

УДК 159.925.8

## **Зв'язок ставлення до лжі правоохоронців і цивільних осіб з успішністю її розпізнавання**

*Новицька Ія Вячеславівна, викладач кафедри гуманітарних дисциплін та психології поліцейської діяльності, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, м. Дніпро, пр. Гагаріна, 26, Україна, 49005.*

*Novytska Iia, Teacher Assistant of Department of Humanities and Psychology of Policing, Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs, Dnipro, Gararina 26, Ukraine, 49005.*

*Новицкая Ия Вячеславовна, преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин и психологии полицейской деятельности, Днепропетровский государственный университет внутренних дел, г. Днепр, пр. Гагарина, 26, Украина, 49005.*

*e-mail: qeenta@gmail.com  
ORCID 0000-0003-2922-3737*

*У статті наводяться результати двох емпіричних досліджень. У першому дослідженні (n=120) було встановлено, що серед цивільних осіб краще розпізнають повідомлення реципієнти, які розглядають лжю з епістемологічних позицій, вважають основною причиною введення в оману – справити приємне враження та орієнтуються на науково підтверджені сигнали. У другому дослідженні, в якому взяли участь співробітники поліції (n=62), було встановлено, що правоохоронці, загалом, краще обізнані у сигналах лжі, проте орієнтація на науково підтверджені сигнали в них пов'язана більшою мірою з формуванням упередженого ставлення до комуніканта.*

*Ключові слова: ставлення до лжі, мотиви лжі, розпізнавання повідомлень, співробітники поліції, цивільні особи.*

*В статье приведены результаты двух эмпирических исследований. В первом исследовании (n=120) было установлено, что в группе гражданских реципиентов лучше распознают сообщения те, кто рассматривает ложь с эпистемологической стороны, считает основной причиной введения в заблуждение – создать приятное впечатление и полагается на научно подтвержденные сигналы. Во втором исследовании, в котором участвовали сотрудники полиции (n=62), было показано, что полицейские, в целом, лучше осведомлены о сигналах лжи, однако ориентация на научно подтвержденные сигналы у них связана в большей степени с предвзятым отношением к коммуниканту.*

*Ключевые слова: отношение ко лжи, мотивы лжи, распознавание сообщений, сотрудники полиции, гражданские лица.*

*The article is devoted to the description of attitude to lies and success of its detection in groups of civil recipients and police.*

*Results of two empirical studies are presented in the article. At the first study (n = 120) was found that civil recipients are better in deception detection if they have epistemological understanding of concept of lie. Those recipients who understand the lie from a moral position, condemn it – are worse in lie detection. Those recipients who considers the main motive of lies is «to create a good effect» are also successful in deception detection. Perhaps this motive is projection, and people who have this motive are more attentive to the communicant, spend more effort to recognize verbal and non-verbal cues. The comparison group of recipients who rely on scientifically confirmed and unconfirmed cues of deception was shown, that scientifically confirmed group is better in lie detection.*

*In a group of civil recipients it was shown that attitudes to different types of lies are correlated. It was also found that the better a person evaluates himself as a successful liar, the more often he uses lie in life and the more positive attitude to lies. However, the attitude to different types of lies is not correlated with the success of detection lie, truth and messages (lie+rtuth) - only with self-esteem as a successful or unsuccessful recipient.*

*In the second study (n = 62) it was found that lie detection in police is not correlated with age, work experience, attitude to white lies. The police, in general, are more aware of the cues of lie, more often civilians rely on scientifically confirmed, in particular, verbal cues. However focus on scientifically confirmed cues of lie is associated with prejudgment in police. The main motive of lies «to create a good effect» named by the police improves lie detection, like in civil group. But understanding lie as ontological or moral position is not associated with lie detection in police.*

*In general, both groups detect lies at the level of random guessing (50%), which is consistent with other studies. Differences in success in detection of messages (lie+rtuth) are due to bias. Biases, probably, are more associated with attitude to lie.*

*Key words: attitude to deception, motive of lie, deception detection, civil, police.*

Постановка проблеми. На сучасному постнекласичному етапі розвитку психології все більшої уваги заслуговує вивчення особистості як носія спеціальних пізнавальних здібностей. Традиційним напрямком у цій сфері є дослідження здібності до розпізнавання ситуацій введення в оману. Однак ця проблематика й досі залишається недостатньо розробленою, що пов'язано, зокрема, з суперечливими даними, отриманими у пілотажних дослідженнях, та їхнім спорадичним характером.

Значною мірою стан сучасної психології лжі пов'язаний із іменами таких дослідників, як: Р. Екман (пошук сигналів лжі через доступні фіксації емоційні «витоки»), О. Vrij, S. Mann (розпізнавання лжі за ознаками когнітивного навантаження), В. DePaulo, С. Bond, М. Hartwing (констатація окремих поведінкових сигналів лжі та установок, що впливають на її розпізнавання), Т. Lewine, К. Pease, М. O'Sullivan (вивчення особистісних предикторів успішності розпізнавання лжі), В. Знаков, Д. Дубровський (якісне вивчення явищ введення в оману) та ін.

Метою статті є вивчення зв'язку між ставленням до лжі і успішністю розпізнавання правдивих та дезінформаційних повідомлень цивільними особами та співробітниками правоохоронних органів.

Виклад основного матеріалу. Перше визначення лжі приписують мислителю А. Блаженному [15], який охарактеризував це явище, як: «сказане з наміром збрехати». У цьому визначенні А. Блаженний вперше звернув увагу на основні ознаки лжі: вербальний характер та умисність. Подальші теоретичні дослідження лжі можна розділити на 2 групи. Перша група представлена етичними розвідками, що включають в себе: вивчення ставлення до лжі, оцінку її допустимості в різних ситуаціях, а також визначення справедливого покарання за неї. Друга група представлена гносеологічними роботами, в яких наводяться визначення та класифікації основних явищ введення в оману, їхні основні ознаки. Зокрема, В. Знаков [7] пропонує розрізняти 9 типів правдивих та дезінформаційних повідомлень за 3 критеріями: 1) фактична достовірність або недостовірність повідомлення; 2) віра або невіра комуніканта в істинність своїх слів; 3) наявність або відсутність наміру ввести в оману. Згідно з В. Знаковим, основними типами дезінформаційних повідомлень виступають: лжа, обман, неправда, брехня («враньє»). Ця класифікація довгий час превалювала у вітчизняних наукових роботах, проте у зарубіжних дослідженнях терміни «лжа» та «обман» використовуються здебільшого як синоніми [1]. Таким чином, лжа може розглядатися у широкому та вузькому значенні: у першому випадку вона виступає як узагальнююча категорія для явищ введення в оману, що може бути усвідомленою чи неусвідомленою, вербальною чи невербальною. У вузькому розумінні лжа трактується виключно як свідомий, навмисний вербальний акт.

За результатами опитування, проведеного О. Белановською [2], можна стверджувати, що на побутовому рівні лжа, обман та неправда розуміються як синоніми (так вважають 69% опитаних).

Досить вичерпний перелік мотивів лжі наводить психолог П. Екман [14] у роботі присвячений дитячій лжі. Автор підкреслює, що ці мотиви в повній мірі стосуються й дорослих осіб. Так, згідно П. Екману, основними мотивами лжі виступають: 1) уникнення покарання; 2) прагнення отримати щось, що неможливо отримати іншим шляхом; 3) захист друзів та близьких від негативних впливів; 4) самозахист; 5) прагнення отримати визнання; 6) бажання уникнути незручних ситуацій; 7) уникнення сорому; 8) захист особистого життя; 9) прагнення довести свою перевагу. На думку П. Екмана [18], до лжі відноситься як замовчання, так і викривлення даних, проте люди здебільшого погано розпізнають, коли їх намагаються надурити.

Сучасна дослідниця І. Шкуратова [13] наводить перелік основних видів лжі, який частково пояснює причини введення в оману: 1) замовчування; 2) приховування; 3) етична лжа; 4) лжа во благо; 5) омана; 6) фантазія; 7) самопрезентація; 8) розіграш; 9) виправдання; 10) наклеп; 11) шахрайство; 12) зрада; 13) лжа як атрибут професії. На нашу думку, дана класифікація переобтяжена схожими поняттями, проте вона лягла в основу опитувальника, спрямованого на вивчення якісного ставлення до лжі, результати використання якого заслуговують на увагу. Так, в дослідженні І. Шкуратової було встановлено, що жінки схильні до всіх вищенаведених видів лжі, крім замовчування та фантазії, де перевага за чоловіками. Студенти, які взяли участь у цьому опитуванні, зазначили, що основними мотивами лжі виступають: не засмучувати оточуючих та створити про себе гарне враження. У схожому дослідженні студентів-медиків [4] встановлено, що ставлення до різних видів лжі корелює між собою (якщо респондент схвалював якийсь один вид лжі – він також більш позитивно оцінював й інші).

Кореляційне дослідження особистісних властивостей зі ставленням до лжі [11] показало, що позитивно до неї ставляться високоінтелектуальні, комунікабельні, емоційно стійкі та готові до стресу особи, негативно – невпевнені в собі, ригідні, стресонестійкі респонденти. В іншому дослідженні [2] було продемонстровано, що негативно ставляться до лжі 26,2% респондентів, нейтрально – 28,6%, в залежності від ситуації – 28,6%. Допускають брехню у стосунках, зокрема, обман партнера, 46% жінок і 40% чоловіків. При цьому близько 60% як чоловіків, так і жінок, вважають обман коханого – негативним вчинком. Таким чином, можна спостерігати тенденцію, коли суспільство у більшості негативно ставиться до лжі, але при цьому активно її використовує у міжособистісній взаємодії.

За результатами опитувань студентів [2] було встановлено, що 51,7% респондентів вважають, що брешуть зрідка, 23,8% - дуже часто. При чому 51,1% респондентів зізналися, що після введення в оману їм соромно, 16,7% респондентів брешуть без докорів сумління. Загалом, половина опитаних (52,4%) зазначили, що їхнє ставлення до співбесідника зміниться, коли той попадеться на брехні.

При вивченні ставлення до лжі важливо також дослідити, чим керуються реципієнти при оцінці достовірності повідомлень. Так, науковці зазначають, що більшості людей притаманна так звана установка на правду (truth bias), яка проявляється в підвищеній довірі до комуніканта. Саме тому правдиві повідомлення розпізнаються в середньому краще за дезінформаційні (за даними дослідження В. DePaulo [17], точність розпізнавання правди складає 61%, лжі – 47%). На противагу установці на правду окремим соціальним групам притаманна протилежна установка – упередженість (prejudgment), що проявляється у тотальній недовірі до комуніканта і характерна для злочинців, дітей із неблагополучних родин, поліцейських. На думку J. Masip [20], співробітники правоохоронних органів схильні до упередженості, оскільки, по-перше, вважають більшість людей брехунами; по-друге, в силу професійної діяльності мають низький рівень довіри; і, по-третє, звертають увагу переважно на ті сигнали, котрі підтверджують їхню думку.

Сигнали лжі, на які орієнтуються реципієнти, часто не мають наукового підтвердження. У дослідженні G. Vogaard [16] було встановлено, що найбільш розповсюдженими сигналами лжі вважаються: відведення погляду, підвищена рухова активність, потовиділення та нервозність. При чому цікаво, що у цьому опитуванні поліцейські наводили менше сигналів у порівнянні зі студентами (191 проти 252 відповідно), проте краще розрізняли достовірні та недостовірні сигнали лжі. Наприклад, поліцейські вдвічі частіше згадували вербальні сигнали лжі, котрі вважаються більш надійнішими за невербальні. У дослідженні О. Гулевич [5] було показано, що співробітники служб безпеки розпізнають брехню краще за курсантів та наводять більше її ознак, оскільки мають багатший професійний досвід.

Вітчизняні та зарубіжні дослідження сходяться на тому, що при розпізнаванні лжі люди орієнтуються на якийсь один сигнал, що виступає для них основним. Орієнтація на цілісне враження від виступу комуніканта, ймовірно, вплине на його оцінку як правдивого [9; 19]. Гендерні дослідження показують, що жінки при розпізнаванні лжі більшою мірою звертають увагу на очі, губи, обличчя та тіло, чоловіки – на руки, ноги та мовлення [10]. Опитування, проведене К. Васюк [3], показало, що українські студенти, розпізнаючи недостовірну інформацію, орієнтуються в основному на логіку (41%) та вербальні сигнали (7%). Опитування співробітників поліції, проведене у країнах СНД показало, що, наприклад, співробітники ДАІ [6] не довіряють комуніканту, якщо той: 1) багато говорить замість короткої відповіді на питання; 2) допускає обмовки; 3) тримається так, наче його поза незручна, чинить супротив контакту. В іншому опитуванні [8] слідчі зазначали, що вважають сигналами лжі: сукупність параметрів вербальної та невербальної поведінки (68%), помилки у мовленні (48%), зміну тембру голосу (43%), довжину пауз (37%), відведення погляду (41%), часту зміну положення тіла (23%), кліпання очима (27%), посмішку (15%). Вітчизняний дослідник Д. Швець [12] провів схоже опитування серед українських співробітників патрульної поліції. За результатами цього опитування патрульні вважають ознаками лжі: протиріччя між вербальною та невербальною поведінкою (65%), посмішку неадекватну ситуації (57%), зміну кольору шкіри, пітливість (56%), паузи між питанням та відповіддю (51%). При розпізнаванні лжі патрульні покладаються на: спостережливість (77%), інтуїцію (62%), професійний досвід (51%), заняття з психологом (8%).

Мета-аналітичні зарубіжні публікації [19] вказують на те, що немає відмінностей за точністю розпізнавання лжі між студентами та дорослими особами (50% проти 55% відповідно), а також за розпізнаванням лжі про почуття та факти (56% проти 52% відповідно). Точність розпізнавання лжі не залежить від того, на скільки сильно був мотивований комунікант, а лжа злочинців не розпізнається набагато краще за лжу звичайних людей (діапазон у цій сфері 48–56%). Тим не менш, цікаво дослідити, як саме ставлення до лжі впливає на успішність її викриття.

#### Дослідження 1.

Вибірка. У дослідженні взяло участь 145 осіб, з яких 25 осіб у віці від 19 до 26 років (10 чоловіків та 15 жінок) виступили у ролі «творців» правдивих та дезінформаційних повідомлень, 120 осіб віком від 16 до 42 років (58 чоловіків, 62 жінки) виступили в якості реципієнтів. Творці повідомлень відбиралися серед людей, які мають певне переконання (вважається, що при біографічній лжі у поведінці особи з'являються сигнали, доступні фіксації). Це наближає лабораторно змодельоване дослідження до ситуації реальної взаємодії. Реципієнти відбиралися рандомізовано, мотивовані перевіркою їхніх здібностей до розпізнавання лжі.

Було висунуто наступні гіпотези: 1) розуміння лжі, операціоналізоване через визначення, яке надає реципієнт, пов'язане з успішністю її розпізнавання; 2) причини лжі, які наводить реципієнт, пов'язані з формуванням певних установок по відношенню до комуніканта; 3) реципієнти, що орієнтуються на науково підтвердженні сигнали введення в оману, розпізнають лжу суттєво краще за тих, хто орієнтується на недостовірні сигнали; 4) ставлення до різних видів лжі корелюють між собою; 5) ставлення до різних видів лжі пов'язане з успішністю розпізнавання правди, лжі та повідомлень в цілому (правди+лжі).

Матеріали і методи: досліджуванім пропонувалося переглянути 10 відеозаписів (близько хвилини кожний), на яких комунікант категорично висловлювався стосовно своїх вражень, уподобань, політичних поглядів тощо, і розпізнати, які з цих висловлювань правдиві, які – ні. Після перегляду відео реципієнти заповнювали анкету, що включала в себе питання: 1. «Що таке лжа?»; 2. «Навіщо, на вашу думку, люди брешуть?»; 3. «На що ви звертаєте увагу при розпізнаванні лжі?»; 4. «Оцініть за 5ти бальною шкалою своє ставлення до лжі, білої лжі, на скільки часто ви брешете, на скільки успішні ви у брехні?».

Для обробки результатів використовувалася програма Microsoft EXCEL 2010, STATISTICA 6.0. В обробці загальних результатів використовувався кореляційний критерій Пірсона, проте при розділенні вибірки на підгрупи не зберігалася умова нормальності розподілу, тому пошук відмінностей між підгрупами обраховувався за допомогою  $F^*$  Фішера з кутовим перетворенням.

Результати та їх обговорення. Аналіз відповідей на відкрите питання, що передбачало надання визначення лжі, дозволив виділити 7 груп: 1) ставлення до введення в оману як до норми (6%); 2) розгорнуте визначення лжі з зазначенням її особливостей (усвідомленість, суперечність дійсності) (35%); 3) тлумачення лжі через синонімічні поняття обману та неправди (17%); 4) розуміння лжі через негативну моральну оцінку, засудження лжі (16%); 5) розуміння лжі як позитивного явища, вигоди (9%); 6) частина досліджуваних не змогла сформулювати визначення лжі (3%); 7) решта (14%) надавали не визначення лжі, а зазначали її характеристик та асоціації з нею («міраж», «ілюзія» тощо). Наведена класифікація визначень лжі може бути узагальнена у дві великі групи – визначення лжі з позиції етичних норм (позитивне, негативне, нейтральне) та гносеологічне визначення лжі (розгорнуте, через поодинокі ознаки та синоніми).

Успішність розпізнавання лжі в залежності від її розуміння представлена у Таблиці 1. Так, найбільш успішні при розпізнаванні повідомлень особи, котрі надають розгорнуті визначення лжі (2 група), або зазначають її суттєві характеристики (7 група). Особи у 7 групі демонструють виражену установку на правду. Найбільший показник упередженості зафіксовано у 4 групі реципієнтів, котрі розуміють лжу як явище, що негативно відбивається на процесі спілкування. Оскільки реципієнти у цій групі частіше за все визначають лжу як «зраду», доцільно припустити, що у цьому визначенні криється їхній особистісний негативний досвід. Найгірші показники розпізнавання повідомлень показали досліджувані з 6 групи, які не змогли надати визначення лжі. У цій групі зафіксовано також найнижчий рівень розпізнавання правди та схильність до упередженості. Можливо, люди, котрі не можуть сформулювати визначення лжі, недостатньо добре розуміють її зміст та форми прояву, тому часто помиляються у судженнях.

Таблиця 1.

Середні показники успішності розпізнавання повідомлень у підгрупах у залежності від розуміння лжі, %.

	Розпізнавання повідомлень	Розпізнавання правди	Розпізнавання лжі
1. Відношення до лжі як до норми (6%)	57,14	57,14	57,14
2. Розгорнуте визначення лжі (35%)	60,24	59,02	61,46
3. Визначення лжі через синоніми (17%)	58	58	58
4. Негативна моральна оцінка явища (16%)	55,9	49,4	62,9
5. Позитивне розуміння лжі (9%)	55	54	58
6. Досліджуваній не надав визначення лжі (3%)	42	36	52
7. Окремі характеристики, без визначення (14%)	58,82	62,35	56,47

Проаналізувавши успішність розпізнавання повідомлень у підгрупах з гносеологічним та етичним розумінням лжі, можна дійти висновку, що реципієнти, котрі надають визначення лжі та зазначають її особливості, краще розпізнають повідомлення у цілому ( $F^*=1,68$ ;  $p \leq 0,05$ ) та правдиві повідомлення ( $F^*=3,38$ ;  $p \leq 0,01$ ) за реципієнтів, котрі схильні до оцінки лжі з позиції моральних норм. Реципієнти, що керуються моральним осудом у визначенні лжі, демонструють на рівні тенденції більший рівень упередженості. Перша гіпотеза підтвердилася.

Інше відкрите питання анкети присвячено вивченню основних мотивів, якими, на думку реципієнтів, керується комунікант при введенні в оману. Аналіз анкет дозволив виділити 7 груп відповідей. Так, основними мотивами введення в оману, на думку досліджуваних, виступають: 1) захист (17%); 2) приховати щось (9%, переважно чоловіки); 3) бажання справити позитивне враження (12%, переважно жінки); 4) отримання вигоди та користь (35%); 5) лжа у спасіння (16%); 6) унікальні відповіді (лжа як невігластво, звичка, розвага від нудьги тощо) були об'єднані в групу «інші мотиви» (9%). Не назвали мотиви лжі 2% досліджуваних. Слід зазначити, що мотиви «справити враження» та «приховати правду» практично завжди зазначаються досліджуваними як єдині мотиви лжі, у той же час мотив «вигоди» досліджувані у половині випадків зазначають поряд з іншими мотивами; мотив «лжі у спасіння» практично ніколи не зазначається в анкетах як єдиний мотив лжі, поряд з ним зазначаються й інші, зокрема, «користь». Можна припустити, що мотиви «вигоди» та «блага» зазначаються досліджуваними асоціативно як протилежні за змістом, а мотиви «захисту» та «приховування» згадуються досліджуваними як єдині можливі через велику особистісну значимість, в наслідок якої реципієнти «застрягають» на існуванні цих мотивів та не можуть ширше відповісти на питання анкети.

Найбільш успішні при розпізнаванні повідомлень реципієнти, які зазначили мотив «справити приємне враження». Можна припустити, що для цих реципієнтів важливо бути «соціально бажаними», тому при спілкуванні вони проявляють підвищену уважність до співрозмовника, відстежуючи його ставлення до себе. Гірше за інших розпізнають повідомлення особи, що не надали відповіді на запитання, для них також характерний найнижчий рівень розпізнавання правди та висока упередженість (таблиця 2).

Таблиця 2.

Середні показники успішності розпізнавання повідомлень у підгрупах у залежності від розуміння мотивів лжі, %.

	Розпізнавання повідомлень	Розпізнавання правди	Розпізнавання лжі
1.Захистити себе (17%)	53,85	53,08	54,62
2.Приховати правду (9%)	55,38	53,85	58,46
3.Справити враження (12%)	62,94	64,71	62,35
4.Отримати вигоду (35%)	58,65	53,27	62,5
5.Лжа у спасіння (16%)	55,65	56,52	56,09
6.Інші (9%)	53,85	53,85	53,85
7.Немає відповіді (2%)	43,33	33,33	53,33

Таким чином, можна сказати, що розуміння мотиву введення в оману не суттєво впливає на розпізнавання повідомлень, оскільки у більшості груп було зафіксовано середні показники розпізнавання лжі; винятком може бути лише мотив «справити приємне враження», котрий суттєво підвищує у порівнянні з іншими групами як розпізнавання повідомлень у цілому ( $f^*=2,05$ ;  $p \leq 0,05$ ), так і розпізнавання правди ( $f^*=3,31$ ;  $p \leq 0,01$ ). Друга гіпотеза підтвердилася частково.

В анкеті досліджуваним також було запропоновано зазначити, на які сигнали вони звертають увагу при розпізнаванні лжі. Так, було виділено 7 груп відповідей. До 1 групи досліджуваних (5%) були віднесені ті, що покладаються на сигнали, які містяться у науковій літературі з проблеми (наприклад, мікровирази). Можна припустити, що реципієнти у цій групі знайомі з науковим підходом до розпізнавання лжі; 2 група (32%) включає в себе досліджуваних, які покладаються на сигнали, що не знайшли наукового підтвердження як індикатори лжі (затуляння рукою рота, торкання до свого носу та обличчя тощо); до 3 групи увійшли досліджувані, що покладаються при розпізнаванні лжі на свою інтуїцію (4%, майже всі – жінки); 4 група досліджуваних (14%) зазначають, що при розпізнаванні лжі орієнтуються на аналіз вербальної та невербальної поведінки (без конкретизації). Цікаво, що конкретні вербальні сигнали не перерахував жоден із досліджуваних; 5 група (29%) орієнтується виключно на невербальні сигнали (вираз обличчя, жести, позу); 6 групу досліджуваних (11%) склали особи, які зазначили, що користуються логікою при розпізнаванні лжі; 7 група (5%) - не надали відповіді.

Майже у всіх групах досліджуваних констатовано середній рівень розпізнавання повідомлень: 40–60%. При цьому група, що орієнтується на власну інтуїцію, проявляє яскраво виражену довіру. Можливо, особи з цієї групи сприймають співрозмовника цілісно (а як зазначалося раніше – ця стратегія веде до установки на правду). Для осіб, що не надали відповіді на запитання, характерний високий рівень упередженості та низькі показники розпізнавання повідомлень і правди (таблиця 3).

Таблиця 3.

Середні показники успішності розпізнавання повідомлень у підгрупах у залежності від сигналів, на які звертають увагу реципієнти дезінформаційних повідомлень, %.

	Розпізнавання повідомлень	Розпізнавання правди	Розпізнавання лжі
1.Науково підтверджені сигнали (5%)	57,14	51,43	62,86
2.Науково непідтверджені сигнали (32%)	52,95	54,09	52,27
3.Інтуїція (4%)	56	68	48
4.Вербальна + невербальна поведінка (14%)	60,48	60	60,95
5.Невербальна поведінка (29%)	56,43	56,19	57,38
6.Логіка (11%)	61,67	61,18	62,35
7.Немає відповіді (5%)	53,75	42,5	65

Аналізуючи сигнали розпізнавання лжі виділені досліджуваними, можна узагальнити їх у 2 групи: стратегії детекції лжі, що за різними літературними джерелами підвищують її розпізнавання (покладання на науково підтверджені сигнали, комплексний аналіз вербальної та невербальної поведінки, логіка тощо), та стратегії детекції лжі, котрі можуть негативно позначатися на її розпізнаванні (орієнтація на недостовірні сигнали). Результати порівняння цих стратегій свідчать, що реципієнти, котрі покладаються на науково підтверджені сигнали, статистично значимо краще розпізнають повідомлення у порівнянні з реципієнтами, які покладаються на непідтверджені сигнали комуніканта ( $f^*=1,97$ ;  $p \leq 0,05$ ). Можна сказати, що знайомство зі спеціалізованою літературою, логічне мислення та комплексний аналіз сигналів суттєво впливають на розпізнавання повідомлень. Третя гіпотеза підтвердилася.

В анкеті поряд з відкритими питаннями були питання, спрямовані на вивчення відношення реципієнта до різних ситуацій ведення в оману та його самооцінки успішності розпізнавання лжі. Так, схвалення лжі корелює з позитивним ставленням до «білої лжі» ( $r=0,45$ ;  $p \leq 0,01$ ), самооцінкою частоти ( $r=0,42$ ;  $p \leq 0,01$ ) і успішності введення в оману ( $r=0,17$ ;  $p \leq 0,05$ ). Частота спроб введення в оману корелює з самооцінкою їх успішності ( $r=0,27$ ;  $p \leq 0,01$ ) та схваленням «білої лжі» ( $r=0,32$ ;  $p \leq 0,01$ ). Тобто, чим успішніше, на думку реципієнта, він бреше, тим частіше він використовує лжу

у своєму житті, і тим краще до неї ставиться. При чому позитивне ставлення до різних видів лжі корелюють між собою. Четверта гіпотеза підтвердилася. Самооцінка себе як успішного «детектора лжі» пов'язана зі впевненістю при її розпізнаванні ( $r=0,23$ ;  $p \leq 0,01$ ). Успішність розпізнавання правди та лжі корелюють між собою ( $r=0,25$ ;  $p \leq 0,01$ ), проте не виявлено статистично значимих зв'язків ставлення до різних видів лжі з реальною успішністю її розпізнавання. Тобто ставлення до лжі пов'язане тільки з самооцінкою себе як успішного чи не успішного розпізнавача лжі, і не пов'язане з фактичними показниками розпізнавання повідомлень. П'ята гіпотеза не підтвердилася.

#### Дослідження 2.

Вибірка. У дослідженні взяло участь 62 співробітника правоохоронних органів (40 патрульних поліцейських і 22 слідчих, загалом, 12 жінок і 50 чоловіків), віком від 22 до 42 років і досвідом роботи в правоохоронних органах від 1 до 20 років. Респонденти залучалися до опитування на базі курсів підвищення кваліфікації, тому дослідження мало обмеження у часі і дещо змінену процедуру: якщо в першому експерименті цивільні особи залучалися добровільно і переглядали відео з власних ПК, то співробітникам правоохоронних органів відео демонструвалися на великому екрані в навчальній аудиторії. Таким чином, відмінності в мотивації досліджуваних і в демонстрації стимульного матеріалу варто врахувати при порівнянні результатів.

Гіпотези дослідження: 1) розуміння лжі, операціоналізоване через визначення, яке їй надає реципієнт, впливає на успішність розпізнавання повідомлень; 2) мотиви лжі, визначенні реципієнтом, позначаються на формуванні установок при розпізнаванні повідомлень; 3) правоохоронці, що орієнтуються на науково підтвержені сигнали, розпізнають повідомлення краще за тих, хто покладається на науково непідтвержені сигнали; 4) досвід роботи позитивно пов'язаний з упередженістю та високою самооцінкою себе, як успішного розпізнавача лжі.

Матеріали та методи. Досліджувані, як і в першому експерименті, пропонувалося переглянути 10 відеозаписів, зазначивши, які з них правдиві, які – ні. А також відповісти на питання анкети: надати визначення лжі, зазначити її мотиви, перерахувати основні сигнали, на які вони звертають увагу при оцінці чесності комуніканта, оцінити своє ставлення до білої лжі та свою успішність у її викритті.

Для обробки результатів використовувалася програма Microsoft EXCEL 10, STATISTICA 6.0. Як і в першому дослідженні, при розділенні вибірки на підгрупи не зберігалася умова нормальності розподілу, через що при оцінці підгруп використовувалися непараметричні критерії.

Результати та їх обговорення. З анкет досліджуваних можна констатувати, що співробітники поліції у порівнянні з цивільними особами надають менше оригінальних відповідей, проте звертають увагу на дещо інші властивості лжі. Зокрема, при наданні визначення лжі кожен п'ятий поліцейський наводить її основні характеристики – замовчання та викривлення (20%); трохи більше чверті досліджуваних розуміють лжу через синоніми (27%); проте розгорнуте визначення лжі надало лише 15% респондентів, що вдвічі менше у порівнянні з цивільними особами; 9% поліцейських визначили лжу через своє схвалення даного явища, 7% - через моральне засудження; не надали визначення лжі 22% поліцейських.

Таблиця 4.

Середні показники успішності розпізнавання повідомлень у підгрупах у залежності від розуміння лжі, %.

	Розпізнавання повідомлень	Розпізнавання правди	Розпізнавання лжі
1.Визначення лжі через синоніми (27%)	51,25	52,19	51,56
2.Визначення лжі через основні характеристики (замовчання, викривлення) (20%)	62,5	58,58	68,75
3.Розгорнуте визначення лжі (15%)	54,44	46,56	66,67
4.Позитивна оцінка лжі (9%)	56	50,2	55
5.Негативна моральна оцінка лжі (7%)	47,5	50,5	43,76
6.Немає відповіді (22%)	56,15	54,15	59,62

Як видно з Таблиці 4, найбільш успішні при розпізнаванні лжі поліцейські, що звертають увагу на її основні характеристики (друга група, що цілком співвідноситься з відповідями цивільних осіб), проте, на відміну від цивільних, вони ж найбільш упереджені. Гірше за інших розпізнають повідомлення досліджувані, що надають лжі негативну моральну оцінку (5 група). Цікаво, що вираженої установки на правду не спостерігається в жодній групі. За аналогією з першим дослідженням підгрупи були укрупнені у дві групи – тих, хто розуміють лжу з гносеологічних та етичних позицій. За результатами дослідження виділені групи не розрізняються за розпізнаванням повідомлень в цілому ( $f^*=0,22$ ;  $p > 0,05$ ), правди ( $f^*=1$ ;  $p > 0,05$ ) та лжі ( $f^*=1,2$ ;  $p > 0,05$ ). Таким чином, у правоохоронців концептуальне розуміння лжі не впливає на успішність її розпізнавання. Перша гіпотеза не підтвердилася.

Аналізуючи мотиви лжі, на які вказують поліцейські, можна дійти висновку, що головним мотивом вони вважають вигоду (28%). При чому цікаво, що на відміну від цивільних осіб, вигода зазначається в анкетах в основному як єдина відповідь на питання. Окрім вигоди мотивами лжі називають: показ себе з кращого боку (13%), уникнення відповідальності (16%), захист (11%), приховування правди

(8%), задоволення потреб та досягнення мети (8%). Мотив білої лжі (лжі во спасіння) взагалі не був названий. Не надало відповіді на це запитання 16% досліджуваних.

Таблиця 5.

Середні показники успішності розпізнавання повідомлень у підгрупах у залежності від розуміння мотивів лжі, %.

	Розпізнавання повідомлень	Розпізнавання правди	Розпізнавання лжі
1.Вигода (28%)	58,89	55,72	62,5
2.Показ себе з кращого боку (13%)	66,25	64,88	68,75
3.Уникнення відповідальності (16%)	62,05	57,21	69,6
4.Захист (11%)	44,29	50,43	39,29
5.Приховати правду (8%)	58	53,3	55
6.Немає відповіді (16%)	53	51,9	55
7.Досягнення мети (8%)	42	36,8	50

Як видно з Таблиці 5, найбільш успішні при розпізнаванні повідомлень особи, що вважають мотивом лжі «показати себе з кращого боку». Ця тенденція повністю збігається з результатами опитування цивільних осіб. Означена група досліджуваних у порівнянні з іншими краще розпізнає повідомлення в цілому ( $f^*=2,38$ ;  $p \leq 0,01$ ), правду ( $f^*=2,1$ ;  $p \leq 0,05$ ) та лжу ( $f^*=2,01$ ;  $p \leq 0,05$ ). Як і в першому дослідженні, результати можна пояснити тим, що особи з цієї групи приділяють підвищену увагу співрозмовнику, тому краще відслідковують найменш помітні поведінкові сигнали. Цілком ймовірно, що за цим мотивом можна організувати відбір потенційно успішних «ловців брехні» (lie catchers).

Особі, що вбачають мотивами лжі вигоду і уникнення відповідальності демонструють підвищену упередженість. Можливо, це пов'язано з професійною деформацією співробітників поліції, адже ці мотиви фактично є головними при поясненні поведінки злочинців. Найгірше розпізнають повідомлення, зокрема правду, особи, що вважають основним мотивом лжі – досягнення мети та задоволення потреб. Можливо, вони надають лжі занадто великого значення, і це заважає їм успішно розпізнавати повідомлення. Друга гіпотеза частково підтвердилася.

Ще одне відкрите питання стосувалося сигналів, на які звертають увагу реципієнти при розпізнаванні лжі. Аналіз анкет поліцейських показав деякі відмінності у порівнянні з цивільними. Так, специфічних сигналів лжі (мікровирази, інконгруентність мови та жестів тощо) ніхто не зазначав. При розпізнаванні лжі співробітники поліції найбільше орієнтуються на міміку, емоції (22%) та поведінку (23%) (без уточнень, на яку саме). Цікаво, що на відміну від цивільних осіб, в анкетах правоохоронців перераховувалися окремі достовірні мовленнєві сигнали лжі (інтонація, швидкість мовлення тощо) – 16%. Окрім цих груп сигналів 14% поліцейських зазначило, що орієнтуються на жести, 11% - на очі, 8% - на логіку. Не надали відповіді на запитання 6% досліджуваних. На відміну від цивільних, поліцейські у дослідженні не згадали інтуїцію як спосіб розпізнавання лжі.

Таблиця 6.

Середні показники успішності розпізнавання повідомлень у підгрупах у залежності від сигналів, на які звертають увагу реципієнти дезінформаційних повідомлень, %.

	Розпізнавання повідомлень	Розпізнавання правди	Розпізнавання лжі
1.Очі (11%)	54,64	51,82	56,82
2.Поведінка (23%)	58,64	57,82	57,95
3.Мовлення (16%)	50,67	45,87	58,33
4.Міміка та емоції (22%)	50,48	47,81	54,76
5.Логіка (8%)	58,75	56,38	62,5
6.Жести (14%)	52,86	42,9	67,85
7.Немає відповіді (6%)	53,33	50,33	58,33

Як видно з Таблиці 6, поліцейські у всіх підгрупах розпізнають лжу приблизно однаково, проте підгрупа, яка орієнтується на жести, демонструє яскраво виражену упередженість і гірше за інших розпізнає правду. Це узгоджується з результатами досліджень, в яких показано, що при визнанні повідомлення як неправдивого реципієнти орієнтуються на окремі сигнали, а не на цілісність сприйняття, яка пов'язана з довірою до співрозмовника. Узагальнивши відповіді у дві великі групи (достовірні та ненаукові сигнали), було встановлено, що виділені підгрупи не розрізняються за успішністю розпізнавання повідомлень в цілому ( $f^*=0,15$ ;  $p > 0,05$ ) та правди ( $f^*=0,47$ ;  $p > 0,05$ ), проте підгрупа, що орієнтується на науково підтвержені сигнали, краще розпізнає лжу ( $f^*=1,92$ ;  $p \leq 0,05$ ). Можливо, компетентні співробітники поліції демонструють яскраво виражену упередженість як ознаку професійної деформації. Третя гіпотеза підтвердилася лише частково.

Кореляційне дослідження не виявило зв'язку досвіду роботи з успішністю розпізнавання правди, лжі, повідомлень в цілому і ставленням до білої лжі. Можливо, упередження як особистісна риса чи стратегія оцінки повідомлення притаманна в більшій мірі окремим поліцейським, а не більшості осіб, що довгий час працюють у сфері правоохоронних органів. Четверта гіпотеза не підтвердилася.

**Висновки.** Розпізнавання лжі є актуальною задачею, як для поліцейських, так і для цивільних осіб. Проте, обидві групи досліджуваних виконують цю задачу фактично на рівні випадкового вгадування (точність розпізнавання повідомлень складає близько 50%). За результатами дослідження було встановлено, що цивільні особи, які надають розгорнуті визначення лжі з зазначенням її основних властивостей, розпізнають повідомлення краще за осіб, що трактують лжу з позиції моральних норм, схвалення або засудження. Проте для поліцейських така закономірність не знайдена. Серед мотивів лжі, зазначених реципієнтами, найбільше пов'язаний з розпізнаванням повідомлень в цілому (в обох групах), правди (в обох групах) та лжі (тільки у поліцейських) мотив «справити приємне враження». На нашу думку, це пов'язано з тим, що особи зазначають цей мотив проєктивно, для них самих важливо бути соціально бажаними, через що у спілкуванні вони уважно слідкують за співрозмовником, розпізнаючи його найтонші сигнали.

Загалом, поліцейські у порівнянні з цивільними особами надають менше оригінальних відповідей, проте частіше зазначають достовірні сигнали і ознаки лжі, зокрема, мовленнєві. Однак, поряд із достовірними вони також вказують і науково не підтверджені сигнали. Таким чином можна сказати, що поліцейські більш обізнані щодо проявів лжі, проте не надто компетентні у її викритті. У групі цивільних осіб було встановлено, що покладання на науково підтверджені сигнали покращує розпізнавання повідомлень в цілому, у групі поліцейських – тільки розпізнавання лжі. Тобто обізнані співробітники поліції більш упереджені.

Кореляційне дослідження показало, що у підгрупі цивільних осіб ставлення до різних видів лжі корелюють між собою. Це узгоджується з даними інших науковців. Було також встановлено, що чим краще людина оцінює себе як успішного брехуна, тим частіше, на її думку, вона бреше і тим позитивніше оцінює лжу як явище. Проте ставлення до різних видів лжі не пов'язано з успішністю розпізнавання повідомлень, правди та лжі, тільки з самооцінкою себе як успішного чи неуспішного реципієнта. У співробітників поліції успішність розпізнавання повідомлень не пов'язана з віком, досвідом роботи, ставленням до білої лжі.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у пошуку особистісних предикторів, що зумовлюють формування установки на правду та упередженості як стратегій розпізнавання правдивих та дезінформаційних повідомлень.

#### Література.

1. Акименко А. К. Взаимосвязь представления о лжи и стратегии поведения в системе социально-психологической адаптации личности: автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05. Саратов, 2008. 27 с.
2. Белановская О. Особенности представления студентов о лжи / О. Белановская. Лингвокультурное образование в системе вузовской подготовки специалистов: сб. научных трудов / под ред. В. Ф. Сатиновой. Брест, 2017. С. 164–171. URL: <http://www.brsu.by/sites/default/files/foreignlang/25.11.2016-brsu.pdf>
3. Васюк К. М. Особливості переживання емоцій на різних етапах аналізу неправдивої інформації. Педагогіка і психологія. Острог, 2013. № 13. С. 10–15. URL: <https://psj.oa.edu.ua/collections/n22-2013>
4. Граница А. С., Кислицына А. В. Изучение связи между отношением ко лжи студентов медицинского университета и их способностью определять ложь. Практическая медицина. Казань, 2015. № 5. С. 74–78. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25079562>
5. Гулевич О. А. Роль профессионального опыта в распознавании лжи. Вопросы психологии. Москва, 2011. № 6. С. 57–66.
6. Демидченков О. Л. Особенности психологии распознавания лжи в деятельности сотрудника патрульно-постовой службы / О. Л. Демидченков. Морально-психологическое обеспечение оперативно-служебной деятельности сотрудников госавтоинспекции : сб. материалов ведомств. служб. 2016. С. 54–57.
7. Знаков В. В. Классификация психологических признаков истинных и неистинных сообщений в коммуникативных ситуациях. Психологический журнал. Москва, 1999. № 2. С. 54–65.
8. Истомина К. В. Способы распознавания и преодоления лжи в процессе дознания или следствия. Вестник Екатеринбургского ин-та. Москва, 2019. № 4. С. 137–140. URL: [https://www.niev.ru/wp-content/uploads/2018/11/%D0%92\\_448\\_22.pdf](https://www.niev.ru/wp-content/uploads/2018/11/%D0%92_448_22.pdf)
9. Симоненко С. И. Психологические основания оценки ложных и правдивых сообщений : дис. ... канд. психол. н. : 19.00.05. Москва, 1998. 26 с.
10. Цветкова О. А. Гендерные особенности распознавания лжи. Омские социально-гуманитарные чтения : материалы XI междунар. науч.-практ. конф. (г. Омск, 24–26 апреля 2018 г.). Омск, 2018. С. 299–304. URL: <http://conf.ict.nsc.ru/humanities2018/ru/participationview/447209>
11. Чухрова М. Г., Филь Т. А., Юдина С. Д. Психодинамика лжи. Актуальные направления научной мысли: проблемы и перспективы. Сб. науч.-практ. конф. (г. Новосибирск, 18–20 марта 2019 г.). Новосибирск, 2019. С. 368–378.
12. Швець Д. В. Формування професійної спостережливості працівників патрульної поліції через навчання профайлінгу / Швець Д. В. Підготовка поліцейських в умовах реформування системи УМВС України : зб. наук. праць (за матер. III міжнар. наук.-практ. конф. м. Харків, 24 травня 2018 р.). Харків, 2018. С. 136–139. URL: [http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/6991/1/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BA%D0%B0\\_24.05.2018-2%20%D1%81%D0%B5%D1%80600.pdf](http://repositsc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/6991/1/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BA%D0%B0_24.05.2018-2%20%D1%81%D0%B5%D1%80600.pdf)



13. Шкуратова И. П., Крикало Е. Л. Отношение студентов к разным видам своей и чужой лжи. *Индивидуальные различия в познании и общении*, Ростов-на-Дону, 2007. С. 266–284.
14. Экман П. Почему дети лгут? Москва: Педагогика Пресс. 1993. 272 с.
15. Augustine To Consentius, Against Lying. URL: <http://www.newadvent.org/fathers/1313.htm>. (дата звернення: 20.06.2020).
16. Bogaard, G., Meijer, E., Vrij, A. Strong but Wrong. Lay People's and Police Officers' Beliefs about Verbal and Nonverbal Cues to Deception. *PlosOne*. 2016. Vol. 11(6). DOI: doi.org/10.1371/journal.pone.0156615
17. Bond, C. F. Accuracy of Deception Judgments. *Personality & Social Psychology Review*. 2006. Vol. 10. P. 214–234.
18. Ekman P. Why don't we Catch a Liar? *Social research*. 1996. Vol. 65. P. 802–817.
19. Hartwig, M., Bond, C. Lie Detection from Multiple Cues: A Meta-analysis. *Applied Cognitive Psychology*. 2014. № 28(5). <https://doi.org/10.1002/acp.3052>
20. Masip, J., Garrido, E., Herrero, C. When did you Conclude she was Lying? The Impact of the Moment the Decision about the Sender's Veracity is Made and the Sender's Facial Appearance on Police Officers' Credibility Judgments. *Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology*. 2003. № 4(1), P. 1–36.

### References

1. Akymenko, A.K. (2008). The Relationship between the Concept of Lies and the Strategy of Behavior in The System of Socio-Psychological Adaptation of the Individual: *avtoref. dis. ... na soisk. nauchn. step. kand. psychol. nauk*, Saratovskiy gos un-t. 27 p. [in Russian].
2. Belanovskaja, O. (2017). Features of students' perception of lies. *Lingvokulturnoe obrazovanie v sisteme vuzovskoj podgotovki specialistov : sb. nauchnykh trudov*. Brest : BrGU. 164–171. URL: <http://www.brsu.by/sites/default/files/foreignlang/25.11.2016-brsu.pdf> [in Russian].
3. Vasyuk, K.M. (2013). Peculiarities of experiencing emotions at different stages of analysis of untruthful information. *Pedagogika i psykholohiya*. 13, 10–15. URL: [https://psj.oa.edu.ua/collections/n22-2013\[in Ukrainian\]](https://psj.oa.edu.ua/collections/n22-2013[in Ukrainian]).
4. Granycza, A.S. & Kislyczina, A. V. (2011). Exploring the Relationship between Medical Students' Attitudes toward Lying and their Ability to Identify Lies. *Praktycheskaya medicyna*. 5, 74–78. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=25079562> [in Russian].
5. Gulevych, O. A. (2011). The Role of Professional Experience in Recognizing Lies.. *Voprosy psichologii*. 6, 57–66. [in Russian].
6. Demydchenkov, O.L. (2016). Features of the Psychology of Recognition of Lies in the Activities of a Patrol Officer. *Moralno-psychologicheskoe obespechenije operativno-služhebnoj dejatel'nosti sotrudnikov gosavtoinspecciji*. 54–57. [in Russian].
7. Znakov, V.V. (1999). Classification of Psychological Signs of True and False Messages in Communicative Situations. *Psychologicheskij zhurnal*. 2, 54–65. [in Russian].
8. Istomina, K.V. (2019). Ways to Recognize and Overcome Lies in the Process of Inquiry or Investigation.. *Vestnik Ekaterynynskogo instituta*. V 4 (48), 137–140. [https://www.niev.ru/wp-content/uploads/2018/11/%D0%92\\_448\\_22.pdf](https://www.niev.ru/wp-content/uploads/2018/11/%D0%92_448_22.pdf) [in Russian].
9. Symonenko, S.Y. (1998). Psychological Grounds for Evaluating False and True Messages: *dys. ... kand. psychol. n., Moskoskij gos. un-t.* [in Russian].
10. Czvetkova, O.A. (2018). Gender Features of Lie Recognition. *Omskije socyально-gumanitarnyje chtenija: Materialy XI Mezhdun. nauch.-praktich. konf.*, Omsk, 299–304. URL: <http://conf.ict.nsc.ru/humanities2018/ru/participationview/447209> [in Russian].
11. Chuxrova, M.G., Fyl, T.A. & Yudyna, S.D. (2019). Psychodynamics of Lies.. *Aktualnyje napravlenija nauchnoj mysli: problemy i perspektivy. Sb. Nauchno-prakt. konf.*, Novosibirsk, 368–378 [in Russian].
12. Shvecz, D.V. (2018). Formation of the Professional Skill of the Patrol Police Officers through the New Profile. *Pidgotovka policejskykh v umovach reformuvannya systemy UMVS Ukrainy*. 2, 136–139. URL: [http://repositc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/6991/1/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BA%D0%B0\\_24.05.2018-2%20%D1%81%D0%B5%D1%80600.pdf](http://repositc.nuczu.edu.ua/bitstream/123456789/6991/1/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BA%D0%B0_24.05.2018-2%20%D1%81%D0%B5%D1%80600.pdf)
13. Shkuratova, Y.P. & Krykalo, E.L. (2007). The Attitude of Students to Different Types of their Own and Other People's Lies. *Individualnyje razlychyja v poznanii i obshhenii*. Rostov-na-Donu : YuFu. 266–284. [in Russian].
14. Ekman, P. (1993). Why do Children Lie?, Moskva : Pedagogyka-press. [in Russian].
15. Augustine. To consentius, against lying : <http://www.newadvent.org/fathers/1313.htm>. [in Russian].
16. Bogaard, G., Meijer, E. & Vrij, A. (2016). Strong but Wrong. Lay People's and Police Officers' Beliefs about Verbal and Nonverbal Cues to Deception. *PlosOne*. Vol. 11(6). doi.org/10.1371/journal.pone.0156615
17. Bond C.F. (2006). Accuracy of Deception Judgments. *Personality & Social Psychology Review*. Vol. 10. P. 214–234.
18. Ekman, P. (1996). Why don't we catch a liar? *Social research*. Vol. 65. P. 802–817.
19. Hartwig, M. & Bond, C. (2014). Lie Detection from Multiple Cues: A Meta-analysis. *Applied Cognitive Psychology*. № 28(5). [doi.org/10.1002/acp.3052](https://doi.org/10.1002/acp.3052)
20. Masip, J. & Garrido, E. & Herrero, C. (2003). When did you conclude she was lying? The impact of the moment the decision about the sender's veracity is made and the sender's facial appearance on police officers' credibility judgments. *Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology*. № 4(1). P. 1–36.