражати емоції й почуття в різних соціальних ситуаціях, ураховуючи і суспільні норми вираження емоцій, і реальність самої ситуації, і власний емоційний стан; здатність приймати власні емоції і нести за них відповідальність; здатність до емпатії; здатність природно, спонтанно виражати пережиті емоції в міміці, жестах, інтонації тощо. Виходячи з цього, всі важливі ознаки емоційної зрілості можна звести до особливостей саморегуляції, емпатії та експресії.

У деяких дослідженнях [166] «емоційна зрілість» як інтегративна якість особистості трактується як ступінь адекватності емоційного реагування в певних соціокультурних умовах і може бути виражена у вигляді таких ознак:

- цілеспрямована вираженість емоції та довільне керування її проявом;
- використання емоційної експресії як засобу спілкування;
- здатність емоційно відзиватися на переживання іншого;
- оцінки та розуміння власних емоцій та емоцій інших людей;
- здатність до адекватного сприйняття;
- самоконтроль емоцій та рефлексія емоційних станів тощо.

До факторів, що зумовлюють становлення емоційної зрілості згідно з вищеподаною теорією, дослідники відносять такі:

- по-перше, внутрішні – індивідуальні властивості людини (уроджені чи спадково обумовлені), індивідуально-типологічні фактори та новоутворення підліткового і юнацького віку. Слід зазначити, що вагомим внутрішнім фактором становлення емоційної зрілості в юнацькому віці є «такий новотвір, як особистісне та професійне самовизначення, успішне формування якого призводить до загальної стабілізації особистості юнаків, їхнього саморозуміння, самоповаги, самоприйняття, розвитку саморегуляції, удосконалення контролю за своїми емоціями, становлення емоційної зрілості в цілому» [166, с. 31].

- по-друге, зовнішні, які представлені соціокультурними

впливами – такими, наприклад, як вплив сім'ї і найближчого оточення – вказаними в дослідженні І.Г. Кошлань [69]. Встановлено, що типи емоційності членів однієї сім'ї, підлітків та їхніх батьків з'єднуються з принципами: «повного збігу» – той самий тип емоційності діагностовано у всіх членів сім'ї; «часткового збігу» – домінуючі емоційні модальності збігаються у деяких членів сім'ї (підліток – батько; підліток – мати, мати – батько); «загального емоційного ядра» – спільна домінуюча емоційна модальність (або декілька модальностей) у всіх членів родини; «взаємного доповнення» – різні типи емоційності, діагностовані у всіх членів сім'ї. У роботі зазначеного автора вказано, що в більшості випадків типи емоційності підлітків збігаються з типами емоційності одного або обох батьків. Вивчаючи зовнішні фактори становлення емоційної зрілості в юнацькому віці, слід зазначити, що від підліткового його відрізняє зниження ролі факторів, пов'язаних із сімейним вихованням, та збільшення таких факторів, як частота соціальних контактів, коло спілкування (друзі та знайомі), рівень соціально-оточуючої стабільності.

Отже, узагальнюючи результати дослідження в цьому розділі, умовно можна виділити два провідних теоретико-методологічних підходи, що покладені в основу розвитку змісту емоційної зрілості особистості:

- по-перше, моделі «уподібнення»: отожднення емоційної зрілості та емоційної компетентності, емоційної грамотності, емоційної зрілості, новоутворення певного віку, суспільної норми, емоційного інтелекту, готовності дитини до школи та ін.

- по-друге, генеративні моделі: емоційно зріла особистість – «повноцінно функціонуюча людина», емоційно зріла особистість – особистість, яка самоактуалізується, емоційно зріла особистість – автентична особистість, емоційно зріла особистість як дитина, емоційно зріла особистість як доросла людина, емоційно зріла особистість, яка включена до трансперсональних структур, емоційно зріла особистість, яка характеризується високим ступенем розвиненості емоційної сфери на рівні адекватності емоційного реагування в певних соціокультурних умовах.

Недостатній рівень емоційної зрілості характеризується відсутністю або недостатньою сформованістю емоційних реакцій на оточуючий світ. При цьому дослідження показують, що в ранньому віці це може бути представлено на рівні «комплексу пожвавлення» (емоційна реакція на матір, іграшки), в якому переважають млявість та сонливість. У юнацькому віці може проявлятися відсутність співчуття, почуття прихильності, слабо виражені емоції й інтереси, розвивається високий рівень триво-

жності [88]. Все це надалі чинить вплив не тільки на емоційний розвиток, а й на розвиток особистості в цілому (в т.ч. інтелектуальний).

Що ж стосується ознак, то до останніх можна віднести такі особливості: цілеспрямована вираженість емоцій та довільне керування їхнім проявом, використання емоційної експресії як засобу спілкування, здатність емоційно відзиватися на переживання іншого, оцінки та розуміння власних емоцій та емоцій інших людей, здатність до адекватного сприйняття, самоконтроль емоцій та рефлексію емоційних станів та інші. Виходячи з узагальнення вищевказаного, такі ознаки можуть бути представлені як певні структурні компоненти на рівні емоційної експресивності, емоційної саморегуляції та емпатії.

## 2.2 Характеристика засадних ознак розвитку емоційної зрілості особистості в юнацькому віці

Спираючись на аналіз досліджень емоційної зрілості, що ґрунтовно та всебічно представлені О.Я. Чебикіним та І.Г. Павловою [166], К. Роджерсом [126], О.С. Кочаряном [68.], А.Н. Луком [76], О.О. Чудіною [172], W.C. Menninger [241] та іншими вченими, ми взяли за основу такі властивості, які б давали змогу оцінити її на рівні суто природних, наслідуваних, динамічних та соціокультурних ознак. Тобто в якості провідних структурних компонентів емоційної зрілості особистості в цілому, а також на особистісному та міжособистісному рівнях прояву виступили: емоційна саморегуляція (інтросаморегуляція та екстрасаморегуляція), емпатія (інтроемпатія та екстраемпатія), емоційна експресивність (інтроекспресивність та екстраекспресивність). Слід зазначити, що особистісний рівень прояву емоційної зрілості (інтроспрямованість) розглядається [108–110] як результат внутрішньої діяльності особистості, спрямованої на оволодіння собою, перетворення внутрішнього світу. Міжособистісний рівень (екстраспрямованість) розглядається як результат діяльності, яка спрямована на перетворення зовнішнього світу та проявляється у спілкуванні. Ґрунтуючись на зазначеному [166], особистісний рівень прояву емоційної зрілості розглядається також як результат внутрішньої її діяльності (спрямований на самовладання та перетворення внутрішнього світу), а міжособистісний – як результат зовнішньої діяльності (виражається в спілкуванні), взаємодоповнюючи один одного.

Ми припускаємо, що подальший детальний аналіз складових емоційної зрілості особистості та специфіка інтегративно-

го зв'язку з фактично усіма властивостями, станами та особливостями особистості можуть виступити певним індикатором її схильності до обману.

Отже, розглянемо основні компоненти емоційної зрілості особистості. По-перше, як показують дослідження, поняття «експресія» розглядається з художньої точки зору та означає виразність почуттів та емоцій. Тому дослідники, розглядаючи зовнішні прояви емоцій, вказують на експресивну властивість емоцій. А вона прослідковується ще у витоків зародження людства і не втрачає свого значення й після формування більш досконалої форми обміну інформацією – членороздільної мови. Самовдосконалюючись завдяки тому, що грубі вроджені форми вираження стали доповнюватися більш тонкими конвенціональними нормами, засвоєваними в онтогенезі, емоційна експресія залишилась одним із головних факторів, що забезпечують невербальну комунікацію. Прояв емоцій у людей індивідуальний, у зв'язку з чим виділяють таку емоційну характеристику особистості, як експресивність. Чим більше людина висловлює свої емоції через міміку, жести, голос, рухові реакції, тим більше в неї виражена експресивність.

Мірою розвитку фізіології стають очевидними численність і філігранність вищезказаних емоційних проявів. Дослідження А. Моссо з плезізографом показали, що не тільки серце, але і вся система кровообігу утворюють щось на зразок резонатора, в якому отримує відображення будь-яка, навіть найнезначніша зміна в нашому зовнішньому психоемоційному стані. Виникаючі відчуття породжують хвилі поперемінного звуження і розширення артерій рук, кровonosні судини діють сполучено. Відомо, що деякі сильні емоції чинять значний вплив на дихальну систему, сечовий міхур і кишечник, залози рота і горла, печінку і шкірні покриви [96]. Варто відзначити, що і при більш слабких емоційних переживаннях цей вплив зберігається. Як зазначалося в попередньому розділі, шкірний опір, пульс і частота дихання відіграють провідну роль у всіх емоціях. Так само в наших емоційних проявах примітна безперервна робота довільних м'язів. На цьому і був побудований принцип психофізіологічних способів виявлення у людини прихованої інформації, сформульований О.Р. Лурія. Згідно з цим принципом, «єдина можливість вивчити механіку внутрішніх, прихованих процесів зводиться до того, щоб з'єднати ці приховані процеси з яким-небудь одночасно протікаючим поруч доступним для безпосереднього спостереження процесом ... , в якому внутрішні закономірності і співвідношення знаходили б своє відображення» [77, с. 231].

Можна говорити, що кожному, навіть слабовираженому відтінку емоції відповідає свій унікальний, якщо його розглядати в цілому, комплекс психофізіологічних і психомоторних реакцій. О.Р. Лурія вже на схилі років говорив про створення такого приладу, який міг би об'єднати фіксацію цих реакцій для встановлення істинності висловлювань обстежуваного. Експресивність же є інтегральною формою прояву психофізіологічних і психомоторних реакцій і реалізується як вираз емоцій.

Виходячи з вищенаведеного, емоційну експресивність можна характеризувати як здатність природно, спонтанно відображати пережиті емоції в міміці, пантомімі, рухах, жестах, інтонації в конкретних умовах [166, с. 36]. При цьому експресивна складова емоційної зрілості може розглядатися в двох якостях. По-перше, здатність людини виражати свої емоційні переживання без придушення в міміці, пантомімі, рухах, інтонації голосу є ознаками особистісного рівня. По-друге, вміння стримувати, маскувати та підмінювати прояв емоцій в невідповідних для цього ситуаціях, відриваючи при цьому експресію від переживань, можна віднести до ознак екстраекспресивності. Важливою характеристикою стабільної емоційної сфери особистості є прийняття відповідальності за свої почуття і за спосіб їх регуляції, усвідомлення можливості вибору – проявити емоції чи ні, зробити це негайно або відстрочено, в якій формі це робити тощо. Гнучкість в емоційних проявах допомагає особистості протистояти неприємним і критичним ситуаціям в житті. Проявляється емоційна експресивність відповідно до загальноприйнятих норм, доречності в певних обставинах і прийнятністю для оточуючих [18–19]. Також за допомогою емоційної експресії відбувається усвідомлення емоцій та їх регуляція. Доведено, що неадекватне експресивне реагування є важливою ознакою при оцінці емоційної зрілості.

Що ж стосується емоційної саморегуляції – сутнісного компонента усіх свідомих психічних явищ, притаманних людині, то в широкому плані її можна розглядати як функцію мозку, яка полягає в керуванні діями, станами і схильностями людини та спрямована на досягнення цілей [60; 71 та ін.]. Вона проявляється в управлінні людиною власними емоціями відповідно до ситуації і доцільності, вмінні справлятися зі своїми емоціями соціально прийнятними способами [68; 169; 172 та ін.]. Також деякі вчені представляють емоційну саморегуляцію як поведінку з урахуванням сигналів про успішність протікання дії [6], вміння стримувати занадто сильні, небажані емоційні прояви, довільно й опосередковано керувати породженням, переживанням і вираженням емоцій [130]; володіння прийомами стабілізації і тонізації



свого емоційного стану відповідно до ситуації, трансформацію деструктивних емоцій в конструктивні, тобто сприяння продуктивному здійсненню діяльності та спілкування; володіння вмінням вільного емоційного «входження» в ситуацію, яке дозволяє продуктивно включатися в те, що відбувається, і повністю концентруватися на цьому [110]; духовне єднання особистості, коли одна людина настільки переймається переживаннями іншої, що тимчасово отожднюється з нею, немов розчиняється в ній. Стосовно особистісного рівня емоційної саморегуляції, що проявляється в здатності стримувати занадто сильні чи небажані емоції та керувати ними, то він досягається за рахунок стабілізації свого емоційного стану. Екстрасаморегуляція визначається як здібність впливати на поведінку інших з метою підвищення якості спілкування та спільної діяльності, викликаючи інтерес оточуючих до себе або інших об'єктів чи подій.

Що стосується емпатії, то це поняття вперше ввів у психологію Е. Тітченер [260], а увійшовши в європейські мови, воно набуло безліч лексичних і психологічних значень. Вчені розглядають емпатію як вид чуттєвого пізнання об'єкта через проєкцію та ідентифікацію [188]; здібність поставити себе на місце іншого, передбачаючи його реакції [236; 259 та ін.]; здатність розуміння емоційного стану іншого [265]; спроможність проникати в психіку іншої людини, розуміти її афективні орієнтації [174]; сприймання внутрішнього світу іншого точно, але без втрати відчуття «начебто» [127]; раціонально-емоційно-інтуїтивну форму відображення, яка є особливо витонченим засобом «входження» в психоенергетичний простір іншої людини [18]. За даними Е. Гендліна [208], емпатія є однією з провідних умов особистісного зростання. У нашій роботі, наслідуючи ідеї О.Я. Чебикіна та І.Г. Павлової, емпатія розглядається як здатність розбиратися в емоційному стані оточуючих, співчувати та розуміти емоційні стани інших та використовувати емпатійні здібності у відносинах [166, с. 42].

Важливо зазначити, що деякі автори вважають, що емпатія характеризується неусвідомлюваним співпереживанням та має властивість ширості вираження своїх емоцій, а це, на наш погляд, є ознаками особистісного рівня [55]. Інтроемпатію, таким чином, розуміємо як вміння розбиратися у емоційному стані оточуючих, неусвідомлено співчувати та співпереживати їм, розуміти фактори, які впливають на їхню поведінку. Інші вчені вважають, що в емпатії значну роль відіграє розум, раціональне сприйняття людини, і вона характеризується довільністю і усвідомлюваністю емоційної ідентифікації з іншою людиною [33]. Цю раціональ-

ність розуміємо як основну ознаку екстраемпатії, яка володіє здатністю адекватно використовувати емпатійні здібності як засіб регуляції відносин у спілкуванні. Обов'язковою умовою при цьому є децентрація як орієнтація на емпатований об'єкт, завдяки якій суб'єкт виявляється здатним стати в позицію іншого і усвідомлено ототожнити себе з ним, співпереживати йому. При цьому може включитися механізм емоційного зараження, який виражає міжособистісну ідентифікацію – суб'єкт надає допомогу і підтримку об'єкту емпатії.



Рис. 2.1 Провідні структурні компоненти емоційної зрілості

Змістовною характеристикою емоційної сфери в юнацькому віці займалися Л.І. Божович, Л.І. Анциферова, Н.І. Гуткіна, І.С. Кон, Д.І. Фельдштейн та інші. Так, згідно з науковими даними [166, с. 190–194], для юнацького віку характерний автономно збалансований та стійкий прояв емоційної зрілості, що виявляється за всіма її компонентами, особливо з 18–ти до 23–х років. Загальне емоційне самопочуття юнаків і дівчат стає більш рівним, як правило, не має різких афективних спалахів, що нерідко виникали в підлітковому віці через загальну підвищену збудливість. Розвинута емпатійність у цьому віці проявляється різними мотивами: пошуком в суспільстві однолітків для підкріплення самоповаги, визнання своєї цінності; бажанням поставити себе на місце

іншого та допомогою близьким і друзям; необхідністю в емоційній причетності, злитості з групою; задоволенням потреб в лідерстві, бажанням панувати чи командувати іншими тощо. Юнацька дружба більш глибоко емоційна, ніж підліткова, емоції усвідомлені. На відміну від підлітків, юнаки сприймаються суспільством як дорослі і в біологічному, і в соціальному відношенні. Суспільство бачить в них вже не стільки об'єкт соціалізації, скільки відповідального суб'єкта суспільно-виробничої діяльності, і оцінює їхні результати за «дорослими» стандартами.

У психологічній періодизації Д.Б. Ельконіна, А.Н. Леонтьєва та Д.І. Фельдштейна провідною діяльністю в юності визнається навчально-професійна діяльність, а найважливішим моментом особистісного розвитку у юнаків є «поява здатності до самовизначення і саморозвитку» [138] в процесі соціалізації (навчання у закладі вищої освіти, оволодіння професією, спілкування в студентському середовищі тощо). Деякі автори вказують на те, що для юнацького віку також характерна «саморефлексія, усвідомлення власної індивідуальності, поява життєвих планів, готовність до самовизначення, установка на свідоме, побудова власного життя, поступове вrostання в різні сфери життя» [138]. Тобто в цей час відбувається формування, а так само часткове втілення в життя планів. Однак очікування в цьому віці найчастіше завищені, і реалізація планів вимагає більшої працьовитості, впертості й часу, ніж бажають юнаки. При цьому мислення в юності набуває особистісного емоційного характеру. Емоційність проявляється в особливостях переживань з приводу власних можливостей, здібностей і особистісних якостей. Відбувається істотна перебудова емоційної сфери, проявляється самостійність, рішучість, критичність. Таким чином, способи досягнення поставлених цілей будуть обиратися юнаками в процесі саморозуміння [89; 119 та ін.], коли відбувається когнітивне й емоційне узгодження існуючих уявлень про дійсність. Саме це і може бути тим пусковим механізмом, який підштовхує на вчинення обманних дій, вчинків, думок і висловлювань. А бажання бути неповторно індивідуальною особистістю, не схожою на інших, що має позитивний образ, нерідко підштовхує юнака перебільшувати свої переваги і применшувати недоліки. Все це підкріплюється зростаючою концентрацією уваги, збільшеним об'ємом пам'яті, логізацією дій і вчинків та абстрактно-логічним мисленням, що формується, і може бути використано при здійсненні обману, особливо якщо подібне здійснювалося й раніше.

Як показують дослідження [49; 180; 179 та ін.], найбільш значущим періодом у формуванні системи ставлення людини до обма-

ну є підлітковий і юнацький віки. У цей час більшість дізнається, що істина не є абсолютною, що знання достовірні лише певною мірою, що з часом вчені знайдуть нові факти, які можуть спростувати сформовану картину світу. У більшості юнаків це знання веде до переосмислення цієї картини. Вони намагаються вирішити дилему: «Якщо не можна відрізнити правду від обману, якщо не можна бути впевненим в тому, хто правий, а хто винуватий, тоді чи можливий взагалі правильний вибір?». Залежно від колишнього досвіду і можливості щирого спілкування з батьками, вони можуть приходити до принципово різних висновків. Як наслідок, юнаки втрачають повагу до авторитету і перш за все ставлять під сумнів правильність суджень батьків. Вони вважають інтуїцію кращою за логіку, однак інтуїція їх підводить, тому що точність її визначається досвідом, якого у юнаків ще недостатньо.

У процесі життя в людини, яка з народження не вміє обманювати, формується не тільки певне розуміння обману, ставлення до нього, а й досвід його використання в різних ситуаціях. Отже, слід розглянути можливі сфери обману в юнацькому віці. По-перше, ще в 50-х роках ХХ ст. Еріх Фромм [155] описав авторитарну особистість, яка може перебувати або в стані підпорядкування, або в стані переваги над іншими. Так і юнак, що має завищену або занижену самооцінку, перетворюється на авторитарну особистість і має схильність до впливу групи. Він може відчувати себе або краще, або гірше за інших, але ніколи не відчує себе рівним. У таких підлітків виникає бажання заводити друзів за будь-яку ціну, в тому числі – з використанням будь-яких форм обману. По-друге, як показують дослідження [16; 142 та ін.], юнаки часто обманюють в родині, особливо коли батьки повністю занурені в турботи із добування коштів і не завжди мають сили на прояв уваги до дитини. По-третє, це сфера захисту особистості, приватності, внутрішнього світу від чужого (навіть батьківського) ока. По-четверте, юнаки часто вдаються до обману в сферах, пов'язаних із навчанням і працевлаштуванням. По-п'яте, в сфері шкідливих звичок, коли для власного виправдання залежні юнаки воліють обманювати, а не повідомляти гірку правду. Через деякий час обман стає звичкою, народжується сам собою і не контролюється свідомо. По-шосте, наразі існує широка сфера для мистецтва в області обману – Інтернет. Анонімність дозволяє безкарно грати різні ролі, змінюючи стать, вік, країну проживання та інше. Особливо це небезпечно, якщо в реальному житті існують проблеми, труднощі в спілкуванні і немає мети – тоді Інтернет стає єдиним «другом». Як показують дослідження,

в юнацькому віці відбувається трансформація первинних психологічних установок, імпринтованих у дитинстві.

Отже, юнацтво – вирішальний етап формування світогляду. Світогляд – це не тільки система знань і досвіду, а й переконань, переживання яких супроводжується почуттям їхньої істинності, правильності. Світоглядний пошук включає соціальну орієнтацію особистості, усвідомлення себе як частки соціальної спільності (соціальної групи, нації тощо), вибір свого майбутнього соціального положення і способів його досягнення. В основі світоглядних проблем лежить проблема сенсу життя – «що робити?», «як жити?». Юнак шукає глобальні й універсальні формулювання – «служити людям» або «задля власної вигоди».

Враховуючи вищенаведені дані, можна підсумувати, що в юнацькому віці фактично завершується розвиток основних особистісних особливостей, пов'язаних зі свідомістю, моральними якостями. При цьому останні набувають досить вираженого та відкритого характеру при досягненні різних цілей. Саме ці обставини виступили основою для вибору досліджуваних – осіб юнацького віку.

Крім того, ми допускали, що період юнацького віку ще має досить суттєві можливості в зміні своїх особистісних особливостей. Це також підтвердило наші наміри проводити дослідження схильності до обману саме в юнацькому віці. Таким чином, при проведенні поліграфного дослідження можна виявити схильність до обману в юнаків, що в свою чергу дає можливість вирішити поставленні завдання, а також дозволить усвідомити кожному конкретному випробуваному розвиненість такої схильності та необхідність її корекції.

Отже, проаналізувавши основні компоненти емоційної зрілості, можна констатувати, що кожен з них, інтегруючись з іншими властивостями, якостями та процесами, відображається як на свідомому, так і на підсвідомому рівнях психіки людини. Оскільки емоційна зрілість розглядається як ступінь розвиненості емоційної сфери, важливо побачити, як така розвиненість взаємопов'язана напрямую з аспектами рис особистості і зокрема – схильністю до обману. Також слід відзначити, що на цьому етапі побудована певна типологія відмінностей у вираженості інтегративних компонентів емоційної зрілості, розгляд якої може виступити основою для пошуку як окремих індикаторів, так і їхнього комплексу, що дозволяють певною мірою говорити про схильність людини до обману.

### 2.3 Типи емоційної зрілості та можливість їх зіставлення з даними схильності до обману

Ідея можливості створення обґрунтованої типологічної моделі індивідуальних варіантів становлення та розвитку емоційної зрілості особистості була запропонована О.Я. Чебикіним та І.Г. Павловою [166]. Підґрунтям для її створення стало засвоєння особистістю стереотипів емоційного реагування, що формуються на основі індивідуальних особливостей у конкретних соціокультурних умовах. При цьому становлення того чи іншого типу емоційної зрілості зумовлено перевагою однієї з емоційних властивостей: емоційної саморегуляції, емоційної експресивності чи емпатії. Тобто в основу типології емоційної зрілості покладений суто прагматичний підхід опори на домінуючий компонент її структури.

Типологічна модель індивідуальних варіантів становлення та розвитку емоційної зрілості особистості наведена на рис. 2.2.

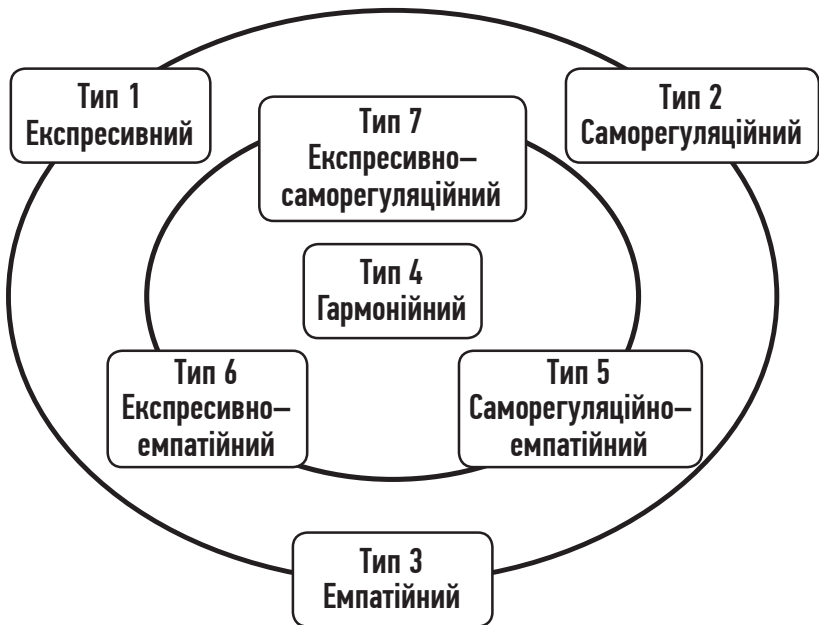


Рис. 2.2 Модель провідних типів емоційної зрілості особистості

Зазначена модель охоплює 7 типів, а саме: експресивний, саморегуляційний, емпатійний, гармонійний, саморегуляційно-емпатійний, експресивно-емпатійний та експресивно-саморегуляційний. За даними авторів, найбільш розповсюдженими з них є емпатійний (30,5%) та саморегуляційний (25%) типи. Також вони вказують на те, що рідше зустрічаються представники експресивно-саморегуляційного (5%) та гармонійного (3,5%) типів.

Переходячи до аналізу типологічних груп, зазначимо, що авторами визначені переваги тієї чи іншої емоційної характеристики для кожного типу. Так, для експресивного типовою є емоційна нестабільність; для саморегуляційного та саморегуляційно-емпатійного – урівноваженість, впевненість у собі; для емпатійного та експресивно-емпатійного – емоційна лабільність; для експресивно-саморегуляційного – імпульсивність поведінки, тривожність; для гармонійного – емоційна стабільність, відсутність агресивності. Продовжуючи аналіз цієї типології здійснюємо спробу більш детального розгляду вищевказаних типів емоційної зрілості особистості. Так, необхідно відзначити, що для всіх типів емоційної зрілості характерна спрямованість особистості на соціальне оточення та потреба у спілкуванні.

Експресивний тип емоційної зрілості притаманний людям, у яких сильно виражена експресія, вони реагують на різні обставини чи події бурхливіше, ніж інші: однаково легко приходять у захват від радісних подій та у розпач від сумних. За даними деяких вчених [32], висока емоційна збудливість та імпульсивність характерні саме для осіб з високою емоційною експресивністю та компенсуються недостатністю емпатійності саморегулятивного компонентів. Тож у людей цього типу спостерігаються пориви захоплення, не пов'язані із суто особистими взаєминами, а також вразливість без особливих на те причин. Вони можуть переживати справжнє горе з приводу невеликої невдачі або розчарування. Все вищенаведене свідчить про високий рівень відкритості та безпосередності у вираженні своїх почуттів, властивий вчителям навчальних класів [124], поетам, художникам.

Саморегулятивний тип емоційної зрілості характеризується більшим вираженням емоційної саморегуляції, що проявляється як природна емоційна стійкість, зумовлена досвідом та вміннями [53 с. 232]. Представники цього типу самостійні, гнучко і адекватно реагують на зміну умов, висування і досягнення мети у них значною мірою усвідомлено. За високої мотивації досягнення поставлених цілей вони здатні формувати такий стиль саморегуляції, який дозволяє компенсувати вплив особистісних,

характерологічних особливостей, що перешкоджають досягненню мети. Чим вище загальний рівень усвідомленої регуляції, тим легше людина оволодіває новими видами активності, впевненіше почуватється в незнайомих ситуаціях, тим стабільніше її успіхи в звичних видах діяльності. Дослідження показують, що чим більше виражена саморегуляція, тим частіше респонденти проявляють такі якості, як товариськість, сміливість, емоційну стабільність, стриманість. Тобто така особистість більш пристосована, практична, зорієнтована на реальність, впевнена у собі тощо.

Емпатійний тип емоційної зрілості особистості притаманний людям, у яких дуже розвинуті співчуття та співпереживання. Це постійне, глибоке і точне розуміння іншої людини, уявне відтворення її переживань, відчуття їх як власних, глибокий емоційний контакт, що полегшує усвідомлення людиною чужих проблем і прийняття правильних рішень без всілякого нав'язування своєї думки або інтересів. Легко встановлюючи контакти, такі люди будують відносини за принципами взаємної довіри і альтруїзму, за що їх дуже цінують оточуючі. Такий тип емоційної зрілості з більшою ймовірністю може сформуватися в осіб з високоемоційною чутливістю та сенситивністю. В свою чергу, доведено, що високоемпатійним особам властива висока комунікативна толерантність [12]. Також слід зазначити, що досить висока емпатійність особистості передбачає її потребу в спілкуванні і прагнення до соціальної активності, схильність до емоційного реагування на потреби та дії іншого [11].

У зарубіжній психології поняття «емпатія» трактується К. Роджерсом таким чином: «Бути в стані емпатії означає сприймати внутрішній світ іншого точно, зі збереженням емоційних і смислових відтінків. Неначе стаєш цим іншим, але без втрати відчуття «начебто» [254]. Це означає влаштувати і виховати себе так, щоб в кожний момент життя віддавати перевагу інтересам і самобутності іншої особи на протизагу своєму інтересу, бути готовим до постійного відкриття нового і неповторного.

В.М. Вартанян вважає, що високому рівню емпатії відповідає високий соціометричний емоційний і діловий статус особистості в групі. На думку автора, високий рівень емпатії так само сприяє збалансованості міжособистісних відносин, моральному зростанню особистості, придбанню нею комунікативної компетентності, а також ефективному взаєморозумінню при наданні психотерапевтичної допомоги. Емпатія зменшує ефект спотворення при сприйнятті іншого і супроводжує формування більш точного першого враження [23].

Отже, особи з емпатійним типом емоційної зрілості особи-



стості відрізняються наявністю специфічної готовності, спрямованості, мотиваційних орієнтацій і потреб змінювати, удосконалювати, модернізувати процес власного розвитку [27–30]. Цей процес має місце через високий рівень когнітивної та емоційної рефлексії, толерантності та інших психологічних особливостей, притаманних емпатійним особистостям.

Представникам гармонійного типу, який характеризується виразністю усіх компонентів емоційної зрілості при досить високій загальній адекватності емоційного реагування, притаманні врівноваженість, емоційна стабільність, відсутність агресивності, спрямованість на соціальні об'єкти, адекватність оцінки власних можливостей та свого місця серед інших людей.

Решта типів являють собою варіанти становлення емоційної зрілості, визначаючи гармонійний прояв двох компонентів та їх переважання над третім (саморегуляційно–емпатійний, експресивно–емпатійний та експресивно–саморегуляційний). Саморегуляційно–емпатійний тип може бути схарактеризований домінуванням емоційної саморегуляції та емпатії при помірній загальній адекватності емоційного реагування. Індивідам, що належать до цього типу, притаманна певна емоційна врівноваженість, яка базується на впевненості у собі, оптимізмі, високій соціальній активності та володінні навичками спілкування. Експресивно–емпатійний тип проявляється в домінуванні емоційної експресивності та емпатії над емоційною саморегуляцією та високим рівнем становлення емоційної зрілості загалом, нестійкістю емоційного стану, спрямованістю на зовнішнє соціальне оточення, потребою у спілкуванні, товариськістю. Експресивно–саморегуляційний тип характеризується найнижчим рівнем становлення емоційної зрілості, в структурі якої домінують емоційна експресивність та саморегуляція. Представникам цього типу властива певна імпульсивність поведінки, висока емоційна напруженість, навіть тривожність, і разом з тим – спрямованість особистості на соціальне оточення.

Узагальнення результатів досліджень у розділі 2 можна представити таким чином:

1. Виділені два провідні теоретико–методологічних підходи, що покладені в основу розвитку змісту емоційної зрілості особистості.

По-перше, моделі «уподібнення», що характеризуються отождошенням емоційної зрілості та емоційної компетентності, емоційної грамотності, емоційного інтелекту, новоутворення певного віку, суспільної норми, аспекту готовності дитини до школи тощо.

По-друге, це «генеративні» моделі, що характеризують емо-

ційно зрілу особистість як: «повноцінно функціонуючу людину»; особистість, яка самоактуалізується; автентичну особистість; дитину; дорослого; включену до трансперсональних структур; таку, що володіє високим ступенем розвиненості емоційної сфери на рівні адекватності емоційного реагування в певних соціокультурних умовах.

2. Підсумовано загальне розуміння емоційно зрілої особистості та розкрито, що вона має повний контроль над своїм життям, володіє високим рівнем успішності, включаючи високий рівень життя, загальний рівень щастя, впевненість у собі, успіх у відносинах тощо. Низький рівень емоційної зрілості характеризується відсутністю або недостатньою сформованістю емоційних реакцій на оточуючий світ. Відзначено, що у юнацькому віці низький рівень емоційної зрілості характеризується відсутністю співчуття і почуття прихильності, слабо вираженими емоціями й інтересами, високим рівнем тривожності, що, в свою чергу, позначається надалі не тільки на емоційному розвитку, а й на розвитку особистості в цілому.

3. Констатовано, що серед переважної більшості підходів до розуміння сутності, змісту та структури емоційної зрілості, найбільш системно вона охарактеризована О.Я. Чебикіним та І.Г. Павловою та розглядається як інтегративна якість особистості, що характеризує ступінь розвиненості емоційної сфери на рівні адекватності емоційного реагування в певних соціокультурних умовах.

4. Розглянуто провідні структурні компоненти емоційної зрілості особистості в цілому, а також на особистісному та міжособистісному рівнях прояву: емоційна саморегуляція (інтросаморегуляція та екстрасаморегуляція), емпатія (інтроемпатія та екстраемпатія), емоційна експресивність (інтроекспресивність та екстраекспресивність).

5. Показано, що кожен з компонентів емоційної зрілості, інтегруючись з іншими властивостями, якостями та процесами, відображається як на свідомому, так і на підсвідомому рівнях психіки людини. Оскільки емоційна зрілість розглядається як ступінь розвиненості емоційної сфери, важливо побачити, як така розвиненість взаємопов'язана з аспектами рис особистості, зокрема – схильністю до обману.

6. Описано типологічну модель індивідуальних варіантів становлення та розвитку емоційної зрілості особистості, що охоплює 7 типів, а саме: експресивний, саморегуляційний, емпатійний, гармонійний, саморегуляційно-емпатійний, експресивно-емпатійний та експресивно-саморегуляційний.

Продемонстровано, що розгляд вищевказаної типології може виступити основою для пошуку як окремих індикаторів, так і їхнього комплексу, що дозволяє певною мірою говорити про схильність людини до обману.

## РОЗДІЛ 3

### ВИКОРИСТАННЯ ПОЛІГРАФА ТА МЕТОДИКИ ЕМОЦІЙНОЇ ЗРІЛОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ СХИЛЬНОСТІ ДО ОБМАНУ

#### 3.1 Підготовка бази емпіричного дослідження

##### 3.1.1 Обґрунтування обраних методів та виділення етапів дослідження

У цьому розділі обґрунтовано обрані методи дослідження, розроблено методику поліграфного дослідження, охарактеризовано методику оцінки емоційної зрілості, наведено зміст діагностованих показників та організації дослідження; описано результати дослідження взаємозв'язку показників «обману» з даними емоційної зрілості. Здійснений аналіз емпіричних даних та їх інтерпретації, що розкриває особливості взаємозв'язку показників емоційної зрілості з даними схильності до обману, отриманими поліграфним методом в юнацькому віці. Визначено провідні детермінанти схильності до «обману» й емоційної зрілості. Виділено умовні психологічні риси особистості з різним рівнем схильності до обману.

Виходячи з мети та послідовності виконання завдань роботи, були визначені етапи емпіричного дослідження: підготовчий, діагностичний (в тому числі – діагностично-інструментальний – проведення поліграфних досліджень), обробки та інтерпретації отриманих даних [95; 118; 120 та ін.].

На підготовчому етапі створювався комплекс психодіагностичних процедур дослідження, який детально описаний в підрозділі 3.1.1 роботи.

Дослідно-експериментальна робота проводилась протягом 2012–2015 років. Експериментом були охоплені 379 осіб віком від 18 до 23 років. Дослідно-експериментальна робота виконувалась на базі Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського та Національного університету «Одеська морська академія». Для дослідження поліграфним методом схильності до обману осіб юнацького віку, що мають

різні типи емоційної зрілості, ми заздалегідь узагальнили різні методики. В остаточний варіант дослідження схильності до обману поліграфним методом осіб з різними типами емоційної зрілості увійшов такий комплекс методів і психодіагностичних методик:

а) анкетування – ранжування зазначених пріоритетних напрямів цінностей (сім'я, майбутнє працевлаштування і матеріальне становище, друзі та спілкування, навчання, здоров'я, дотримання соціальних норм), спостереження, усне опитування, бесіди;

б) для дослідження схильності до обману був розроблений поліграфний опитувальник згідно з метою дослідження, тобто використовувався поліграфний метод виявлення схильності до обману [Додаток Б2];

в) для дослідження емоційної сфери було застосовно методику «Опитувальник емоційної зрілості» (О.Я. Чебикін, І.Г. Павлова) [Додаток Б1].

Другий етап – діагностичний. На цьому етапі організовувалась та проводилась діагностика студентів за вказаними методами переважно в першій половині дня. Слід зазначити, що основу цього етапу як за організацією дослідження, так і за тривалістю та вимогами до процедури становить безпосередньо поліграфне тестування, яке, в свою чергу, представлене своєю послідовністю в розділі 3.3.

Третій етап нашого дослідження – обробка та інтерпретація отриманих даних. На цьому етапі здійснювалась статистична обробка (визначення кореляційних зв'язків діагностованих показників у досліджуваних студентів) та узагальнювались результати дослідження з метою виявлення взаємозалежностей між показниками рівня схильності до обману та показниками емоційної сфери особистості, а також описувались та інтерпретувались отримані результати. При цьому застосовувались такі статистичні методи: обчислення середнього вибіркового значення ( $\bar{x}$ ), моди ( $M_o$ ) та медіани ( $Me$ ) розподілу; розрахунок коефіцієнту добутку моментів Пірсона ( $r$ ) для кореляційного аналізу, застосування  $t$ -критерію Стьюдента ( $t$ ) для визначення достовірності відмінностей між вибірками, що порівнювались [5; 41 та ін.].

Використані в роботі статистичні процедури дослідження наведені далі в тексті роботи, а отримані результати – в додатках.

### 3.1.2 Побудова поліграфного опитувальника та стадії проведення дослідження з його використанням

Відомо, що поліграфний метод у психологічних дослідженнях є найбільш валідним і дозволяє діагностувати широке коло показників, які можуть прямо та опосередковано характеризувати наявність чи відсутність обману [4]. В той же час аналіз літератури, поданий в попередніх розділах, дозволяє констатувати, що мотиваційно-емоційні особливості по суті виступають визначальними в діяльності особистості, в тому числі і при проясненні обману. Їх урахування можливе на рівні таких цінностей та мотивів: уникнути покарання, обійти відповідальність, підняти в очах оточуючих своє значення. Через це особливого значення набуває дослідження ставлення юнаків до обману, оскільки ця вікова група визначатиме морально-етичний і психологічний вигляд громадян України, які в найближчому майбутньому складуть основне працездатне населення, від якого значною мірою залежатиме розвиток країни. Це, в свою чергу, надає підвищену вагомість актуальності обраної теми.

Морально-етичні цінності та установки молоді, у тому числі і схильність до обману, відіграють важливу роль у впровадженні, регуляції і реалізації нею стратегії поведінки [25; 129 та ін.]. У свою чергу, визначення емоційних особливостей юнаків, які можуть впливати на схильність до обману, дозволяє виявити важливі детермінанти і регулятори формування морально-психологічних стереотипів поведінки в суспільстві, родині та трудовій діяльності.

Вищезазначене доводить необхідність проведення попереднього аналізу соціально-моральних ідеалів та загальнолюдських цінностей з метою складання на його основі поліграфного опитувальника. Отже, було організовано емпіричне дослідження, в якому взяли участь 309 студентів, з них – 224 дівчат і 85 юнаків. Студентам було запропоновано запитання: «Як ви вважаєте, які цінності найбільш значимі для сучасної молоді?». Потрібно було зробити ранжування позначених напрямів цінностей (6 варіантів). Були отримані результати за критерієм ранжування цінностей сучасної молоді, що включають найбільш пріоритетні напрями (таблиця 3.1)

На підставі вищевказаного дослідження було складене поліграфне тестування з дотриманням усіх необхідних правил і норм, до яких належить:

- односкладовість розуміння («Так/Ні»);

- ясність, чіткість формулювання, максимальна стислість (проста граматична структура);
- зручність для вимови, коректність за сенсом;
- єдина дія чи факт;
- єдине смислове наповнення;
- не повинне виражати недовіру фахівця до обстежуваного;
- у значимих запитаннях – уникнення підсвідомо–небезпечних поєднань букв у вимові (кр, тр, пр, тш, кш, жр);
- урахування інтелектуально–освітнього рівня, особливостей лексики;
- уникнення формулювання питань в майбутньому часі;
- уникнення у формулюваннях питань часток заперечення «не», а також часток подвійного заперечення, тобто підтвердження «не, не».

Таблиця 3.1

Ранжування пріоритетних напрямів цінностей

Пріоритетні напрями цінностей	Доля студентів %
Сім'я	27 %
Майбутнє працевлаштування і матеріальне становище	22 %
Друзі і спілкування	17 %
Навчання	14 %
Здоров'я	12 %
Дотримання соціальних норм	8 %

Таким чином, поліграфний опитувальник був побудований на основі методики «Тест перевірочних та нейтральних запитань» (the Relevant–Irrelevant Test – R/I Test), запропонованої У. Марстоном в двадцяті роки минулого століття і вдосконаленої Л. Кілером. Вона найчастіше використовується в скринінгових перевірках (як при найманні на роботу, так і при обстеженні працюючого персоналу) та дозволяє включати в себе кілька перевірочних тем, які по відношенню одна до одної (в силу своєї різноманітності) виконують функцію контрольних питань. Також ця методика дозволяє оцінити ступінь емоційної значущості запропонованих тем для обстежуваного. Вона припускає використання двох типів запитань – перевірочних (значимих) і нейтральних, не має (R/I Test) строго регламентованої фіксованої структури до загальної

кількості запитань, їх співвідношення та формується залежно від конкретного завдання. Зазвичай в такому опитувальнику використовуються або почергово нейтральні та перевірочні запитання, або комбінація із запитань у такій послідовності: одне нейтральне і два-три перевірочних [59, с. 345–346].

Отже, поліграфний опитувальник, побудований задля досягнення мети дослідження, складається з семи груп тестів (тем), шість з яких відповідають напрямом цінностей сучасного юнака, плюс додатковий «тест на брехню», необхідний для процедури аналізу поліграм і отримання результатів, який традиційно йде першим блоком. Другий блок тестів (що йде за «тестом на брехню») зорієнтовано на виявлення обману в ціннісній сфері – «навчання у вищому навчальному закладі». Щодо орієнтації інших: третій блок спрямований на минуле, а саме – шкільний вік; четвертий – на майбутнє працевлаштування і матеріальні цінності; п'ятий – на здоров'я; шостий – на сім'ю; сьомий – на друзів і спілкування; також додано декілька запитань із дотримання соціальних норм.

Слід відзначити важливість ще одного методичного прийому, сутність якого залежить від результатів емпіричного дослідження, які показали, що найважливішими цінностями для сучасних юнаків є сім'я, майбутнє працевлаштування і матеріальне становище; друзі й спілкування. Поліграфне тестування було складене так, щоб ці блоки тестів знаходились у середині поліграфного дослідження, адже пік концентрації уваги досліджуваного припадає саме на ці етапи.

Отже, в цілому поліграфний опитувальник складається з семи блоків тестів та 87 запитань (Додаток В). При цьому 51 запитання («значимі» запитання) зорієнтовано на виявлення обману в провідних сферах цінностей сучасного юнацтва. Що стосується нейтральних запитань, то вони слугують в якості базових, таких, що вводять в тему значимого запитання (чи декількох), що слідують за ним для порівняння з подальшими реакціями. При цьому використовується комбінація із запитань у такій послідовності: одне нейтральне і два-три значимих запитання. Необхідно відзначити, що нейтральні запитання були побудовані так, що обстежуваний давав на них свідомо правдиві відповіді, і зміст цього запитання не представляв для нього емоційної значущості [59, с. 307–312]. У той же час нейтральні запитання притягали і навіть примушували замислитися над темою дослідження. Значимі запитання (перевірочні) несли інформацію про такі деталі з життя, які однозначно були відомі тестованому, тому що в нашому опитувальнику вони є провідними для визначення рівня обману досліджу-



ваної особи. Приклад першого тесту представлений в таблиці 3.2, повний текст опитувальника наведений в Додатку Б.2.

Таблиця 3.2

## Поліграфне тестування сфери цінності «навчання»

1	Ви студент(ка) Південоукраїнського Національного Педагогічного Університету імені К.Д. Ушинського?
2	Скажіть, чи проявляєте Ви інтерес до навчання?
3	Як Ви вважаєте, чи добре Ви навчаєтесь?
4	Чи проявляєте Ви свої професійні навички та знання у повсякденному житті?
5	Як Ви вважаєте, чи перебільшуєте Ви якість Ваших професійних знань?
6	Чи згодні Ви із висловлюванням: «Краще брехня, яка приносить користь, ніж правда, що сіє розбрат»?
7	Ви колись приховували свої погані оцінки або промахи в навчанні від знайомих?
8	Ви колись приховували свої погані оцінки або промахи в навчанні від друзів?
9	Ви колись приховували свої погані оцінки або промахи в навчанні від батьків?
10	Чи згодні Ви з твердженням, що брехня - це спосіб досягнення своїх цілей?
11	Скажіть, чи часто Ви вдаєтесь до списування інформації на екзамені чи заліку?
12	Чи списуєте Ви роботи в інших?
13	Чи привласнювали Ви колись інформацію з інтернету?
14	Чи вдаєтесь Ви до брехні за для отримання гарної оцінки?
15	Ви колись робили що-небудь, через що Вас могли відрахувати з Університету?

Процес проведення поліграфного тестування тривав від 90 до 150 хвилин. Дослідженням були охоплені 70 студентів, з них 48 дівчат і 22 юнака у віці від 18 до 23 років. Було проведено експертний аналіз (провідні його положення викладені в підрозділі 3.3) отриманих поліграм, і на його основі зроблено висновок за

результатами тестувань. Ураховуючи необхідність зіставлення даних методики поліграфної перевірки у нашому дослідженні, ми провели модернізацію аналізу отриманих результатів в аспекті представлення отриманих даних у визначених цифрових значеннях. У нашому випадку ми спиралися на спосіб виміру через шкалування, який є привласненням досліджуваних характеристик цифрових значень (балів), і кожному твердженню випробовуваного дали умовне числове значення. Під час підрахунку кількості балів із запитань, зорієнтованих на обман у тій чи іншій ціннісній сфері, кожній позитивній відповіді присвоювалось значення «1», що свідчить про наявність вербального обману (визнання) випробовуваного. При негативній відповіді в такому випадку присвоювалось значення «0» (відсутність визнання). Згідно з методикою поліграфної перевірки та аналізом результатів поліграм таким же чином привласнювалися цифрові значення твердженням, що характеризують прихований обман.

У роботі першою стадією поліграфного дослідження було загальне ознайомлення з метою дослідження, яку було визначено попередньо. Друга стадія поліграфного дослідження – стадія детального вивчення інформації. При цьому інформація поділялася в нашому випадку на дві категорії: інформація, що відносилася до основної теми, тобто до того, через що власне і проводилося дослідження; нейтральна інформація, яка використовувалася для складання нейтральних запитань (формування фонового рівня поліграм). Третя стадія поліграфного дослідження – трансформація попередніх даних у конкретні тести: побудова опитувальника, який є сукупністю запитань, підготовлених за правилами, відповідно до певного методу проведення опитування з метою подальшого пред'явлення досліджуваним, що було описано вище.

Отже, більш детально розглянемо подальші стадії поліграфного дослідження з моменту, коли опитувальник складений. Настає час для четвертої стадії, що являє собою організаційне забезпечення заходу. Проведення дослідження в технічному плані було забезпечене столом, стільцем для фахівця, кріслом з підлокітниками для тестованого, розетками для підключення і роботи приладу. Згідно з дослідженнями ергономіки, приміщення, в якому проводилися поліграфні дослідження, відповідало таким вимогам:

- оптимальна площа кабінету – близько 8–15 м<sup>2</sup>;
- температура в приміщенні – близько +21–23 С°;
- вологість – близько 30–60 %;
- подвійні двері та подвійні віконні рами для усунення сторонніх звуків у кімнаті;

- попередження «Тихо!» «Не заходити!» на дверях кімнати під час поліграфного дослідження;
- пастельні тони стін приміщення;
- відсутність у полі зору обстежуваного картин, плакатів, календарів, ваз з квітами та інших предметів, що могли б викликати які-небудь спогади про минуле або мрії про можливе майбутнє, тобто відвернути обстеженого від процесу тестування;
- вимкнений впродовж дослідження телефон, радіо та телевізор у кімнаті, де проводилося обстеження.

Під час проведення поліграфних досліджень дисплей комп'ютера був розташований так, що обстежуваний не бачив своїх діаграм і переміщень рук фахівця – завдяки використанню ноутбука і правильному розміщенню опитуваного відносно поліграфолога. Організаційне забезпечення також передбачало чітке розрахування часових норм процедури дослідження (часові витрати розраховувались дуже точно, практично за хвилинами).

Після вирішення усіх організаційних питань починалась п'ята стадія – проведення передтестової бесіди, яка визначала результат поліграфного тестування, тому що на цій стадії з'ясувались психологічний (функціональний) стан досліджуваного та добровільна згода на проведення тестування. Коли усі вищезгадані аспекти аналізу ситуації були відпрацьовані, приймалося рішення про можливість (неможливість) проведення заходу. Отже, з тієї миті, коли була чітко визначена мета, уточнені вищезгадані робочі моменти та офіційно ухвалено рішення (зафіксовано письмово) про проведення дослідження, вся відповідальність за успішне проведення заходу цілком і повністю лягала на поліграфолога.

Передтестова бесіда мала обов'язковий набір пунктів, які було дотримано. По-перше, підтвердження добровільної згоди на проходження тестування. По-друге, коротке пояснення тестованому предмету дослідження, його прав та обов'язків (містяться на типовому бланку про добровільну згоду). По-третє, короткий виклад сутності процедури. На наш погляд, суть процедури і принцип роботи поліграфа необхідно викладати, враховуючи інтелектуально-освітній рівень досліджуваного. Далі обстежувану особу було проінформовано про повну безпеку заходу для її здоров'я. При цьому цілком доречним було порівняння поліграфа з медичними приладами, обстеженню на яких людина піддавалася раніше (електрокардіограф, електроенцефалограф). По-четверте, встановлення і підтримка психологічного контакту. По-п'яте, стисло обговорювались елементи біографії обстежуваної особи, що демонструвало інтерес до лю-

дини, відносно якої проводиться тестування. По-шосте, з'ясувалось, чи були в цієї особи протипоказання для проведення поліграфного дослідження. По-сьоме, обговорювалась мета дослідження. Підводячи підсумок передтестової бесіди, зазвичай корисно запитувати обстежуваного, чи бажає він ще що-небудь додати. Також ми довели до відома обстежуваних, що будь-який поліграф працює в режимі якісних показників, тобто за його допомогою неможливо визначити відмінність між станом, коли людина просто приховує правду, і станом, коли вона відверто бреше. При ознайомленні з тематикою заходу в передтестовій бесіді, а також при зачитуванні обстежуваній особі конкретних запитань того чи іншого тесту порядок обговорення завжди залишається незмінним: спочатку обговорюється нейтральна тематика, потім – перевірна. Отже, пам'ять людини має бути цілеспрямовано мобілізована. По-восьме, безпосередньо перед тестуванням на поліграфі проводився повний інструктаж. Опитуваному коротко пояснювались сенс і функції адаптувального тесту і те, як йому слід поводитися під час тестування. Фактично це було останнім компонентом передтестової бесіди, яка сприяла переконанню досліджуваного у непогрішності поліграфного дослідження, мобілізації пам'яті, актуалізації у свідомості сенсів, пов'язаних з перевіркою тематикою, формуванню високої суб'єктивної значущості ситуації дослідження, введенню обстежуваного в оптимальний психофізіологічний коридор.

Шоста стадія дослідження на поліграфі – встановлення датчиків. Реєстровані фізіологічні показники на екрані монітора комп'ютера розташовувались каналами поліграфа у такому порядку (в такій же послідовності відбувалася установка датчиків): 1) верхнього дихання (датчик, розташований в області грудей); 2) нижнього дихання (датчик, розташований в області діафрагми) 3) ШГР; 4) АТ; 5) ФПГ; 6) ТРМ (датчик рухової активності); 7) мікрофону (точка відліку завершення запитання і відповіді на нього). Установка датчиків є дуже важливим елементом дослідження – для того, щоб отримувати поліграми високої якості. Невід'ємним правилом було те, що під час установки датчиків ми постійно підтримували бесіду з обстежуваним. Для цього іноді надавали коротке пояснення призначення датчиків, або моменти з їх кріпленням та специфічними особливостями.

Безпосереднє тестування на поліграфі – це сьома стадія. У роботі ми використовували комп'ютерний поліграф «Бар'єр-14» і програмне забезпечення «Sheriff». Ця стадія займала не менше 50% часових витрат на проведення тестувань.

Далі проходила восьма стадія дослідження на поліграфі – піс-

лятестова бесіда. Це необов'язковий елемент дослідження, і його проведення є доцільним тільки у тому випадку, якщо необхідна яка-небудь інша інформація або уточнення. Для її проведення немає загального шаблону, оскільки в кожному випадку доводилося обирати певний підхід до конкретної особи, враховуючи безліч різних чинників (інтенсивність «роботи», психічний стан, внутрішні хвилювання тощо).

Дев'ята стадія дослідження представляла собою експертний аналіз отриманих поліграм.

З огляду на те, що комп'ютерна оцінка (як одна з функцій програмного забезпечення) має відносно невисоку точність, було здійснено якісну і кількісну оцінки поліграм. Якісна оцінка полягала в аналізі зареєстрованої на поліграмі динаміки фізіологічних процесів візуально, за відносною вираженістю психофізіологічних реакцій на основі наявних універсальних вимог і критеріїв. Якщо психофізіологічні реакції були яскраво виражені, якісна оцінка допомагала у виборі тактики проведення післятестової бесіди. Кількісна (бальна) оцінка полягала в тому, що відповідно до обраних правил «трибальної оцінки» реакції надавалось відповідне числове значення (бал), після чого проводилися розрахунки і формулювалися висновки на основі отриманих результатів.

Слід зазначити, що проведена кількісна оцінка реакцій є добрим захистом від можливого впливу на кінцевий результат непередбачуваної упередженості і суб'єктивізму, тому що це зменшує вплив сторонніх чинників на процес прийняття рішення. Виміри реакцій проводилися за кожним зареєстрованим показником окремо і незалежно від наявності реакцій за іншими. За початок реакції приймалися зміни в фізіологічних показниках, які відбуваються в період від початку озвучування запитання і до 5 секунд після завершення відповіді опитуваного. Було використано методику перевірочних (значущих) та нейтральних питань, а також систему ранжування, за якої за основу порівняння в парі бралися реакції на значуще запитання, яке викликало мінімальну реакцію серед усіх значущих запитань в цілому за тестом. Обрана в роботі «трибальна оцінка» (була розроблена в 1980-х роках КДБ СРСР) полягає в тому, що реакції на кожен стимул (ШГР, ФПГ, дихання) за кожним пред'явленням тесту отримували бали в такому порядку: 2 бали – максимальна за вираженістю реакція в пред'явленні; 1 бал – наступна за вираженістю реакція в пред'явленні; 0 балів – всі інші реакції в пред'явленні. Сума балів за кожним запитанням в усіх пред'явленнях надавала можливість зробити ранжування запитань тесту. Значущими

запитаннями в ньому були такі, що отримали більшу кількість балів. Як переконує міжнародна практика, у своїх висновках ми не застраховані від помилок в ухваленні рішення за результатами проведеної роботи (тому приймаємо їх на рівні не більше 5% випадків). При цьому можливі помилки бувають двох типів: а) помилки I типу, які трактуються як «складна тривога» або «помилкове ухвалення рішення»; б) помилки II типу, що визначаються як «пропуски цілі».

Як вже зазначалось у розділі 1.3, в лабораторних умовах (коли немає мотиву загрози покарання) пояснюється ефективність показника ШГР. Тому, згідно з описаними в попередніх розділах теоретичними даними поліграфних досліджень та практикою, за основу прийняття рішень беремо показник ШГР. У цьому аспекті до інформативних ознак ШГР слід відносити: час запізнювання реакції (з моменту пред'явлення стимулюючої інформації обстежуваному час запізнювання реакції складає в нормі 1,5–3 секунди), довжину висхідної та низхідної кривої, час, за який реакція дійшла максимуму, максимальну висоту кривої, амплітуду кривої і площу під нею. Відомо, що реакція брехні відбивається на поліграмі стрибком амплітуди ШГР порівняно з іншими стимулами, що пред'являються. При цьому враховувалась і негативна фаза кривої (частина кривої поліграми, яка знаходиться нижче нульової лінії), що характеризує міру гальмівних реакцій центральної нервової системи, які використовуються для корекції реакцій збудження. Аналіз негативної фази проводився так само, як і аналіз основної кривої, з тією різницею, що вона характеризує гальмівні процеси. Дослідження в області ШГР показують, що воно може відбивати навіть швидкоплинні зміни в ситуації і тому є корелятом орієнтовної реакції. Але за допомогою обраної методики, яка пропонує чергування нейтральних і значимих питань, ця проблема була вирішена. Отже, відповідь ШГР в нашому випадку має один самостійний компонент, а саме – компонент емоційної реакції.

Оскільки ШГР залежить від активності потових залоз, то все, що знижує їх активність – наприклад, грубість або зовнішні ушкодження шкіри, різні шкірні захворювання – могло вплинути на реєстрацію ШГР. Тому при проведенні поліграфного дослідження руки опитуваних перевірялись (чисті, сухі та теплі). З метою усунення бруду та поту з пальців рук тестовані попередньо ретельно мили їх із милом. Характер реакції ШГР також залежить від часу доби, тому проведення психофізіологічного дослідження проводилось в оптимальний період – першу половину дня.

Також під час аналізу поліграм важливим у нашому випадку (умови лабораторних досліджень) був показник ФПГ. При цьому ми використовували характеристики трьох типів хвиль, так звані хвилі першого, другого і третього порядків, які відображають періодичну зміну амплітуди ФПГ (Рис. 3.1). Міра вираженості хвиль другого та третього порядків залежить від емоційного стану людини. У нормі вони практично не виникають, але в стані емоційної напруги поява цих хвиль зустрічається досить часто. Міра їхньої вираженості при реєстрації ФПГ може стати критерієм оцінки рівня емоційної напруги діагностованої особи.

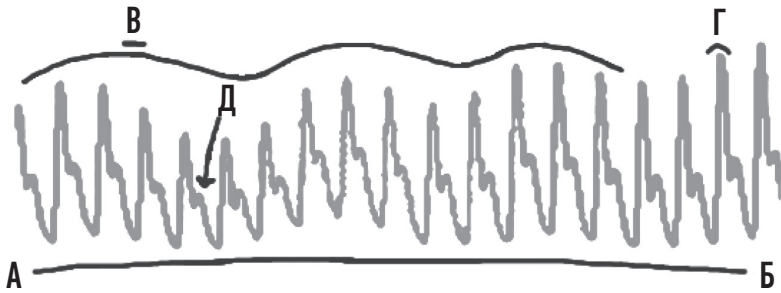


Рис. 3.1 Зміна амплітуди реакції ФПГ під впливом стресу, де:  
 А-Б – повільна хвиля третього порядку;  
 В – хвиля другого порядку;  
 Г – хвиля першого порядку (крива поодинокі ФПГ);  
 Д – дикротичний зубець.

Нарешті, десята стадія дослідження на поліграфі – це складання довідки (не використовується в СПФД з метою наукових досліджень) на основі попередніх висновків з аналізу поліграм [22; 59; 160 та ін]. Унаслідок виконання всіх вищеописаних стадій були виділені показники схильності до обману, які діагностувалися поліграфічною методикою:

1. ОВ – схильність до вербального обману, який являє собою визнання випробуваного в скоєному раніше обмані, тобто це відповідь «Так» на значимі запитання нашого тесту. Як вже було сказано вище, спираючись на спосіб виміру шкалування, при підрахунку кількості балів за значимими запитаннями присвоювалось значення «1» (свідчення наявності вербального обману (визнання) випробуваного). У разі негативної відповіді в такому випадку

присвоювалося значення «0» (відсутність визнання). Слід зазначити, що бувають випадки, коли при визнанні скоєного обману відбувається різка зміна фіксованих поліграфом психофізіологічних показників, і це може свідчити про те, що для випробуваного це запитання є емоціогенним (тобто важливим з будь-якої причини, включаючи докори сумління з цього питання, які можуть мучити його впродовж тривалого часу). Однак бувають випадки, коли такі психофізіологічні зміни свідчать про обман. Отже, відповідь на таке запитання належить до проявів прихованого обману і шкалується відповідно.

2. ОП – схильність до обману, виявлена при експертному аналізі отриманих поліграм. Тобто, якщо в якості реакції на значиме запитання психофізіологічні показники змінювались згідно з описаними правилами, тоді спеціаліст приймав рішення про те, що це неправдива відповідь на запитання, та за цим показником прихованого обману присвоювалось значення «1».

3. ОБМ – загальний показник схильності до обману: це інтегральний показник схильності до обману – «загальний обман», який являє собою поєднання рівня прихованого обману ОП (виявленого з використанням поліграфу) і вербального обману ОБ (усне визнання випробуваного в обмані згідно з методикою поліграфного тестування) та з математичної точки зору описується як сума двох вищевказаних показників, що характеризують обман.

### 3.1.3 Характеристика методики оцінки емоційної зрілості в змісті діагностованих показників

Як зазначено в попередніх розділах, поліграфний метод є досить складною і тривалою процедурою, яка не завжди може бути використана нарівні з методиками із визначення емоційної зрілості. Так, встановивши взаємозв'язок між рівнями емоційної зрілості і схильністю до обману, ми припустили, що зможемо не тільки зафіксувати ймовірність цього зв'язку, але й оптимізувати процес попередньої діагностики особи на характер її схильності до обману.

З метою емпіричної конкретизації теоретичної моделі дослідження ми використали опитувальник «Діагностика емоційної зрілості» О.Я. Чебикіна, який містить 42 запитання, розподілених на три провідні шкали (див. Додаток Б1). Кожна з них, в свою чергу, поділяється на дві підшкали. Опитувальник дозволяє оцінити емоційну зрілість за такими показниками: експре-



сивність (Ек) – відображення емоцій на обличчі, їх трансформація в діях (ІЕк), здатність передавати свій настрій оточуючим (ЕЕк); саморегуляція (С) – вміння управляти своїми емоціями, стримувати небажані на пеній момент та викликати бажані, регулюючи як свою поведінку (ІС), так і поведінку інших людей (ЕС); емпатія (Ем) – здатність розуміти емоційний стан оточуючих (ІЕм) та адекватно використовувати це вміння у взаємодії з людьми (ЕЕм). Крім того, в опитувальник включено додаткову шкалу, що спрямована на з'ясування щирості відповідей. Кожний пункт методики має рівну діагностичну цінність щодо визначення показника емоційної зрілості особистості, тому вимірювання відповіді проводилося за дихотомічною шкалою, згідно з ключем опитувальника. Інтегративний параметр емоційної зрілості визначається сумою балів трьох провідних шкал. Тобто максимальна оцінка кожної підшкали – 6 балів, шкали – 12 балів, інтегрального параметра (ЕЗ) – 36 балів. За даними автора, методика має високу валідність та надійність.

У зв'язку з вищевказаним, розглянемо зміст показників, що діагностуються.

Показники оцінки емоційної зрілості:

- 1) експресивність (Ек), інтроекспресивність (ІЕк), екстраекспресивність (ЕЕк);
- 2) саморегуляція (С), інтросаморегуляція (ІС), екстрасаморегуляція (ЕС);
- 3) емпатія (Ем), інтроемпатія (ІЕм), екстраемпатія (ЕЕм);
- 4) ЕЗ – емоційна зрілість;
- 5) Щ – щирість.

### 3.2 Результати дослідження взаємозв'язку показників обману з даними емоційної зрілості

#### 3.2.1 Аналіз первинних даних та формування груп для поглибленої статистичної роботи

У цьому підрозділі описано результати аналізу дослідження схильності до обману (з використанням поліграфного методу) осіб юнацького віку, що мають різні типи емоційної зрілості. Проведено аналіз первинних даних загальної вибірки, що розкривають психологічні особливості схильності до обману в юнацькому віці та їхні взаємозв'язки з особливостями емоційної сфери студентів, виділено групи для поглибленої статистичної

роботи. Описано особливості відмінностей показників у групах з урахуванням статі, майбутньої професії, рівня схильності до обману та типів емоційної зрілості. Проведено поглиблений статистичний аналіз показників емоційної зрілості та схильності до обману з урахуванням майбутньої професії та рівня схильності до обману. Показано специфіку взаємозв'язку показників схильності до обману у групах осіб, що мають різні типи емоційної зрілості. Визначені провідні детермінанти схильності до обману та емоційної зрілості. Розроблено науково-методичні рекомендації з використання результатів дослідження.

Для того, щоб висвітлити головне питання нашого дослідження – взаємозв'язок схильності до обману (з використанням поліграфного методу) осіб юнацького віку, що мають різні типи емоційної зрілості, було проведено відповідні обстеження на основі розробленого поліграфного опитувальника та методики «Діагностика емоційної зрілості».

Розгляд первинних даних нашої вибірки про виразність отриманих показників дозволив звернутися до кожного з них окремо, а також сформувати групи для подальшого досконалішого статистичного аналізу.

В результаті емпіричного дослідження були отримані первинні дані про виразність емоційної зрілості та схильності до обману загальної вибірки (таблиця 3.3). Звертаючись до даних показників схильності до обману, ми виявили, що показник загального обману ОБМ у виборці має достатньо високу варіативність ( $\sigma=7,37$ ;  $CV=22,5$ ). Дані коливаються в межах 13–47 балів, та більшість з них згруповані в межах середнього рівня виразності (67,1%). Результати, представлені в таблиці 3.3, вказують на те, що серед представників загальної вибірки зустрічаються такі, що мають досить високий рівень схильності до обману (17,1%), а також юнаки, що мають низький (15,8 %) її рівень. Середнє вибіркове значення цього показника знаходиться в означеному діапазоні ( $\bar{x}=32,73$ ) та практично співпадає з медіаною ( $Me=33$ ). Найбільш поширена оцінка по ОБМ дорівнює 36 балів. Такий характер розподілу свідчить про помірну схильність до загального обману більшості випробуваних загальної вибірки.

Ознаки вербального обману ОВ мають значну варіативність ( $\sigma=7,51$ ;  $CV=40,6$ ) і характеризуються великим розкидом оцінок (від 6 до 34 балів). Однак, на відміну від показника, який характеризує схильність до прихованого обману ОП, у першого більше значень відповідають високому (18,6%) та низькому (17,1%) рівням виразності (таблиця 3.3)

Таблиця 3.3

Первинні дані показників емоційної зрілості та схильності до обману в загальній вибірці юнаків (n = 70)

Показники	X	$\sigma$	CV	Me	Mo	max	min	Низький рівень (%)	Середній рівень (%)	Високий рівень (%)
ІЕк	4	1,34	33,5	4	4	6	0	10	75,7	14,3
ЕЕк	3,77	1,41	37,4	4	5	6	0	18,6	72,8	8,6
Ек	7,77	2,23	28,7	8	6	12	3	12,9	72,9	14,2
ІС	3,26	1,38	42,3	3	4	6	1	11,4	84,3	4,3
ЕС	4,2	1,68	40	5	6	6	1	21,4	48,6	30
С	7,46	2,45	32,8	7,5	9	12	2	21,4	68,6	10
ІЕм	4,06	1,27	31,3	4	5	6	0	10	77,1	12,9
ЕЕм	3,89	1,32	33,9	4	5	6	1	20	72,9	7,1
Ем	7,94	2,08	26,2	8	9	12	2	24,3	67,1	8,6
ЕЗ	23,17	5,21	22,5	24	25	35	12	24,3	61,4	14,3
Щ	5,27	0,82	15,6	5	6	6	3	0	14,3	85,7
ОВ	18,51	7,51	40,6	18	10	34	6	17,1	64,3	18,6
ОП	14,21	7,38	51,9	13	14	39	0	8,6	78,6	12,8
ОБМ	32,73	7,37	22,5	33	36	47	13	15,8	67,1	17,1

Примітка: X – середнє значення показника у вибірці;  $\sigma$  – середнє квадратичне відхилення; CV – коефіцієнт варіативності; Me – медіана; Mo – мода; max – максимальнє значення показника у вибірці; min – мінімальнє значення показника у вибірці.

Проте основна частина випробуваних також продемонструвала середню виразність ОВ (64,3%). Такі відомості, а також показники центральної тенденції (Mo=10; Me=18; x=18,51) можуть свідчити про помірну схильність до вербального обману більшості випробуваних загальної вибірки.

Дані за підшкалою, яка визначає схильність до прихованого обману, виявленого при аналізі поліграм ОП, теж виявили достатньо високу варіативність ( $\sigma=7,38$ ;  $CV=51,9$ ) та характеризуються суттєвим розкидом оцінок (від 0 до 39 балів). Останнє може вказувати на те, що в загальній вибірці зустрічаються юнаки, що мають досить високий рівень виразності цих ознак (12,8%), а також такі, що не схильні приховувати обман (8,6%). Але більшість належать до середнього рівня (78,6%). Такі відомості, а також показники центральної тенденції ( $Mo=14$ ;  $Me=13$ ;  $x=14,21$ ) можуть вказувати на помірну схильність до прихованого обману більшості випробуваних загальної вибірки.

Тобто у більшості випробуваних загальної вибірки спостерігається помірна схильність до загального обману за інтегральним показником ОБМ та за його компонентами – прихованим обманом ОП і вербальним обманом ОВ. При цьому порівняння індивідуальних значень за ознаками ОВ та ОП дозволило встановити, що у 65,7 % випробуваних оцінки за ОВ перевищують ОП. Лише у 4,3% випробуваних зустрічається однакова виразність цих ознак та перевищення рівня ОП – у 30%. Це свідчить про те, що під час проведення поліграфічних досліджень юнаки частіше вдавалися до відвертих відповідей, ніж продовжували приховувати вчинений раніше обман.

Що ж стосується провідних компонентів емоційної зрілості, то тут можна відзначити кілька фактів.

По-перше, за показником експресивності «Ек» спостерігається помірна варіативність ( $\sigma=2,23$ ;  $CV=28,7$ ); коливання даних в межах 3–12 балів, та більшість згруповані в межах середнього рівня виразності (72,9%); дані центральної тенденції ( $Mo=6$ ;  $Me=8$ ;  $x=7,77$ ). Виходячи з таких результатів, можна зробити припущення про середню емоційну експресивність більшості випробуваних загальної вибірки.

Дані підшкал вищезазначеного показника також показують збереження тенденції помірному рівню прояву емоційної експресивності: за ознаками зовнішнього прояву емоцій у міміці, інтонації та рухах ІЕк ( $\sigma=1,34$ ;  $CV=33,5$ ,  $Mo=4$ ;  $Me=4$ ;  $x=4$ , середній рівень виразності (75,7%)) та за вмінням передавати свій емоційний настрій оточуючим ЕЕк ( $\sigma=1,14$ ;  $CV=37,4$ ,  $Mo=5$ ;  $Me=4$ ;  $x=3,77$ , середній рівень виразності (72,8%)). Крім того, в межах загального показника емоційної експресивності, виразність якого знаходиться на достатньому рівні, дві окремі його характеристики сформовані неоднаково. У більшості випробуваних (42%) оцінки за ІЕк перебільшують значення ЕЕк. У деяких юнаків (27%) дані за цими підшкалами співпадають, а у 30% випробуваних оцінки

за ЕЕк більші, ніж за ІЕк. Тобто у визначеній вибірці ступінь мимовільного прояву емоцій у міміці, рухах, інтонації вищій, ніж уміння передавати свій емоційний стан оточуючим.

По-друге, за показником саморегуляції С можна відзначити деяку незгрупованість ( $\sigma=2,45$ ;  $CV=32,8$ ); коливання знаходиться в межах 2–12 балів, та більшість згруповані в межах середнього рівня виразності (68,6%); у 10% випробуваних проявляється високий рівень, а у 21,4% – низький; дані центральної тенденції ( $Mo=9$ ;  $Me=7,5$ ;  $x=7,46$ ) свідчать про помірний рівень саморегуляції більшості випробуваних загальної вибірки.

Перейдемо до розгляду індивідуальних показників за підшкалою інтросаморегуляції ІС, що визначає вміння регулювати власні емоції ( $\sigma=1,38$ ;  $CV=42,3$ ,  $Mo=4$ ;  $Me=3$ ;  $x=3,26$ , середній рівень виразності (84,3%)) та вміння впливати на поведінку оточуючих – екстрасаморегуляції ЕС ( $\sigma=1,68$ ;  $CV=40,0$ ,  $Mo=6$ ;  $Me=5$ ;  $x=4,2$ , середній рівень виразності (48,6%)). Порівняння індивідуальних значень за ознаками ІС та ЕС дозволило встановити, що у 37,4% випробуваних дані показника ЕС перевищують ІС. Лише в 11% випробуваних зустрічається однакова їх виразність та перевищення рівня ІС у 25%. Тобто можна сказати, що у юнаків визначеної вибірки вміння регулювати власні емоції та схильність впливати на поведінку інших людей розвинені однаково.

По-третє, за показником емпатії Ем існує помірна варіативність ( $\sigma=2,08$ ;  $CV=26,2$ ); коливання даних в межах 2–12 балів, та більшість з них згруповані в межах середнього рівня виразності (67,1%); у 8,6% випробуваних спостерігається високий рівень, а у 24,3% – низький; дані центральної тенденції ( $Mo=9$ ;  $Me=8$ ;  $x=7,94$ ). Відповідно до таких даних спостерігається помірний рівень саморегуляції більшості випробуваних загальної вибірки.

Також виявлені такі дані підшкал інтроемпатії ІЕм, яка визначає вміння адекватно сприймати емоційний стан ( $\sigma=1,27$ ;  $CV=31,3$ ,  $Mo=5$ ;  $Me=4$ ;  $x=4,06$ , середній рівень виразності (77,1%)), та за вмінням впливати на поведінку оточуючих завдяки розумінню емоційно-мотиваційних чинників – екстраемпатії ЕЕм ( $\sigma=1,32$ ;  $CV=33,9$ ,  $Mo=5$ ;  $Me=4$ ;  $x=3,89$ , середній рівень виразності (72,9%)). Порівняння даних цих показників виразності ознак ІЕм та ЕЕм дозволило встановити, що у юнаків загальної вибірки оцінки за ІЕм вищі, ніж за ЕЕм (40%), у 29% випробуваних виразність цих показників однакова, і у 31% спостерігається перевищення ЕЕм. Тобто у визначеній вибірці вміння розбиратись в емоційному стані оточуючих та розуміти емоційно-мотиваційні чинники їхньої поведінки сформовані практично на одному рівні з умінням користуватись цими здібностями у спілкуванні.

Що стосується первинних даних про виразність інтегрального показника емоційної зрілості ЕЗ, то він має високу варіативність ( $\sigma=5,21$ ;  $CV=22,5$ ), дані коливаються в межах 12–35 балів, однак більшість з них згруповані в межах середнього рівня виразності. Як визначено у таблиці 3.3, у 24,3% випробуваних спостерігається низький її рівень та у 14,3% – високий. Крім того, найчастіше зустрічаються оцінки 23–24 бали (61,4% випробуваних). Найбільш поширена оцінка за ЕЗ дорівнює 25 балам. Такий характер розподілу за показниками центральної тенденції ( $Me=24$ ;  $x=23,17$ ) свідчить про наближення до нормального розподілу. В цілому вибірка може бути охарактеризована загальною адекватністю емоційного реагування, тобто достатньою емоційною зрілістю більшості випробуваних.

При цьому показник широти (Щ) у виборці має достатньо низьку варіативність ( $\sigma=0,82$ ;  $CV=15,6$ ) (таблиця 3.3). Дані коливаються у межах 3–6 балів, однак більшість з них згруповані в межах високого рівня виразності (87%). Згідно з методикою «Діагностика емоційної зрілості» такі результати свідчать про те, що випробовувані відповідали на запитання щиро, і отримані дані можуть бути використані для подальшого статистичного аналізу.

Отже, аналіз первинних даних за загальною вибіркою обстежених свідчить, що діагностовані показники в переважній більшості мають значну варіативність. Найбільша варіативність спостерігається за показниками, що характеризують схильність до вербального обману (ОВ;  $\sigma=7,51$ ;  $CV=40,6$ ) та обману, виявленому з використанням поліграфу (ОП;  $\sigma=7,38$ ;  $CV=51,9$ ), а також загального обману (ОБМ;  $\sigma=7,37$ ;  $CV=22,5$ ). Таку ж високу варіативність має інтегральний показник емоційної зрілості (ЕЗ;  $\sigma=5,21$ ;  $CV=22,5$ ). Тобто ми бачимо, що різні особливості, які підлягали вивченню, неоднозначно представлені на індивідуальних рівнях прояву. Отримані результати дають підставу для проведення подальшого аналізу з урахуванням групового поділу випробуваних.

### 3.2.2 Особливості статистично достовірних відмінностей показників, що характеризують емоційну зрілість та схильність до обману з урахуванням статі та майбутньої професії в юнацькому віці

Спираючись на поданий в попередньому підрозділі аналіз, можна припустити, що показники, які підлягали оцінці, за своїми даними мають різнитися і в групах. Саме тому для подальшого аналізу всі юнаки були об'єднані в групи за такими ознаками:

- по-перше, за статевою ознакою (чоловіки (n=22), жінки (n=48));
- по-друге, за напрямками підготовки спеціалістів (психологія (n=10), історія (n=11), фізика (n=24), судноводіння (Морська академія) (n=10), образотворче мистецтво (n=15));
- по-третє, за ступенем вираженості схильності до обману (високий (n=12), середній (n=47), низький (n=11));
- по-четверте, за типом емоційної зрілості (емпатійний (n=14), саморегулятивний (n=14), експресивний (n=24), експресивно-емпатійний (n=11)).

Аналіз первинних даних виразності показників, що характеризують провідні компоненти емоційної зрілості та схильності до обману особистості, дозволяє припустити наявність істотних розходжень в рівнях їх прояву серед представників різної статі. Таке припущення обумовлено даними [54; 87, 144 та ін.], які теж вказують на певні відмінності становлення та розвитку емоційної сфери представників чоловічої та жіночої статі. Для того, щоб підтвердити чи спростувати такі розходження, нам необхідно було провести більш поглиблену перевірку.

Розглядаючи особливості відмінностей у виразності інтегрального показника емоційної зрілості ЕЗ, можна відзначити, що у визначених групах він має значення, що відповідає середньому рівню його виразності. Теж саме прослідковується і у показниках загальної схильності до обману ОБМ та прихованого обману ОП, виявленого з використанням поліграфного методу – в групах, що аналізуються, вони мають значення, які відповідають середньому рівню їх прояву.

Що стосується особливостей схильності до обману з урахуванням статевих відмінностей (таблиця 3.4), то в чоловіків схильність до загального обману ОБМ відповідно до середніх значень ( $x=33,91$ ) вища, ніж у жінок ( $x=32,19$ ). Така ж тенденція спостерігається і у даних схильності до прихованого обману ОП – у чоловіків середні значення ( $x=16,55$ ) вищі, ніж у жінок ( $x=13,15$ ).

Розглядаючи середні дані показників, що відображають особливості емоційної зрілості з урахуванням статевих відмінностей, слід зауважити, що у чоловіків інтегральний показник ЕЗ відповідно до середніх значень ( $x=6,46$ ) теж вищий, ніж у жінок ( $x=4,57$ ). Однак що стосується статистично достовірних відмінностей, то підтверджені вони тільки за показником, який характеризує мимовільні прояви емоцій в міміці, рухах, інтонації – інтроекспресивності ІЕк, ( $t=2,54$ ,  $p<0,05$ ). На рівні тенденцій статистичні відмінності можна відзначити за показниками ІЕм ( $t=1,43$ ) та ОП ( $t=1,52$ ).

Таблиця 3.4

Статистично достовірні відмінності показників емоційної зрілості і схильності до обману груп студентів з урахуванням їхньої статі

Групи		Чоловіки	(n=22)	Жінки	(n=48)	
Статистичні значення		x	$\sigma$	x	$\sigma$	t
Показники	ІЕк	4,59	1,3	3,73	1,28	2,54*
	ЕЕк	3,73	1,55	3,79	1,35	0,17
	Ек	8,32	2,55	7,52	2,05	1,27
	ІС	3,59	1,47	3,1	1,32	1,32
	ЕС	4,32	1,62	4,15	1,73	0,4
	С	7,91	2,71	7,25	2,33	0,98
	ІЕм	3,68	1,62	4,23	1,06	1,43
	ЕЕм	3,95	1,36	3,85	1,32	0,29
	Ем	7,64	2,52	8,08	1,85	0,74
	ЕЗ	23,86	6,46	22,85	4,57	0,66
	Щ	5,18	0,85	5,31	0,8	0,6
	ОВ	17,36	7,88	19,04	7,35	0,84
	ОП	16,55	9,46	13,15	6,01	1,52
	ОБМ	33,91	8,3	32,19	6,94	0,84

Примітка: x – середнє значення показника у вибірці;  $\sigma$  – середньоквадратичне відхилення; t – значення t-критерію Стьюдента

Вищенаведений аналіз наявності розходжень у рівнях прояву показників емоційної зрілості та схильності до обману серед представників чоловічої та жіночої статі засвідчує, що в деяких випадках відмінності існують, але в основному – лише на рівні тенденцій. Такі результати можуть вказувати на певну незалежність в рівнях прояву показників емоційної зрілості та схильності до обману у представників різної статі, виходячи з конкретної вибірки обстежених. Отже, на наш погляд, подальший поглиблений статистичний аналіз у цих групах проводити недоцільно.

Відносно аналізу індивідуальних даних виразності показників, що характеризують провідні компоненти емоційної зрілості та схильності до обману особистості, також можна припустити наявність істотних розходжень серед представників різних освітніх спеціальностей (спеціалізацій). Так, аналіз



первинних даних на основі вираженості показників емоційної зрілості та схильності до обману особистості дозволив виділити п'ять груп згідно з напрямком підготовки спеціалістів (психологія (n=10), історія (n=11), фізика (n=24), судноводіння (Морська академія) (n=10), образотворче мистецтво (n=15)) (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5

Середні значення показників емоційної зрілості і схильності до обману у групах студентів згідно з напрямком підготовки спеціалістів (спеціалізації)

Напрямок підготовки та спеціалізації	Психологія (n=10)	Історія (n=11)	Фізика (n=24)	Судноводіння (Морська Академія) (n=10)	Образотворче мистецтво (n=15)
ІЕк	4,4	4	3,79	4,3	3,87
ЕЕк	4	4	3,67	3,6	3,73
Ек	8,4	8	7,46	7,9	7,6
ІС	3,4	3,36	3	3,8	3,13
ЕС	4,1	4,55	3,83	4,6	4,33
С	7,5	7,91	6,83	8,4	7,47
ІЕм	4,6	4,45	3,83	3,9	3,87
ЕЕм	3,9	4,18	3,79	4,1	3,67
Ем	8,5	8,64	7,63	8	7,53
ЕЗ	24,4	24,55	21,92	24,3	22,6
Щ	5,2	5,09	5,25	5,4	5,4
ОВ	24,5	17,73	17,58	14,7	19,13
ОП	9,4	12,09	13,67	20	16
ОБМ	33,9	29,82	31,25	34,7	35,13

Розглядаючи отримані дані виразності схильності до обману, слід відзначити, що в цілому за інтегральним показником загального обману ОБМ всі представники різних спеціалізацій мають

значення, які відповідають середньому рівню його виразності. Однак порівняння середніх групових даних показника ОБМ засвідчило наявність розбіжності між досліджуваними групами відносно напрямку підготовки спеціалістів (таблиця 3.5). Так, самим високим він виявився у групі «образотворчого мистецтва» ( $x=35,13$ ), менший ( $x=34,7$ ) – у групі «судноводіння» (різниця між середніми значеннями в групах «образотворчого мистецтва» і «судноводіння» – 0,43 бали).

Далі, як видно з таблиці 3.5, різниця між середніми значеннями в групах «судноводіння» і «психологія» ( $x=33,9$ ) складає 0,8 бали, в групах «психологія» і «фізика» ( $x=31,25$ ) дорівнює 2,65 бали, а в групах «фізика» і «історія» ( $x=29,82$ ) складає 1,43 бали.

Розглядаючи дані емоціональної зрілості, можна побачити, що в цілому за інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ всі представники різних спеціалізацій мають значення, що відповідають середньому рівню його прояву. Також можна говорити, що його рівень ніби повторює загальні закономірності динаміки більшості його компонентів (середні значення показників експресивності  $E_k$  – в межах від 7,46 до 8,4, саморегуляції  $C$  – в межах від 6,83 до 8,40 та емпатії  $E_m$  – від 7,53 до 8,64). У той же час порівняння середніх групових даних показника ЕЗ виявило певні розбіжності між різними групами відносно напрямку підготовки спеціалістів (таблиця 3.5). Так, самим високим він був у групі «історія» ( $x=24,55$ ), трохи меншим ( $x=24,40$ ) – у групі «психологія» (різниця між середніми значеннями в групах «історія» і «психологія» складає 0,15 бали).

Далі, як видно з таблиці 3.5, різниця між середніми значеннями в групах «психологія» і «судноводіння» ( $x=24,30$ ) складає 0,1 бали, в групах «судноводіння» і «образотворче мистецтво» ( $x=22,60$ ) – 1,7 бали, в групах «образотворче мистецтво» і «фізика» ( $x=21,92$ ) – 0,68 бали.

З метою більш детального аналізу визначені групи були проаналізовані на предмет співвідношення в рівнях прояву інтегральних показників емоційної зрілості ЕЗ та схильності до обману ОБМ. Результати засвідчили, що середні значення показників рівня схильності до обману і рівня емоційної зрілості мають найменші значення в групі «фізика» (ЕЗ,  $x=21,92$ ; ОБМ,  $x=31,25$ ). Бали середніх значень за обома показниками спостерігаються в групі «судноводіння» (ЕЗ,  $x=24,30$ ; ОБМ,  $x=34,70$ ), а також в групі «психологія» (ЕЗ,  $x=24,40$ ; ОБМ,  $x=33,90$ ). Що ж стосується представників груп «історія» та «образотворче мистецтво», то зазначена тенденція тут відсутня. Крім того, в групі «образотворче мистецтво» середні показники емоційної зрілості (ЕЗ,  $x=22,60$ ) мають

низьке значення (різниця з найнижчим значенням – 0,68 бали), а показник, що відображає загальну схильність до обману (ОБМ,  $x=35,13$ ) – значення, яке є найвищим середнім значенням за всіма групами. Протилежні дані відзначаються в групі «історія» (ЕЗ,  $x=24,55$  – найвище середнє за всіма групами; ОБМ,  $x=29,82$  – найнижче середнє за всіма групами).

Подальший аналіз засвідчив, що статистично достовірними є лише розходження за показником, який характеризує вербальний обман ОВ (Додаток Г): між групами «психологія» та «історія», де  $t=2,10$ ,  $p<0,05$ ; між групами «психологія» та «фізика», де  $t=2,17$ ,  $p<0,05$ ; між групами «психологія» та «судноводіння», де  $t=3,15$ ,  $p<0,01$ .

Крім того, статистично достовірними є дані за показником схильності до прихованого обману ОП (Додаток Г): між групами «психологія» та «судноводіння», де  $t=3,29$ ,  $p<0,01$ ; між групами «психологія» та «образотворче мистецтво», де  $t=2,79$ ,  $p<0,01$ ; між групами «історія» та «судноводіння», де  $t=2,43$ ,  $p<0,05$ .

Як ми бачимо, дані статистично достовірних відмінностей у групах, сформованих відносно напрямку підготовки спеціалістів (спеціалізації) (психологія, історія, фізика, судноводіння, образотворче мистецтво), вказують на наявність таких відмінностей за двома показниками: схильністю до вербального обману, що проявлений у визнанні скоєного раніше обману ОВ, та схильністю до прихованого обману ОП. Слід зазначити, що провідні статистично достовірні відмінності за вищевказаними показниками спостерігаються в групі «психологія», що може свідчити про те, що представники цієї групи схильні до обману більшою мірою.

Подальший аналіз даних загальної вибірки також дозволяє припустити наявність істотних розходжень в прояві емоційної зрілості та її компонентів залежно від вираженості схильності до обману (загального), на рівні інтегрального показника схильності до обману ОБМ. У цьому аспекті, як зазначено вище, було виділено три групи юнаків за ступенем вираженості схильності до обману (високий, середній, низький) (рис. 3.2) з використанням при цьому двох способів.

По-перше, ми зробили це, виділяючи межі середнього рівня значення показника ОБМ шляхом розрахунку середнього арифметичного значення ( $x=32,73$ ) і середньоквадратичного відхилення ( $\sigma=7,37$ ) на загальній вибірці. Тоді значення, що дорівнює  $x-\sigma$  і округлено в більший бік (26 балів), є нижньою межею середнього рівня, а значення, що дорівнює  $x+\sigma$  і округлено в менший

бік (40 балів), є верхньою межею середнього рівня. Відповідно, до низького рівня відносяться результати від 0 до 25 балів, а до високого – від 41 до 51 балу. По-друге, спираючись на результати досліджень [21], які визначають, що при нормальному розподілі середньому рівню належать 68 % вимірів будь-якого психологічного явища, можна розрахувати значення 16-го і 84-го процентилей у загальній вибірці випробовуваних. Тоді  $P_{16}=25$  – це верхня межа нижнього рівня, а  $P_{84}=41$  – нижня межа верхнього рівня. Як показують розрахунки, в подальшому слід приймати: низький рівень схильності до обману – 0–25 балів, середній рівень – 26–40 балів, високий – 41–51 балів.

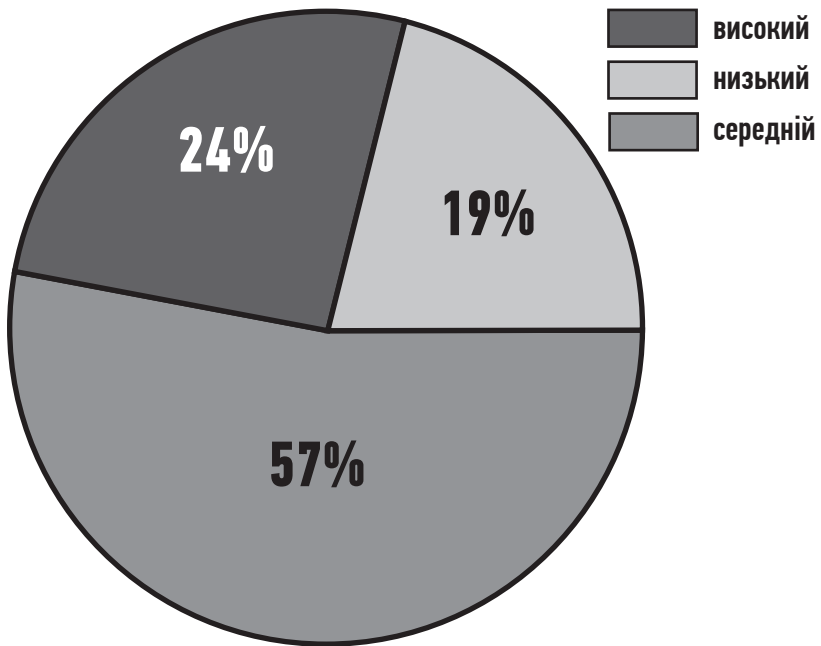


Рис. 3.2 Рівні схильності до загального обману в досліджуваних осіб

Розглядаючи дані емоціональної зрілості, можна побачити, що за інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ (таблиця 3.6) представники груп «високого» рівня схильності до обману мають значення, що відповідають високому рівню його ви-

разності ( $x=28,67 \approx 29$ ); представники «середнього» рівня мають значення, що відповідають середньому рівню прояву ( $x=23,13$ ); представники «низького» рівня мають значення, що відповідають низькому рівню виразності ( $x=17,36$ ).

Таблиця 3.6

Середні значення показників емоційної зрілості та схильності до обману в групах студентів з різним рівнем загального обману

Рівень ОБМ	Високий (n=12)	Середній (n=47)	Низький (n=11)
ІЕк	5,17	4,06	2,45
ЕЕк	5,25	3,66	2,64
Ек	10,42	7,72	5,09
ІС	3,25	3,38	2,73
ЕС	5,33	4,17	3,09
С	8,58	7,55	5,82
ІЕм	4,58	4,19	2,91
ЕЕм	5,08	3,66	3,55
Ем	9,67	7,85	6,45
ЕЗ	28,67	23,13	17,36
Щ	5,42	5,21	5,36
ОВ	21,58	19,36	11,55
ОП	21,83	13,32	9,73
ОБМ	43,42	32,68	21,27

Тобто спостерігається збіжність рівнів схильності до обману і виразності емоційної зрілості у представників вищевказаних груп згідно з інтегральними показниками схильності до обману ОБМ та емоційної зрілості ЕЗ. Також можна говорити, що дані інтегрального показника ЕЗ повторюють загальні закономірності динаміки більшості його компонентів (середні значення показників у групах: експресивність Ек, саморегуляція С, емпатія Ем) (таблиця 3.6).

Подальший аналіз (таблиця 3.7) показав, що статистично достовірними є розходження між групами за рівнем загального обману за інтегральним показником емоційної зрілості – ЕЗ: «високий» та «середній» ( $t=4,56, p<0,01$ ); «середній» та «низький» ( $t=2,88, p<0,01$ ); «високий» та «низький» ( $t=5,52, p<0,01$ ).

Таблиця 3.7

Відмінності у вираженості досліджуваних показників в групах студентів з різним рівнем загального обману

Рівень ОБМ	Високий (n=12)	Середній (n=47)			
Стат. показники	х	σ	х	σ	t
ІЕк	5,17	1,11	4,06	1,09	2,80**
ЕЕк	5,25	0,62	3,66	1,27	5,74**
Ек	10,42	1,24	7,72	1,73	5,21**
ІС	3,25	1,29	3,38	1,42	0,31
ЕС	5,33	0,89	4,17	1,54	3,27**
С	8,58	1,93	7,55	2,2	1,55
ІЕм	4,58	1,16	4,19	1,24	1,01
ЕЕм	5,08	0,51	3,66	1,18	5,96**
Ем	9,67	1,5	7,85	1,9	3,25**
ЕЗ	28,67	3,03	23,13	4,03	4,56**
Щ	5,42	0,79	5,21	0,88	0,77
ОВ	21,58	9,1	19,36	6,9	0,77
ОП	21,83	9,55	13,32	6,06	2,62*
ОБМ	43,42	2,15	32,68	4,02	9,99**
Рівень ОБМ	Середній (n=47)	Низький (n=11)			
Стат. показники	х	σ	х	σ	t
ІЕк	4,06	1,09	2,45	1,13	3,60**
ЕЕк	3,66	1,27	2,64	1,29	2,21*
Ек	7,72	1,73	5,09	1,64	3,93**
ІС	3,38	1,42	2,73	1,27	1,45
ЕС	4,17	1,54	3,09	2,21	1,46
С	7,55	2,2	5,82	3,25	1,59
ІЕм	4,19	1,24	2,91	0,83	3,75**
ЕЕм	3,66	1,18	3,55	1,81	0,2
Ем	7,85	1,9	6,45	2,16	1,85
ЕЗ	23,13	4,03	17,36	5,41	2,88**
Щ	5,21	0,88	5,36	0,5	0,75
ОВ	19,36	6,9	11,55	3,24	5,19**
ОП	13,32	6,06	9,73	3,26	2,63*
ОБМ	32,68	4,02	21,27	3,8	5,98**

Продовження таблиці 3.7

Рівень ОБМ	Високий	(n=12)	Низький	(n=11)	
Стат. показники	х	σ	х	σ	t
ІЕк	5,17	1,11	2,45	1,13	5,77**
ЕЕк	5,25	0,62	2,64	1,29	5,36**
Ек	10,42	1,24	5,09	1,64	8,21**
ІС	3,25	1,29	2,73	1,27	0,98
ЕС	5,33	0,89	3,09	2,21	2,94**
С	8,58	1,93	5,82	3,25	2,40*
ІЕм	4,58	1,16	2,91	0,83	3,96**
ЕЕм	5,08	0,51	3,55	1,81	2,54*
Ем	9,67	1,5	6,45	2,16	3,98**
ЕЗ	28,67	3,03	17,36	5,41	5,52**
Щ	5,42	0,79	5,36	0,5	0,19
ОВ	21,58	9,1	11,55	3,24	3,35**
ОП	21,83	9,55	9,73	3,26	3,80**
ОБМ	43,42	2,15	21,27	3,8	12,91**

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

Також спостерігається наявність статистично достовірних відмінностей в групах з різним рівнем загального обману за компонентами вищерозглянутого інтегрального показника емоційної зрілості ЕЗ. Так, аналізуючи дані показника експресивності Ек, можна побачити такі відмінності у групах різного рівня ОБМ: «високий» та «середній» ( $t=5,21$ ,  $p < 0,01$ ); «середній» та «низький» ( $t=3,93$ ,  $p < 0,01$ ); «високий» та «низький» ( $t=8,21$ ,  $p < 0,01$ ). Також статистично достовірними тут виявлені розходження за провідними компонентами показника експресивності Ек. Відповідно до ознак зовнішнього прояву емоції у міміці, рухах та інтонації – інтроекспресивності ІЕк – статистично достовірними є такі розходження між групами за рівнем загального обману: «високий» та «середній» ( $t=2,80$ ,  $p < 0,01$ ); «середній» та «низький» ( $t=3,60$ ,  $p < 0,01$ ); «високий» та «низький» ( $t=5,77$ ,  $p < 0,01$ ). За показником, що характеризує вміння передавати свій емоційний настрій оточуючим – екстраекспресивністю ЕЕк – статистично достовірними підтверджені такі розходження між

групами за рівнем загального обману: «високий» та «середній» ( $t=5,74$ ,  $p<0,01$ ); «середній» та «низький» ( $t=2,21$ ,  $p<0,05$ ); «високий» та «низький» ( $t=5,36$ ,  $p<0,01$ ).

Що стосується другого компоненту емоційної зрілості – показника саморегуляції С, то статистично достовірними є тільки розходження між групами за рівнем загального обману – «високий» та «низький» ( $t=2,40$ ,  $p<0,05$ ). Також статистично достовірними є розходження одного з компонентів саморегуляції С. Так, за ознаками, що проявляються в здібності впливати на поведінку інших людей, володіючи засобами прямого та опосередкованого впливу на співрозмовника – екстрасаморегуляцією ЕС, статистично достовірними підтверджені наступні розходження між групами за рівнем загального обману: «високий» та «середній» ( $t=3,27$ ,  $p<0,01$ ); «високий» та «низький» ( $t=2,94$ ,  $p<0,01$ ).

Відносно аналізу статистично достовірних відмінностей третього компоненту емоційної зрілості – показника емпатії Ем підтверджені такі розходження між групами за рівнем загального обману: «високий» та «середній» ( $t=3,25$ ,  $p<0,01$ ); «високий» та «низький» ( $t=3,98$ ,  $p<0,01$ ). Також статистично достовірними виявилися розходження за провідними компонентами показника Ем. Так, за вмінням адекватно сприймати емоційний стан оточуючих – інтроемпатією ІЕм – статистично достовірними є такі розходження між групами за рівнем загального обману: «середній» та «низький» ( $t=3,75$ ,  $p<0,01$ ); «високий» та «низький» ( $t=3,96$ ,  $p<0,01$ ). Водночас за даними, що характеризують вміння впливати на поведінку оточуючих завдяки розумінню емоційно-мотиваційних чинників їхньої поведінки ЕЕм, статистично достовірними виявилися такі розходження між групами за рівнем ОБМ: «високий» та «середній» ( $t=5,96$ ,  $p<0,01$ ); «високий» та «низький» ( $t=2,54$ ,  $p<0,05$ ).

Що ж стосується даних за показниками, які характеризують схильність до вербального обману ОВ та прихованого обману ОП, то також статистично достовірними є розходження в групах, що аналізувалися. Так, за показником ОВ статистично достовірними є такі розходження між групами за рівнем загального обману: «середній» та «низький» ( $t=5,19$ ,  $p<0,01$ ); «високий» та «низький» ( $t=3,35$ ,  $p<0,01$ ). За показником ОП – такі розходження: «високий» та «середній» ( $t=2,62$ ,  $p<0,05$ ); «середній» та «низький» ( $t=2,63$ ,  $p<0,05$ ); «високий» та «низький» ( $t=3,80$ ,  $p<0,01$ ).

З метою більш поглибленого аналізу в аспекті диференціювання досліджуваних за показниками емоційної зрілості було проведене зіставлення їх зі схильністю до обману. Так, спираючись на дані досліджуваної вибірки відносно схильності випробовуваних



до обману, сполучним може бути як загальний показник емоційної зрілості, так і будь-який домінуючий компонент її структури. Як вже було відзначено в попередніх розділах, саме варіативність конкретних форм емоційного реагування виступає в якості диференціювання досліджуваних за типами емоційної зрілості. Відзначимо, що при визначенні типів емоційної зрілості використовується суто прагматичний підхід опори на домінуючий компонент в її структурі [166, с. 176–177]. Так, в нашій вибірці експресивний тип визначено у 30%, емпатійний – у 20%, саморегулятивний – у 20%, експресивно-емпатійний – у 16%. Що ж стосується випробуваних гармонійного, саморегулятивно-емпатійного і експресивно-саморегулятивного типів, то він виявився недостатнім у зазначеній вибірці для подальшого статистичного аналізу.

Як видно з таблиці 3.8, при аналізі даних емоційної зрілості (її компонентів) та схильності до обману статистично достовірними виявилися такі розходження у групах (за типами ЕЗ).

По-перше, провідна кількість таких розходжень спостерігається між експресивним та саморегулятивним типами за показниками: інтроекспресивності ІЕк, де  $t=2,59$ ,  $p<0,01$ ; екстраекспресивності ЕЕк, де  $t=2,18$ ,  $p<0,05$ ; експресивності Ек, де  $t=3,21$ ,  $p<0,01$ ; інтросаморегуляції ІС, де  $t=4,53$ ,  $p<0,01$ ; екстрасаморегуляції ЕС, де  $t=2,78$ ,  $p<0,01$ ; саморегуляції С, де  $t=4,72$ ,  $p<0,01$ ; обману вербального ОВ, де  $t=3,58$ ,  $p<0,01$ .

По-друге, існує велика кількість статистично достовірних відмінностей між експресивно-емпатійним та саморегулятивним типами за показниками: інтроекспресивності ІЕк, де  $t=2,75$ ,  $p<0,01$ ; екстраекспресивності ЕЕк, де  $t=3,37$ ,  $p<0,01$ ; експресивності Ек, де  $t=3,59$ ,  $p<0,01$ ; інтросаморегуляції ІС, де  $t=4,54$ ,  $p<0,01$ ; саморегуляції С, де  $t=3,34$ ,  $p<0,01$ ; інтроемпатії ІЕМ, де  $t=2,63$ ,  $p<0,05$ ; обману вербального ОВ, де  $t=3,24$ ,  $p<0,01$ .

По-третє, розходження також є між експресивним та емпатійним типом за показниками: інтроекспресивності ІЕк, де  $t=2,50$ ,  $p<0,05$ ; експресивності Ек, де  $t=2,21$ ,  $p<0,05$ ; інтроемпатії ІЕМ, де  $t=2,89$ ,  $p<0,01$ ; емпатії Ем, де  $t=3,39$ ,  $p<0,01$ ; вербального обману ОВ, де  $t=2,26$ ,  $p<0,05$ .

По-четверте, існують відмінності також між емпатійним та експресивно-емпатійним типом за показниками: інтроекспресивності, ІЕк, де  $t=2,57$ ,  $p<0,05$ ; екстраекспресивності ЕЕк, де  $t=2,02$ ,  $p<0,05$ ; експресивності Ек, де  $t=2,76$ ,  $p<0,01$ .

По-п'яте, також спостерігаються розходження між саморегулятивним та емпатійним типом за показниками: інтросаморегуляції ІС, де  $t=4,34$ ,  $p<0,01$ ; екстрасаморегуляції ЕС, де  $t=2,49$ ,  $p<0,05$ ; саморегуляції С, де  $t=4,49$ ,  $p<0,01$ .

Таблиця 3.8

Статистично достовірні відмінності у вираженості показників емоційної зрілості і схильності до обману студентів з різними типами емоційної зрілості

Групи за типами ЕЗ	Експресивний (n=21)		Саморегулятивний (n=14)		t
	х	σ	х	σ	
ІЕк	4,43	1,25	3,14	1,51	2,59**
ЕЕк	4,05	1,5	3,07	1,14	2,18*
Ек	8,48	2,16	6,21	1,93	3,21**
ІС	2,86	1,24	4,79	1,19	4,53**
ЕС	3,57	1,75	4,93	1,14	2,78**
С	6,43	2,38	9,71	1,73	4,72**
ІЕм	3,43	0,81	3,79	1,31	0,9
ЕЕм	3,43	1,4	3,86	1,41	0,88
Ем	6,86	1,62	7,64	2,1	1,18
ЕЗ	21,76	4,93	23,57	4,89	1,07
Щ	5,14	1,06	5,5	0,65	1,23
ОВ	21,57	8,21	13,36	5,36	3,58**
ОП	12,1	8,83	17,07	6,63	1,9
ОБМ	33,67	7,26	30,43	8,51	1,16
Групи за типами ЕЗ	Експресивний (n=21)		Емпатійний (n=14)		t
ІЕк	4,43	1,25	3,43	1,09	
ЕЕк	4,05	1,5	3,43	1,7	1,1
Ек	8,48	2,16	6,86	2,07	2,21*
ІС	2,86	1,24	2,93	1,07	0,18
ЕС	3,57	1,75	3,43	1,91	0,22
С	6,43	2,38	6,36	2,17	0,09
ІЕм	3,43	0,81	4,5	1,16	2,89**
ЕЕм	3,43	1,4	4,29	1,2	1,93
Ем	6,86	1,62	8,79	1,63	3,39**
ЕЗ	21,76	4,93	22	5,23	0,13
Щ	5,14	1,06	5,07	0,62	0,25
ОВ	21,57	8,21	16,29	5,59	2,26*
ОП	12,1	8,83	13,93	6,12	0,73
ОБМ	33,67	7,26	30,21	6,61	1,45

Групи за типами ЕЗ	Експресивний (n=21)		Експресивно-емпатійний (n=11)		t
	х	σ	х	σ	
ІЕк	4,43	1,25	4,64	1,21	0,46
ЕЕк	4,05	1,5	4,55	1,04	1,1
Ек	8,48	2,16	9,18	2,09	0,89
ІС	2,86	1,24	2,45	1,29	0,84
ЕС	3,57	1,75	4,27	1,42	1,22
С	6,43	2,38	6,73	2,41	0,33
ІЕм	3,43	0,81	5	1	4,07**
ЕЕм	3,43	1,4	4,18	1,4	1,43
Ем	6,86	1,62	9,18	2,09	3,01**
ЕЗ	21,76	4,93	25,09	6,41	1,47
Щ	5,14	1,06	5,55	0,69	1,29
ОВ	21,57	8,21	20,82	5,86	0,3
ОП	12,1	8,83	14,18	6,68	0,75
ОБМ	33,67	7,26	35	8,43	0,44
Групи за типами ЕЗ	Саморегулятивний (n=14)		Емпатійний (n=14)		
ІЕк	3,14	1,51	3,43	1,09	0,57
ЕЕк	3,07	1,14	3,43	1,7	0,65
Ек	6,21	1,93	6,86	2,07	0,85
ІС	4,79	1,19	2,93	1,07	4,34**
ЕС	4,93	1,14	3,43	1,91	2,49*
С	9,71	1,73	6,36	2,17	4,49**
ІЕм	3,79	1,31	4,5	1,16	1,53
ЕЕм	3,86	1,41	4,29	1,2	0,87
Ем	7,64	2,1	8,79	1,63	1,61
ЕЗ	23,57	4,89	22	5,23	0,82
Щ	5,5	0,65	5,07	0,62	1,79
ОВ	13,36	5,36	16,29	5,59	1,41
ОП	17,07	6,63	13,93	6,12	1,3
ОБМ	30,43	8,51	30,21	6,61	0,07

Групи за типами ЕЗ	Само-регулятивний (n=14)		Експресивно-емпатійний (n=11)		t
	х	σ	х	σ	
ІЕк	3,14	1,51	4,64	1,21	2,75**
ЕЕк	3,07	1,14	4,55	1,04	3,37**
Ек	6,21	1,93	9,18	2,09	3,59**
ІС	4,79	1,19	2,45	1,29	4,54**
ЕС	4,93	1,14	4,27	1,42	1,24
С	9,71	1,73	6,73	2,41	3,34**
ІЕм	3,79	1,31	5	1	2,63*
ЕЕм	3,86	1,41	4,18	1,4	0,57
Ем	7,64	2,1	9,18	2,09	1,82
ЕЗ	23,57	4,89	25,09	6,41	0,65
Щ	5,5	0,65	5,55	0,69	0,17
ОВ	13,36	5,36	20,82	5,86	3,24**
ОП	17,07	6,63	14,18	6,68	1,08
ОБМ	30,43	8,51	35	8,43	1,34
Групи за типами ЕЗ	Емпатійний (n=14)		Експресивно-емпатійний (n=11)		t
	х	σ	х	σ	
ІЕк	3,43	1,09	4,64	1,21	2,57*
ЕЕк	3,43	1,7	4,55	1,04	2,02*
Ек	6,86	2,07	9,18	2,09	2,76**
ІС	2,93	1,07	2,45	1,29	0,98
ЕС	3,43	1,91	4,27	1,42	1,27
С	6,36	2,17	6,73	2,41	0,4
ІЕм	4,5	1,16	5	1	1,16
ЕЕм	4,29	1,2	4,18	1,4	0,2
Ем	8,79	1,63	9,18	2,09	0,52
ЕЗ	22	5,23	25,09	6,41	1,29
Щ	5,07	0,62	5,55	0,69	1,78
ОВ	16,29	5,59	20,82	5,86	1,95
ОП	13,93	6,12	14,18	6,68	0,1
ОБМ	30,21	6,61	35	8,43	1,53

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

По-шосте, статистично достовірні відмінності спостерігаються також між експресивним та експресивно-емпатійним типом за показниками: інтроемпатії ІЕм, де  $t=4,07$ ,  $p<0,01$ ; емпатії Ем, де  $t=3,01$ ,  $p<0,01$ .

Означені дані у цій частині роботи показують, що виявлені відмінності між діагностованими показниками у групах вірогідно є природньо закономірними. Це дає підставу стверджувати про певну детермінанту схильності до обману, в першу чергу – за різними показниками емоційної зрілості. Але для того, щоб це підтвердити чи спростувати, необхідно провести більш поглиблений статистичний аналіз з визначення структури таких взаємозв'язків – як між показниками у виділених нами групах, так і за загальною вибіркою.

### 3.2.3 Поглиблений статистичний аналіз зв'язків показників емоційної зрілості та схильності до обману з урахуванням статі, майбутньої професії та рівня схильності до обману

Спираючись на попередні дані, ми припустили наступне. Якщо отримані результати відносно показників, по яких підтверджені статистично достовірні відмінності у виділених групах, піддати більш глибокому аналізу з метою виявлення між ними зв'язків, то це дозволить обирати їх як такі, що можуть бути певною мірою прогностичними при оцінці схильності людини до обману. Саме тому для цієї роботи ми обрали в якості статистичного дослідження кореляційний, дисперсійний та факторний аналізи.

В цьому напрямку виконаний кореляційний аналіз по загальній вибірці, спрямований на виявлення найбільш суттєвих взаємозв'язків провідних властивостей емоційної зрілості з даними поліграфних досліджень на предмет схильності до обману, що поданий в таблиці 3.9. В даній кореляційній структурі, як видно з таблиці 3.9, найбільшою кількістю зв'язків володіє інтегративний параметр схильності до обману ОБМ, який досить тісно ( $p<0,01$ ) пов'язаний з показниками, що визначають емоційну зрілість (ЕЗ,  $r=0,644$ ) та її компоненти: емоційну експресивність (Ек,  $r=0,647$ ), емоційну саморегуляцію (С,  $r=0,363$ ) та емпатію (Ем,  $r=0,489$ ).

Також тісні кореляційні зв'язки ( $p<0,01$ ) цього показника ОБМ спостерігаються з підшкалами вищезазначених компонентів емоційної зрілості, що характеризують ознаки інтроекспресивності (ІЕк,  $r=0,528$ ), екстраекспресивності (ЕЕк,  $r=0,525$ ),

Таблиця 3.9  
Кореляційні взаємозв'язки показників емоційної зрілості і схильності до обману (загальна вибірка, n=70)

П-ки	ІЕк	ЕЕк	Ек	ІС	ЕС	С	ІЕм
ІЕк	1						
ЕЕк	0,323**	1					
Ек	0,803**	0,823**	1				
ІС				1			
ЕС	0,283*	0,357**	0,394**	0,277*	1		
С			0,249*	0,752**	0,841**	1	
ІЕм	0,331**	0,283*	0,377**		0,313**	0,298*	1
ЕЕм		0,414**	0,334**		0,563**	0,476**	0,279*
Ем	0,281*	0,437**	0,444**		0,551**	0,486**	0,791**
ЕЗ	0,544**	0,631**	0,723**	0,415**	0,785**	0,772**	0,617**
Щ							
ОВ			0,252*				
ОП	0,298*	0,337**	0,391**	0,328**	0,386**	0,449**	
ОБМ	0,528**	0,525**	0,647**		0,453**	0,363**	0,321**
П-ки	ЕЕм	Ем	ЕЗ	Щ	ОВ	ОП	ОБМ
ІЕк							
ЕЕк							
Ек							
ІС							
ЕС							
С							
ІЕм							
ЕЕм	1						
Ем	0,809**	1					
ЕЗ	0,690**	0,818**	1				
Щ				1			
ОВ					1		
ОП	0,370**	0,378**	0,530**		-0,509**	1	
ОБМ	0,458**	0,489**	0,644**		0,509**	0,482**	1

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

екстрасаморегуляції (ЕС,  $r=0,453$ ), інтроемпатії (ІЕм,  $r=0,321$ ) та екстраемпатії (ЕЕм,  $r=0,458$ ). Як видно з таблиці 3.9, значимі кореляції ( $p<0,01$ ) спостерігаються також між показником ОБМ та показниками схильності до обману ОВ ( $r=0,509$ ) та ОП ( $r=0,482$ ).

Так само в загальній вибірці (таблиця 3.9) провідні позиції за кореляційними зв'язками ( $p<0,01$ ) має показник схильності до прихованого обману ОП. По-перше, з показниками, що визначають емоційну зрілість (ЕЗ,  $r=0,530$ ) та її компонентами: емоційною експресивністю (Ек,  $r=0,391$ ), емоційною саморегуляцією (С,  $r=0,449$ ) та емпатією (Ем,  $r=0,378$ ). По-друге, в цій структурі також спостерігаємо кореляційні зв'язки показника, який відображає схильність до прихованого обману ОП з підшкалами вищезазначених компонентів емоційної зрілості, що характеризують ознаки інтроекспресивності (ІЕк,  $r=0,298$ ,  $p<0,05$ ), екстраекспресивності (ЕЕк,  $r=0,337$ ,  $p<0,01$ ), інтросаморегуляції (ІС,  $r=0,328$ ,  $p<0,01$ ) екстрасаморегуляції (ЕС,  $r=0,386$ ,  $p<0,01$ ) та екстраемпатії (ЕЕм,  $r=0,370$ ,  $p<0,01$ ).

Як бачимо, значимі кореляції ( $p<0,01$ ) спостерігаються також між показником, що характеризує схильність до прихованого обману ОП, та даними схильності до вербального обману ОВ ( $r=-0,509$ ) і загального обману ОБМ ( $r=0,482$ ).

Найбільшою кількістю зв'язків серед показників емоційної зрілості загальної вибірки володіє інтегративний параметр емоційної зрілості ЕЗ (таблиця 3.9), який досить тісно ( $p<0,01$ ) пов'язаний з показниками, що визначають емоційну експресивність (Ек,  $r=0,723$ ), емоційну саморегуляцію (С,  $r=0,772$ ) та емпатію (Ем,  $r=0,818$ ), а також з підшкалами, що характеризують ознаки інтроекспресивності (ІЕк,  $r=0,544$ ), екстраекспресивності (ЕЕк,  $r=0,631$ ), інтросаморегуляції (ІС,  $r=0,415$ ), екстрасаморегуляції (ЕС,  $r=0,785$ ), інтроемпатії (ІЕм,  $r=0,617$ ) та екстраемпатії (ЕЕм,  $r=0,690$ ). Слід відзначити, що значимі кореляційні зв'язки ( $p<0,01$ ) спостерігаються також між компонентами емоційної зрілості ЕЗ: показником експресивності Ек та її ознаками – інтроекспресивністю (ІЕк,  $r=0,803$ ) та екстраекспресивністю (ЕЕк,  $r=0,823$ ); показником саморегуляції С та її ознаками – інтросаморегуляцією (ІС,  $r=0,752$ ) та екстрасаморегуляцією (ЕС,  $r=0,841$ ); показником емпатії Ем та також її ознаками – інтроемпатією (ІЕм,  $r=0,791$ ) та екстраемпатією (ЕЕм,  $r=0,809$ ). Як видно з таблиці 3.9, значимі кореляції ( $p<0,01$ ) спостерігаються також між показником емоційної зрілості ЕЗ та показниками схильності до прихованого обману ОП ( $r=0,530$ ) та загального обману ОБМ ( $r=0,644$ ).

Вищевказані дані засвідчують наявність зв'язку між компонентами емоційної зрілості та показниками схильності до об-

ману. Характер цього зв'язку вказує на особливу роль, що прослідковується в ознаках схильності до загального обману ОБМ, показника емоційної зрілості ЕЗ,  $r=0,644$  та його компонентів: емоційної експресивності Ек,  $r=0,647$ , емоційної саморегуляції С,  $r=0,363$ , та емпатії Ем,  $r=0,489$ . Також у вибірці необхідно відзначити не менш важливу роль, що відіграють в ознаках схильності до прихованого обману ОП всі вищевказані компоненти емоційної зрілості та безпосередньо інтегральний показник емоційної зрілості ЕЗ.

Отже, отримані результати кореляційного аналізу висвітили тенденцію інтегрального показника емоційної зрілості та його компонентів, які можуть детермінувати як схильність до загального рівня обману особистості, так і схильність до прихованого обману. Для того, щоб більш чітко визначити останні, ми провели факторний аналіз у загальній вибірці (таблиця 3.10).

Таблиця 3.10

Результати факторного аналізу показників емоційної зрілості й схильності до обману юнаків (загальна вибірка випробовуваних)

П-к	Факторне навантаження	Чинник; % від загальної дисперсії	П-к	Факторне навантаження
Ек	0,941	F1. Експресивності		
ІЕк	0,831	26,20 %		
ОБМ	0,723			
ЕЕк	0,703			
Ем	0,942	F2. Емпатії		
ІЕм	0,759	22,91 %		
ЕЕм	0,748			
ЕЗ	0,616			
С	0,933	F3. Саморегуляції		
ІС	0,834	20,30 %		
ЕС	0,677			
ОВ	0,939	F4. Прихованого та вербального обману	ОП	-0,717
		11,63 %		

Примітка: Метод обертання – Варимакс з нормалізацією Кайзера (6 ітерацій).



Як показали результати цього дослідження, до першого однополюсного фактору (F1) експресивності (26,20 %) увійшли: показник експресивності Ек та ознаки, що відображують виразність як особистісного, так і міжособистісного рівнів його прояву (ІЕк, ЕЕк); інтегральний показник загального обману – ОБМ. На наш погляд, цей фактор відображає пріоритетну роль експресивності та її вплив на схильність особистості до обману.

Другий однополюсний фактор (F2) емпатії (22,91 %) навантажений таким показником, як емпатія Ем, та її ознаками — ІЕМ, ЕЕМ, а також показником загального рівня емоційної зрілості. Так, цей фактор може відображати пріоритетну роль емпатії та її вплив на становлення та розвиток емоційної зрілості цієї вибірки.

Що ж стосується складу третього однополюсного фактору (F3) саморегуляції (20,30 %), то до нього увійшли показник саморегуляції С та ознаки, що відображають виразність як особистісного, так і міжособистісного рівнів його прояву (ІС, ЕС).

Четвертий двополюсний фактор (F4) прихованого та вербального обману (11,63 %) навантажений, з одного боку, таким показником, як обман вербальний ОВ, а з іншого – показником, який характеризує схильність до прихованого обману ОП.

Нагадаємо, що в попередньому підрозділі аналіз даних дозволив нам виявити статистично достовірні відмінності в групах, сформованих відносно напрямку підготовки спеціалістів за двома показниками – ОВ та ОП, які характеризують схильність до обману. Подальший поглиблений статистичний аналіз вищевказаних п'яти груп (історія, психологія, фізика, судноводіння, образотворче мистецтво) ми вважали доцільним провести за допомогою дисперсійного аналізу (таблиця 3.11), який також підтвердив вищезазначені результати.

Таблиця 3.11

Результати дисперсійного аналізу показників емоційної зрілості і схильності до обману юнаків відносно напрямку підготовки спеціалістів (спеціалізації)

П-к		Сума квадратів	ст. св.	Середній квадрат	F	Знач.
ІЕк	Між групами	3,808	4	0,952	0,515	0,725
	В середині групи	120,192	65	1,849		
	Разом	124,000	69			
ЕЕк	Між групами	1,676	4	0,419	0,202	0,936
	В середині групи	134,667	65	2,072		
	Разом	136,343	69			

Ек	Між групами	7,485	4	1,871	0,361	0,835
	В середині групи	336,858	65	5,182		
	Разом	344,343	69			
ІС	Між групами	5,093	4	1,273	0,655	0,625
	В середині групи	126,279	65	1,943		
	Разом	131,371	69			
ЕС	Між групами	6,506	4	1,627	0,560	0,692
	В середині групи	188,694	65	2,903		
	Разом	195,200	69			
С	Між групами	20,496	4	5,124	0,843	0,503
	В середині групи	394,876	65	6,075		
	Разом	415,371	69			
ІЕМ	Між групами	6,677	4	1,669	1,032	0,397
	В середині групи	105,094	65	1,617		
	Разом	111,771	69			
ЕЕМ	Між групами	2,358	4	0,589	0,323	0,862
	В середині групи	118,728	65	1,827		
	Разом	121,086	69			
ЕМ	Між групами	13,368	4	3,342	0,764	0,553
	В середині групи	284,404	65	4,375		
	Разом	297,771	69			
ЕЗ	Між групами	91,282	4	22,821	0,833	0,509
	В середині групи	1780,661	65	27,395		
	Разом	1871,943	69			
Щ	Між групами	0,834	4	0,208	0,301	0,876
	В середині групи	45,009	65	0,692		
	Разом	45,843	69			
ОВ	Між групами	537,137	4	134,284	2,605	0,044
	В середині групи	3350,348	65	51,544		
	Разом	3887,486	69			
ОП	Між групами	671,143	4	167,786	3,538	0,011
	В середині групи	3082,642	65	47,425		
	Разом	3753,786	69			
ОБМ	Між групами	284,973	4	71,243	1,336	0,266
	В середині групи	3466,870	65	53,336		
	Разом	3751,843	69			

Так, дисперсійний міжгруповий аналіз у п'яти групах, сформованих відносно напрямку підготовки спеціалістів (історія, психологія, фізика, судноводіння, образотворче мистецтво), виявив показники, що виступають як такі, що впливають (незалежні перемінні) – в нашому випадку це показник вербального обману ОВ ( $F=2,605$ ) та прихованого обману ОП ( $F=3,538$ ). Згідно з результатами дисперсійного аналізу, інші показники є залежними, тобто піддані впливу показників ОВ та ОП.

Отже, проведений попередній статистичний аналіз дозволив виявити наявність статистично достовірних розходжень у прояві емоційної зрілості та її компонентів у групах високого, середнього та низького рівнів схильності до обману за інтегративним показником ОБМ. При цьому спостерігається збіжність рівнів схильності до обману і виразності емоційної зрілості у представників вищевказаних груп згідно з інтегральними показниками схильності до обману ОБМ та емоційної зрілості ЕЗ. Подальший аналіз у трьох вищевказаних групах [95] проводився за допомогою кореляційного та факторного аналізів. Розгляд взаємозв'язків показників емоційної зрілості з даними схильності до обману дозволив знайти значущі кореляції в групі з «високим» рівнем схильності до обману. В цій кореляційній структурі найбільшою кількістю зв'язків володіє інтегральний показник емоційної зрілості ЕЗ (таблиця 3.12).

Таблиця 3.12

Кореляційні взаємозв'язки показників емоційної зрілості та схильності до обману в групі з «високим» рівнем схильності до загального обману ( $n=12$ )

П-ки	ІЕк	ЕЕк	Ек	ІС	ЕС	С	ІЕм
ІЕк	1	-0,066	0,866**				
ЕЕк		1					
Ек			1				
ІС				1		0,924**	
ЕС					1	0,832**	
С						1	
ІЕм							1
ЕЕм							
Ем							
ЕЗ							
Щ							

ОВ							
ОП							
ОБМ							
П-ки	ЕЕм	Ем	ЕЗ	Щ	ОВ	ОП	ОБМ
ІЕк							
ЕЕк						0,620*	
Ек							
ІС			0,817**				
ЕС							-0,698*
С			0,738**				-0,655*
ІЕм		0,956**	0,576*				
ЕЕм	1	0,747**					
Ем		1	0,635*				
ЕЗ			1				
Щ				1			
ОВ					1	-0,975**	
ОП						1	
ОБМ							1

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

Так, відзначаються кореляційні відношення інтегративного параметра ЕЗ з показниками: інтроекспресивності ІС ( $r=0,817$ ,  $p < 0,01$ ); саморегуляції С ( $r=0,738$ ,  $p < 0,01$ ); ознакою інтроемпатії ІЕм ( $r=0,576$ ,  $p < 0,05$ ); показником емпатії Ем ( $r=0,635$ ,  $p < 0,05$ ). Також в цій групі спостерігаються значущі кореляції ( $p < 0,01$ ) між показником саморегуляції С та її ознаками – інтросаморегуляцією ІС ( $r=0,924$ ) і екстрасаморегуляцією ЕС ( $r=0,832$ ). Схожа ситуація в цій групі і з показником емпатії Ем та її ознаками – інтроемпатією ІЕм ( $r=0,956$ ,  $p < 0,01$ ) та екстраемпатією ЕЕм ( $r=0,747$ ,  $p < 0,01$ ), у т.ч. значущі кореляції в групі з «високим» рівнем схильності до загального обману між показником експресивності Ек та ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,866$ ,  $p < 0,01$ ).

Що ж стосується показників схильності до обману в групі з високим рівнем ОБМ, то значущі кореляції спостерігаються між по-

казником ОП та: ознакою ЕЕк ( $r=0,620$ ,  $p<0,05$ ); показником схильності до вербального обману ОВ ( $r=-0,975$ ,  $p<0,01$ ). Також в цій групі спостерігаються значущі кореляції між інтегральним показником схильності до обману ОБМ та ознакою ЕС ( $r=-0,698$ ,  $p<0,05$ ) і показником С ( $r=-0,655$ ,  $p<0,05$ ).

Як свідчать ці дані, в групі з високим рівнем схильності до загального обману спостерігається зв'язок між компонентами емоційної зрілості та показниками схильності до обману. Характер цього зв'язку може вказувати на особливу роль (обернена пропорційна залежність), що відіграє в ознаках схильності до загального обману рівень емоційної саморегуляції, а особливо така її ознака, що характеризує здібність впливати на поведінку інших людей, володіння засобами прямого та опосередкованого впливу на співрозмовника (екстрасаморегуляція ЕС). Також у цій групі необхідно відзначити не менш важливу роль, що відіграє в ознаках схильності до прихованого обману компонент емоційної експресивності, особливо такої її ознаки, що характеризує вміння передавати емоції в міміці, жестах, позах, рухах, проявляючи свій емоційний стан у спілкуванні (екстраекспресивність ЕЕк).

Факторний аналіз, проведений в цій групі, підтверджує попередні результати (таблиця 3.13).

Так, до першого двополюсного фактору (F1) «саморегуляції» (27,71 %), з одного боку, увійшли: показник саморегуляції С і ознаки, що відображують виразність як особистісного, так і міжособистісного рівнів його прояву, та інтегральний показник ЕЗ. На іншому боці цього фактору розташований показник, що характеризує загальну схильність до обману (ОБМ  $-0,797$ ), від'ємний знак за яким вказує на його зворотній зв'язок з F1. На наш погляд, F1 відображає пріоритетну роль саморегуляції та її вплив на становлення емоційної зрілості. При цьому спостерігається стримуюча роль саморегуляції при формуванні та прояві обману. Другий однополісний фактор (F2) «емпатії» (23,94 %) навантажений таким показником, як емпатія Ем та її ознаками ІЕм, ЕЕм, передаючи зміст ознак емоційної емпатії. А ось до складу третього двополюсного фактору (F3) «екстраекспресивності та прихованого обману» (21,4 %) увійшли, з одного боку, ознаки екстраекспресивності ЕЕк та показник прихованого обману ОП, що може відображати пріоритетну роль першого та її вплив при формуванні схильності до прихованого обману. З іншого боку цього фактору – показник вербального обману, що свідчить про обернену пропорційну залежність від прихованого обману та екстраекспресивності особистості. Інакше кажучи, F3 відображає домінування вміння передавати емоції в міміці, жестах, позах, рухах при формуванні

прихованого обману особистості ОП в групі з «високим» рівнем схильності до обману, відзначаючи, що в разі визнання скоєного обману рівень прихованого зменшується. Четвертий однополюсний фактор (F4) «експресивності» (17,2 %) навантажений таким показником, як експресивність Ек, та основною ознакою мимовільних проявів емоцій в міміці, рухах та інтонації ІЕК у змісті емоційної експресивності.

Таблиця 3.13

Результати факторного аналізу показників емоційної зрілості і схильності до обману юнаків з «високим» рівнем схильності до загального обману

П-к	Факторне навантаження	Чинник; % від загальної дисперсії	П-к	Факторне навантаження
С	0,973	F1. Саморегуляції	ОБМ	-0,797
ЕС	0,880	27,71 %		
ІС	0,850			
ЕЗ	0,632			
Ем	0,987	F2. Емпатії		
ІЕм	0,932	23,94 %		
ЕЕм	0,761			
ОП	0,976	F3. Екстра-експресивності та прихованого обману	ОВ	-0,937
ЕЕк	0,664	21,40 %		
ІЕк	0,978	F4. Експресивності		
Ек	0,934	17,20 %		

Примітка: Метод обертання – Варимакс з нормалізацією Кайзера (6 ітерацій).

Щодо аналізу взаємозв'язків показників емоційної зрілості з даними схильності до обману в групі з «середнім» рівнем схильності до обману (таблиця 3.14), то в цій структурі найбільшою кількістю зв'язків володіє інтегральний показник емоційної зрілості ЕЗ, який корелює з такими показниками та ознаками: інтроекспресивністю ІЕК ( $r=0,340$ ,  $p<0,05$ ); екстраекспресивністю ЕЕк ( $r=0,441$ ,  $p<0,01$ ); експресивністю Ек ( $r=0,540$ ,  $p<0,01$ ); інтросаморегуляцією ІС ( $r=0,314$ ,  $p<0,05$ ), екстрасаморегуляцією ЕС ( $r=0,777$ ,  $p<0,01$ ); С ( $r=0,744$ ,  $p<0,01$ ); інтроемпатією

Таблиця 3.14

Кореляційні взаємозв'язки показників емоційної зрілості і схильності до обману в групі з «середнім» рівнем ОБМ (n = 47)

П-ки	ІЕк	ЕЕк	Ек	ІС	ЕС	С	ІЕМ
ІЕк	1		0,678**				
ЕЕк		1	0,776**				
Ек			1				
ІС				1		0,721**	
ЕС					1	0,767**	0,301*
С						1	
ІЕМ							1
ЕЕМ							
ЕМ							
ЕЗ							
Щ							
ОВ							
ОП							
ОБМ							
П-ки	ЕЕМ	ЕМ	ЕЗ	Щ	ОВ	ОП	ОБМ
ІЕк			0,340*				
ЕЕк			0,441**				
Ек			0,540**				
ІС			0,314*		-0,375**	0,414**	
ЕС	0,510**	0,515**	0,777**			0,389**	0,329*
С	0,348*	0,383**	0,744**		-0,346*	0,538**	
ІЕМ		0,794**	0,576**				
ЕЕМ	1	0,769**	0,620**				
ЕМ		1	0,765**				
ЕЗ			1			0,417**	
Щ				1			
ОВ					1	-0,816**	0,488**
ОП						1	
ОБМ							1

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

ІЕм ( $r=0,576$ ,  $p<0,01$ ); екстраемпатією ЕЕм ( $r=0,620$ ,  $p<0,01$ ); емпатією Ем ( $r=0,765$ ,  $p<0,01$ ); а також показником схильності до прихованого обману ОП ( $r=0,417$ ,  $p<0,01$ ).

У цій групі також спостерігаються значущі кореляції між показником емпатії Ем та її ознаками – інтроемпатії ІЕм ( $r=0,794$ ,  $p<0,01$ ) і екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,769$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,515$ ,  $p<0,01$ ); показником саморегуляції С ( $r=0,383$ ,  $p<0,01$ ). Аналогічна ситуація в цій групі і з показником саморегуляції С та її ознаками – інтросаморегуляції ІС ( $r=0,721$ ,  $p<0,01$ ) і екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,767$ ,  $p<0,01$ ). В тому числі значущі кореляції виявлені в групі з «середнім» рівнем схильності до загального обману між показником експресивності Ек та ознаками інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,678$ ,  $p<0,01$ ) і екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,776$ ,  $p<0,01$ ).

Що ж стосується показників схильності до обману в групі з «середнім» рівнем схильності до обману, то значущі кореляції спостерігаються між показником прихованого обману ОП та ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,414$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,389$ ,  $p<0,01$ ); показником саморегуляції С ( $r=0,538$ ,  $p<0,01$ ); інтегральним показником ЕЗ ( $r=0,417$ ,  $p<0,01$ ); показником схильності до вербального обману ОВ ( $r=-0,816$ ,  $p<0,01$ ). Також в цій групі спостерігаються значущі кореляції між інтегральним показником схильності до обману ОБМ та ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,329$ ,  $p<0,05$ ) і показником, що характеризує вербальний обман ОВ ( $r=0,488$ ,  $p<0,01$ ).

Як свідчать ці дані, в групі з «середнім» рівнем схильності до обману спостерігається зв'язок показника емоційної зрілості з усіма його компонентами, серед яких можна виділити емпатію (Ем ( $r=0,765$ ,  $p<0,01$ )). Що ж стосується зв'язку компонентів емоційної зрілості з показниками схильності до обману в цій групі, то слід зазначити, що характер цього зв'язку вказує на особливу роль, що відіграє в ознаках схильності до прихованого та загального обману компонент емоційної саморегуляції. Для спрощення опису отриманих кореляційних відносин (таблиця 3.15) було визначено факторну структуру, що відображає взаємозв'язки показників емоційної зрілості з особливостями схильності до обману обстежених. Так, в групі з «середнім» рівнем схильності до обману вона склалася із 4 факторів, які мають свою вагу в загальній дисперсії показників, що вивчаються (таблиця 3.15).

По-перше, слід зазначити, що в групі з «середнім» рівнем схильності до загального обману всі фактори однополюсові. Так, до першого фактору (F1) «домінуючої емпатії» (24 %) увійшли: показник емпатії «Ем» та ознаки, що відображують виразність



як особистісного – ІЕм, так і міжособового – ЕЕм рівнів його прояву, ознака екстрасаморегуляції – ЕС та інтегральний показник емоційної зрілості ЕЗ. На нашу думку, фактор «домінуючої емпатії» відображає пріоритетну роль емпатії та її вплив на становлення емоційної зрілості в цій групі. Також у цьому становленні та розвитку емоційної зрілості відіграє роль ознака екстрасаморегуляції. Другий фактор (F2) «саморегуляції» (22,92 %) навантажений таким показником, як саморегуляція С, та такою її ознакою, як інтросаморегуляція ІС. Також цей фактор включає показник, що характеризує прихований обман ОП.

Таблиця 3.15

Результати факторного аналізу показників емоційної зрілості і схильності до обману юнаків із «середнім» рівнем схильності до загального обману

Показник	Факторне навантаження	Чинник; % від загальної дисперсії
Ем	0,978	F1. Домінуючої емпатії
ІЕм	0,795	24 %
ЕЕм	0,731	
ЕЗ	0,713	
ЕС	0,511	
ОП	0,841	F2. Саморегуляції
С	0,819	22,92 %
ІС	0,754	
Ек	0,978	F3. Експресивності
ІЕк	0,751	18,18 %
ЕЕк	0,684	
ОБМ	0,888	F4. Обману загального та вербального
ОВ	0,627	12,81 %

Примітка: Метод обертання – Варимакс з нормалізацією Кайзера (6 ітерацій).

Вищевказане дозволяє припустити, що фактор «саморегуляції» відображає домінування здатності стримувати занад

Таблиця 3.16

Кореляційні взаємозв'язки показників емоційної зрілості і схильності до обману в групі з «низьким» рівнем схильності до загального обману (n=11)

П-ки	ІЕк	ЕЕк	Ек	ІС	ЕС	С	ІЕм
ІЕк	1		0,624*				
ЕЕк		1	0,728*				
Ек			1				
ІС				1	0,721*	0,882**	
ЕС					1	0,962**	
С						1	
ІЕм							1
ЕЕм							
Ем							
ЕЗ							
Щ							
ОВ							
ОП							
ОБМ							
П-ки	ЕЕм	Ем	ЕЗ	Щ	ОВ	ОП	ОБМ
ІЕк							
ЕЕк						0,642*	0,657*
Ек							
ІС	0,766**	0,741**	0,801**				
ЕС			0,800**				
С	0,682*	0,611*	0,857**				
ІЕм							
ЕЕм	1	0,928**	0,836**				0,821**
Ем		1	0,865**		0,647*		0,800**
ЕЗ			1				0,676*
Щ				1	-0,624*		
ОВ					1		
ОП						1	
ОБМ							1

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

то сильні, небажані емоційні прояви, володіння прийомами стабілізації та тонізації свого емоційного стану відповідно до ситуації та доцільності при формуванні прихованого обману собистості в групі із «середнім» рівнем схильності до обману. Що ж стосується складу третього фактору (F3) «експресивності» (18,18 %), то до нього увійшли як показник загальної експресивності Ек, так і її ознаки – інтроекспресивність ІЕк та екстраекспресивність ЕЕк. Четвертий фактор (F4) «обману загального та вербального» (12,81 %) навантажений такими показниками, як обман загальний ОБМ та обман вербальний ОВ, що відображають домінування обману, який характеризується визнанням скоєного раніше обману при формуванні загального рівня обману особистості в групі з «середнім» рівнем схильності до загального обману.

Щодо аналізу взаємозв'язків показників емоційної зрілості з даними схильності до обману в групі з «низьким» рівнем схильності до загального обману (таблиця 3.16), в цій структурі найбільшою кількістю зв'язків володіє інтегральний показник емоційної зрілості ЕЗ, що корелює з такими показниками та ознаками: інтросаморегуляцією ІС ( $r=0,801$ ,  $p<0,01$ ), екстрасаморегуляцією ЕС ( $r=0,800$ ,  $p<0,01$ ); саморегуляцією С ( $r=0,857$ ,  $p<0,01$ ); екстраемпатією ЕЕм ( $r=0,836$ ,  $p<0,01$ ); емпатією Ем ( $r=0,865$ ,  $p<0,01$ ); а також інтегральним показником схильності до обману ОБМ ( $r=0,676$ ,  $p<0,05$ ). У цій групі спостерігаються значущі кореляції між показником емпатії «Ем» та ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,928$ ,  $p<0,01$ ), а також показником саморегуляції С ( $r=0,611$ ,  $p<0,05$ ) і ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,741$ ,  $p<0,01$ ). Аналогічна ситуація в цій групі і з показником саморегуляції С та її ознаками: інтросаморегуляцією ІС ( $r=0,882$ ,  $p<0,01$ ) і екстрасаморегуляцією ЕС ( $r=0,962$ ,  $p<0,01$ ). В т.ч. спостерігаються значущі кореляції в групі з «низьким» рівнем схильності до загального обману між показником експресивності Ек та ознаками інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,624$ ,  $p<0,05$ ) і екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,728$ ,  $p<0,05$ ).

Що ж стосується показників схильності до обману в групі з «низьким» рівнем схильності до загального обману, то значущі кореляції спостерігаються між показником, що характеризує прихований обман ОП та ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,642$ ,  $p<0,05$ ) та між показником вербального обману ОВ і показником емпатії Ем ( $r=0,647$ ,  $p<0,05$ ). Також у цій групі виявлені значущі кореляції між інтегральним показником схильності до обману ОБМ та інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ ( $r=0,676$ ,  $p<0,05$ ); показником емпатії Ем ( $r=0,800$ ,  $p<0,01$ ); озна-

кою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,821$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,657$ ,  $p<0,05$ ). Факторний аналіз дозволяє уточнити вищевказані зв'язки (таблиця 3.17).

Таблиця 3.17

Результати факторного аналізу показників емоційної зрілості і схильності до обману юнаків з «низьким» рівнем схильності до загального обману

Показник	Факторне навантаження	Чинник; % від загальної дисперсії
С	0,974	F1. Саморегуляції
ЕС	0,969	28,99 %
ІС	0,805	
ЕЗ	0,785	
ОВ	0,857	F2. Обману загального, вербального та емпатії
Ем	0,799	24,73 %
ОБМ	0,710	
ЕЕм	0,693	
ЕЕк	0,897	F3. Екстраекспресивності та прихованого обману
ОП	0,876	21,45 %
ІЕк	0,929	F4. Експресивності
Ек	0,782	17,41 %
ІЕм	0,649	

Примітка: Метод обертання – Варимакс з нормалізацією Кайзера (6 ітерацій).

Як бачимо, в групі з низьким рівнем схильності до загального обману всі фактори однополюсові. Так, аналіз факторної структури показав, що показник саморегуляції С тісно інтегрується із такими підшкалами, як екстрасаморегуляція ЕС і інтросаморегуляція ІС, а також загальним показником емоційної зрілості (ЕЗ) у перший фактор (F1) «саморегуляції» (28,99%). Останній, на наш погляд, відображає пріоритетну роль саморегуляції у становленні емоційної зрілості особистості в цій групі. Другий фактор (F2) (24,73%)

представлений показниками, що характеризують емпатію (емпатія Ем, екстраемпатія ЕЕм) та схильність до обману (вербального ОВ, загального ОБМ). Це може бути проінтерпретовано як пріоритетність в цій групі з «низьким» рівнем схильності до загального обману, домінування здатності адекватно використовувати емпатійні здібності як засіб регуляції відносин у спілкуванні.

До третього фактору (F3) «екстраекспресивності та прихованого обману» (21,45%) увійшли, з одного боку, ознаки екстраекспресивності ЕЕк та показник прихованого обману ОП, що може відображати пріоритетну роль першого та її вплив при формуванні схильності до прихованого обману. Інакше кажучи, цей фактор відображає домінування вміння передавати емоції в міміці, жестах, позах, рухах (екстраекспресивності ЕЕк) при формуванні прихованого обману особистості ОП в групі з «низьким» рівнем схильності до обману. Четвертий фактор (F4) «експресивності» (17,41%) навантажений таким показником, як експресивність Ек та ознаками мимовільних проявів емоцій в міміці, рухах та інтонації (інтроекспресивності ІЕк) і вмінні залучати експресивні засоби вираження емоцій у спілкуванні, навмисно та цілеспрямовано виражаючи емоційний стан (екстраекспресивності ЕЕк). Це, в свою чергу, свідчить про вплив зазначених ознак при формуванні загального рівня експресивності.

### 3.2.4 Специфіка взаємозв'язку показників схильності до обману в осіб, що мають різні типи емоційної зрілості

У попередньому підрозділі був проведений міжгруповий факторний аналіз, який показав, що в залежності від рівня схильності до обману в групах з різним рівнем ОБМ відбуваються зміни в домінуванні того чи іншого компоненту емоційної зрілості. Так, в групі з «високим» рівнем схильності до обману спостерігається переважання емоційної саморегуляції (С) в структурі досліджуваних показників та її стримуюча роль при формуванні та прояві загального обману. У групі з «середнім» рівнем схильності до обману спостерігається домінування емоційної емпатійності, а в групі з «низьким» рівнем ОБМ – комплекс показників саморегуляції, схильності до обману і емпатії. Виходячи з отриманих результатів, передбачається, що існує взаємозв'язок між розвитком компонентів емоційної зрілості та схильністю до обману.

Для цієї роботи ми обрали кореляційний аналіз за типами емоційної зрілості, тому що, як нами розглядалося в розділі 2.3, становлення того чи іншого типу емоційної зрілості обумовлено

перевагою однієї з емоційних властивостей – емоційної саморегуляції, емоційної експресивності чи емпатії. Так, у вибірці є представники чотирьох типів емоційної зрілості, а саме: експресивно-го, саморегулятивного, емпатійного і експресивно-емпатійного.

В цьому плані кореляційний аналіз, представлений в таблиці 3.18, виконаний за емпатійним типом емоційної зрілості особистості та спрямований на виявлення найбільш суттєвих взаємозв'язків провідних властивостей емоційної зрілості з даними поліграфічних досліджень на предмет схильності до обману.

Так, розгляд взаємозв'язків між показниками емоційної зрілості та схильності до обману показав, що у цій структурі найбільшою кількістю зв'язків володіє інтегральний показник схильності до обману ОБМ, який корелює з ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,684$ ,  $p<0,01$ ) і показником експресивності Ек ( $r=0,615$ ,  $p<0,05$ ); ознакою екстрасаморегуляції С ( $r=0,875$ ,  $p<0,01$ ) і показником саморегуляції С ( $r=0,745$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,591$ ,  $p<0,05$ ) і показником емпатії Ем ( $r=0,699$ ,  $p<0,01$ ); інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ ( $r=0,769$ ,  $p<0,01$ ) і показником схильності до прихованого обману ОП ( $r=0,616$ ,  $p<0,05$ ). Також у цій групі провідні позиції за зв'язками є у показника, що відображає схильність до прихованого обману ОП, який корелює з ознакою екстра-саморегуляції ЕС ( $r=0,575$ ,  $p<0,05$ ) і показником саморегуляції С ( $r=0,581$ ,  $p<0,05$ ); ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,535$ ,  $p<0,05$ ) і показником емпатії Ем ( $r=0,570$ ,  $p<0,05$ ); а також інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ ( $r=0,547$ ,  $p<0,05$ ).

Що ж стосується показників, які відображають емоційну зрілість за емпатійним типом, то на другому місці, тобто після показника загального обману ОБМ за кількістю зв'язків, знаходиться інтегральний показник емоційної зрілості ЕЗ, який корелює з ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,728$ ,  $p<0,01$ ); показником експресивності Ек ( $r=0,852$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстра-саморегуляції ЕС ( $r=0,877$ ,  $p<0,01$ ); показником саморегуляції С ( $r=0,894$ ,  $p<0,01$ ); ознакою інтроемпатії ІЕм ( $r=0,747$ ,  $p<0,01$ ) та екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,549$ ,  $p<0,05$ ); показником емпатії Ем ( $r=0,940$ ,  $p<0,01$ ).

Також у цій групі спостерігаються провідні позиції за зв'язками у показника емпатії Ем, що корелює з інтроемпатією ІЕм ( $r=0,673$ ,  $p<0,01$ ), екстраемпатією ЕЕм ( $r=0,702$ ,  $p<0,01$ ), екстрасаморегуляцією ЕС ( $r=0,800$ ,  $p<0,01$ ), саморегуляцією С ( $r=0,830$ ,  $p<0,01$ ), екстраекспресивністю ЕЕк ( $r=0,649$ ,  $p<0,05$ ), експресивністю Ек ( $r=0,722$ ,  $p<0,01$ ). В тому числі існують кореляційні зв'язки між показником саморегуляції С та екстрасаморегуляції

Таблиця 3.18

Кореляційні взаємозв'язки показників емоційної зрілості і схильності до обману в групі з емпатійним типом емоційної зрілості (n=14)

П-ки	ІЕк	ЕЕк	Ек	ІС	ЕС	С	ІЕм
ІЕк	1		0,575*				0,730**
ЕЕк		1	0,851**		0,604*		
Ек			1		0,678**	0,560*	0,705**
ІС				1			
ЕС					1	0,870**	
С						1	0,626*
ІЕм							1
ЕЕм							
Ем							
ЕЗ							
Щ							
ОВ							
ОП							
ОБМ							
П-ки	ЕЕм	Ем	ЕЗ	Щ	ОВ	ОП	ОБМ
ІЕк							
ЕЕк		0,649*	0,728**				0,684**
Ек		0,722**	0,852**				0,615*
ІС							
ЕС	0,611*	0,800**	0,877**			0,575*	0,875**
С		0,830**	0,894**			0,581*	0,745**
ІЕм		0,673**	0,747**				
ЕЕм	1	0,702**	0,549*			0,535*	0,591*
Ем		1	0,940**			0,570*	0,699**
ЕЗ			1			0,574*	0,769**
Щ				1			
ОВ					1		
ОП						1	0,616*
ОБМ							1

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

ЕС ( $r=0,870$ ,  $p<0,01$ ), між показником експресивності Ек та її ознаками: інтроекспресивністю ІЕк ( $r=0,575$ ,  $p<0,05$ ) та екстраекспресивністю ЕЕк ( $r=0,851$ ,  $p<0,01$ ) та ін. (таблиця 3.18). Виходячи з наявності кореляційних зв'язків, у цій структурі спостерігаються дуже високі взаємозв'язки показників схильності до обману з показниками емоційної зрілості. Узагальнюючи ці результати, можна говорити про дуже велику ймовірнісну оцінку схильності емпатійного типу до обману.

Відносно експресивного типу (таблиця 3.19), отримані дані дозволяють стверджувати, що в цій структурі найбільшою кількістю зв'язків володіє інтегральний показник емоційної зрілості ЕЗ, який корелює з ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,578$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,631$ ,  $p<0,01$ ); показником експресивності Ек ( $r=0,777$ ,  $p<0,01$ ); ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,445$ ,  $p<0,05$ ); ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,800$ ,  $p<0,01$ ); показником саморегуляції С ( $r=0,820$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,704$ ,  $p<0,05$ ); показником емпатії Ем ( $r=0,803$ ,  $p<0,01$ ). Також у цій групі провідні позиції за кореляційними зв'язками є у показника, що відображає здатність розуміти емоційний стан оточуючих та адекватно використовувати ці вміння у взаємодії з людьми – емпатії Ем та ознакою інтроемпатії ІЕм ( $r=0,505$ ,  $p<0,05$ ), ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,866$ ,  $p<0,01$ ), ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,595$ ,  $p<0,01$ ), показником саморегуляції С ( $r=0,535$ ,  $p<0,05$ ), показником експресивності Ек ( $r=0,492$ ,  $p<0,05$ ). У тому числі значущі кореляції спостерігаються між показником саморегуляції С та її ознаками: інтросаморегуляції ІС ( $r=0,702$ ,  $p<0,01$ ), екстрасаморегуляції ЕЕк ( $r=0,864$ ,  $p<0,01$ ). Аналогічна ситуація спостерігається за показником експресивності Ек та її ознаками: інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,737$ ,  $p<0,01$ ), екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,827$ ,  $p<0,01$ ).

Що ж стосується показників схильності до обману за експресивним типом, то на другому місці після показника емоційної зрілості ЕЗ за кількістю зв'язків знаходиться інтегральний показник схильності до обману ОБМ, який корелює з ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,618$ ,  $p<0,01$ ), екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,530$ ,  $p<0,05$ ), показником експресивності Ек ( $r=0,725$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,615$ ,  $p<0,01$ ), показником емпатії Ем ( $r=0,671$ ,  $p<0,01$ ); інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ ( $r=0,660$ ,  $p<0,01$ ) і показником схильності до прихованого обману ОП ( $r=0,493$ ,  $p<0,05$ ). Також у цій групі спостерігаються провідні позиції за кореляційними зв'язками у показника, що відображає схильність до прихованого обману ОП, з ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,468$ ,  $p<0,05$ ); ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,468$ ,  $p<0,05$ );



Таблиця 3.19

Кореляційні взаємозв'язки показників емоційної зрілості і схильності до обману у групі з експресивним типом емоційної зрілості (n=24)

П-ки	ІЕк	ЕЕк	Ек	ІС	ЕС	С	ІЕм
ІЕк	1		0,737**				
ЕЕк		1	0,827**				
Ек			1				
ІС				1		0,702**	
ЕС					1	0,864**	
С						1	
ІЕм							1
ЕЕм							
Ем							
ЕЗ							
Щ							
ОВ							
ОП							
ОБМ							
П-ки	ЕЕм	Ем	ЕЗ	Щ	ОВ	ОП	ОБМ
ІЕк			0,587**			0,468*	0,618**
ЕЕк			0,631**			0,536*	0,530*
Ек		0,492*	0,777**			0,643**	0,725**
ІС			0,445*				
ЕС	0,610**	0,595**	0,800**				
С	0,543*	0,535*	0,820**				
ІЕм		0,505*					
ЕЕм	1	0,866**	0,704**			0,450*	0,615**
Ем		1	0,803**			0,497*	0,671**
ЕЗ			1			0,607**	0,660**
Щ				1			
ОВ					1	-0,639**	
ОП						1	0,493*
ОБМ							1

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

пресивності ЕЕк ( $r=0,536$ ,  $p<0,05$ ); показником експресивності Ек ( $r=0,643$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,450$ ,  $p<0,05$ ); показником емпатії Ем ( $r=0,497$ ,  $p<0,05$ ); інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ ( $r=0,607$ ,  $p<0,01$ ) та показником схильності до вербального обману ОВ ( $r=-0,639$ ,  $p<0,01$ ). Виходячи з отриманих результатів, можна також припустити, що особливості вираженості емоційної зрілості у представників експресивного типу можуть певною мірою вказувати на схильність до обману.

Аналіз кореляційної матриці в групі саморегулятивного типу (таблиця 3.20) дозволив визначити, що у цій структурі найбільшою кількістю зв'язків володіє інтегральний показник емоційної зрілості ЕЗ, який корелює з: ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,560$ ,  $p<0,05$ ), ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,612$ ,  $p<0,05$ ), показником експресивності Ек ( $r=0,801$ ,  $p<0,05$ ), ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,658$ ,  $p<0,05$ ), ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,696$ ,  $p<0,01$ ), показником саморегуляції С ( $r=0,912$ ,  $p<0,01$ ), ознакою інтроемпатії ІЕм ( $r=0,668$ ,  $p<0,01$ ), ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,639$ ,  $p<0,05$ ) та показником емпатії Ем ( $r=0,845$ ,  $p<0,01$ ).

Всередині структури емоційної зрілості саморегулятивного типу також спостерігається тісний взаємозв'язок між компонентами та рівнями їх прояву. Так, показник емпатії Ем тісно корелює з ознаками інтроемпатії ІЕм ( $r=0,753$ ,  $p<0,01$ ) і екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,790$ ,  $p<0,01$ ). Також показник емпатії Ем корелює з ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,599$ ,  $p<0,05$ ), показником саморегуляції С ( $r=0,712$ ,  $p<0,01$ ). Крім названих вище, виявлені значущі кореляції між показником саморегуляції С та ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,754$ ,  $p<0,01$ ), екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,730$ ,  $p<0,01$ ), а також показником експресивності Ек ( $r=0,643$ ,  $p<0,05$ ). Аналогічна ситуація спостерігається з показником експресивності Ек та її ознаками: інтроекспресивністю ІЕк ( $r=0,806$ ,  $p<0,01$ ), екстраекспресивністю ЕЕк ( $r=0,622$ ,  $p<0,05$ ).

Що ж стосується показників схильності до обману за саморегулятивним типом, то на другому місці після показника емоційної зрілості ЕЗ за кількістю зв'язків знаходиться інтегральний показник схильності до обману ОБМ, який корелює з ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,611$ ,  $p<0,05$ ), показником експресивності Ек ( $r=0,608$ ,  $p<0,01$ ); ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,740$ ,  $p<0,01$ ), показником саморегуляції С ( $r=0,788$ ,  $p<0,01$ ); інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ ( $r=0,714$ ,  $p<0,01$ ) і показниками схильності до прихованого обману ОП ( $r=0,777$ ,  $p<0,01$ ) та вербального обману ОВ ( $r=0,627$ ,  $p<0,05$ ).

Таблиця 3.20

Кореляційні взаємозв'язки показників емоційної зрілості і схильності до обману у групі студентів з саморегулятивним типом емоційної зрілості (n=14)

П-ки	ІЕк	ЕЕк	Ек	ІС	ЕС	С	ІЕм
ІЕк	1		0,806**				
ЕЕк		1	0,622*				
Ек			1			0,643*	
ІС				1		0,754**	0,561*
ЕС					1	0,730**	
С						1	0,548*
ІЕм							1
ЕЕм							
Ем							
ЕЗ							
Щ							
ОВ							
ОП							
ОБМ							
П-ки	ЕЕм	Ем	ЕЗ	Щ	ОВ	ОП	ОБМ
ІЕк			0,560*			0,621*	0,611*
ЕЕк	0,582*		0,612*				
Ек			0,801**			0,703**	0,608*
ІС			0,658*			0,705**	0,740**
ЕС	0,664**	0,599*	0,696**				
С	0,551*	0,712**	0,912**			0,734**	0,788**
ІЕм		0,753**	0,668**				
ЕЕм	1	0,790**	0,639*				
Ем		1	0,845**				
ЕЗ			1			0,658*	0,714**
Щ				1			
ОВ					1		0,627*
ОП						1	0,777**
ОБМ							1

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

Також у цій групі спостерігаються провідні позиції за кореляційними зв'язками у показника, що відображає схильність до прихованого обману ОП, з: ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,621$ ,  $p<0,05$ ), показником експресивності Ек ( $r=0,703$ ,  $p<0,01$ ); ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,705$ ,  $p<0,01$ ) і показником саморегуляції С ( $r=0,734$ ,  $p<0,01$ ); а також інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ ( $r=0,658$ ,  $p<0,05$ ) та інтегральним показником схильності до обману ОБМ ( $r=0,777$ ,  $p<0,01$ ).

Виходячи з отриманих результатів, можна припустити, що особливості вираженості емоційної зрілості у представників саморегулятивного типу можуть певною мірою вказувати на схильність до обману.

Як засвідчує кореляційний аналіз, експресивно-емпатійний тип (таблиця 3.21) меншою мірою отримує підтвердження зв'язку показників схильності до обману з іншими.

В той же час у цій структурі найбільшу кількість зв'язків має інтегральний показник емоційної зрілості ЕЗ, який корелює з ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,936$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,896$ ,  $p<0,01$ ); показником експресивності Ек ( $r=0,984$ ,  $p<0,01$ ); ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,791$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,897$ ,  $p<0,01$ ); показником саморегуляції С ( $r=0,952$ ,  $p<0,01$ ); ознакою інтроемпатії ІЕм ( $r=0,827$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,877$ ,  $p<0,01$ ); показником емпатії Ем ( $r=0,984$ ,  $p<0,01$ ).

У середині структури емоційної зрілості експресивно-емпатійного типу також спостерігається дуже тісний взаємозв'язок між компонентами та рівнями їх прояву. Так, показник емпатії Ем тісно корелює з ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,942$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,920$ ,  $p<0,01$ ); показником експресивності Ек ( $r=1,00$ ,  $p<0,01$ ); ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,707$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,858$ ,  $p<0,01$ ); показником саморегуляції С ( $r=0,884$ ,  $p<0,01$ ); ознакою інтроемпатії ІЕм ( $r=0,814$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,910$ ,  $p<0,01$ ).

Також виявлені значущі кореляції між показником саморегуляції С та ознакою інтроекспресивності ІЕк ( $r=0,856$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,786$ ,  $p<0,01$ ); показником експресивності Ек ( $r=0,884$ ,  $p<0,01$ ); ознакою інтросаморегуляції ІС ( $r=0,877$ ,  $p<0,01$ ); ознакою екстрасаморегуляції ЕС ( $r=0,899$ ,  $p<0,01$ ). Схожа ситуація спостерігається за показником експресивності Ек та її ознаками: інтроекспресивністю ІЕк ( $r=0,942$ ,  $p<0,01$ ), екстраекспресивністю ЕЕк ( $r=0,920$ ,  $p<0,01$ ). Слід визначити тісні кореляційні зв'язки між ознаками показників емоційної зрілості,

Таблиця 3.21

Статистично достовірні взаємозв'язки показників емоційної зрілості і схильності до обману у групі студентів з експресивно-емпатійним типом емоційної зрілості (n=11)

П-ки	ІЕк	ЕЕк	Ек	ІС	ЕС	С	ІЕм
ІЕк	1	0,735**	0,942**	0,694*	0,822**	0,856**	0,829**
ЕЕк		1	0,920**	0,618*	0,772**	0,786**	0,676*
Ек			1	0,707*	0,858**	0,884**	0,814**
ІС				1		0,877**	0,773**
ЕС					1	0,899**	0,634*
С						1	0,788**
ІЕм							1
ЕЕм							
Ем							
ЕЗ							
Щ							
ОВ							
ОП							
ОБМ							
П-ки	ЕЕм	Ем	ЕЗ	Щ	ОВ	ОП	ОБМ
ІЕк	0,812**	0,942**	0,936**				
ЕЕк	0,889**	0,920**	0,896**				0,756**
Ек	0,910**	1,000**	0,984**				0,699*
ІС		0,707*	0,791**				
ЕС	0,827**	0,858**	0,897**				
С	0,756**	0,884**	0,952**				
ІЕм		0,814**	0,827**				
ЕЕм	1	0,910**	0,877**				0,627*
Ем		1	0,984**				0,699*
ЕЗ			1				0,652*
Щ				1			
ОВ					1		0,615*
ОП						1	0,722*
ОБМ							1

Примітки: \* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – значущість зв'язку на рівні  $p \leq 0,01$ .

які в цього типу представлені досить широко (таблиця 3.21). Означені дані дозволяють констатувати, що в цього типу емоційної зрілості виявлені структурні взаємозв'язки показників та ознак емоційної зрілості носять не тільки підлеглий характер, але й досить тісно інтегрують між собою.

Що ж стосується показників схильності до обману за експресивно-емпатійним типом, то значущі кореляції спостерігаються тільки за інтегральним показником схильності до обману ОБМ та ознакою екстраекспресивності ЕЕк ( $r=0,756$ ,  $p<0,01$ ), показником експресивності Ек ( $r=0,699$ ,  $p<0,05$ ); ознакою екстраемпатії ЕЕм ( $r=0,627$ ,  $p<0,05$ ), показником емпатії Ем ( $r=0,699$ ,  $p<0,05$ ); інтегральним показником емоційної зрілості ЕЗ ( $r=0,652$ ,  $p<0,05$ ) і показниками схильності до прихованого обману ОП ( $r=0,722$ ,  $p<0,05$ ) та вербального обману ОВ ( $r=0,615$ ,  $p<0,05$ ). Ці дані дозволяють констатувати, що цей тип емоційної зрілості не має структурних взаємозв'язків між показниками схильності до вербального і прихованого обману з даними емоційної зрілості. Тобто можна відзначити, що у представників цього типу не виявлений взаємозв'язок показника схильності до прихованого обману з даними емоційної зрілості — на відміну від представників розглянутих вище типів. Такі показники можуть свідчити про те, що представники цього типу мають досить високі динамічні зміни в її реактивності, з одного боку, і депресивності, з іншого боку, а також амбівалентності почуттів. Очевидно, що отримані результати не можуть виступати певною прогностичною основою при виявленні схильності до обману.

Отримавши такі дані, ми звернулися до міжтипового аналізу, щоб після проведення процедури діагностики емоційної зрілості можна було прогнозувати схильність до обману за типами. Отже, з великим ступенем ймовірності можна стверджувати (незважаючи на наявність кореляційних зв'язків за всіма чотирьма перерахованими типами), що найбільш тісні зв'язки за всіма показниками виявлені у представників емпатійного типу. Тобто, якщо за ієрархією зробити ранжування всіх типів, виходячи з даних кореляційного аналізу, то можна вважати, що представники емпатійного типу найбільшою мірою мають схильність до обману.

При порівнянні отриманих результатів із доступними літературними джерелами подібних досліджень не було виявлено. Але певні опосередковані дані показують, що отримані в нашому дослідженні результати дозволяють розширити пізнання ролі емпатії в аспекті побічного використання обману як засобу отримання, підтримки та збереження соціальних відносин. Так, за

даними Дж. Сальзера і Р. Бергласа [251], суб'єкти, яким властивий вищий ступінь емпатії, менш схильні приписувати собі і оточуючим провину за несприятливі дії і не вимагають особливих покарань за проступки — тобто можуть вдаватися до обману самі, не виключаючи також, що самі можуть бути обдуреними. Також А.А. Бодальов і Т.Р. Каштанова [17] виявили, що широке коло спілкування з однолітками в юнацькому віці позитивно корелює зі здатністю до емпатії. У той же час лестошці і замовчування як одні з основних способів обману в цьому віці мають позитивний зв'язок з наявністю безлічі соціальних контактів. Можна припустити, що обман у цьому випадку виступає як спосіб маніпуляції іншими, а емпатія дозволяє вивчити особливості й уразливості «жертви».

Можна також виділити дослідження, в яких наголошувалась констатація саме емоційних особливостей в прояві обману [152; 178–179 та ін.]. Такі дані безперечно підтверджують значення ролі саморегуляції та експресивності в нашому дослідженні. Тобто можемо констатувати, що отримані результати збагачують вже існуючі дані з досліджуваної проблеми.

Отже, отримані результати представляють достатньо велику прогностичну цінність відносно даних схильності до обману на рівні проаналізованих типів емоційної зрілості та дозволяють сформулювати кілька підходів.

По-перше, найбільш виразно залежність між даними емоційної зрілості та схильністю до обману проявляється у представників емпатійного типу. Фактично, в разі необхідності розкриття обману з використанням поліграфної або інших методик представників емпатійного типу необхідно перевіряти в першу чергу.

По-друге, дуже важливим аспектом нашого аналізу було визначення того, наскільки емоційна експресивність, емоційна саморегуляція та емпатія мають значимий зв'язок з даними схильності до обману, адже такі дані, за необхідності, можуть бути враховані в конструкті поліграфного опитувальника. Тобто йдеться про включення певних питань, які б урахували властивості емоційної зрілості як найбільш чутливу основу діагностики.

Таким чином, перший наш підхід може скоротити час подібних досліджень із виявлення обману не менш ніж на 30 %. Відносно другого підходу, який передбачає використання питань, що враховують властивості емоційної зрілості, то він може підвищити валідність досліджуваних показників при аналізі результатів.

### 3.3 Науково-методичні рекомендації за результатами дослідження

Підсумки як теоретичних, так і прикладних досліджень нашої роботи показують, що ознаки розвитку емоційної зрілості є дуже важливими індикаторами, які можуть використовуватися фахівцями для обстеження особистості на предмет схильності до обману. Умовно такі дані про особливості емоційної сфери психолог може отримувати за допомогою спостережень як за невербальними проявами, так і в процесі вербальної комунікації. Однак варто відзначити, що найбільш надійними та валідними такі дані будуть у результаті аналізу психофізіологічних показників, що відображають реакцію випробуваного на певні емоціогенні стимули.

Наші дослідницькі результати довели, що з погляду оптимізації процесу обстеження, якщо вибірка значна, а час на тестування обмежений, можна рекомендувати використання опитувальника «Діагностика емоційної зрілості» О.Я. Чебикіна. Така методика з уважним вивченням прояву показників, які характеризують вираженість емоційної експресії, емоційної саморегуляції та емпатії, певною мірою дозволяє виступити основою у тих випробуваних, які мають високі рівні прояву вищевказаних показників для подальшого використання поліграфного методу чи інших методик виявлення обману.

Перевага такого комплексного підходу полягає в тому, що фахівці залучаються до цієї роботи, накопичують необхідний досвід з різних ознак аналізу схильності особистості до обману, навчаються використовувати взаємодоповнюючі дані і тим самим набувають навичок більш професійного підходу в отриманні валідних та достовірних даних. Виходячи з результатів наших досліджень, можна говорити, що використання зазначеного методу опитування «Діагностика емоційної зрілості» в юнацькому віці також може дозволити оптимізувати роботу, значно скоротивши цей процес. Так, останнім часом набуває популярності використання поліграфного методу, а звідси може стати в нагоді й застосування вищевказаного опитувальника при прийомі на роботу, скринінгу персоналу, перевірці співробітників, відборі кандидатів тощо.

Іншим важливим науково-методичним моментом при діагностиці схильності до обману є своєчасне визначення провідних вербальних та невербальних ознак, до яких можна віднести: ознаки вегетативної нервової системи (очі, моргання, блідість шкіри, виділення поту, холодні вологі руки, тремтіння



тощо); зміну темпу мови; структуру мови (відсутність відповіді, виправдання, затримки мови, тиск на совість, розвернення запитання, скарги, релігійність тощо); мовні й емблематичні обмовки; асиметрію тілесну та лицьову тощо. Щодо другорядних ознак брехні, то вони можуть бути діагностовані за допомогою виявлення мікро- і макровиразів обличчя; наявності фальшивих емоцій; збільшення кількості жестів.

Як показали дослідження вчених-психофізіологів, зокрема – І.П. Павлової, в момент орієнтовної реакції знижуються сенсорні порогові, зменшується фізіологічна активність, підвищується м'язовий тонус. Орієнтовна реакція і дала назву феномену в детекції брехні, який називається «точка орієнтовного завмирання», що, як правило, виникає у людини, яка щось приховує. Крім підвищення м'язового тонусу, точка орієнтовного завмирання проявляється у збільшенні латентного часу відповіді на перевіірочні запитання. Це пов'язано з тим, що, коли опитуваний приймає рішення говорити неправду, відбувається процес переходу з правої півкулі головного мозку на ліву – таке явище може виглядати як ледь помітне завмирання і напруга всього організму перед відповіддю. Отже, наявність точки орієнтовного завмирання при відповіді на перевіірочні запитання може бути досить вірною ознакою обману, тобто свідчити про те, що людина редагує інформацію для відповіді. Це не завжди обман, але це завжди показник редагування відповіді.

Не менш важливими є ознаки вегетативної нервової системи. При проведенні бесіди психологу необхідно звертати увагу на такі ознаки, як зміна дихання при порушенні значущих тем, моргання і сигнали відключення, блідість шкірних покривів, зміна голосових модуляцій і темпу мови та все те, що може видавати обманщика.

Так само мова – один з найбільш інформативних каналів детекції брехні. Спеціаліст повинен звертати увагу на загальну структуру мови досліджуваної людини, а також брати до уваги всі можливі мовні викрутаси на перевіірочні запитання, відстежувати необережні висловлювання або мовні застереження, звертати увагу на тиради та висловлювання.

Що ж стосується жестів, трактувати та інтерпретувати їх потрібно вкрай обережно. Обманщика видають емблематичні застереження, збільшення кількості жестів-адаптерів, дисонанс ілюстраторів, збільшення кількості жестів-ілюстраторів у людей зі швидкою, рухливою нервовою системою.

З приводу розпізнавання обману в літературі згадується чимало підходів, однак варто відзначити, що за мімікою й емо-

ціями робити це досить складно, тому до такого підходу слід вдаватися, володіючи достатніми знаннями і досвідом. У цьому аспекті можна рекомендувати спиратися на науково-методичні розробки П. Екмана [178]. Так, одним з важливих методичних прийомів розпізнавання обману за мімікою й емоціями може бути використання провокативних запитань та відслідковування мімічних реакцій на них. У цьому випадку реакції досліджуваного можуть бути максимально помітними і значущими. Загальним приводом до вищезазначених вимог може бути те, що виносити рішення за єдиною ознакою, без урахування особистості людини, не усвідомлюючи причину виникнення цих ознак, не розуміючи контексту – велика помилка. Отже, тільки на підставі сукупності вербальних, невербальних ознак та ознак вегетативної нервової системи, які повторюються в процесі дослідження при пред'явленні перевірочних (значимих) запитань, що викликають значні реакції людини, можна стверджувати про обман.

Використовувати всі вищевказані способи розпізнавання обману, на наш погляд, необхідно в процесі бесіди, яка може також бути і частиною поліграфного дослідження. Це, в свою чергу, може надавати додаткову інформацію фахівцю, і результати такого дослідження тільки набуватимуть більшої валідності. Слід зазначити, що такий підхід потребує більш ґрунтовної підготовки психолога, який опановує такі методики. В цьому аспекті ми можемо рекомендувати наукову літературу, яка наведена в Додатку Д. Також пропонується відвідування спеціальних тренінгів, які спрямовані на опанування методик вербальної, невербальної та інструментальної детекції обману. Ці результати та напрацювання можна рекомендувати перш за все студентам-психологам на практичних заняттях, а також практичним психологам, які опановують методи вивчення розпізнавання обману.

Отже, в результаті виконаної роботи можемо запропонувати певну цілеспрямовану систему з елементами тренінгу з виявлення обману, яка може використовуватися при підготовці майбутніх психологів. Зазначена система будується як на теоретичних, так і на емпіричних результатах нашого дослідження, а також на додаткових адаптованих теоретико-методологічних матеріалах, запропонованих іншими авторами з цієї проблеми. Система передбачає кілька складових в реалізації запропонованого підходу.

По-перше, це попереднє ознайомлення з теоретичними та практичними основами використання поліграфного методу

в курсі «Психодіагностика» в межах лекційних та практичних занять. Такий підхід пояснюється тим, що при розгляді методів психофізіологічного тестування було б несправедливо залишити осторонь ті з них, які складають основу професійної психодіагностики. При цьому кількість психофізіологічних досліджень, що проводяться в цілях професійного відбору, за дуже скромними оцінками перевищує весь обсяг психофізіологічних досліджень (туди входять дослідження з профілактики правопорушень на виробництві, криміналістичної практики, роботи спецслужб) щонайменше в 2–3 рази [4, с. 40]. При побудові такого напрямку у вищевказаній дисципліні важливо представити як теоретичні уявлення про існуючі методи діагностики на предмет виявлення обману, так і провідні характеристики та умови застосування поліграфного методу. Найбільш важливими при підготовці та проведенні таких занять можуть стати дані, що подані в розділі 1. Що ж стосується додаткових та опосередкованих методів із розпізнавання обману, то можна рекомендувати їх вивчення як на практикумах та лабораторних роботах, так і під час самостійної роботи.

По-друге, це створення умов для цілеспрямованого та системного опанування комплексом методичного дослідження діагностики прогнозування схильності до обману в межах дисципліни за вибором, що реалізується у вигляді спецпрактикуму.

Що ж стосується спецпрактикуму, якому ми дали назву «Психологія обману. Практична поліграфологія», то узагальнення доступної нам літератури відносно змісту спецкурсів з елементами тренінгу дозволило констатувати, що він повинен мати мету й завдання та в результаті сформувавши певні знання та вміння. Отже, метою спецпрактикуму є формування системної готовності майбутнього психолога до компетентного використання в науковій і професійній діяльності вербальних, невербальних та інструментальних технологій виявлення брехні та обману, а також різних їхніх проявів. Згідно з метою спецкурсу передбачається виконання таких завдань:

- забезпечити обізнаність студентів у специфічних загальних і спеціально-психологічних категоріях і поняттях, що використовуються;

- забезпечити професійне оволодіння методами вербальної, невербальної та інструментальної детекції брехні та обману, спираючись не тільки на систему практичних знань, а й на базову фундаментальну підготовку студента, органічно збагачуючи останню;

– зміцнювати і розвивати в студентів інтерес до фактів і закономірностей психофізіології людини, що проявляються у разі приховування достовірної інформації;

– сформувані основи практичних навичок із використання поліграфу та інтерпретації отриманих результатів за аналізом поліграм.

Отже, в результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен: по–перше, знати історію і сучасний стан застосування методів виявлення прихованої інформації, правові та етичні основи застосування поліграфного методу; базові, фундаментальні та прикладні підходи в області практичної поліграфології; по–друге, вміти аналізувати експериментальні факти і психофізіологічні показники, виділяти провідні маркери станів досліджуваного за даними поліграм, виявляти способи протидії поліграфній перевірці, аналізувати результати тестувань, скласти звіт за проведеним дослідженням; по–третє, володіти технологіями організації процедури поліграфної перевірки; розробки тестів, контрольних запитань для процедури поліграфного дослідження; ведення бесід (передтестової, внутрішньотестової і післятестової); застосування програмного забезпечення для аналізу поліграм.

Відносно використання елементів тренінгу у спецпрактикумі слід зауважити, що основна частина такого інтерактивного навчання має свій специфічний зміст, який не повторюється в інших подібних тренінгах. Ця частина побудована на інтегративній теорії виявлення обману, яка використовується і враховується нами. В результаті проведення такого навчання викладач повинен виявити, по–перше, наскільки в студентів сформувалась впевненість у собі та в тому, що вони зможуть використовувати в подальшому житті навички розпізнавання обману; по–друге, наскільки учасники тренінгу готові саморозвиватися та враховувати досвід тренінгу в креативній, а не в шаблонній формі.

Що ж стосується програми спецпрактикуму, його структури та тематики занять, то їхня комплектація залежить від кількості відведених годин. В Додатку Е запропонована програма, яка розрахована на 54 аудиторні години.

До важливих порад при реалізації спецпрактикуму «Психологія обману. Практична поліграфологія» ми можемо віднести:

– по–перше, отримання достатньої теоретичної підготовки для розуміння концептуальних підходів, що склалися;

– по–друге, досить регламентоване опанування процедур підготовки до використання поліграфу з формуванням певних навичок розробки ілюстративного та діагностичного матеріалу;

– по-третє, доопрацювання технічних процедур проведення тестування, які є достатньо визначальними у валідності результатів;

– по-четверте, особлива увага повинна бути приділена формуванню чіткості та ясності інтонаційного та емоційного забарвлення мови;

– по-п'яте, стосовно інтерпретації отриманих результатів важливо звернути увагу на формування у студентів-психологів достатньо вираженого підходу з опорою на різні теоретичні уявлення, що дають можливість комплексно робити певні висновки.

Узагальнимо результати досліджень у розділі 3:

1. Засвідчено, що діагностовані показники в переважній більшості мають значну варіативність. Найбільша варіативність спостерігається за показниками, що характеризують схильність до вербального обману (ОВ;  $\sigma=7,51$ ;  $CV=40,6$ ) та обману, виявленого з використанням поліграфу (ОП;  $\sigma=7,38$ ;  $CV=51,9$ ), а також загального (ОБМ;  $\sigma=7,37$ ;  $CV=22,5$ ). Також високу варіативність ( $\sigma=5,21$ ;  $CV=22,5$ ) має інтегральний показник емоційної зрілості (ЕЗ). Тобто різні особливості, які підлягали вивченню, неоднозначно представлені на індивідуальних рівнях прояву.

2. Аналіз наявності розходжень у рівнях прояву показників емоційної зрілості та схильності до обману серед представників чоловічої та жіночої статей засвідчує, що в деяких випадках відмінності існують, але в основному – лише на рівні тенденцій. Такі результати можуть вказувати на певну незалежність у рівнях прояву показників емоційної зрілості та схильності до обману у представників різної статі, виходячи з конкретної вибірки обстежених.

3. Дані статистично достовірних відмінностей у групах, сформованих відносно напрямку підготовки спеціалістів (спеціалізації) (психологія, історія, фізика, судоводіння, образотворче мистецтво), вказують на наявність таких за двома показниками: схильністю до вербального обману, що проявлений у визнанні скоєного раніше обману (ОВ), та схильності до прихованого обману (ОП). Слід відзначити, що провідні статистично достовірні відмінності за вищевказаними показниками спостерігаються в групі «психологія», що може свідчити про те, що її представники схильні до обману більшою мірою.

4. Аналіз кореляційної структури загальної вибірки показує, що найбільшою кількістю зв'язків володіє інтегративний параметр схильності до обману ОБМ, який досить тісно ( $p<0,01$ ) пов'язаний з показниками, що визначають емоційну зрілість

(ЕЗ,  $r=0,644$ ), та її компонентами – емоційною експресивністю (Ек,  $r=0,647$ ), емоційною саморегуляцією (С,  $r=0,363$ ) та емпатією (Ем,  $r=0,489$ ).

5. Дисперсійний міжгруповий аналіз у п'яти групах, сформованих відносно напрямку підготовки спеціалістів (історія, психологія, фізика, судноводіння, образотворче мистецтво), виявив показники, що виступають як такі, що впливають (незалежні перемінні) – це показники, що характеризують вербальний обман ОВ ( $F=2,605$ ) та прихований обман ОП ( $F=3,538$ ).

6. Проведений міжгруповий факторний аналіз у групах з різним рівнем схильності до загального обману показав, що залежно від рівня схильності до обману відбуваються зміни в домінуванні того чи іншого компоненту емоційної зрілості. Так, у групі з «високим» рівнем схильності до обману спостерігається переважання емоційної саморегуляції в структурі досліджуваних показників та її стримуюча роль при формуванні та прояві загального обману. У групі із «середнім» рівнем схильності до обману спостерігається домінування емоційної емпатійності, а в групі з «низьким» рівнем схильності до обману – комплекс показників саморегуляції, схильності до обману й емпатії. Виходячи з отриманих результатів, передбачається, що існує взаємозв'язок між розвиненістю компонентів емоційної зрілості та схильністю до обману.

7. Виходячи з наявності кореляційних зв'язків, у структурі емпатійного типу спостерігаються високі показники взаємозв'язків схильності до обману з показниками емоційної зрілості. Узагальнюючи ці результати, можна говорити про велику ймовірнісну оцінку схильності емпатійного типу до обману. Фактично, в разі необхідності розкриття обману з використанням поліграфної або інших методик представників емпатійного типу необхідно перевіряти в першу чергу. Особливості вираженості кореляційних зв'язків між показниками емоційної зрілості та схильності до обману в структурі експресивного та саморегулятивного типів можуть також певною мірою вказувати на схильність їх представників до обману.

8. Констатовано, що у представників експресивно-емпатійного типу емоційної зрілості не виявлено структурних взаємозв'язків між показниками схильності до вербального обману ОВ і прихованого обману ОП та даними емоційної зрілості. Тобто можна відзначити, що у представників цього типу не виявлено взаємозв'язку схильності до прихованого та вербального обману з даними емоційної зрілості на відміну від представників емпатійного, експресивного та саморегулятивного типів.

9. Запропонована цілеспрямована система (з елементами тренінгу) з виявлення обману може використовуватися при підготовці майбутніх психологів. Вона будується як на теоретичних, так й емпіричних результатах дослідження, а також на додаткових адаптованих теоретико-методологічних матеріалах, запропонованих іншими авторами, що вивчали цю проблему.

## ВИСНОВКИ

У цілому в результаті узагальнення отриманих результатів було встановлено, що проблема виявлення обману має давню історію, а спроби виділити методи, завдяки яким можна було б його оцінити, цікавили фахівців з давніх часів. Серед чисельних методів слід відокремити поліграфний, який має найбільш поширене використання в наукових та прикладних дослідженнях. Виділено три етапи становлення поліграфного методу: етап пошуку ознак особистості, що можуть характеризувати схильність до обману; етап побудови методик, зорієнтованих на виявлення обману; етап створення та впровадження комплексної апаратурної поліграфної методики. Побудовано теоретичну модель поліграфного дослідження, що складається з трьох груп категорій та понять, які використовуються під час організації проведення, отримання результатів та інтерпретації даних: фізіологічні, що характеризують закономірності перебігу цих процесів; психологічні, що розкривають істотні властивості й відносини; інструментально-технічні, що відображають специфіку поліграфного методу. На основі узагальнення існуючих підходів наведено дві групи поліграфних теорій – «когнітивні теорії поліграфу» («теорія цілеспрямованого тестування пам'яті», «теорія уваги», «теорія конфлікту», «дихотомізаційна теорія», «орієнтаційна теорія») та «емоційно-вольові теорії поліграфу» («двохфакторна теорія емоцій», «інформаційна теорія», «умовно-рефлекторна теорія», «теорія загрози покарання», «мотиваційна теорія функціональних систем»).

Доведено, що переважна більшість психофізіологічних показників поліграфної методики прямо чи опосередковано відображає різні особливості емоційної зрілості особистості. Виділено та подано теоретико-методологічні підходи, що покладені в основу розвитку змісту емоційної зрілості. По-перше, це моделі «уподібнення», що подані ототожненням емоційної зрілості та емоційної компетентності, емоційної грамотності, новоутворення певного віку, суспільної норми, емоційного інтелекту тощо. По-друге, це «генеративні» моделі, що характеризують емоційно зрілу особистість як «повноцінну функціонуючу людину»; особистість, яка самоактуалізується; автентичну особистість; дитину; дорослого; включену до трансперсональних структур; таку, що володіє високим ступенем розвиненості емоційної сфери на рівні адекватності емоційного реагування в певних соціокультурних умовах.



Описано типологічну модель індивідуальних варіантів становлення та розвитку емоційної зрілості особистості, яка охоплює 7 типів (експресивний, саморегуляційний, емпатійний, гармонійний, саморегуляційно-емпатійний, експресивно-емпатійний та експресивно-саморегуляційний) як вірогідних детермінант схильності особистості до обману.

Побудовано поліграфний опитувальник діагностики схильності до обману, що дозволяє виділити та проаналізувати показники, які характеризують схильність до прихованого обману, вербального обману та загального обману.

На основі даних кореляційного аналізу на загальній вибірці встановлено, що найбільшою кількістю зв'язків володіє інтегративний показник схильності до обману, який пов'язаний з показниками, що визначають емоційну зрілість, та її компонентами – емоційною експресивністю, емоційною саморегуляцією та емпатією.

Поглиблений міжгруповий факторний аналіз у групах із різним рівнем схильності до загального обману засвідчив, що залежно від його рівня відбуваються зміни в домінуванні того чи іншого компоненту емоційної зрілості. Так, у групі з «високим» рівнем схильності до обману переважає емоційна саморегуляція в структурі досліджуваних показників, що стримує формування та прояв загального обману. В групі з «середнім» рівнем аналізованого показника відбувається домінування емоційної емпатійності. В групі з «низьким» рівнем спостерігається комплекс показників саморегуляції, схильності до обману і емпатії.

Поглиблений аналіз показав, що в структурі емпатійного типу отримані високі взаємозв'язки між показниками схильності до обману та емоційної зрілості, що може вказувати на ймовірнісну оцінку схильності даного типу до обману. Особливості вираженості кореляційних зв'язків між показниками емоційної зрілості та схильності до обману в структурі експресивного та саморегуляційного типів демонструють вказану тенденцію меншою мірою. В цілому отримані результати підтверджують гіпотезу про те, що схильність до обману особистості може детермінуватися ознаками емоційної зрілості, основною з яких, згідно з отриманими результатами, виступає емпатійна складова.

Побудовано комплексну систему підготовки психологів до діагностики схильності особистості до обману з урахуванням даних емоційної зрілості, що дозволяє певною мірою оптимізувати цей процес. Вона включає методологічну, практичну та методично-інструментальну частини. Апробація вказаної систе-

ми в навчально-професійну підготовку майбутніх психологів засвідчила її ефективність.

Проведене дослідження не є вичерпним. Подальший науковий пошук відкриває можливості для поглиблення досліджень даного феномену на інших вікових групах з урахуванням конкретних мотивів обману тощо.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абуль-Фарадж Бар-Эбрей Григорий Иоанн. Книга замечательных историй / Григорий Иоанн Абуль-Фарадж Бар-Эбрей. – М.: Государственное издательство художественной литературы, 1961. – 272 с.
2. Аврелий Августин. Творения в 4 томах / Августин Аврелий. – Том 1. Об истинной религии. – СПб: Алетей; К.: УЦИММ-Пресс, 2000. – 742 с.
3. Александров Ю.И. Психофизиология / Ю.И. Александров. – СПб: Питер, 2012. – 463 с.
4. Алексеев Л.Г. Психофизиология детекции лжи: Методология. / Л.Г. Алексеев. – М.: ООО «Галлея-принт», 2011. – 108 с.
5. Андриенко В.О. Математична статистика для психологів: Навчальний посібник / В.О. Андриенко. – Одеса: Астропринт, 1999. – 232 с.
6. Анохин П.К. Проблема центра и периферии в современной физиологии нервной деятельности / П.К. Анохин // Проблема центра и периферии в современной физиологии нервной деятельности. – Горький, 1935. – С. 9-70.
7. Анохин П.К. Эмоции / П.К. Анохин // Большая медицинская энциклопедия: В 36 т. – Т. 35. – М. – 1964. – С. 339-357.
8. Антология концептов / под ред. В.И. Карасика, И.А. Стернина. Том 1. – Волгоград: Парадигма, 2005. – 352 с.
9. Аристотель. Сочинения. В 4-х т. / Аристотель. – Том 4. – М., 1983. – 830 с.
10. Аткинсон Р. Введение в психологию: учебник для университетов / Р. Аткинсон [пер. с англ., под общей редакцией проф. В. Зинченко]. – М.: Тривола, 1999. – 729 с.
11. Ахмедзянова А.Э. Актуализация эмпатии личности средствами кинотренинга на примере студентов гуманитарного профиля: автореф. дисс канд. психол. наук / А.Э. Ахмедзянова. – Казань, 2011. – 23 с.
12. Бабчук О.Г. Дослідження якісних характеристик емпатії у толерантних та інтолерантних осіб / О.Г. Бабчук. – Наука і освіта. – 2014. – №2. – С. 111-113.
13. Баришполец О.Т. Брехня в інформаційному просторі та міжособовій комунікації: монографія / О.Т. Баришполец. – Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2013. – 648 с.

14. Бехтерев В.М. Избранные труды по психологии личности: в 2-х т. / В.М. Бехтерев; отв. ред. Г.С. Никифоров; ред. Л.А. Коростылева. – СПб: Алетейя, 1999. – Т. 1: Психика и жизнь. – 255 с.; Т. 2: Объективное изучение личности. – 281 с.
15. Бехтерева Н.П. Здоровый и больной мозг человека / Н.П. Бехтерева; под ред. С.В. Медведева. – М.: АСТ; СПб: Сова; Владимир: ВКТ, 2010. – 399 с.: ил.
16. Бикова С.В. Індивідуально-типологічні особливості схильності до ризику: автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.01 / С.В. Бикова; Південноукр. держ. пед. ун-т ім. К.Д. Ушинського. – О., 2008. – 20 с.
17. Бодалев А.А. Теоретико-методологические аспекты изучения эмпатии / А.А. Бодалев, Т.Р. Каштанова. – В кн.: Групповая психотерапия при неврозах и психозах. – Л., 1975. – С.11-19.
18. Бойко В.В. Энергия эмоций / В.В. Бойко. – СПб: Питер, 2004. – 474 с.
19. Бойко В.В. Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и других / В.В. Бойко. – М., 1996. – 472 с.
20. Бреслав Г.М. Эмоциональные особенности формирования личности в детстве: норма и отклонения: монография / Г.М. Бреслав. – М.: Педагогика, 1990. – 140 с.
21. Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М. Словарь-справочник по психологической диагностике / Л.Ф. Бурлачук, С.М. Морозов / отв. ред. С.Б. Крымский, 2-е изд. – СПб: Питер, 1999. – 528 с.
22. Варламов В.А. Детектор лжи / В.А. Варламов. – Краснодар, 2004. – 230 с.
23. Вартанян В.М. Эмпатия как ключевой фактор успешной профессиональной деятельности психолога / В.М. Вартанян // Современные психолого-педагогические проблемы высшей школы. Вып. 4. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1985. – С.67-73.
24. Васильев В.Л. Юридическая психология: учебник для вузов, 6-е изд / В.Л. Васильев. – СПб: Питер, 2012. – 608 с.: ил.
25. Васильев Я.В. Рівнева структура психології / Я.В. Васильев // Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України. – Т. 2. – К.: Міленіум, 2003. – Т. 2. – С. 25–31.
26. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Укладач і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
27. Виговська Л.П. Біологічні передумови виникнення емпатії у homo sapiens / Л.П. Виговська // Вісник Житомирського педагогічного інституту. – 1998. – №1. – С. 58-62.
28. Виговська Л.П. Емпатійні відносини як невід'ємний елемент духовної культури / Л.П. Виговська, Л.В.Ткачук // Україна

на порозі третього тисячоліття: духовність і художньо–естетична культура: Міжвідомчий наук. зб. – К.: НДІ «Проблеми людини», 1999. – Т. 14. – С. 187-196.

29. Виговська Л.П. Емпатія як специфічна форма відображення об'єктивної дійсності / Л.П. Виговська // Духовність як основа консолідації суспільства: міжвідомчий наук. зб. – К.: НДІ «Проблеми людини», 1999. – Т. 16. – С. 76-81.

30. Виговська Л.П. Формування у молодших школярів емпатійного ставлення до однокласників / Л.П. Виговська // Психологія: Респ. наук.–метод. зб. – К.: Рад. шк., 1992. – Вип. 38. – С. 80-89.

31. Вихман А.А. Некоторые особенности индивидуальности лжецов юношеского возраста / А.А. Вихман // Сиб. пед. журн. – 2010. – № 11.

32. Высотская Н.Е. Обусловленность профессионально значимых для артиста балета качеств свойствами темперамента и нервной системы / Н.Е. Высотская // Психофизиология: Сб. науч. тр. / под ред. Б.А. Ашмарина, Е.П. Ильина. – Л.: ЛГПИ, 1979. – С. 20–31.

33. Гаврилова Т.П. Эмпатия как специфический способ познания человека человеком / Т.П. Гаврилова // Теоретические и прикладные проблемы психологии познания людьми друг друга. – Краснодар, 1975. – С. 17-19.

34. Гельгорн Э. Эмоции и эмоциональные расстройства. Нейрофизиологическое исследование / Э. Гельгорн, Дж. Луфборроу [перевод с английского О.С. Виноградовой, под редакцией и с предисловием действ. члена АМН П.К. Анохина]. – М.: Мир, 1966. – 673 с.

35. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений / Л.Я. Гозман. – М.: Изд-во МГУ, 1987. – 174 с.

36. Дегтярева Д.А. Половые, гендерные и личностные различия в понимании вранья / Д.А. Дегтярева // Психологические исследования: под. ред. Журавлева А.Л., Сергиенко Е.А. – Вып. 2. – М.: Изд-во института психологии РАН, 2007. – С. 87-102.

37. Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. / Пер. и прим. М.Л. Гаспарова. Общ. ред. и вступ. ст. А.Ф. Лосева. (Серия «Философское наследие»). – М.: Мысль, 1979. – 624 с.

38. Дубровский Д.И. Обман как социальный феномен / Д.И. Дубровский // Реклама: внушение и манипуляция. – Самара: Бахрах–М, 2001. – 746 с.: ил.

39. Дубровский Д.И. Обман. Философско–психологический анализ, 2–е доп. издание / Д.И. Дубровский. – М.: Канон + РООИ «Реабилитация», 2010. – 336 с.

40. Екман П. Узнай лжеца по выражению лица / П. Екман, У. Фризен [Пер. с англ.]. – СПб: Питер, 2010. – 272 с.: ил. – (Серия «Сам себе психолог»).
41. Ермолаев О.Ю. Математическая статистика для психологов / О.Ю. Ермолаев // 2-е изд., испр. – М.: МПСИ, Флинта, 2003 – 336 с.
42. Жданова О.О. Психологические особенности понимания лжи Текст / О.О. Жданова // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. – М. – 1998. – № 4. – С. 183-189.
43. Журин С.И. Обзор современных полиграфов / С.И. Журин, М.В. Алюшин. – Мир и безопасность. – 2003. – №2.
44. Зейгарник Б.В. Патопсихология / Б.В. Зейгарник. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1986. – 288 с.
45. Зинченко В.П. Большой психологический словарь / В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова. – СПб: Прайм-Еврознак, 2004. – 672 с.
46. Знаков В.В. Западные и русские традиции в понимании лжи: размышления русского психолога над исследованиями Пола Экмана / В.В. Знаков. – СПб: Питер, 1999. – 272 с. – (Серия «Мастера психологии»).
47. Изард К.Е. Психология эмоций / К.Е. Изард. – СПб: Питер, 2000. – 454 с.
48. Изард К.Е. Эмоции человека / К.Е. Изард. – М., 1980. – 439 с.
49. Ильин Г.Л. Некоторые вопросы психологии общения / Г.Л. Ильин // Вопросы психологии. – 1986. – № 5. – С. 113-124.
50. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин. – СПб: Питер, 2013. – 576 с.
51. Ильин Е.П. Психология помощи. Альтруизм, эгоизм, эмпатия / Е.П. Ильин. – СПб: Питер, 2013. – 304 с.
52. Ильин Е.П. Психология индивидуальных различий / Е.П. Ильин. – Издательский дом «Питер», 2011. – 700 с.
53. Ильин Е.П. Эмоции и чувства / Е.П. Ильин. – СПб: Питер, 2001. – 752 с.: ил. – Серия «Мастера психологии».
54. Каган В.Е. Когнитивные и эмоциональные аспекты гендерных установок у детей 3–7 лет / В.Е. Каган // Вопросы психологии. – 2000. – № 2. – С. 65-69.
55. Калининский Л.П. Функциональная классификация эмпатии как феномена социальной перцепции / Л.П. Калининский, Н.В. Богданова, Т.Е. Петрова, Л.М. Смоленская // Психология общения и проблемы коммунистического воспитания: Тезисы докладов. – Омск. – 1981.
56. Кант И. О мнимом праве лгать из человеколюбия / И. Кант // Трактаты и письма / Ред. А.В. Гулыга. – М. – 1980. – 712 с.

57. Карамзин Н.М. Предания веков / Н.М. Карамзин. – М.: Правда, 1988. – С. 144.
58. Кляйн М. «Зависть и благодарность» и другие работы 1955–1963 гг. / М. Кляйн. – Т. VI. – Ижевск: ERGO, 2012. – 332 с. – (Психоаналитические труды Мелани Кляйн в 7 томах).
59. Князев В. Полиграф и его практическое применение: учеб. пособие / В. Князев, Г. Варламов. – М.: «Принт–Центр», 2012. – 859 с.
60. Конопкин О.А. Психологические механизмы регуляции деятельности / О.А. Конопкин. – М.: Наука, 1980. – 256 с.
61. Косицкий Г.И. Нервная система и «стресс»: (О принципе доминанты в патологии) / Г.И. Косицкий, В.М. Смирнов; АН СССР. Науч. совет по нейрофизиологии и высш. нервной деятельности. – М.: Наука, 1970. – 200 с.: ил.
62. Косьянова О.Ю. Емоційна сфера, як основа даних показників поліграфного методу / О. Ю. Косьянова // Наука і освіта. – 2016. – №2-3. – С. 91-98.
63. Косьянова О.Ю. Особливості взаємозв'язку показників емоційної зрілості та схильності до обману згідно з моральними цінностями сучасного юнацтва з використанням поліграфу / О.Ю. Косьянова // Наука і освіта. – 2015. – № 7. – С. 67-75.
64. Косьянова О.Ю. Особливості проведення бесід при поліграфному обстеженні / О.Ю. Косьянова // Наука і освіта. – 2015. – № 3. – С. 55-61.
65. Косьянова О.Ю. Про специфіку категоріального апарату при поліграфному дослідженні особистості / О.Ю. Косьянова // Наука і освіта. – 2014. – № 2. – С. 24-31.
66. Косьянова О.Ю. Сучасні тенденції і перспективи використання поліграфної методики в психологічних дослідженнях / О.Ю. Косьянова // Наука і освіта. – 2014. – № 1. – С. 32-39.
67. Кохут Х. Интроспекция, эмпатия и психоанализ: исследование взаимоотношений между способом наблюдения и теорией / Х. Кохут // Антология современного психоанализа. – Т. 1. – М.: Институт психологии РАН, 2000.
68. Кочарян О.С. Емоційна зрілість особистості: дослідження феномену / О. С. Кочарян, М.А. Півень // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського: збірник наукових праць / за ред. С.Д. Максименка, Н.О. Євдокимової. – Т. 2. – Вип. 9. – Миколаїв: МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2012. – С. 140-144.
69. Кошлань И.Г. Характеристика стиля воспитания в семьях подростков с доминированием эмоциональной модальности «безразличие» / И.Г. Кошлань // Наука і освіта. – 2005. – № 7–8. – С. 128-130.

70. Краткий психологический словарь // Под ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – Ростов-на-Дону, 1998. – 512 с.
71. Крауклис А.А. Саморегуляция высшей нервной деятельности / А.А. Крауклис. – Рига: Изд-во АН Латв. ССР, 1963. – 291 с.
72. Крысько В.Г. Психология и педагогика: курс лекций / В.Г. Крысько. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2005. – 336 с. – (Библиотека высшей школы). – Библиогр.: с. 334.
73. Кузнецов В.В. Психология взаимопонимания. Неправда, ложь, обман / В.В. Кузнецов. – СПб: Питер, 2008. – 288 с.
74. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции / А.Н. Леонтьев. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971. – 40 с.
75. Лесли И. Прирожденные лжецы. Мы не можем жить без обмана; пер. с англ. / И. Лесли. – М.: Рипол Классик, 2012. – 351 с.
76. Лук А.Н. Эмоции и личность / А.Н. Лук. – М.: Знание, 1982. – 175 с.
77. Лурия А.Р. Диагностика следов аффекта / А.Р. Лурия // Психология эмоций: Тексты. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – С. 228-234.
78. Лурия А.Р. Лекции по общей психологии / А.Р. Лурия. – СПб: Питер, 2007. – 320 с. – (Серия «Мастер психологии»).
79. Лурия А.Р. Основы нейропсихологии: учебное пособие / А.Р. Лурия. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 384 с. – (Серия: «Классическая учебная книга»).
80. Лурия А.Р. Природа человеческих конфликтов: Объективное изучение дезорганизации поведения человека / А.Р. Лурия / Под общей ред. В.И. Белопольского. – М.: «Когито-Центр», 2002. – 527 с.
81. Маклаков А.Г. Общая психология: учебник для вузов / А.Г. Маклаков. – СПб: Питер, 2008. – 583 с.: ил.
82. Максименко С.Д. Психологія особистості: підручник / С.Д. Максименко, К.С. Максименко, М.В. Папуча. – К.: ТОВ «КММ», 2007. – 296 с.
83. Максимова Н.Ю. Основы дитячої патопсихології: навчальний посібник / Н.Ю. Максимова, К.Л. Мілютіна, В.М. Піскун. – К.: Перун, 1996. – 464 с.
84. Маслоу А.Г. Дальние пределы человеческой психики / А.Г. Маслоу; пер. с англ. А.М. Татлыбаевой. – СПб: Евразия, 1999. – 432 с.
85. Маурер А. Эмоциональная зрелость как критерий готовности к обучению в школе / А. Маурер // Диагностика и регуляция эмоциональных состояний. Ч. 2. – Одесса, 1990. – С. 67-74.
86. Мелитан К. Психология лжи / К. Мелитан. – М.: Изд. А. Сомов, 1903. – 30 с.
87. Мельничук І.В. Генеза емоційних особливостей у дітей різного віку та статі: автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.07 /



І.В. Мельничук. – Харківський нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Харків, 2003. – 18 с.

88. Михайлова Е.В. Эмоционально–личностное развитие учащихся с нарушением интеллекта / Е.В. Михайлова // Ананьевские чтения–98: Тезисы научно–практической конференции. – СПб. – 1998. – С. 193-194.

89. Монахова И.А. Психологические особенности самопоминания в старшем школьном возрасте: автореферат дис. кандидата психологических наук: 19.00.07 / И.А. Монахова. – Психол. ин-т Рос. акад. образования. – М. – 2002. – 18 с.

90. Московичи С. Социальные представления: исторический взгляд / С. Московичи // Психологический журнал. – 1995. – № 1. – С. 3-18; № 2. – С. 3-14.

91. Мотлях О.І. Поліграф: наукова природа походження, нормативно–правове регулювання та допустимі межі застосування: монографія / О.І. Мотлях. – К.: Освіта України, 2012. – 394 с.

92. Мусийчук М.В. Методологические основы психологии: учебник / М.В. Мусийчук. – М.: Флинта, 2013. – 108 с.

93. Мягких Н. И. Вопросы организации специальных психофизиологических исследований при отборе кандидатов в органы внутренних дел / Н. И. Мягких // Эксперт–криминалист. – 2011. – №1. – С. 29-30.

94. Мясищев В.Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека / В.Н. Мясищев // Психологическая наука в СССР: Сб. статей в 2–х т. / Ред. Б.Г. Ананьев и др. – М.: Изд–во АПН РСФСР, 1960. – Т. 2. – С. 110-125.

95. Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных: учебное пособие / А.Д. Наследов. – СПб: Речь, 2006. – 392 с.

96. Нервные болезни / под ред. М.М. Одинок. – СПб: ООО «Издательство СпецЛит», 2014. – 526 с.

97. Никандров В.В. Экспериментальная психология: учебное пособие / В.В. Никандров. – СПб: Речь, 2003. – 480 с.

98. Никандров В.В. Психология: учебник / В.В. Никандров. – М.: Волтерс Клувер, 2009. – 1008 с.

99. Никитина Е.В. Ложь и обман: проблема понятийного разграничения / Е.В. Никитина // Психологическое обеспечение национальных проектов развития общества: опыт, инновационные технологии, ментальные барьеры: материалы международного конгресса. – М.; Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2008. – С.275–277.

100. Никитина Е.В. Теоретические аспекты феномена лжи / Е.В. Никитина // Социальная психология XXI столетия / Под ред. В.В. Козлова. – Ярославль, 2002. – С. 274-276.

101. Ницше Ф. Утренняя заря. Мысли о моральных предрас-судках / Ф. Ницше. – Минск. – 2008. – 336 с.
102. Образцов В. Криминалистика / В. Образцов. – М.: Юрист, 1995. – 591 с.
103. Оглоблин С.И. Инструментальная «детекция лжи»: ака-демический курс / С.И. Оглоблин, А.Ю. Молчанов. – Ярославль: Ньюанс, 2004. – 464 с.
104. Ольшанникова А.Е. Эмоции и воспитание / А.Е. Ольшанникова. – М.: Знание, 1983. – 83 с.
105. Орищенко О.А. Дифференциально–психологиче-ский анализ эмпатии: дис. ... кандидата психол. наук: 19.00.01 / О.А. Орищенко. – Одесса. – 2004. – 200 с.
106. Орлов Ю.К. Судебно–психофизиологическая экспертиза с применением полиграфа: проблема допустимости / Ю.К. Ор-лов, Ю.И. Холодный // Вестник Академии экономической безо-пасности МВД России. – 2009. – №12. – С. 83-88.
107. Павлов И.П. Рефлекс свободы / И.П. Павлов. – СПб: Пи-тер, 2001. – 424 с.
108. Павлова І.Г. Дослідження провідних ознак емоційної зрілості особистості, що розвивається / І.Г. Павлова // Наука і освіта. – Одеса, 2003. – № 2–3. – С. 41–45.
109. Павлова І.Г. Емоційна зрілість та її провідні компонен-ти / І.Г. Павлова // Науковий вісник ПДПУ ім. К.Д. Ушинсько-го. – 2003. – № 5-6. – С. 107-116.
110. Павлова І.Г. Становлення емоційної зрілості в підлітко-вому та юнацькому віці: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук: спец. 19.00.07 / І.Г. Павлова. – Одеса, 2005. – 19 с.
111. Пеленицын А.Б. Так что же все–таки определяет поли-граф? / А.Б. Пеленицын, А.П. Сошников, О.В. Жбанкова // Вест-ник криминалистики. – М., 2011. – Вып. 2 (3). – С. 7-18.
112. Перлз Ф. Гештальт–подход. Свидетель терапии / Ф. Пер-лз. – М.: Изд–во Института Психотерапии, 2001. – 224 с.
113. Петровский А.В. Основы теоретической психологи / А.В. Петровский, М.Г. Ярошевский. – М.: ИНФРА–М, 1998. – 528 с.
114. Платон Собрание сочинений в 3 т. Т. 3, ч. 1. (Серия «Фи-лософское наследие»). – М.: Мысль, 1971. – 687 с.
115. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологиче-ских понятий: учеб. пособие для учеб. заведений профтехобра-зования, 2–е изд., перераб. и доп. / К.К. Платонов. – М.: Высш. шк., 1984. – 174 с.
116. Платонов К.К. О системе психологи / К.К. Платонов.– М.: Мысль, 1972. – 216 с.

117. Поповичев С.В. Легко солгать тяжело. Инструментальная детекция лжи: от идеологии к технологии / С.В. Поповичев. – М., 2011. – 400 с.

118. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: учебное пособие // под ред. Д.Я. Райгородского. – Самара: Издательский Дом «БАХРАХ-М», 2002. – 672 с.

119. Протасова Н.Н. Развитие самопонимания юношей и девушек в процессе профессиональной подготовки будущих учителей: автореф. дис. канд. психол. наук / Н.Н. Протасова. – М., 1999. – 24 с.

120. Психологическая диагностика: учебное пособие / под ред. М.К. Акимовой. – СПб: Питер, 2005. – 304 с.

121. Психология мотивации и эмоций / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, М.В. Фаликман. – М.: АСТ: Астрель, 2009. – 704 с.: ил.

122. Психофизиология: учебник для вузов, 3-е изд. / под ред. Ю.И. Александрова. – СПб: Питер, 2012, 464 с.: ил.

123. Разумов В.И. Категориально-системные методы в подготовке ученых: учеб. пособие / В.И. Разумов. – Омск: Изд-во Омск. гос. ун-та, 2004. – 277 с.

124. Рахматуллина Р.С. Структура свойств личности и особенностей черт характера и их роль в психической регуляции педагогической деятельности учителя на уроке: автореф. дис. канд. наук / Р.С. Рахматуллина. – М., 1996.

125. Рейковский Я. Экспериментальная психология эмоций / Я. Рейковский. – М.: Прогресс, 1979. – 392 с.

126. Роджерс К.Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека / К.Р. Роджерс. – М.: Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1994. – 480 с.

127. Рождерс К. Эмпатия / К. Рождерс // Психология эмоций. Тексты. – М.: Изд-во МГУ, 1984. – С. 235-237.

128. Рубинштейн С.Л. Избранные философско-психологические труды: Основы онтологии, логики и психологии / С.Л. Рубинштейн. – М.: Наука, 1997. – 463 с.

129. Руднева С. Моральні цінності сучасної молоді. [Електронний ресурс] / С. Руднева // Бібліотека Дніпропетровського радіоприладобудівного коледжу. – 2010. Режим доступу: [http://drpsklibr.at.ua/publ/vikladachu/vikhovni\\_godini/moralni\\_cinnosti\\_suchasnoji\\_molodi/5-1-0-15](http://drpsklibr.at.ua/publ/vikladachu/vikhovni_godini/moralni_cinnosti_suchasnoji_molodi/5-1-0-15)

130. Саенко Ю.В. Техники и приемы регуляции эмоций / Ю.В. Саенко // Вопросы психологии. – 2010. – № 3. – С. 83-93.

131. Санникова О.П. Феноменология личности: Избранные психологические труды / О.П. Санникова. – Одесса: СМІЛ, 2003. – С. 102-108.

132. Санникова О.П. Эмоциональность в структуре личности / О.П. Санникова. – Одесса: Хорс, 1995. – 334 с.
133. Санникова О.П. Эмоциональность и регуляция активности общения / О.П. Санникова // Вопросы психологии – 1984. – №3. – С. 123-128.
134. Симонов П.В. Высшая нервная деятельность человека: мотивационно-эмоциональные аспекты / П.В. Симонов. – М., 1975. – 176 с.
135. Симонов П.В. Теория отражения и психофизиология эмоций / П.В. Симонов. – М.: Наука, 1970. – 141 с.
136. Симонов П.В. Эмоциональный мозг / П.В. Симонов. – М.: Наука, 1981. – С. 20.
137. Системный подход в современной науке. – М.: Прогресс-Традиция, 2004. – 560 с.
138. Слободчиков В.И. Психология развития человека. Развитие субъективной реальности в онтогенезе: учебное пособие / В.И. Слободчиков, Е.И. Исаев. – М.: Изд-во ПСТГУ, 2013. – 400 с.
139. Смирнов В.М. Исследование механизмов эмоций в процессе лечения методом долгосрочных интерцеребральных электродов / В.М. Смирнов // Вопросы современной психоневрологии. Труды ин-та имени В.М. Бехтерева. Т. 43. – Л., 1967. – С. 67-72.
140. Смирнов В.М. О психологии, психопатологии и физиологии эмоций / В.М. Смирнов, А.И. Трохачев // Чувства, влечения, эмоции / Под ред. В.С. Дерябина. – Л., 1974. – 365 с.
141. Сошников А.П. Оценка персонала. Психологические и психофизические методы / А.П. Сошников, А. Б. Пеленицын. – М.: Эксмо, 2009. – 173 с.
142. Спирица Е. Психология лжи и обмана: как разоблачить лжеца / Е. Спирица. – СПб: Питер, 2015. – 272 с.
143. Степин В.С. Теоретическое знание / В.С. Степин. – М.: Прогресс-Традиция, 2003. – 641 с.
144. Суханова К.Н. Гендерные проблемы эмоций / К.Н. Суханова // Психология XXI в.: Тезисы Международной межвузовской научно-практической конференции. – СПб, 2001. – С. 257-258.
145. Сухарев А.В. Этнофункциональный подход к самопознанию собственной психической жизни / А.В. Сухарев // Журнал прикладной психологии. – 2001. – №5. – С. 58-68.
146. Так что же все-таки определяет полиграф? // Вестник криминалистики. Вып. 2 (38). – М.: Спарк, 2011. – 156 с.
147. Тарханов И.Р. Психические явления и телесные процессы / И.Р. Тарханов // Вестн. Европы. – 1884. – № 7. – С. 504.

148. Тихомиров О.К. Психология мышления: учебное пособие / О.К. Тихомиров. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – 272 с.
149. Тихомиров О.К. Эмоциональная регуляция мыслительной деятельности / О.К. Тихомиров, В.Е. Ключко // Вопросы психологии. – 1980. – №5. – С. 23–31.
150. Туган–Барановский М.И. Джон Стюарт Милль. Его жизнь и научно–литературная деятельность / М.И. Туган–Барановский. – М.: Проспект, 2014. – 103 с.
151. Форд Ч.В. Психология обмана. Как, почему и зачем лгут даже честные люди / Ч.В. Форд. – М.: Эксмо, 2013. – 400 с.
152. Фрай О. Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца, как обмануть детектор лжи / О. Фрай. – СПб: Прайм–Еврознак, 2006. – 284 с.
153. Фресс П. Эмоции / П. Фресс // Экспериментальная психология / Под ред. П. Фресса, Ж. Пиаже: Пер. с франц. – М.: Прогресс, 1975. – Вып.5. – С.111–195.
154. Фридрих И. История письма / И. Фридрих; пер. с нем., 2–е изд. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 464 с.: ил.
155. Фромм Э. Бегство от свободы / Э. Фромм. – М.: АСТ, 2009. – 284 с.
156. Хайман Ст. Диагностика заболеваний / Ст. Хайман // В мире науки, декабрь 2003 – М.: В мире науки, 2003. – С. 70-77.
157. Холодный Ю.И. Комплексная методика специального психофизиологического исследования с применением полиграфа: учебно–методическое пособие / Ю.И. Холодный. – М.: ИК ЦСТ ФСБ России, 1995. – 66 с.
158. Холодный Ю.И. Криминалистические диагностические исследования с применением полиграфа. В кн. Криминалистика: учебник / Ю.И. Холодный / Под ред. проф. А.Ф. Вольнского, В.П. Лаврова. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – С. 302–317.
159. Холодный Ю.И. О «едином научно–методическом подходе» к применению полиграфа / Ю.И. Холодный // Юридическая психология. – М.: Юрист, 2013. – №1. – С. 11-13.
160. Холодный Ю.И. Опрос с использованием полиграфа и его естественно–научные основы / Ю.И. Холодный // Вестник криминалистики. – М., 2005. – Вып. 1 (13). – С. 39-48; Вып. 2 (14). – С. 47-57.
161. Холодный Ю.И. Применение полиграфа: тернистый путь эволюции терминологии / Ю.И. Холодный // Научно–практическое и информационное издание «Юридическая психология». – 2012. – № 2. – С. 32-36.
162. Холодный Ю.И. Типовая методика производства судебной психофизиологической экспертизы с применением полиграфа / Ю.И. Холодный, Ю.К. Орлов. – М., 2014. – 53 с.

163. Хомская Е.Д. Мозг и эмоции. Нейропсихологическое исследование / Е.Д. Хомская, Н.Я. Батова. – М.: Изд-во МГУ, 1992. – 180 с.

164. Хэссет Дж. Введение в психофизиологию. A Primer of Psychophysiology: пер. с англ. / Дж. Хэссет. – М.: Мир, 1981. – 248 с.: ил.

165. Центров Е.Е. Об ошибочности концепции «феноменологии внимания» и особенностях механизма исследования на полиграфе / Е.Е. Центров // Вестник криминалистики. Вып. 3 (43). – М.: Спарк, 2012. – 160 с. – С. 9-19.

166. Чебикин О.Я. Становлення емоційної зрілості особистості: монографія / Чебикин О.Я., Павлова І. Г. – Одеса: СВД Черкасов, 2009. – 230 с.

167. Чебыкин А.Я. Диагностика социально-психологических особенностей эмоциональной сферы личности / А.Я. Чебыкин // Эмоциональная регуляция учебной деятельности. – М.: АН СССР, 1988. – С. 238-244.

168. Чебыкин А.Я. Проблема эмоциональной устойчивости / А.Я. Чебыкин // Психическая напряженность в трудовой деятельности. – М.: ИП АН СССР, 1989. – С. 197-217.

169. Чебыкин А.Я. Теоретико-методологические аспекты эмоциональной регуляции учебно-познавательной деятельности / А.Я. Чебыкин // Эмоциональная регуляция учебной и трудовой деятельности. – Одесса, 1986. – С. 39-42.

170. Чебыкин А.Я. Эмоциональная регуляция учебно-познавательной деятельности / А.Я. Чебыкин. – Одесса, 1992. – 168 с.

171. Чебыкин А.Я. Исследование эмоциональной устойчивости и психологические средства ее формирования / А.Я. Чебыкин, Л.М. Аболин // Психологический журнал. – 1984. – №4. – С. 83-89.

172. Чудина Е.А. Эмоциональная зрелость личности: определение понятия и выделение критериев / Е.А. Чудина // Личность и проблемы развития: сборник работ молодых ученых. – М. – 2003. – С. 112-116.

173. Шейнов В. П. Психология обмана и мошенничества / В.П. Шейнов; рец. В.С. Доченко. – М.: АСТ; Минск: Харвест, 2003. – 512 с.

174. Шибутани Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – М.: Прогресс, 1969. – 447 с.

175. Шкуратова И.П. Самопредъявление личности в общении: монография / И. П. Шкуратова. – Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2009. – 192 с.

176. Штепа О.С. Пропріум зрілої особистості / О.С. Штепа //

Практична психологія та соціальна робота. – 2004. – №2. – С. 26-35.

177. Щербатых Ю.В. Искусство обмана: популярная энциклопедия / Ю.В. Щербатых. – Издательство «Эксмо–Пресс», 2002. – 720 с.

178. Экман П. Психология лжи [Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage] / П. Экман. – СПб: Питер, 1999 (2000, 2003, 2008, 2009, 2010). – 270 с.

179. Экман П. Психология эмоций [Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life] / пер. с англ. В. Кузин. – СПб: Питер, 2010. – 336 с.

180. Юнацкевич П.И. Психология обмана. «Учебное пособие для честного человека» / П.И. Юнацкевич, В.А. Кулагин. – СПб: Фолио–Плюс, 2000. – 311 с.

181. Юсупова Г.В. Состав и измерение эмоциональной компетентности: автореф. дис. на получение науч. степени канд. психол. наук: спец.19.00.01 / Г.В. Юсупова. – Казань. – 2006. – 20 с.

182. Яacobсон П.М. Психология чувств / П.М. Яacobсон. – М.: Изд-во пед. наук РСФСР, 1961. – Ч. 2. – 216 с.

183. Яковлева Е.Л. Эмоциональные механизмы личностного и творческого развития / Е.Л. Яковлева // Выпросы психологии. – 1997. – №4. – С. 20-27.

184. Assagioli R. Symbols of transpersonal experiences / R. Assagioli // Journal of Transpersonal Psychology. – 1969. – №1. – P. 133-145.

185. Bella M. DePaulo. Lying in Everyday Life / Bella M. DePaulo, A. Kashy Deborah, E. Kirkendol Susan, M. Wyer Melissa, A. Epstein Jennifer // Journal of Personality and Social Psychology. – 70(5). – 1998. – P. 991-993.

186. Ben-Shakhar G. The dichotomization theory for differential auto-nomic responsivity reconsidered / G. Ben-Shakhar, I. Lieblch // Psychophysiology. – 1982. – V. 20. – P. 277-281.

187. Ben-Shakhar G. Theories and applications in the detection of deception / G. Ben-Shakhar, J. Furedy // A psychophysiological and international perspective. – N. Y. Inc.: Springer – Verlag, 1990.

188. Beres D. Fantasy and identification in empathy / D. Beres, J.A. Arlow // Psychol. Abstract. – 1974. – V.52. – №3.

189. Board P. Central nervous mechanisms for emotional behavior patterns in animals / P. Board. – Res. Pub. Assoc. Res. Nerv. Ment. Dis. – 1939. – №19. – P. 190-218.

190. Bok S. Lying: Moral choice in public and private life / S. Bok // Sussex. – 1978. – 326 p.

191. Borland G.H. Detection of deception / G.H. Borland, D.C. Raskin // Electrodermal activity in psychological research. – N.Y.:

Acad. Press, 1973. – P. 419-477.

192. Carson Th. L. An ethical analysis of deception in advertizing / Th. L. Carson, R.E. Wokutch, J.E. Cox // Contemporary moral controversies in business. – N.Y., 1989. – P. 384-394.

193. Collier T.J. Intracranial selfstimulation derived from entorhinal cortex / T.J. Collier, S. Kurtzman, A. Routtenberg // Brain Research. – 1977. – P. 137.

194. Pollina Dean A. Comparison of Polygraph Data Obtained From Individuals Involved in Mock Crimes and Actual Criminal Investigations / Pollina, Dean A.; Dollins, Andrew B.; Senter, Stuart M.; Krapohl, Donald J.; Ryan, Andrew H. // Journal of Applied Psychology. – Vol 89(6). – Dec 2004. – P. 1099-1105.

195. Cooper R.K. Executive EQ: Emotional Intelligence in Leadership and Organizations / R.K. Cooper, A. Sawaf. – New York, 1997. – 68 pages.

196. Defoe D. An Effectual Scheme for the Immediate Preventing of Street Robberies and Suppressing all Other Disorders of the Night / D. Defoe. – London: Printed for J. Wilford, 1731. – 72 pages. – P. 34.

197. Edelberg R. Electrical activity of the skin. N. Greenfield, R. Sternbach (Eds.) / R. Edelberg // Handbook of Psychophysiology. – Holt, New York, 1972. – P. 367-418.

198. Edinger Joyce A. Nonverbal involvement and social control / A. Edinger Joyce, Patterson Miles L. // Psychological Bulletin. – Vol 93(1). – Jan 1983. – P. 30-56.

199. Ekman P. Lies That Fail / P. Ekman, M.G. Frank // In Lewis, M. & Saarni, C. (Eds.). Lying and deception in everyday life. – New York: Guilford Press, 1993 – P. 184-200.

200. Electric Machines. – New York Times, 10 September 1911. – P. 6.

201. Fere C.S. Note sur les modifications de la resistance electrique sons l'influence des excitations sensorielles et des emotions / C.S. Fere // Comptes Rendus Societe Biologique Memoir, 40 (1888). – P. 217-219.

202. FitzMaurice K.E. The secret of maturity: How Not to be Codependent / K.E. FitzMaurice. – NY. – 1990. – 47 pages.

203. Frank M.G. Not all smiles are created equal: The differentiation between enjoyment and non – enjoyment smiles / M.G. Frank, P. Ekman // Humor. – №6. – 1993 – P. 9-26.

204. Frank M.G. Behavioral markers and recognizability of the smile of enjoyment / M.G. Frank, P. Ekman, W.V. Friesen // Journal of Personality and Social Psychology. – 1993. – №64. – P. 83-93.

205. Frijda N. H. The Emotions / N. H. Frijda. – Cambridge University Press. –1986. – 544 p.



206. Galvani L. De viribus electricitatis in motu musculari commentarius / L. Galvani // De Bononiensi Scientiarum et Artium Instituto atque Academia Commentarii. – 1791. – P. 363-418.

207. Gardner H. Multiple Intelligences: The Theory in Practice / H. Gardner. – NY. – 1993. – 304 pages.

208. Gendlin E.T. Experiencing and the creation of meaning / E.T. Gendlin // A philosophical and psychological approach to the subjective. New York: Free Press of Glencoe, 1970. – Reprinted and published as paperback by Northwestern University Press (1997), with a 'Preface to the paper edition', pp. XI–XXIII. This preface is also available at <http://www.focusing.org/ecmpreface.html>.

209. Goleman D. Working with Emotional Intelligence / D. Goleman. – London: Bloomsbury Paperbacks, 2000. – 394 p.

210. Grossman S.P. Modification of emotional behavior by intercranial administration of chemicals / S.P. Grossman // P. Black (ed.) Physiological Correlates of Emotion. – N.Y. – 1970.

211. Heath D.H. Maturity and competence: a transcultural view / D.H. Heath. – New York. – 1977. – 216 p.

212. Psychology in its major applications to the administration of justice. – Hofbauer: Halle, 1808.

213. Hopper R. Broadening the Deception Construct / R. Hopper, R.A. Bell // Quarterly Journal of Speech. – 1984. – №70(3). – P. 288-302.

214. Horton M. The seashell people: growing up in adulthood / M. Horton. – New York. – 1990. – 146 pages.

215. Hunter J.E. Machiavellian beliefs and personality: Construct invalidity of the Machiavellian dimension / J.E. Hunter, F.J. Boster, D.W. Gerbing // Journal of Personality and Social Psychology. – 1982. – 43. – P. 1293-1305.

216. Jung C.G. On psychophysical relations of the associative experiment / C.G. Jung // Journal of Abnormal Psychology. – №2. – 1907. – P. 247-255.

217. Kashy D.A. Who lies? / D.A. Kashy, B. M. DePaulo // Journal of Personality and Social Psychology. – 1996. – 70(5). – P. 1037-1051.

218. Kelly G. A. Theory of personality: The psychology of personal constructs / G. A. Kelly. – New York: Norton, 1963. – 210 p.

219. Kleiner M. Physiological detection of deception in psychological perspectives: a theoretical proposal / M. Kleiner // Handbook of Polygraph Testing. – San-Diego: Academic Press, 2002. – P. 127-182.

220. Koenigs M. Irrational Economic Decision – Making after Ventromedial Prefrontal Damage: Evidence from the Ultimatum Game // The Journal of Neuroscience. – 2007. – January 24, 27(4). – P. 951-956.

221. Koenigs M. Damage to the prefrontal cortex increases utilitarian moral judgements / M. Koenigs, L. Young, R. Adolphs, D. Tranel, F. Cushman, M. Hauser, A. Damasio // *Nature*. Advance online publication. – 21 March. – 2007.

222. Kosyanova O. Polygraph method in psychological research of human emotions / O. Kosyanova // *Computer modelling & new technologies*. – 2015. – 19 (4C). – P. 10-12.

223. Kosyanova O. Ratio of types of emotional maturity to the data on susceptibility to deception when using a polygraph method in psychology / O. Kosyanova // *Науковий огляд*. – 2016. – №5 (26). – P. 110-126.

224. Kosyanova O.Y. Theoretical and methodical approaches to understanding psychological categories of «deception» in international relations and their antipodes / O.Y. Chebykin, O.Y. Kosyanova // *Modern tendencies in the pedagogical science of Ukraine and Israel: the way to integration*. – Ariel, Israel, 2015. – P. 46-58.

225. Lambert C. The Emotional Path to Success / C. Lambert // *Harvard magazine* – 1998. – SO. – P. 60.

226. Larson J.A. Modification of the Marston Deception Test / J.A. Larson // *Journal of Criminal Law and Criminology*. – December, 1921. – P. 3.

227. Larson J. Academy Lectures on Lie Detection / J. Larson, R.F. Borkenstein. – Springfield, IL: Charles C. Thomas, 1957.

228. Leeper R.W. Some needed developments in the motivational theory of emotions / R.W. Leeper. – In: *Nebraska symposium on motivation*. – Vol. 13. Lincoln, 1965. – pp. 26. – 34-40, 44-46, 51-57, 65-66.

229. Leeper R.W. The motivational theory of emotion / R.W. Leeper. – In: Stacey C.L, DeMartino M. F. (eds.). – *Understanding human motivation*, Cleveland, 1963. – P. 657-665.

230. Levenson R.W. Emotion and autonomic nervous system activity in an Indonesian culture / R.W. Levenson, P. Ekman, K. Heider, W.V. Friesen // *Journal of personality and social psychology*, 62, 1992. – P. 927-988.

231. Levenson R. Relations among emotion, appraisal, and emotional action readiness / R. Levenson, P. Ekman, W. Friesen, N. Fruda, P. Kuipers, E. Schure // *Journal of personality and social psychology*. – 1989. – 57(2). – P. 212-228.

232. Lindskold S. Cooperators, Competitors, and Response to GRTT / S. Lindskold, P.S. Walters, & H. Koutsourais // *Journal of Conflict Resolution* 27, no. 3, September 1983. – P. 521-532.

233. Lowen A. *Language of the Body* / A. Lowen. – New York: MacMillan, 1971.

234. Lykken D. Psychology and the lie detection industry / D. Lykken // *Amer. Psychologist*. – 1974. – V. 29. – P. 725-739.
235. Mackenzie J. The Study of the Pulse, Arterial, Venous, and Hepatic and of the Movements of the Heart / J. Mackenzie. – 1902. – Pentland; Edinburgh.
236. Mahoney S.C. The literature empathy test: development of a procedure for diferetiating between «good empathizers» and «poor empathizers» / S.C. Mahoney // *Dissorders abstracts*. – 1960. – V. 21.
237. Marston W.M. Psychological Possibilities in Deception Tests / W.M. Marston // *Journal of Criminal Law and Criminology*. – February, 1921.
238. Marston W.M. The Lie Detectortest / W.M. Marston. – New York: Richard R. Smith, 1938.
239. Matte J A. Forensic Psychophysiology Using The Polygraph: Scientific Truth Verification – Lie Detection / J A. Matte. – Williamsville, NY, 1996.
240. Mayer J.D. The intelligence of emotional intelligence / J.D. Mayer, P. Salovey // *Intelligence*. – 1993. – Vol. 17. – P. 443-442.
241. Menninger W.C. A Psychiatrist For A Troubled World / W.C. Menninger. – New York, Macmillan, 1967. – 377 p.
242. Mosso A. Fear. Longmans, Green, and Company / A. Mosso. – 1896. – 278 p.
243. Münsterberg, Hugo On the Witness Stand: Essays on Psychology and Crime. Doubleday, 1908. – 267 p.
244. Murray J. From uptight to all right / J. Murray. – New York. – 1996. – 456 p.
245. National Research Council The Polygraph and Lie Detection. – Washington, DC: The National Academies Press, 2002.
246. Oxford English Dictionary [Electronic resource]: the original Oxford English Dictionary on compact disk. – Computer data and program. – Oxford: Oxford University Press; New York: Bowker Electronic Publishing, 1987.
247. Papez J. W. A proposed mechanism of emotion / J. W. Papez // *Arch. Neurol. & Psychiat.* –1937. – 38. – P. 725-742.
248. Papez J. W. The Visceral Brain, Its Components and Connections, in Reticular Formation of the Brain / J. W. Papez. – Boston, Little, Brown, 1958. – P. 591-606.
249. Podlesny John A. Physiological measures and the detection of deception / John A. Podlesny, David C. Raskin // *Psychological Bulletin*. – Vol 84(4), Jul 1977. – P. 782-799.
250. Reich W. The Evolution of his Work / W. Reich. – Boadella David, Vision Press, Chicago, 1973.

251. Sulzer Jefferson L. Responsibility attribution, empathy, and punitiveness / Sulzer, L. Jefferson, Burglass, K. Ruth // *Journal of personality*. – 1968. – VOL 36(2). – P. 272-282.

252. Richard O. Arther, Further Interpretation of Innocent Blood–Pressure Rises in Polygraph Testing / O. Richard // *Crim. L. Criminology & Police Sci.* – 1956-1957. – P. 260–263.

253. Riggio R. Individual differences and cues to deception / R. Riggio, H.S. Friedman // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1983. – 45. – P. 899-915.

254. Rogers C. Empatic: an unappreciated way of being / C. Rogers // *The Counseling Psychologist*. – 1975. – V. 5. – № 2. – P. 2-10.

255. Schachter S. Cognitive, Social, and Physiological Determinants of Emotional State / S. Schachter, & J. Singer // *Psychological Review*. – 1962. – №69. – P. 379-399.

256. Raymond Nelson. Scientific Basis for Polygraph Testing / Nelson Raymond // *Polygraphю* – 2015. – 44(1). – P. 28-61.

257. Siegman Aron W. *Journal of Personality and Social Psychology* / Aron W. Siegman, Mark A. Reynolds. – 1983. – Vol 45(6). – P. 1325-1333.

258. Sokolov E.N. Orienting reflex as information regulator / E.N. Sokolov // *Cognition and Categorization* / Rosch E. and Lloyds B. (eds). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1966. – P. 79-98.

259. Speroff B.J. Empathic ability and accident rate among steel workers / B.J. Speroff // *Personnel psychology*. – V. 6. – 1953.

260. Titchener E.B. *Lectures on the experimental psychology of the thought process* / E.B. Titchener. – N. Y.: McMillan, 1909.

261. Vigouroux R. Sur le role de la resistance electrique des tissues dans l'electro – diagnostic / R. Vigouroux // *Comptes Rendus Societe de Biologie*. – 1879. –31. – P. 336-339.

262. Von Eckhartshausen Karl. *The Absolute Truth Lying the in the Center of the Mystery* / Karl Von Eckhartshausen. – Kessinger Publishing, 2005. – 48 p.

263. Vrij A. Individual differences in hand movements during deception / A. Vrij, L. Akehurst & P. Morris // *Journal of Nonverbal Behavior*. – 1997. – 21. – P. 87-102.

264. Vrij A. *Detecting Deception: Current Challenges and Cognitive Approaches* / A. Vrij, P.A. Granhag, B. Verschuere. – John Wiley & Sons, 2015. – 368 p.

265. Wilmer H.A. The doctor–patient relationship and the issues of pity, simpathy and empathy / H.A. Wilmer // *Brit. J. of medic, psychol.* – V. 41 (3). – 1968.

266. Wilson D.S. Individual differences in Machiavellianism as a mixof cooperative and exploitative strategies / D.S. Wilson,

D.C. Near, & R.R. Miller // Evolution and Human Behavior. – 1998. – 19. – P. 203-212.

267. Wilson G. Body Language: The Signals You Don't Know You're Sending, and How to Master Them / G. Wilson. – Icon Books Ltd, United Kingdom, 2016. – 240 p.

## ДОДАТКИ

Додаток А

Ретроспективний аналіз наукових робіт, що стосуються реєстрації психофізіологічних показників при виявленні обману особистості

Автори	Періоди (роки), назва наукового методу або праці, інструменту	Сутність досліджень або можливості приладів
Д. Дефо	1731 р., Трактат «Ефективний проект безпосереднього попередження вуличних пограбувань»	Запропонував застосувати аналіз пульсу з метою боротьби із злочинністю.
В. Вундт	Кінець XVIII ст. Основоположник психофізіології	Становлення психофізіології, внесок у розвиток прикладного значення науки.
Ч. Ломброзо	1895 р.; 1902 р., Книга «Злочинна людина», виклад першого досвіду практичного застосування психофізіологічного методу виявлення обману	Застосування плетизмографа (того, що реєструє зміну частоти пульсу). Постулат про те, що реєстрація психофізіологічних параметрів може вести як до виявлення обману у винного, так і до констатації непричетності.
А. Моссо	1896 р., Монографія «Страх»	Доводить залежність між артеріальним тиском і частотою пульсу людини при змінах її емоційного стану – страху.
К.Г. Юнг	1907 р., «Психофізіологія в асоціативному експерименті»	Одним з перших запропонував шкірно-гальванічну реакцію як об'єктивне фізіологічне «вікно» у сферу психології несвідомого, виявивши при цьому пряму залежність між величиною ШГР і силою емоційного переживання.
Г. Мюнстерберг	1908 р.	Першим впровадив експериментально-психофізіологічні дослідження із застосуванням приладів за визначенням профпридатності.

Автори	Періоди (роки), назва наукового методу або праці, інструменту	Сутність досліджень або можливості приладів
В. Марстон	1913 р., Планомірні наукові дослідження апаратурного методу-виявлення обману	Група психологів під його керівництвом дійшла висновку про найбільшу інформаційну перспективу «Тесту виявлення обману за допомогою виміру артеріального тиску».
Дж. Ларсон	1921 г., Розробник першого портативного прообразу сучасного поліграфа	Створення приладу, що безперервно реєструє кров'яний тиск, дихання, пульс.
О.Р. Лурія	20–ті роки ХХ ст.	Розробник методу зв'язаних моторних реакцій, який дозволив сформулювати цілісний, системний погляд на поведінку людини, що приховує правдиву інформацію, а також надати перевагу психологічному методу аналізу нейродинамічних процесів.

Додаток Б

Зміст психодіагностичних методик, використаних  
в дослідженні

Додаток Б.1

Зміст опитувальника  
«Діагностика емоційної зрілості» О.Я. Чебікіна

Инструкция

Опросник содержит 42 утверждения, направленных на изучение особенностей Вашей эмоциональной сферы. Ваша задача – отвечать на каждый вопрос. Если Вы согласны с утверждением, ответьте «ДА» (+), если не согласны – отвечайте «НЕТ» (-).

Не тратьте время на обдумывание, отвечайте быстро, давайте первый естественно возникший у Вас ответ. Не стремитесь произвести заведомо благоприятное или неблагоприятное впечатление. Свободно выражайте свое мнение. Помните, что плохих и хороших ответов не существует.

Текст опросника

1. Можно ли сказать, что Ваши чувства красноречиво передает Ваше лицо?
2. Ваша озабоченность сказывается на знакомых?
3. Переключаетесь ли Вы в общении с одного настроения на другое (например, с веселого на серьезное и наоборот)?
4. Можно ли сказать, что в процессе общения с людьми Вы научились управлять их эмоциями?
5. Часто ли Вы наблюдаете интерес окружающих к Вашим действиям?
6. Всегда ли Вам помогает Ваше перемещение, движение рук, когда Вы ведете рассказ?
7. Способны ли Вы удачно копировать (пародировать) лица и движения?
8. Всегда ли Вы понимаете юмор других?
9. Вам нравится, когда Вас критикуют?
10. Легко ли Вы заражаетесь настроениями других?
11. Часто ли Вы испытываете жалость к людям?
12. Можете ли Вы заставить себя быстро успокоиться, если Вы сильно взволнованы?
13. Влияет ли изменение Вашего голоса на окружающих?
14. Можно ли сказать, что Вы пользуетесь авторитетом у товарищей?
15. Вам приятно, когда Вас хвалят?
16. Всегда ли Вы сопереживаете литературным героям?
17. Испытываете ли Вы вялость или апатию перед началом работы, учебы?
18. Знающие Вас люди сопереживают Вам, когда Вы этого хотите?



19. Попросите ли Вы снизить оценку на экзамене, если считаете, что она завышена?
20. Всегда ли Ваша улыбка и смех увлекают окружающих?
21. Проводите ли Вы подготовку своего состояния приказами самому себе или другими приемами, когда приступаете к ответственной работе?
22. Возникает ли у Вас изменение сердцебиения, дыхания, слезы и т.п., когда Вы наблюдаете остродраматические или положительно разрешающиеся ситуации?
23. Можете ли Вы сохранить свое лицо бесстрастным, когда сильно взволнованы?
24. Есть ли среди Ваших знакомых такие, которые Вам не нравятся?
25. Повышаете ли Вы голос, когда говорите с разозлившим Вас человеком?
26. Можно ли сказать, что Вы всегда пользуетесь доверием на работе, учебе?
27. Можете ли Вы своим взглядом привлечь внимание окружающих?
28. Могут ли окружающие по Вашему лицу определить Ваше настроение?
29. Часто ли Ваши рассказы удивляют, вызывают интерес у окружающих?
30. Скрываете ли Вы свое волнение на работе (учебе)?
31. Суеверны ли Вы в чем-нибудь (хотя бы мысленно)?
32. Могли бы Вы объясниться жестами с человеком, не знающим Вашего языка?
33. Всегда ли Вы говорите правду, не считаясь с тем, что Вам это иногда не выгодно?
34. Можете ли Вы сказать, что чувствуете и хорошо понимаете настроение окружающих Вас людей при общении?
35. Ваши указания выполняются быстро?
36. Часто ли окружающие проявляют любознательность к тому, что Вы делаете?
37. Возникают ли у Вас затруднения при необходимости привлечь к себе внимание?
38. Влияет ли Ваш внешний вид на присутствующих?
39. Заметно ли другим, когда какое-либо событие выведет Вас из равновесия?
40. Можете ли Вы помочь успокоиться человеку, если у него неприятности?
41. Когда в общении Вы перевоплощаетесь, заметно ли это окружающим?
42. Часто ли сказывается Ваше настроение на других?

Обработка полученных данных производится путем подсчета общего количества по каждой шкале. Совпадение с ключом оценивается 1 баллом по каждому вопросу. Максимальное значение каждого показателя не превышает 12 баллов, а с учетом направленности – 6 баллов.

## КЛЮЧ

### 1. Шкала Экспрессивности.

1.1. ИнтроЭкспрессивность – ответы «да» (+) на вопросы 1, 6, 7, 30, 39, 41.

1.2. ЭкстраЭкспрессивность – ответы «да» (+) на вопросы 2, 18, 20, 28, 32, 42.

Сумма этих двух подшкал есть оценка по шкале.

### 2. Шкала саморегуляции.

2.1. Интросаморегуляция – ответы «да» (+) на вопросы 3, 12, 21, 23, ответы «нет» (-) на вопросы 17, 25.

2.2. Экстрасаморегуляция – ответы «да» (+) на вопросы 4, 5, 29, 36, 40, ответы «нет» (-) на вопрос 37.

Сумма этих двух подшкал есть оценка по шкале.

### 3. Шкала эмпатии.

3.1. Интроэмпатия – ответы «да» (+) на вопросы 8, 10, 11, 16, 22, 34.

3.2. Экстраэмпатия – ответы «да» (+) на вопросы 13, 14, 26, 27, 35, 38.

Сумма – оценка по шкале.

4. Шкала искренности – ответы «да» (+) на вопросы 15, 24, 31, ответы «нет» (-) на вопросы 9,19,33.

**Зміст поліграфного опитувальника  
«Схильність до обману в юнацькому віці»**

Поліграфное исследование сферы ценностей (их формирование в группы ценностей) и понимание/соблюдение социальных норм		Ответ полиграф (+/-)	Результат ответа после анализа полиграммы
Блок № 2 «Учеба»			
1	Н1 Вы — студент (ка) Южноукраинского национального педагогического университета?		
2	31 Скажите, Вы проявляете интерес к учёбе?		
3	32 Как по-Вашему, Вы учитесь хорошо?		
4	Н2 Вы проявляете свои профессиональные знания и умения в повседневной жизни?		
5	33 Как по-Вашему, Вы преувеличиваете качество Ваших профессиональных знаний?		
6	Н3 Вы согласны с выражением: «Лучше ложь, приносящая пользу, чем правда, сеющая раздоры»?		
7	34 Скажите, Вы скрывали свои плохие оценки или промахи в учёбе от знакомых?		
8	35 Скажите, Вы скрывали свои плохие оценки или промахи в учёбе от друзей?		
9	36 Скажите, Вы скрывали свои плохие оценки или промахи в учёбе от родителей?		
10	Н4 Вы согласны с утверждением: обман – это способ достижения цели?		
11	37 Скажите, Вы часто прибегаете к списыванию информации на экзамене или зачёте?		
12	38 Скажите, Вы списываете работы у других?		
13	39 Скажите, Вы когда-нибудь присваиваете информацию, взятую из интернета?		
14	310 Вы прибегаете к обману для получения хорошей оценки?		
15	К1 Вы когда-нибудь делали что-либо, из-за чего Вас могли отчислить из университета?		

Полиграфное исследование сферы ценностей (их формирование в группы ценностей) и понимании/соблюдение социальных норм		Ответ полиграф (+/-)	Результат ответа после анализа полиграммы
<b>Блок № 3 «Прошлое. Школа»</b>			
16	Н5 Вы хорошо учились в школе?		
17	311 Когда Вы учились в школе, Вы подделывали подписи родителей в дневнике?		
18	312 Когда Вы учились в школе, Вы избавлялись от страниц в дневнике?		
19	313 Когда Вы учились в школе, Вы скрывали от родителей записку учителя?		
20	Н6 Ваше поведение в школе было удовлетворительным?		
21	314 Вы часто прогуливали занятия?		
22	315 Вы грубили учителям в школе?		
23	Н7 Как Вы считаете, обман – это низко и подло?		
24	316 Когда Вы учились в школе, Вы обманывали учителей?		
25	К2 Вы когда-нибудь делали что-либо, из-за чего Вас могли отчислить из школы?		
<b>Блок № 4 «Размышления о будущем. Трудоустройство»</b>			
26	Н8 Вы мечтаете о стабильной и высокооплачиваемой работе?		
27	317 Скажите, при трудоустройстве на работу, Вы задумывались над тем, чтобы скрыть какую-либо информацию о себе?		
28	Н9 Вы согласны с выражением: «Беда принуждает ко лжи даже честных»?		
29	318 Чтобы выпутаться из проблем, Вы обычно прибегаете к обману?		
30	319 Вы когда-нибудь лгали представителю правоохранительных органов?		
31	Н10 Вы когда-нибудь получали подарок деньгами?		
32	320 Вы когда-нибудь «благодарили» за оказанную «любезность» деньгами?		

	Полиграфное исследование сферы ценностей (их формирование в группы ценностей) и понимание/соблюдение социальных норм	Ответ полиграф (+/-)	Результат ответа после анализа полиграммы
33	321 Вы обычно просите что-либо за оказанную услугу?		
34	К3 Вы когда-нибудь получали или брали что-либо, что предназначалось не Вам?		
35	Н11 Вы согласны с выражением: «Умная ложь лучше глупой правды»?		
36	322 Вы склонны свалить вину за свою ошибку на другого?		
37	К4 Стали бы Вы лгать в ответ на хотя бы один из этих вопросов, если бы от этого зависела Ваша работа?		
Блок № 5 «Здоровье»			
38	Н12 Скажите, вредные привычки могут нанести вред здоровью человека?		
39	323 Как по-Вашему, у Вас есть вредные привычки?		
40	Н13 Вы следите за своим здоровьем?		
41	Н14 Как по-Вашему, приемлемо, когда человек симулирует болезнь для достижения какой-либо цели?		
42	324 Скажите, Вы часто симулируете болезнь?		
43	325 Скажите, Вы когда-либо симулировали болезнь, чтобы отказать в помощи родителям?		
44	326 Скажите, Вы когда-либо симулировали болезнь, чтобы пропустить занятия в школе?		
45	327 Скажите, втайне от родителей, Вы принимали какие-либо лекарственные препараты?		
46	Н15 Вспомните, при поступлении в университет медицинская справка входит в перечень обязательных документов?		
47	328 Скажите, Вы когда-либо подделывали медицинскую справку, чтобы пропустить занятия в школе или университете?		

Полиграфное исследование сферы ценностей (их формирование в группы ценностей) и понимание/соблюдение социальных норм		Ответ полиграф (+/-)	Результат ответа после анализа полиграммы
Блок № 6. «Семья»			
48	Н16 Вы знаете, что в каждой семье есть хотя бы небольшие «семейные тайны»?		
49	329 Вы когда-нибудь раскрывали тайны своей семьи знакомым?		
50	330 Вы когда-нибудь раскрывали тайны своей семьи друзьям?		
51	331 Как Вы считаете, Вам можно доверять тайны?		
52	Н17 Вы согласны, что обманывать и лгать родителям – это низко и подло?		
53	332 Вы обманываете родителей касательно Ваших успехов в учёбе?		
54	333 Вы скрываете от родителей какую-либо информацию о Ваших друзьях и знакомых?		
55	334 Вы обманываете родителей касательно информации о Ваших увлечениях?		
56	335 Вы обманываете родителей с материальной выгодой для себя?		
Блок № 7. «Друзья и общение»			
57	Н18 У Вас есть верные и хорошие друзья?		
58	336 Скажите, Вы льстите друзьям?		
59	337 Скажите, для Вас материальное благополучие Ваших знакомых является важным критерием для установления с ними дружбы?		
60	338 Скажите, для Вас статус Ваших знакомых является важным критерием для установления с ними дружбы?		
61	Н19 Как по-Вашему, обман в современном обществе – это норма жизни?		
62	339 Вы когда-нибудь обманывали кого-либо, кто верил Вам?		
63	340 Вы когда-нибудь обманывали доверие кого-либо, кто любил Вас?		

Полиграфное исследование сферы ценностей (их формирование в группы ценностей) и понимание/соблюдение социальных норм		Ответ полиграф (+/-)	Результат ответа после анализа полиграммы
64	H20 Вас привлекает общение в соцсетях?		
65	341 Вы когда-либо обманывали относительно Вашего возраста при общении в соцсетях?		
66	342 Вы когда-либо выдавали себя за другого человека при общении в соцсетях?		
67	343 Вы когда-либо совершали замену фотографий при общении в соцсетях?		
68	H21 Вас привлекают лица противоположного пола?		
69	344 При общении с лицами противоположного пола Вы искажаете факты о себе?		
70	345 Вы когда-нибудь думали о том, чтобы подставить кого-либо из-за лица противоположного пола?		
71	346 Вы способны оболгать кого-либо из-за лица противоположного пола?		
72	347 Вы способны оклеветать кого-либо, чтобы показать себя в более презентабельном виде?		
73	348 Скажите, Вы способны оболгать коллегу по учёбе, чтобы получить хорошую оценку?		
74	349 Скажите, Вы готовы оболгать коллегу по работе, чтобы получить материальное вознаграждение?		
Блок № 8. Тест «Соблюдение социальных норм»			
75	H22 Как по-Вашему, ехать в транспорте стоя утомительно?		
76	350 Скажите, сидя в транспорте, Вы когда-либо игнорировали стоящих старших?		
77	H23 Как по-Вашему, приемлемо, когда люди портят чужое имущество?		
78	351 Скажите, Вы когда-либо рисовали на партах университета?		

## Зведена таблиця емпіричних даних

№ з/п	Факультет	Стать		Вік
		Ч	Ж	
1	Психологія	1		19
2	Історія		1	19
3	Психологія		1	18
4	Психологія		1	19
5	Історія	1		19
6	Історія	1		19
7	Фізика		1	19
8	Фізика		1	18
9	Психологія		1	19
10	Історія	1		19
11	Фізика		1	19
12	Фізика	1		20
13	Історія		1	19
14	Історія		1	19
15	Фізика		1	19
16	Фізика	1		18
17	Психологія		1	20
18	Історія		1	19
19	Психологія		1	19
20	Історія		1	18
21	Історія		1	21
22	Фізика		1	19
23	Фізика		1	19
24	Психологія		1	19
25	Психологія		1	19
26	Історія		1	18
27	Фізика		1	19
28	Фізика	1		19
29	Історія		1	19
30	Психологія	1		19
31	Судноводіння	1		21
32	Фізика	1		18
33	Судноводіння		1	21
34	Образотворче мистецтво		1	19
35	Судноводіння		1	20



№ з/п	Факультет	Стать		Вік
		Ч	Ж	
36	Судноводіння	1		21
37	Судноводіння	1		19
38	Образотворче мистецтво	1		18
39	Образотворче мистецтво		1	18
40	Фізика		1	18
41	Фізика		1	18
42	Образотворче мистецтво		1	18
43	Психологія		1	21
44	Образотворче мистецтво	1		18
45	Образотворче мистецтво		1	19
46	Фізика	1		21
47	Судноводіння		1	21
48	Образотворче мистецтво	1		19
49	Фізика		1	21
50	Образотворче мистецтво		1	18
51	Образотворче мистецтво	1		18
52	Фізика		1	20
53	Образотворче мистецтво		1	17
54	Фізика	1		21
55	Судноводіння	1		20
56	Фізика		1	19
57	Образотворче мистецтво		1	18
58	Фізика		1	20
59	Образотворче мистецтво		1	19
60	Образотворче мистецтво		1	18
61	Судноводіння		1	21
62	Фізика		1	21
63	Фізика		1	21
64	Судноводіння		1	20
65	Фізика	1		21
66	Образотворче мистецтво		1	20
67	Фізика		1	19
68	Образотворче мистецтво	1		19
69	Фізика		1	19
70	Судноводіння	1		20

№ з/п	Оцінка емоційної зрілості (О.Я. Чебикін)										
	Експресивність			Саморегуляція			Емпатія			Емоційна зрілість	Щирість
	інтро	екстра		інтро	екстра		інтро	екстра			
1	6	5	11	4	6	10	6	5	11	32	4
2	6	5	11	3	6	9	6	5	11	31	6
3	5	5	10	4	6	10	5	5	10	30	6
4	5	5	10	4	6	10	5	5	10	30	6
5	4	3	7	6	6	12	6	4	10	29	6
6	6	5	11	3	4	7	6	5	11	29	5
7	4	5	9	4	5	9	6	4	10	28	5
8	4	4	8	4	6	10	4	5	9	27	6
9	3	4	7	4	6	10	5	5	10	27	6
10	5	5	10	2	5	7	5	5	10	27	5
11	5	3	8	3	6	9	6	4	10	27	5
12	6	3	9	4	5	9	4	4	8	26	3
13	5	6	11	3	6	9	3	3	6	26	3
14	4	2	6	4	5	9	5	6	11	26	4
15	1	5	6	5	4	9	5	5	10	25	6
16	2	4	6	4	6	10	3	6	9	25	5
17	5	3	8	5	2	7	6	3	9	24	5
18	2	2	4	5	6	11	3	6	9	24	5
19	6	3	9	3	5	8	5	2	7	24	3
20	3	3	6	5	4	9	4	4	8	23	5
21	4	5	9	1	4	5	4	5	9	23	6
22	4	4	8	2	4	6	5	3	8	22	5
23	4	4	8	2	6	8	3	3	6	22	5
24	4	4	8	4	2	6	3	3	6	20	5
25	2	4	6	3	2	5	4	4	8	19	5
26	2	5	7	3	3	6	4	2	6	19	6
27	5	1	6	2	2	4	3	2	5	15	6
28	3	0	3	3	1	4	4	3	7	14	5
29	3	3	6	2	1	3	3	1	4	13	5
30	4	2	6	1	1	2	3	2	5	13	6
31	6	6	12	5	6	11	6	6	12	35	6
32	6	6	12	4	5	9	4	5	9	30	6
33	3	6	9	4	6	10	6	6	12	31	5
34	6	5	11	4	6	10	3	5	8	29	6
35	4	3	7	5	6	11	5	5	10	28	5

№ з/п	Оцінка емоційної зрілості (О.Я. Чебикін)										
	Експресивність			Саморегуляція			Емпатія			Емоційна зрілість	Щирість
	інтро	екстра		інтро	екстра		інтро	екстра			
36	5	4	9	5	6	11	3	5	8	28	6
37	6	5	11	3	6	9	4	4	8	28	5
38	6	4	10	6	5	11	5	2	7	28	5
39	5	6	11	2	4	6	4	5	9	26	4
40	5	5	10	2	4	6	5	5	10	26	6
41	3	5	8	2	6	8	4	5	9	25	6
42	5	5	10	1	5	6	4	5	9	25	6
43	4	5	9	2	5	7	4	5	9	25	6
44	3	4	7	4	5	9	5	4	9	25	4
45	4	5	9	1	5	6	5	5	10	25	6
46	5	3	8	3	5	8	3	5	8	24	4
47	3	3	6	5	6	11	3	4	7	24	6
48	5	6	11	4	3	7	3	3	6	24	5
49	5	5	10	3	1	4	5	4	9	23	6
50	3	1	4	5	5	10	5	4	9	23	5
51	5	4	9	2	5	7	3	4	7	23	6
52	4	5	9	1	5	6	4	4	8	23	5
53	4	2	6	2	6	8	5	3	8	22	6
54	3	3	6	6	4	10	2	4	6	22	6
55	5	3	8	3	3	6	2	5	7	21	5
56	4	4	8	1	4	5	5	3	8	21	6
57	3	2	5	3	4	7	3	5	8	20	6
58	3	5	8	4	3	7	3	2	5	20	5
59	3	2	5	6	3	9	4	2	6	20	4
60	3	4	7	3	2	5	5	2	7	19	6
61	4	3	7	4	2	6	4	2	6	19	6
62	4	2	6	3	3	6	5	2	7	19	5
63	3	4	7	2	1	3	4	4	8	18	5
64	4	2	6	2	2	4	4	3	7	17	4
65	4	3	7	4	3	7	0	2	2	16	5
66	0	3	3	3	5	8	2	3	5	16	6
67	1	3	4	3	1	4	2	5	7	15	5
68	3	3	6	1	2	3	2	3	5	14	6
69	3	2	5	1	2	3	3	2	5	13	5
70	3	1	4	2	3	5	2	1	3	12	6

№ з/п	Рівень емоційної зрілості	Дані поліграфного дослідження схильності до обману		
		Обман вербальний	Обман, виявлений при аналізі поліграм	Загальний показник
1	високий	33	8	41
2	високий	17	9	26
3	високий	31	7	38
4	високий	11	17	28
5	високий	10	21	31
6	високий	23	19	42
7	середній	16	14	30
8	середній	12	12	24
9	середній	31	9	40
10	середній	15	15	30
11	середній	11	21	32
12	середній	25	9	34
13	середній	9	18	27
14	середній	22	11	33
15	середній	12	14	26
16	середній	12	12	24
17	середній	16	11	27
18	середній	18	7	25
19	середній	16	15	31
20	середній	19	14	33
21	середній	21	11	32
22	середній	22	9	31
23	середній	28	7	35
24	середній	33	3	36
25	низький	20	10	30
26	низький	28	2	30
27	низький	27	4	31
28	низький	12	7	19
29	низький	13	6	19
30	низький	32	0	32
31	високий	15	29	44
32	високий	6	39	45
33	високий	10	32	42
34	високий	30	12	42
35	високий	15	25	40

№ з/п	Рівень емоційної зрілості	Дані поліграфного дослідження схильності до обману		
		Обман вербальний	Обман, виявлений при аналізі поліграм	Загальний показник
36	високий	19	23	42
37	високий	16	25	41
38	середній	9	31	40
39	середній	18	29	47
40	середній	25	22	47
41	середній	30	13	43
42	середній	34	11	45
43	середній	22	14	36
44	середній	21	15	36
45	середній	21	14	35
46	середній	7	27	34
47	середній	15	20	35
48	середній	27	9	36
49	середній	20	14	34
50	середній	24	12	36
51	середній	25	13	38
52	середній	28	9	37
53	середній	26	12	38
54	середній	19	17	36
55	середній	21	15	36
56	середній	22	13	35
57	середній	10	21	31
58	середній	17	13	30
59	середній	7	19	26
60	низький	19	14	33
61	низький	16	12	28
62	низький	18	11	29
63	низький	15	10	25
64	низький	12	14	26
65	низький	17	11	28
66	низький	6	14	20
67	низький	11	12	23
68	низький	10	14	24
69	низький	10	8	18
70	низький	8	5	13

Додаток Г

Статистично достовірні відмінності показників емоційної зрілості і схильності до обману у групах студентів відносно напрямку підготовки спеціалістів (спеціалізації)

Напрямок підготовки та спеціалізації	Статистичні показники														
		IEк	EEк	Ек	IC	EC	C	IEМ	EEМ	EM	EЗ	Щ	OB	OP	OBМ
Психологія	х	4,40	4,00	8,40	3,40	4,10	7,50	4,60	3,90	8,50	24,40	5,20	24,50	9,40	33,90
(n=10)	σ	1,26	1,05	1,71	1,17	2,08	2,68	1,07	1,29	1,96	5,83	1,03	8,42	5,27	4,98
Історія	х	4,00	4,00	8,00	3,36	4,55	7,91	4,45	4,18	8,64	24,55	5,09	17,73	12,09	29,82
(n=11)	σ	1,41	1,41	2,49	1,50	1,57	2,63	1,21	1,60	2,38	5,11	0,94	5,75	5,92	5,81
	t	0,68	0,00	0,43	0,06	0,55	0,35	0,29	0,45	0,14	0,06	0,25	2,10*	1,10	1,73
Психологія	х	4,40	4,00	8,40	3,40	4,10	7,50	4,60	3,90	8,50	24,40	5,20	24,50	9,40	33,90
(n=10)	σ	1,26	1,05	1,71	1,17	2,08	2,68	1,07	1,29	1,96	5,83	1,03	8,42	5,27	4,98
Фізика	х	3,79	3,67	7,46	3,00	3,83	6,83	3,83	3,79	7,63	21,92	5,25	17,58	13,67	31,25
(n=24)	σ	1,32	1,43	2,00	1,29	1,76	2,33	1,37	1,22	2,00	4,77	0,74	7,05	7,43	7,42
	t	1,24	0,75	1,37	0,87	0,35	0,68	1,71	0,23	1,16	1,16	0,14	2,17*	1,87	1,21
Психологія	х	4,40	4,00	8,40	3,40	4,10	7,50	4,60	3,90	8,50	24,40	5,20	24,50	9,40	33,90

Напрямок підготовки та спеціалізації	Статистичні показники	ІЕК	БЕК	ЕК	ІС	ЕС	С	ІЕМ	БЕМ	ЕМ	ЕЗ	Щ	ОВ	ОП	ОБМ
(n=10)	α	1,26	1,05	1,71	1,17	2,08	2,68	1,07	1,29	1,96	5,83	1,03	8,42	5,27	4,98
Судноводіння	х	4,30	3,60	7,90	3,80	4,60	8,40	3,90	4,10	8,00	24,30	5,40	14,70	20,00	34,70
(n=10)	α	1,16	1,65	2,42	1,23	1,84	2,84	1,45	1,66	2,75	7,02	0,70	3,89	8,39	9,74
	t	0,18	0,64	0,53	0,74	0,57	0,73	1,22	0,30	0,47	0,03	0,51	3,15*	3,29**	0,23
Психологія	х	4,40	4,00	8,40	3,40	4,10	7,50	4,60	3,90	8,50	24,40	5,20	24,50	9,40	33,90
(n=10)	α	1,26	1,05	1,71	1,17	2,08	2,68	1,07	1,29	1,96	5,83	1,03	8,42	5,27	4,98
Образотворче мистецтво	х	3,87	3,73	7,60	3,13	4,33	7,47	3,87	3,67	7,53	22,60	5,40	19,13	16,00	35,13
(n=15)	α	1,55	1,53	2,72	1,68	1,29	2,13	1,13	1,18	1,55	4,19	0,83	8,88	6,41	7,49
	t	0,94	0,52	0,90	0,47	0,31	0,03	1,63	0,46	1,30	0,83	0,51	1,52	2,79**	0,49
Історія	х	4,00	4,00	8,00	3,36	4,55	7,91	4,45	4,18	8,64	24,55	5,09	17,73	12,09	29,82
(n=11)	α	1,41	1,41	2,49	1,50	1,57	2,63	1,21	1,60	2,38	5,11	0,94	5,75	5,92	5,81
Фізика	х	3,79	3,67	7,46	3,00	3,83	6,83	3,83	3,79	7,63	21,92	5,25	17,58	13,67	31,25
(n=24)	α	1,32	1,43	2,00	1,29	1,76	2,33	1,37	1,22	2,00	4,77	0,74	7,05	7,43	7,42

Напрямок підготовки та спеціалізації	Статистичні показники	t	Історія		Судноводіння		Історія		Образотворче мистецтво		Фізика	
			х	σ	х	σ	х	σ	х	σ	х	σ
			4,00	1,41	4,30	1,16	4,00	1,41	3,87	1,55	3,79	1,32
	ІЕК	0,41	4,00	1,41	3,60	1,65	4,00	1,41	3,73	1,53	3,67	0,46
	БЕК	0,64	4,00	1,41	7,90	2,42	8,00	2,49	7,60	2,72	7,46	0,39
	ЕК	0,63	8,00	2,49	3,80	1,23	3,36	1,50	3,13	1,68	3,00	0,37
	ІС	0,69	3,36	1,50	4,60	1,84	4,55	1,57	4,33	1,29	3,83	0,36
	ЕС	1,19	4,55	1,57	8,40	2,84	7,91	2,63	7,47	2,13	6,83	0,46
	С	1,15	7,91	2,63	3,90	1,45	4,45	1,21	3,87	1,13	3,83	1,25
	ІЕМ	1,33	4,45	1,21	4,10	1,66	4,18	1,60	3,67	1,18	3,79	0,90
	БЕМ	0,71	4,18	1,60	8,00	2,75	8,64	2,38	7,53	1,55	7,63	1,32
	ЕМ	1,20	8,64	2,38	24,30	7,02	24,55	5,11	22,60	4,19	21,92	1,03
	ЕЗ	1,42	24,55	5,11	5,40	0,70	5,09	0,94	5,40	0,83	5,25	0,87
	Щ	0,49	5,09	0,94	14,70	3,89	17,73	5,75	19,13	8,88	17,58	0,49
	ОВ	0,06	17,73	5,75	20,00	8,39	12,09	5,92	16,00	6,41	13,67	1,60
	ОП	0,67	12,09	5,92	34,70	9,74	29,82	5,81	35,13	7,49	31,25	2,04
	ОБМ	0,62	29,82	5,81								



Напрямок підготовки та спеціалізації	Статистичні показники		ІЕк	ІЕк	Ек	ІС	ЕС	С	ІЕМ	ІЕМ	ЕМ	ЕЗ	ІЦ	ОВ	ОП	ОБМ
	х	σ	т	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α
Судноводіння	х	σ	т	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α
(n=10)																
Фізика	х	σ	т	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α
(n=24)																
Образотворче мистецтво	х	σ	т	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α
(n=15)																
Судноводіння	х	σ	т	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α
(n=10)																
Образотворче мистецтво	х	σ	т	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α	α
(n=15)																
	т															

Примітка: \* – відмінності статистично достовірні на рівні  $p \leq 0,05$ ; \*\* – відмінності статистично достовірні на рівні  $p \leq 0,01$ .

Додаток Д

Рекомендована наукова література до до спецкурсу  
«Психологія обману. Практична поліграфологія»

1. Алексеев Л. Психофизиология детекции лжи: Методология. / Л.Г. Алексеев. – М.: ООО «Галлея–принт», 2011. – 108 с.
2. Варламов В.А., Варламов Г.В. Психофизиология полиграфных проверок / Под ред. А.Г. Сапрунова. – Краснодар, 2000. – 239 с.
3. Знаков В.В. Западные и русские традиции в понимании лжи: размышления русского психолога над исследованиями Пола Экмана (В кн. Экман П. Психология лжи. – СПб: «Питер», 1999. – 272 с.: (Серия «Мастера психологии»). – 243 с.
4. Князев В. Полиграф и его практическое применение: научн. пособие / В. Князев, Г. Варламов. – М.: «Принт–центр», 2012. – 859 с.
5. Крам Д. Все способы раскусить лжеца. Тайные методы ЦРУ, которые применяются на допросах и при расследованиях / Д. Крам. – М.: Прайм–Евразнак, 2010. – 224 с.
6. Лесли И. Прирожденные лжецы. Мы не можем жить без обмана / И. Лесли. – М.: Рипол Классик, 2012. – 376 с.
7. Лурия А.Р. Этапы пройденного пути. Научная автобиография / А.Р. Лурия [Под. ред. Е.Д. Хомский] – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. – 184 с.
8. Метод беседы в психологии: учебное пособие для студентов факультетов психологии высших учебных заведений по специальностям 52100 и 020400 – «Психология» / Редактор–составитель А.М. Айламазьян. – М.: Смысл, 1999. – 222 с.
9. Оглоблин С.И. Инструментальная «детекция лжи»: академический курс / С.И. Оглоблин, А.Ю. Молчанов. – М.: Ньюанс, 2004. – 464 с.
10. Пиз Аллан. Новый язык телодвижений: расш. версия: [пер. с англ.] / А. Пиз, Б. Пиз. – М.: Эксмо, 2005. – 411, [2] с.: ил.; 22 см. – (Психология общения).
11. Холодный Ю.И. Опрос с использованием полиграфа и его естественно–научные основы. [Электронный ресурс] / Ю.И. Холодный // Журнал «Вестник криминалистики». – 2005. – № 4. – С. 39–48.
12. Фрай О. Ложь. Три способа выявления обмана / О. Фрай. – М.: Прайм–Евразнак, 2006. – 286 с.
13. Щербатых Ю.В. Искусство обмана. Популярная энциклопедия / Ю.В. Щербатых. – М.: Эксмо, 2005. – 720 с.: ил. (Серия «Психология общения»).
14. Экман П. Психология лжи [Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage] / П. Экман. – СПб: Питер, 1999 (2000, 2003, 2008, 2009, 2010). – 270 с.

Програма навчальної дисципліни  
«Психологія обману. Практична поліграфологія»  
Змістовий модуль 1. Психологія брехні і розпізнавання  
обману

Тема 1. Феноменологія брехні і обману та їхні прояви як соціального явища, методу масової і міжособистісної комунікації, різновиду соціальної інформації й т.ін. Морально–правове і суб'єктивно–моральне розуміння обману.

Тема 2. Історія виникнення і сучасний стан діагностики приховування інформації. Зародження і розвиток вербальної і невербальної детекції обману.

Змістовий модуль 2. Практична поліграфологія.

Тема 3. Виникнення інструментальної детекції обману, еволюція апаратних методів виявлення приховуваної інформації. Правові і етичні аспекти застосування поліграфного методу в наукових дослідженнях і практичній діяльності.

Тема 4. Психофізіологічне обґрунтування поліграфного методу. Вивчення теоретичних основ поліграфних перевірок, їхня класифікація, еволюція і обґрунтування, що спирається на структуру психіки людини.

Тема 5. Організаційно–методичні і тактичні аспекти проведення поліграфних досліджень (етапи поліграфної перевірки, організаційне забезпечення заходу).

Теми лекційних занять:

№ з/п	Назва теми	К–ть годин
1	Феноменологія обману та його прояви як соціального явища, методу масової і міжособистісної комунікації, різновиду соціальної інформації і т.ін. Морально–правове і суб'єктивно–моральне розуміння обману.	2
2	Історія виникнення і сучасний стан діагностики приховування інформації. Зародження і розвиток вербальної і невербальної детекції обману.	2
3	Виникнення інструментальної детекції обману, еволюція апаратних методів виявлення приховуваної інформації. Правові і етичні аспекти застосування поліграфного методу в наукових дослідженнях і практичній діяльності.	2

№ з/п	Назва теми	К-ть годин
4	Психофізіологічне обґрунтування поліграфного методу. Вивчення теоретичних основ поліграфних перевірок, їхня класифікація, еволюція і обґрунтування, що спирається на структуру психіки людини.	2
5	Організаційно-методичні і тактичні аспекти проведення поліграфних досліджень (етапи поліграфної перевірки, організаційне забезпечення заходу).	2
	Всього академічних годин	10

### Теми практичних занять:

№ з/п	Назва теми	К-ть годин
1	Вікові аспекти обману.	2
2	Підходи і чинники невербальної поведінки під час обману. Сприйняття і невербальна поведінка при обмані.	2
3	Вербальні характеристики обману.	2
4	Методичні аспекти (методики і тести) застосування поліграфа. Запитання, використані в ході проведення поліграфних досліджень. Типи тестів, запитань, правила їхньої побудови.	2
5	Психофізіологічні методи, використані у виявленні прихованої інформації: графологічний метод, за допомогою АПК MindReader, за допомогою електроенцефалографічного методу дослідження мозкової активності, магнітно-резонансної томографії, за допомогою безконтактних систем, лазерної доплерометрії, аналізу траєкторії руху очей, за допомогою аналізаторів стресу по голосу і т.ін.	2
6	Аналіз методів протидії поліграфному тестуванню та способи їхнього виявлення і подолання. Практика і перспективи використання поліграфа в науковій діяльності, роботі організаційного психолога-консультанта, сприянні фахівцеві з підбору кадрів і т.ін.	2
7	Практичні рекомендації з розпізнавання обману, що ґрунтуються на останніх дослідженнях.	2
	Всього академічних годин	14

## Теми лабораторних занять:

№ з/п	Назва теми	К-ть годин
1	Психофізіологічні показники і параметри їхньої реєстрації (дихання, пульс, артеріальний тиск, фотоплетізограми, шкірно-гальванічна реакція, тремор та ін.).	2

## Самостійна робота:

№ з/п	Назва теми	К-ть годин
1	Типології обманщиків.	2
2	Чинники, що впливають на поведінку обманщика.	2
3	Відмінності між об'єктивними і суб'єктивними індикаторами обману.	2
4	Чинники, що чинять вплив на здатність до розпізнавання обману.	2
5	Моніторинг реальності.	2
6	Порівняльний аналіз трьох способів виявлення обману.	2
7	Деякі особливості використання поліграфа: тестування жінок, неповнолітніх, літніх осіб і осіб, що вживають спиртне. Обмеження при проведенні поліграфічних тестувань.	2
8	Використання поліграфа в силових структурах, у кримінальному судочинстві, кадрових перевірках. Специфіка застосування поліграфа в комерційних структурах.	2
9	Правда і обман в міжособистісному спілкуванні: батьки і діти, друзі та колеги та ін.	2
10	Найоманливіші сфери соціуму.	2
	Всього академічних годин	20

Наукове видання

Чебикін Олексій Якович  
Косьянова Олена Юріївна

**ВИКОРИСТАННЯ ПОЛІГРАФА ТА МЕТОДИКИ  
ЕМОЦІЙНОЇ ЗРІЛОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ СХИЛЬНОСТІ  
ДО ОБМАНУ**

монографія

Одеса, ТОВ «Лерадрук».

---

Здано до друку: 31.09.2018р. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура «Minion». Тираж: 100 прим.  
Різографія. Умов. друк. арк. 14  
Надруковано з готового оригінал-макету ТОВ «Лерадрук».  
67400, Одеська обл., м. Роздільна, вул. Леніна, 44

**Для заміток**

**Для заміток**