

ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРИКЛАДНИХ ТЕОРІЙ ПОРОДЖЕННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ БРЕХНІ

PSYCHOLOGICAL ANALYSIS OF APPLIED THEORIES OF THE GENERATION AND DETECTION OF LIES

У статті здійснено психологічний аналіз прикладних теорій породження та виявлення брехні. Показано, що теоретичні обґрунтування інструментальної й неінструментальної оцінки брехні, які ґрунтуються на підходах щодо її породження, розроблялися в основному в дослідженнях закордонних учених.

Високревлено декілька основних прикладних теорій, серед них – теорія емоційного обману «емоційно-еволюційна модель»; теорія когнітивного навантаження; теорія міжособистісного обману; теорія обману як маніпуляції інформацією; нейробіологічні теорії брехні; психолінгвістичні теорії виявлення брехні.

Теорія емоційного обману ґрунтується на дослідженнях невербальної поведінки, мікровиразів обличчя й емоцій. Основні положення теорії когнітивного навантаження полягають у тому, що брехня потребує активного використання когнітивних ресурсів, ніж правда, тому особі, яка бреше, складніше підтримувати свою історію й не виявляти при цьому певних ознак. Основна ідея теорії міжособистісного обману полягає в тому, що обман – це не просто дія однієї особи, а динамічний, інтерактивний процес між двома (або більше) людьми. Теорія обману як маніпуляції інформацією розглядає обман як стратегію, яку люди використовують для досягнення соціальних цілей, збереження гармонії або уникнення конфліктів. Сутність нейробіологічних теорій брехні зводиться до того, що брехня має нейрофізіологічну основу: вона активує певні зони мозку, активність яких значно вища під час брехні. Основний механізм брехні полягає не стільки у створенні нової інформації, скільки в придушенні автоматичної, правдивої реакції. Основні ідеї психолінгвістичних теорій виявлення брехні полягають у тому, що психічний стан людини, який відображається в мовленні, можна вимірювати за допомогою систематизованих психолінгвістичних критеріїв.

Показано, що теорії брехні пояснюють обман з різних поглядів: психологічного, когнітивного, комунікативного та нейробіологічного. Аргументована необхідність подальших комплексних досліджень для підвищення оптимізації, точності й надійності методів детекції брехні.

Ключові слова: емоційна теорія брехні, теорія когнітивного навантаження, мані-

пуляційна теорія брехні, психолінгвістична теорія, нейробіологічна теорія.

The article presents a psychological analysis of applied theories of deception generation and detection. It is shown that the theoretical foundations of both instrumental and non-instrumental lie detection, based on different approaches to the generation of deception – have been developed primarily in the studies of foreign researchers.

Several key applied theories have been identified, including: the emotional deception theory (the “emotional-evolutionary model”), the cognitive load theory, the interpersonal deception theory, the theory of deception as information manipulation, neurobiological theories of lying, and psycholinguistic theories of lie detection.

The emotional deception theory is based on research into nonverbal behavior, facial micro expressions, and emotions. The core idea of the cognitive load theory is that lying requires more active use of cognitive resources than telling the truth, making it harder for the liar to maintain their story without revealing certain cues. The interpersonal deception theory emphasizes that deception is not merely an action by one person but a dynamic, interactive process between two (or more) individuals. The theory of deception as information manipulation views deception as a strategy people use to achieve social goals, maintain harmony, or avoid conflict. The essence of neurobiological theories lies in the claim that deception has a neurophysiological basis – it activates specific brain areas, the activity of which is significantly heightened during lying. The primary mechanism of lying is not so much the creation of new information as the suppression of an automatic, truthful response. The main premise of psycholinguistic theories of lie detection is that a person's mental state, which manifests in speech, can be measured using systematized psycholinguistic criteria.

It is demonstrated that theories of deception explain lying from different perspectives: psychological, cognitive, communicative, and neurobiological. The need for further comprehensive research is substantiated to enhance the optimization, accuracy, and reliability of lie detection methods.

Key words: emotional deception theory, cognitive load theory, manipulative theory of deception, psycholinguistic theory, neurobiological theory.

УДК 159.9:159.98

DOI <https://doi.org/10.32782/hbts.75.2.8>

Стаття поширюється на умовах ліцензії CC BY 4.0

Розов В.І.

к.психол.н., доцент,
професор кафедри професійної
психології

Національна академія Служби безпеки
України

У практичній роботі фахівців, чия діяльність здійснюється в системі «людина-людина», особливо співробітників правоохоронних органів, юристів, поліграфологів, психологів тощо, є вкрай актуальним і важливим уміти оцінити достовірність інформації та людину, якій можна чи не можна довіряти. Тут актуальним залишаються питання щодо визнання інформації достовірною або недостовірною, такою, що відповідає чи не відповідає дійсності.

На цей час існує велика кількість наукових теорій і концепцій інструментальної та неінструментальної оцінки брехні. Надійність оцінки брехні залежить від наявності надійної теорії й результатів практичної діяльності.

Теоретичні обґрунтування інструментальної та неінструментальної оцінки брехні розроблялися в основному в дослідженнях закордонних учених. Але серед вітчизняних дослідників також можна

відмітити фахівців, які приділяли певну увагу науковому обґрунтуванню виявленню брехні або прихованої інформації. Ця проблема висвітлювалася в роботах таких українських фахівців, як Ю. Александров, О. Баришполець, І. Зубач, Н. Калька, Н. Майорчак, Т. Мартинова, Т. Морозова, О. Мотлях, Ю. Руль, І. Топоркова, М. Цивінська, В. Шаповалов, Р. Яремчук та інші.

Більше уваги до проблеми теоретичного обґрунтування приділялося в дослідженнях закордонних авторів, таких як Н. Абе, Г. Бланк, Д. Буллер, Дж. Бургун, Д. Кантер, П. Екман, Р. Фішер, Г. Глісер, Л. Готтшалк, П. Грангаг, Д. Ленглебен, Т. Левін, С. МакКорнак, Дж. Моріарті, М. О'Салліван, Дж. Пеннебейкер, С. Портер, С. Спенс, А. Фрей та інші.

Але варто підкреслити, що в наш час не існує теорії, яка б повною мірою пояснювала всі механізми й процеси, що відбуваються з людиною, коли вона бреше. Ця тематика потребує системного, широкого та багатобічного теоретичного аналізу.

Тому метою статті є психологічний аналіз прикладних закордонних теорій породження та виявлення брехні на основі системного, комплексного підходу.

Теорії брехні охоплюють різні підходи до розуміння причин, механізмів, цілей і способів викривлення інформації. Існує декілька теоретичних моделей оцінки брехні. Звернемося до аналізу цих моделей.

Емоційно-еволюційна модель Пола Екмана (1985) «теорія емоційного обману». Сутність теорії полягає в тому, що брехня викликає емоційні реакції, які можуть проявлятися через мікроекспresi (миттєві, несвідомі вирази обличчя). Автор виділив три типи емоційних реакцій під час брехні:

- емоція страху бути викритим;
- почуття провини, коли людина відчуває емоційний дискомфорт у зв'язку зі своєю брехнею;
- емоція радості як глибоке задоволення від своєї брехні, коли вона є успішною [1].

Основні положення теорії брехні Пола Екмана базуються на його дослідженнях невербальної поведінки, мікроекспresi обличчя й емоцій. Його теорія полягає в тому, що брехня майже завжди супроводжується певними «витокми» – дрібними, короткотривалими проявами емоцій, які важко контролювати. У контексті цієї теорії доведено, що базові емоції мають однакові вирази в усіх культурах світу [2; 3].

Ключовими ідеями теорії Пола Екмана є такі. Під час брехні людина напружується й намагається контролювати власні емоції, що проявляється в мікроекспresi обличчя. Одночасно на брехню можуть указувати невербальні сигнали, такі як мимовільні рухи або зміни в голосових характеристиках. Високе когнітивне навантаження й напруження викликає неконгруентність, тобто невідповідність між словами та невербальною поведінкою (мовою тіла). Під час брехні виникає

емоційний конфлікт, стрес або страх бути викритим. Це призводить до фізіологічного реагування: виникає м'язове напруження, змінюється частота дихання, виникають реакції з боку потовиділення, артеріального тиску, частоти серцевих скорочень тощо.

Надійним індикатором приховуваних емоцій є мікроекспresi обличчя. Мікроекспresi – це дуже швидкі (0,04–0,2 секунди) мимовільні вирази обличчя, що є критерієм справжніх (ширих) емоцій, які людина намагається приховати. Мікроекспresi виникають автоматично і практично не контролюються свідомістю.

Варто зазначити, що не всі мікроекспresi обличчя вказують на брехню, вони можуть бути наслідком стресу або проявом інших емоційних станів, які не пов'язані з брехнею.

Ще одним важливим моментом теорії є те, що надмірна увага до невербальних сигналів може призвести до помилкових висновків стосовно оцінки інформації.

Для виявлення мікроекспresi обличчя (за П. Екман) необхідна спеціальна підготовка. Щоб виявити брехню в контексті емоційно-еволюційної парадигми, треба звертати увагу на кілька ключових ознак. Брехня проявляється не в чомусь одному, а в комплексі сигналів: міміка, жести, мова, емоції. Тому необхідно уважно спостерігати за мікроекспresi обличчя, які не збігаються зі словами. Людина може казати «Я радий тебе бачити», але на частку секунди з'являється мікроекспрес зневаги або страху. Слова можуть не збігатися також із тоном голосу, жестами, рухами. Треба підмічати затримки відповіді, тому що під час брехні часто людина «підбирає слова», говорить неприродно повільно, робить паузи, що суттєво відрізняється від надання правдивої інформації. Як правило, брехуни часто плутаються в деталях, тому варто ставити питання саме по деталях події, яка цікавить [1; 4].

Теорія когнітивного навантаження (А. Фрей, 2008). Сутність теорії полягає в тому, що брехня вимагає активного використання когнітивних ресурсів, ніж правда, тому особі, яка бреше, складніше підтримувати свою історію й не виявляти при цьому певних ознак. Під час брехні увага таких осіб більше зосереджена на формулюванні правдоподібною інформації, ніж на природній автентичності в спілкуванні. Відповідно, високе когнітивне навантаження призводить до довгих пауз, обмежених рухів тіла та меншої спонтанності.

Відповідно до цієї теорії, людський мозок має обмежені ресурси для обробки інформації. Брехуну потрібно вигадати неправдиву історію, стежити за тим, щоб вона була логічною й відповідала фактам, контролювати невербальну поведінку, приховувати правду та реагувати на запитання. Усе це створює високе когнітивне навантаження [5].

Для полегшення викриття брехні автор пропонує збільшити когнітивне навантаження в так званий «cognitive load approach» [6]. Тобто навмисно

ускладнювати завдання брехуну, щоб виявити розбіжності. Наприклад, попросити розповісти історію у зворотному порядку, поставити неочікувані уточнювальні запитання, попросити розповісти історію, водночас запам'ятовуючи певні числа (Dual-Task і мультитаскінг). Рекомендується також залучати малюнки (Sketching Technique) та використовувати методи перехресного опитування (Verbal Inconsistency) [5; 7].

Емпіричні дослідження довели, що брехуни частіше заплутуються в деталях при когнітивному навантаженні. Під час надання правдивої інформації людина краще справляється з навантаженням, бо їй не потрібно нічого вигадувати.

Алгоритм виявлення брехні за теорією когнітивного навантаження включає декілька способів. З метою підвищення когнітивного навантаження на пам'ять використовується спосіб відтворення інформації у зворотному порядку. Досліджуваного просять «розповісти подію від кінця до початку». Ознаками брехні тут є запинання, паузи та зменшення деталей.

Якщо дослідник має зламати підготовлений брехуном сценарій, рекомендовано спосіб несподіваних питань. Тут ставляться питання про запахи, звуки, освітлення, деталі події тощо. За ознаки брехні приймаються уникання відповідей, використання загальних фраз, акцент на тому, що людина «не пам'ятає» подій.

Перевантаження мозку під час брехні припускає використання способу «подвійного завдання» (Dual-task). Досліджуваного просять, наприклад, одночасно з відповіддю на питання рахувати певні цифри (від десяти до одиниці). Якщо досліджуванний надмірно сповільнюється порівняно з попереднім, припускає багато помилок або в його повідомленні наявна нестача суттєвих деталей, то його відповідь вважається нещирою.

Для виявлення суперечностей у повідомленні використовується спосіб перехресного опитування. Здійснюється повторне опитування, але з іншого ракурсу (час, місце, емоції). Зміна деталей у повідомленні, певні невідповідності з попереднім опитуванням розглядаються як ознака брехні.

І, насамкінець, якщо треба візуалізувати спогади, у концепції когнітивного навантаження використовують спосіб «малюнок події». Досліджуваного просять намалювати місце або ситуацію, яка пов'язана з подією. За ознаки брехні вважається абстрактний малюнок, відсутність або мінімальна кількість у малюнку людей чи предметів [5].

Отже, теорія когнітивного навантаження – це концептуальна модель виявлення обману, яка базується на принципах когнітивної психології й передбачає, що брехуни під час брехні є когнітивно перевантажені, і саме це дає змогу виявляти обман через спеціально сконструйовані завдання.

Теорія міжособистісного обману «Interpersonal Deception Theory» (IDT) (Д. Буллер, Дж. Бургун, 1996). Теорія міжособистісного

обману, яка запропонована Девідом Буллером і Джудіт Бургун у 1996 році, є однією з найвпливовіших концепцій у сфері комунікації, що досліджує, як обман проявляється та сприймається в міжособистісній взаємодії. Основна ідея теорії полягає в тому, що обман – це не просто дія однієї особи, а динамічний, інтерактивний процес між двома (або більше) людьми [8; 9].

Сутність цієї теорії полягає в тому, що брехня розглядається як соціальний процес, що змінюється залежно від комунікативної ситуації та взаємодії між співрозмовниками. Брехуни, як правило, адаптуються до реакцій слухача, на що їм потрібен певний час. Чим більше часу, тим краще відбувається адаптація до співбесідника. Важливою ідеєю є те, що деякі люди можуть розпізнавати брехню інтуїтивно, на основі підсвідомого аналізу мови тіла й невербальних сигналів. Коли брехуни підмічають, що їх підозрюють, вони можуть корегувати своє спілкування, що може ускладнити процес виявлення брехні [9].

Обман є інтерактивним і динамічним процесом комунікації. У рамках цієї теорії виділяють кілька типів обману:

- фабрикація (falsification) – свідоме створення неправдивої інформації;
- утаювання (concealment) – приховування правди або відмова від розкриття значущих фактів;
- викривлення (equivocation) – ухиляння від прямої відповіді, «викручування», двозначні відповіді.

Обман проявляється у вербальній, невербальній поведінці й у фізіологічних ознаках. Однак, як зазначають автори, не існує «універсальних ознак» брехні: поведінка варіюється залежно від ситуації, контексту й міжособистісних стосунків. Брехуни намагаються контролювати реакції інших людей, щоб оцінювати, як вони їх сприймають. Вони використовують комунікативні стратегії, аби здаватися чесними, щирими, природними. Це вимагає когнітивного ресурсу, тому обман часто супроводжується напруженням, яка може «видавати» брехуна. Обман може змінювати поведінкові маркери під час спілкування [8].

Відповідно до теорії, розпізнати ймовірну брехню можна таким шляхом: підмічати неузгодженість між вербальною й невербальною поведінкою; звертати увагу на наявність психічного напруження й надмірного контролю за поведінкою; підмічати ухиляння від конкретики та надмірну самовпевненість, енергійність і зацікавленість; бути уважними до виникнення несподіваних пауз і затримок; зауважувати різку зміну стилю спілкування; оцінювати захисну, відволікальну чи агресивну реакцію на зворотний зв'язок або уточнювальні запитання. При цьому важливо не робити висновків лише за одним показником і покладатися виключно на власну інтуїцію або контакт очима. Варто ставити більше відкритих питань, які стимулюють розкриття інформації [9].

Таким чином, теорія міжособистісного обману (IDT) може допомогти краще зрозуміти, як, чому та в яких формах проявляється обман під час спілкування. У складних взаємодіях брехню не завжди легко виявити, оскільки певні ознаки брехні можуть не працювати, тому що люди активно регулюють комунікацію, щоб приховати правду.

Теорія обману як маніпуляції інформацією «Information Manipulation Theory» (С. МакКорнак, 1992) (далі – IMT) розглядає обман як стратегію, яку люди використовують для досягнення соціальних цілей, збереження гармонії або уникнення конфліктів. Обман – це не абсолютна брехня, а маніпуляція різними аспектами інформації, яка передається під час комунікації [10; 11].

Теорія базується на припущенні, що учасники взаємодії дотримуються принципу кооперації (Г. Грейс, 1975), тобто готовності партнерів до співпраці, яка передбачає основні правила спілкування, що визначаються як максими. Відповідно до цього, співбесідники прагнуть бути зрозумілими та чесними. Брехуни навмисно відхиляються від цих максим, викривляють або приховують інформацію [10].

Існують чотири типи маніпуляцій інформацією, які порушують максими. Порушення максими кількості (Quantity Violation) пов'язане з наданням недостатньої або надлишкової інформації, приховуванням суттєвих фактів і відволіканням несуттєвими деталями. Порушення максими якості (Quality Violation) передбачає надання неправдивої або хибної інформації (пряма брехня), вигадкування фактів і відвертої брехні. Порушення максими відношення (Relation Violation) включає уникання правдивих відповідей (ухилення), зміну теми, надання відповідей «не по суті». Порушення максими способу висловлення (Manner Violation) містить заплутану, незрозумілу подачу інформації, її невизначеність, вагання, сумніви, неконкретність [11].

Брехня розглядається як комбінація декількох типів маніпулювання інформацією одночасно. При цьому люди часто не усвідомлюють, що вони говорять неправду. Це може бути інтуїтивна стратегія уникнення правди. Брехня спрацьовує, коли брехун приховує факт порушення максим.

Відповідно до IMT, брехню важко виявити, бо вона маскується під нормальну правдиву комунікацію. Для ефективного виявлення брехні варто аналізувати не лише зміст, а й структуру повідомлення.

Теорія IMT відрізняється від інших теорій міжособистісного обману тим, що фокусується безпосередньо на повідомленнях, а не на взаємодії. Вона є односпрямованою, коли один говорить, а інший слухає. В IDT, наприклад, використовується полідинамічна модель, що передбачає взаємний вплив і взаємну адаптацію. IMT основана на максимах Г. Грейс, акцент у ній робиться на маніпуляціях, тоді як в IDT увагу акцентують на поведінці й стратегіях самоподання й управління враженням.

В IMT стверджується, що деякі типи брехні (наприклад, «соціально прийнятна брехня») можуть бути корисними для взаємодії між людьми. Засновник теорії переконаний, що брехня й обман можуть бути виправданими з погляду збереження стосунків і є невіддільною частиною людської комунікації, а не просто відхиленням від норми [10; 11]. У дослідженнях встановлено, що люди регулярно використовують «маленьку брехню» в повсякденних життєвих ситуаціях.

Отже, С. МакКорнак показав, що обман – це гнучка й багатовимірна стратегія, яка не зводиться до прямої брехні, а частіше реалізується шляхом тонкої маніпуляції інформацією через порушення правил (максим) кооперації в спілкуванні.

Нейробіологічні теорії брехні – це моделі того, як мозок генерує, контролює та супроводжує процес свідомого викривлення інформації з метою введення іншої людини в оману, тобто брехню.

Сутність теорій зводиться до того, що брехня має нейрофізіологічну основу – вона активує певні зони мозку, зокрема префронтальну кору. Дослідження показали, що активність префронтальної кори значно вища під час брехні, яка вимагає її активації, що пов'язано з плануванням, гальмуванням правдивих відповідей і підтриманням неправдивих тверджень [12; 13; 14].

Виявити брехню може такий метод, як функціональна магнітно-резонансна томографія (фМРТ). Але доведено, що досвідчені брехуни можуть змінювати свою нейронну активність і можуть брехати більш ефективно.

Відповідно до нейробіологічних теорій, брехня зазвичай потребує більше ментальних ресурсів, ніж правда, тому що суб'єкт обману повинен для цього створити неправдиву інформацію, пригадати достовірні факти, щоб не суперечити їм, контролювати власну поведінку, щоб уникнути проявів брехні, постійно моніторити реакцію співрозмовника. Це викликає підвищену активацію тих ділянок мозку, які відповідають за виконавчі функції. Активуються такі ділянки мозку, як префронтальна кора (dorsolateral PFC), яка відповідає за планування й контроль імпульсів; вентролатеральна префронтальна кора (VLPFC) – відповідає за придушення правди; передня поясна кора (ACC) – відповідає за когнітивний контроль; острівець (insula) – відповідає за емоційні реакції, переживання провини; скроневі ділянки – відповідають за соціальні когніції [12].

Основний механізм брехні, відповідно до нейробіологічної теорії, полягає не стільки у створенні нової інформації, скільки в придушенні автоматичної, правдивої реакції. Це ще більше залучає префронтальну й передню поясну кору. Брехня часто супроводжується такими емоціями, як страх викриття (активація амігдали), почуття провини (активація острівця та префронтальної кори), задоволення від успішної брехні (активація структур кортико-базально-ганглієво-таламічної петлі). fMRI-дослідження виявили, що брехня викликає

більшу активацію, ніж під час говоріння правди (особливо в префронтальній корі й передній поясній корі).

Отже, можна говорити про нейробіологічний механізм породження брехні, який включає таке: обдумування, планування брехні (префронтальна кора «dorsolateral PFC»); пригнічення правди шляхом гальмування автоматичної реакції (вентролатеральна кора «ventrolateral PFC» і передня поясна кора «ACC»); моніторинг реакції співбесідника й аналіз успішності брехні, рефлексія того, як сприймає брехню співбесідник (медіальна кора «medial PFC»); емоційна реакція страху, вини, задоволення (острівець «insula» та мигдалини «amygdala») [13].

Так само можна виділити нейробіологічний механізм виявлення брехні. Тут ключовими маркерами є підвищене когнітивне навантаження, що викликає активацію префронтальної та передньої поясної кори (виявляється методами магнітно-резонансної діагностики й енцефалографії); загальний рівень фізіологічного збудження, що активує симпатичну вегетативну нервову систему (виявляється за допомогою поліграфа); зміна мікровиразів обличчя й поведінки, що зумовлюється нерегульованими емоціями та активацією амігдали й острівця (виявляється за допомогою спостереження та поведінкового аналізу); аномальна затримка реакції, яка пов'язана з підвищенням самоконтролем реакцій (виявляється шляхом аналізу затримок відповідей) [14].

Відповідно до нейробіологічного підходу, поліграф виявляє стресову реакцію, а не брехню напряду, fMRI виявляє підвищену активацію когнітивного контролю, що є однією з ознак брехні, EEG показує зміни в P300, які свідчать про приховану інформацію, поведінкові методи дають змогу знайти несумісність вербальних і невербальних сигналів. Тобто мішенню для виявлення брехні, відповідно до нейробіологічної теорії, є когнітивна й емоційна активація та фізіологічні реакції.

Психолінгвістичні теорії виявлення брехні. Серед психолінгвістичних теорій брехні на особливу увагу заслуговують дослідження Г. Глісер, Л. Готтшалк [15; 16], Дж. Пеннебейкер [17], Д. Кантер [18; 19]. Ці вчені заклали основу для сучасних методів психолінгвістичного аналізу брехні, які використовуються в психології, криміналістиці, маркетингу та нейронауках.

Контент-аналіз Г. Глісер, Л. Готтшалк. Г. Глісер та Л. Готтшалк розробили систему аналізу мовлення для оцінки психічного стану, емоційних особливостей і когнітивних процесів особистості (Gottschalk-Gleser Content Analysis Scales). Їх система аналізу мовлення – це клініко-психологічний метод, що ґрунтується на кількісному та якісному аналізі мовлення пацієнта з метою оцінки його психічного стану, зокрема емоційної сфери, наявності тривожності, депресії, ворожості тощо [15; 16].

Сутність методу Г. Глісер та Л. Готтшалк полягає у вивченні вербального продукту людини

(усного або писемного мовлення) з подальшим психолінгвістичним аналізом. Основна ідея полягає в тому, що психічний стан людини відображається в мовленні, тому його можна вимірювати за допомогою систематизованих лінгвістичних критеріїв. Метод не є детектором брехні в прямому сенсі, але дає змогу виявити психологічні маркери, які опосередковано свідчать про можливу неправдивість, зокрема підвищену тривожність, захисні мовленнєві стратегії, агресивні чи ухильні формулювання тощо.

У мовленні, як правило, оцінюються ознаки тривоги за такими маркерами: невизначеність («ну, власне», «здається», «може»); перевантаження мовлення заповнювачами («ну», «тобто», «та»); зниження точності в описі подій та уникнення конкретки.

Так само предметом оцінки брехні може бути ворожість і вербальна агресивність як захисні реакції. Про ворожість можуть свідчити такі психолінгвістичні маркери: відкрита агресія/ворожість до співрозмовника; зміна теми розмови; випадки на адресу того, хто проводить дослідження/розслідування.

Ще одним аспектом оцінки брехні є психолінгвістичний аналіз явища парадоксальної щирості (надмірної деталізації). У цьому контексті аналізуються такі маркери, як надмірна деталізація, що не є релевантною до ситуації, гіперкорекція (прагнення здаватися надто щирим), можлива невідповідність між емоційним фоном і змістом мовлення.

Отже, метод Г. Глісер та Л. Готтшалк допомагає виявити брехню за психолінгвістичними ознаками, які свідчать про підвищену тривогу, захисні механізми, надмірний контроль висловлювань і внутрішній конфлікт. Цей метод можна використовувати як допоміжний у поліграфології, психофізіології або кримінальній психології, комбінуючи з аналізом невербальних сигналів.

Психолінгвістичний аналіз Джеймса Пеннебейкера. Психолінгвістичний аналіз Дж. Пеннебейкера – це обчислювальний метод вивчення мовлення, що дає змогу виявити глибокі психологічні й соціальні патерни через аналіз функціональних слів. У контексті виявлення брехні цей підхід дає змогу виявити неочевидні маркери обману на основі мовних патернів, які важко контролювати свідомо [17].

Дж. Пеннебейкер розробив автоматизовану систему аналізу тексту (Linguistic Inquiry and Word Count «LIWS»), яка здатна аналізувати тексти за категоріями слів: займенники, прислівники, заперечення, слова емоцій, когнітивних процесів тощо.

Основна ідея автора в контексті виявлення брехні полягає в тому, що людина, яка бреше, прагне контролювати власне мовлення, щоб здаватися щирою, більше рефлексує (підвищена когнітивна активність), відсторонюється від ситуації та пригнічує емоції, які іноді «прориваються» в мовленні.

Типовими мовленнєвими маркерами брехні (за Пеннебейкером) є зменшення використання осо-

бових займенників «я», часте використання заперечень («не», «ні»), збільшення слів, які означають негативні емоції, зменшення мовних з'єднувачів («але», «бо»), зменшення вживання сенсорних дієслів («бачу», «чую», «відчую») [17].

Переваги методу Дж. Пеннебейкера для виявлення брехні полягають у тому, що цей метод є автоматизованим, чутливим до тонких зрушень у психічному стані й непомітним для брехуна, який не може підлаштуватися під нього. Переваги методу збільшуються в разі, коли він поєднаний з іншими методами виявлення брехні (поліграф, аналіз невербальної поведінки, метод Глісер-Готтшалк тощо).

Концепція лінгвістичного профайлінгу Девіда Кантера є важливою частиною інvestigативної психології (investigative psychology), яка спрямована на виявлення зв'язку між мовленням людини та її особистістю, поведінкою та мотивами, зокрема в контексті брехні й розслідування злочинної діяльності [18; 19].

Сутність лінгвістичного профайлінгу полягає в систематичному аналізі мовлення особистості, що дає змогу зробити висновки про її психологічні характеристики: когнітивний стиль; емоційний стан; ступінь контролю мовлення; намір (чесність чи обман); соціальні ролі або статус; можливий ступінь причетності до правопорушення. Метод також ефективний під час аналізу анонімних текстів, погроз, листів злочинців, показань свідків тощо.

Мовленнєвими маркерами обману, за Д. Кантером, є наявність пасивних конструкцій, невизначеність, зайве уточнення несуттєвих деталей, неефективно організована мова, зміна стилів мовлення в різних комунікативних ситуаціях, різкі переходи між формальним і неформальним тоном, невідповідність між мовленням та очікуваною поведінкою [18; 19].

Переваги методу Д. Кантера полягають у можливості застосування до будь-якого виду текстів, неінвазивно оцінювати правдивість мовлення й успішно ідентифікувати анонімних авторів.

Отже, лінгвістичний профайлінг Кантера – це інструментальна модель, яка дає змогу виявити приховані психологічні та поведінкові характеристики особи через мовлення, у тому числі лінгвістичні маркерні ознаки брехні. У поєднанні з іншими психолінгвістичними методами цей метод може забезпечити глибокий багаторівневий аналіз мовлення.

Отже, теорії брехні пояснюють обман з різних концептуальних поглядів: психологічного, когнітивного, комунікативного та нейробіологічного. Вони допомагають зрозуміти, чому люди брешуть, як це проявляється в поведінці й фізіологічному реагуванні та як це можна розпізнати.

Усе це підкреслює, що оцінка брехні є складною та багатогранною галуззю, що поєднує різні підходи й методи. Проте жодна з теорій не дає універсального способу виявлення брехні, оскільки

вона залежить від контексту, особистості брехуна та навичок профайлера чи верифікатора.

Попри значний прогрес у вивченні вербальних, невербальних і психофізіологічних ознак обману, а також у розробленні автоматизованих систем діагностики, багато аспектів цієї проблеми залишаються недостатньо вивченими. Українськими є подальші дослідження для підвищення оптимізації, точності й надійності методів детекції брехні, що враховують контекстуальні чинники та індивідуально-психологічні й індивідуально-психофізіологічні особливості дослідника та досліджуваного.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ekman P. Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage. WW Norton & Company, 2009. 400 p.
2. Ekman P., O'Sullivan M. Who Can Catch a Liar? *American psychologist*, 1991. № 46 (9). P. 913–920. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.46.9.913> (дата звернення: 10.04.2025).
3. Ekman P. Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life. *Times Books/Henry Holt & Co.* 2003. 285 p. URL: <https://zscalars.wordpress.com/wp-content/uploads/2014/01/emotions-revealed-by-paul-ekman1.pdf> (дата звернення: 15.04.2025).
4. Ekman P. Nonverbal Messages: Cracking the Code: My Life's Pursuit. Paul Ekman Group, 2016. 320 p.
5. Vrij A. Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities (2nd ed.). Chichester : John Wiley & Sons Ltd, 2008. 504 p.
6. Vrij A., Fisher R., Blank H. A cognitive approach to lie detection: A meta-analysis. *Legal and Criminological Psychology*, 2017. № 22(1). P. 1–21.
7. Vrij A., Granhag P., Porter S. Pitfalls and opportunities in nonverbal and verbal lie detection. *Psychological Science in the Public Interest*. 2010. № 11(3). P. 89–121.
8. Buller D., Burgoon J. Interpersonal deception theory. *Communication Theory*, 1996. № 6(3). P. 203–242. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2885.1996.tb00127.x> (дата звернення: 24.04.2025).
9. Burgoon J., Buller D. Interpersonal Deception Theory: Reflections on the Nature of Theory Building and the Theoretical Status of Interpersonal Deception Theory. *Communication Theory*. 1996. № 6(3). P. 311–328. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2885.1996.tb00132.x> (дата звернення: 10.05.2025).
10. McCornack S., Levine T. When lies are uncovered: Emotional and relational outcomes of discovered deception. *Communication Monographs*. 1990. № 57(2). P. 119–138. <https://doi.org/10.1080/03637759009376190> (дата звернення: 19.05.2025).
11. McCornack S. Information manipulation theory. *Communication Monographs*. 1992. № 59(1). P. 1–16. <https://doi.org/10.1080/03637759209376245> (дата звернення: 27.05.2025).
12. Abe N. The neurobiology of deception: evidence from neuroimaging and loss-of-function studies. *Current Opinion in Neurology*. 2009. № 22 (6). P. 594–600. <https://doi.org/10.1097/WCO.0b013e328332c3cf> (дата звернення: 02.06.2025).

13. Langleben D., Moriarty J. Using brain imaging for lie detection. *Psychology, Public Policy, and Law*. 2013. № 19(2). P. 222–234. <https://doi.org/10.1037/a0028841> (дата звернення: 10.06.2025).
14. Spence S. et al. Behavioral and functional anatomical correlates of deception in humans. *Neuroreport*. 2001. № 12(13). P. 2849–2853. <https://doi.org/10.1097/00001756-200109170-00019> (дата звернення: 12.06.2025).
15. Gottschalk L., Gleser G. The Measurement of Psychological States through the Content Analysis of Verbal Behavior. Berkeley : University of California Press, 2023. 340 p.
16. Gottschalk L. Content Analysis of Verbal Behavior: New Findings & Clinical Applications. Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates, 1995. 228 p.
17. Pennebaker J. The Secret Life of Pronouns: What Our Words Say About Us. New York : Bloomsbury Press, 2011. 352 p.
18. Canter D. Psychology of Criminal Behaviour: A Typology of Offenders. Dartmouth Publishing, 2000. 299 p.
19. Canter D. Offender profiling and investigative psychology. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 2004. № 1(1). P. 1–15. <https://doi.org/10.1002/jip.7> (дата звернення: 25.06.2025).