

ИСКРЕННОСТЬ–НЕИСКРЕННОСТЬ ГОВОРЯЩЕГО И “ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ДЕТЕКТОР ЛЖИ”¹

© 2010 г. В.П. Морозов*, П.В. Морозов**

*Доктор биологических наук, профессор, ИП РАН, Москва

**Психолог, там же;

e-mail: nonverbal@psychol.ras.ru

Рассматривается значение проблемы искренности–неискренности в межличностных отношениях людей. Отмечается ее недостаточная изученность в психологической науке и неэффективность существующих методов детекции объективной правдивости–лживости как близкородственных психологических аналогов искренности–неискренности говорящего. Предлагается принципиально новый подход к распознаванию искренности–неискренности на основе вычисления коэффициентов соответствия оценок различных элементов невербального поведения говорящего. Приводятся результаты проведенных авторами экспериментальных исследований. Описывается психофизиологический механизм, лежащий в основе распознавания искренности–неискренности говорящего, условно названный авторами “психологическим детектором лжи”.

Ключевые слова: искренность, неискренность, речь, невербальное поведение, распознавание, “психологический детектор лжи”.

Искренность как социально-психологическое понятие. Искренность говорящего – широко известное в обиходе межличностных отношений и вместе с тем слабо изученное в психологической науке понятие. Не случайно в словаре “Психология” (1990) и Большом психологическом словаре (2005), изданном под девизом “Главная книга по психологии”, понятие *искренность* отсутствует.

В обыденном представлении искренность трактуется как позитивное свойство говорящего, как некая этическая и даже эстетическая норма речевого поведения. Свидетельства этому можно найти во многих известных трудах, начиная с поучений Конфуция (“Благородный муж должен следить, искренна ли его речь...”) и кончая словарями В. Даля и С.И. Ожегова: “*Искренний – правдивый, откровенный, честный, добросовестный, выражающий подлинные чувства, чистосердечный, нелицемерный* и т.п.”. В древнегреческо-русском словаре слово *истина* (*aletheia*) применительно к человеку определялось как *правдивость, прямота, искренность* (цит. по: [13]).

Выдающийся судебный оратор А.Ф. Кони считал искренность важнейшим достоинством пуб-

личной речи. Он писал, что “...нужно *не лгать*. Человек лжет в жизни вообще часто, а в нашей русской жизни и очень часто трояким образом: он говорит не то, что думает, – это ложь по отношению к другим; он думает не то, что чувствует, – это ложь самому себе, и, наконец, он впадает в ложь, так сказать, в квадрате: говорит не то, что думает, а думает не то, что чувствует. Присутствие каждого из этих видов лжи почти всегда чувствуется слушателями и отнимает у публичной речи ее силу и убедительность... Нужна яркая форма, в которой сверкает пламень мысли и *искренность* чувства” [18, с. 160, 165].

Здесь Кони не только констатирует факт важности искренности в речи, но и раскрывает *психологические механизмы* искренности: *соответствие произносимых слов мыслям и чувствам говорящего*.

Несомненная связь искренности и правды не означает тождественности этих понятий [13], ибо искренне говорящий может быть неточным в своих суждениях. Но при этом, если он искренен, он говорит то, что думает и чувствует, т.е. его высказывание полностью соответствует его мыслям и чувствам. Таким образом, правдивость искренне говорящего состоит не в том, что он всегда *объективно* прав (т.е. высказывает объективную правду), а в том, что он прав *субъективно*,

¹ Статья подготовлена по материалам доклада, сделанного авторами на конференции “Познание в структуре общения”. М.: ИП РАН, 13–14 ноября 2008 г.

т.е. не противоречит своим мыслям и чувствам о предмете разговора. Искренность – это истинная убежденность говорящего в своей правдивости, выраженная эмоционально убедительно.

Что касается неискренности, то в общепринятом смысле – это неправдивость, “неправда” или “ложь”, так как в данном случае человек говорит не то, что думает и чувствует, хотя и пытается придать своим словам эмоционально-экспрессивный характер.

Психологическая классификация различных видов правды, неправды, лжи, обмана и др. в зависимости от наличия или отсутствия у говорящего намерений обмануть партнера и соответствия или несоответствия его высказываний объективным фактам произведена В.В. Знаковым [13, 14].

Правдивость, по Знакову, – это черта характера, выражающая стремление субъекта говорить только то, что он считает правдой (т.е. не обязательно соответствует объективным фактам). А искренность относится к степени *открытости* в выражении своих мыслей и чувств. Правдивость всегда связана с субъективным представлением говорящего о правде и в этом смысле зависит от его нравственно-этических позиций [13].

Искренность–неискренность говорящего, так же как и сама речь, – понятия междисциплинарные, они рассматриваются в разных гуманитарных науках [1].

В философии искренность рассматривается в связи с понятием “истина” [15] и морально-нравственными нормами, религиозными убеждениями, не совместимыми с обманом и ложью, а также как соответствие смысла высказывания мыслям и чувствам говорящего [44, 52].

В социологии искренность рассматривается как свойство личности, нередко отождествляемое с понятием *правдивость* [31], изучается с точки зрения подлинности, соответствия высказываний говорящего его мыслям и чувствам, а также с позиций культурных традиций [55]. Отмечается, что искренность поддается имитации, может быть притворной, фальшивой, преувеличенной, показной [1, 4], что свидетельствует уже о неискренности говорящего.

В психологии, в том числе социальной, искренность считается эффективным средством коммуникации и воздействия на аудиторию [12, 20, 51] и рассматривается в связи с понятиями “правда”, “ложь”, “истина”, “правдивость” [13, 14], а также с проблемой распознавания лжи по ее невербальным признакам [39, 41, 42]. В юридических работах, так же как и в социологии, термин “ис-

кренность” встречается как синоним правдивости [21], т.е. связывается с личностью говорящего.

Искренность в лингвистике признается одним из важнейших условий успешности речевого акта [54], анализируется в контексте неискренности в условиях дискурса [35, 48]. Вместе с тем лингвисты рассматривают искренность–неискренность не только как свойство высказывания, но и как характеристику говорящего и оценку речи слушателем; определяют искренность как соответствие высказывания реальным мыслям и чувствам говорящего [1].

Авторские определения искренности–неискренности. Краткий литературный обзор показывает, что сущность понятий искренности–неискренности состоит в *правдивости* или *неправдивости* говорящего по отношению к своим мыслям и чувствам, соответственно его интенциональным намерениям к коммуниканту, т.е. убеждению его в том, чему сам говорящий верит или, наоборот, не верит. *Эмоциональная экспрессивность* также характерное и важное отличительное свойство искренности–неискренности, но оно относится уже не к содержательной стороне искренности–неискренности, а к *форме ее выражения* говорящим и к повышению убедительности его воздействия на коммуниканта.

В связи с вышеприведенными представлениями об искренности–неискренности с позиций разных гуманитарных наук, а также собственными исследованиями авторов дадим предварительные психологические определения искренности и неискренности.

Искренность – психологическое свойство или состояние говорящего, проявляющееся в форме экспрессивно убедительного высказывания, соответствующего чувствам и мыслям говорящего, заинтересованного в чем-либо убедить коммуниканта, но не дезинформировать, не обмануть, не солгать.

Неискренность – психологическое свойство или состояние говорящего, проявляющееся в форме, как правило, экспрессивно неубедительного высказывания, имитирующего искренность, но не соответствующего чувствам и мыслям говорящего, заинтересованного дезинформировать коммуниканта, обмануть, солгать.

Приведенные определения подчеркивают три основные, по нашему мнению, типологические свойства искренности–неискренности.

Во-первых, и это особенно важно, присущую искренности *правдивость*, т.е. *соответствие*, а

неискренности – *неправдивость*, т.е. *несоответствие* чувств и мыслей говорящего смыслу его слов.

Во-вторых, *невербальные особенности* поведения говорящего – характерную для искренности естественную и убедительную, а для неискренности – неестественную и неубедительную экспрессивность.

В-третьих, *интенциональные* характеристики говорящего [32, 40, 43] как его намерение (заинтересованность) убедить коммуниканта в том, чему он сам верит (в случае искренности) или не верит (в случае неискренности).

Этим основным свойствам служит как вербальный смысл высказывания, так и невербальный, экспрессивный аккомпанемент словам, существенно различный по убедительности в случаях искренности и неискренности. Особенности данного невербального “аккомпанемента” явились основным *предметом* наших экспериментальных исследований и будут отмечены в дополнениях к формулировкам искренности–неискренности в конце статьи.

Что же касается возможного несоответствия вербального смысла высказывания искренне говорящего объективным фактам, то мы не сочли необходимым подчеркивать это в определениях, поскольку степень данного соответствия или несоответствия зависит от осведомленности говорящего о предмете разговора, компетентности, образованности и т.п., т.е. относится, по сути, не к искренности, а к когнитивной сфере говорящего. В этом смысле искренность, так же как и правда, по В.В. Знакову, является как бы мостом, соединяющим когнитивную и морально-нравственную сферы личности [13].

Важно отметить, что близкородственность понятий искренность–правдивость и неискренность–лживость проявляется в том, что они практически (по крайней мере, терминологически) отождествляются не только в обиходе и всех толковых словарях, но и в работах социологов, лингвистов, юристов и нередко психологов. Это вполне объяснимо, поскольку в большинстве случаев межличностных отношений и даже юридических разбирательств вполне достаточно установить, искрен ли говорящий, т.е. действительно он говорит о том, что думает и чувствует, или его слова – это лишь способ скрыть свои мысли и чувства.

Таким образом, искренность и объективная правдивость говорящего, хотя формально не являются тождественными понятиями, тем не менее, находятся в теснейшем психологическом

и морально-нравственном родстве между собой. В связи с этим обратимся к рассмотрению некоторых из основных эмпирических методов распознавания правдивости/лживости высказываний говорящего.

Проблема распознавания правдивости–лживости говорящего. Актуальность исследований по детекции лжи вызвана широким ее распространением не только в России, но и во всех других странах, например в Америке [41], а также во Франции, о чем писал еще М. Монтень: “...Лгать и постоянно нарушать слово у французов отнюдь не порок; для них это то же, что манера разговаривать” [25].

Проблема распознавания правдивости–лживости говорящего имеет многовековую историю: от метода “ослиного хвоста” до современного полиграфа (детектора лжи); ей посвящено немало публикаций [6–10, 37, 41, 49 и др.].

Вместе с тем известно, что абсолютно точных объективных методов распознавания правдивости или лживости говорящего, т.е. способа “чтения мыслей”, не существует. Все они *вероятностные*, основаны на субъективном истолковании наблюдателем поведенческих невербальных особенностей или вегетативных реакций говорящего (оператором полиграфа), и в этом смысле принципиально не отличаются от методов, которые можно предложить для распознавания искренности–неискренности. Более того, характерная для искренности естественная и убедительная эмоциональная *экспрессивность*, а для неискренности – ее фальшивая имитация как раз и служат *основными индикаторами правдивости или лживости* говорящего (например, в работах П. Экмана [41] и наших исследованиях [30]).

Феномен правдивости–лживости высказывания говорящего (равно как искренности или неискренности) обнаруживается в процессе общения и репрезентируется как речевыми *вербальными* (слово), так и *невербальными* средствами (интонация голоса, мимика, поза). В связи с этим психологические исследования проблемы правдивости–лживости говорящего разделяются соответственно на две категории. Ряд авторов осуществляют вербальный, семантический, логический анализ собственно текстовой части высказывания говорящего. В основном эти исследования проводятся в области социологии и социальной психологии и направлены на оценку достоверности ответов респондентов при социологических опросах [31]. Следует отметить, что фактор социальной желательности значительно снижает достоверность ответов респондентов в этих условиях.

Другие авторы сосредоточивают внимание на невербальных признаках лжи [34, 53]. Известный американский специалист по детекции лжи П. Экман, например, насчитывает до нескольких десятков невербальных признаков лжи при неискренних высказываниях, которые оказываются зависимы от множества ситуативных условий и индивидуальных особенностей говорящего. Это вызывает существенные трудности при диагностике лжи [41]. Точность определения лжи в различных группах экспертов в опытах П. Экмана и М. О’Салливана [49] соответственно составила: студенты колледжей – 52.81%, сотрудники ЦРУ, ФБР, военные – 55.67%, полицейские следователи – 55.79%, судьи – 56.73%, психиатры – 57.61%, агенты спецслужб – 64.12%, т.е. фактически точность была лишь ненамного выше случайной.

Широко известным “детектором лжи” является *полиграф*. Его работа основана на выявлении особых вегетативных реакций обследуемого (пульс, дыхание, кожно-гальванический рефлекс и др.) в ответ на вопрос оператора, связанный с правонарушением [8, 46]. Однако этот метод неточен в связи с нередким возникновением такого рода вегетативных реакций у не причастных к правонарушению лиц по причине страха перед возможностью незаслуженного обвинения (так называемый “эффект Дездемоны”). Также существует немало способов противодействия полиграфу [7].

О сложности и нерешенности проблемы оценки правдивости/лживости говорят в своих работах Ю.М. Жуков и Д.Н. Хренов, С.И. Симоненко, Е.Н. Павлова, Г. Грачев, И. Мельник [9, 10, 37] и др. Авторы считают, что “...*вопрос, на что нужно обращать внимание для идентификации ложного сообщения, остается по существу безвнятного ответа*. Сведения о различиях в частотах распределения тех или иных вербальных и невербальных поведенческих реакций мало что дают для построения четких формулировок” (выделено нами. – В.М., П.М.) [10].

Таким образом, приведенный краткий обзор литературы показывает, что ни один из известных способов не давал и не дает стопроцентных гарантий достоверности распознавания правдивости–лживости. Надежность детекции правдивости–лживости, равно как и психологических эквивалентов этих понятий – искренности или неискренности говорящего, судя по доступной нам литературе, остается важнейшей социально-психологической проблемой.

Исследования авторов. В течение последних лет наши исследования были направлены на разработку экспериментально-теоретического подхо-

да к распознаванию искренности–неискренности говорящего на основе анализа его невербального поведения. В настоящей работе приведены результаты некоторых наших экспериментов.

Предложенный авторами *метод оценки искренности–неискренности* теоретически опирается на системный подход [24], теорию функциональных систем [2, 3], исследования по социальной перцепции человека [5, 6, 11, 22, 23, 36 и др.], истории психологии [17], психологии понимания правды [13, 14], а также на проведенные нами экспериментально-теоретические исследования психологической природы невербальной коммуникации [26, 28, 30 и др.].

В разработке концепции распознавания искренности–неискренности говорящего мы исходили из следующих положений:

1. В процессе общения говорящий передает коммуниканту огромные потоки информации, кодируемой как вербальными (слово), так и невербальными средствами (интонация голоса, жест, поза, мимика). Традиционные попытки обнаружить признаки искренности–неискренности в *вербальном* канале речевого потока, казалось бы, наиболее информативном (семантика, логика слов), на самом деле не обеспечивают должной надежности ввиду высокой подконтрольности речи сознанию (по причине коркового представительства речевых центров), подверженности фактору социальной желательности и т.п. “Слова даны нам, чтобы скрывать наши мысли”, – считал Талейран.

2. Более эффективен поиск признаков искренности–неискренности в *невербальных* компонентах речевого поведения говорящего, поскольку интонация голоса, жест, поза и мимика менее подконтрольны нашему сознанию и часто предательски выдают то, что сознательно пытается скрыть говорящий. Однако многочисленность невербальных признаков искренности–неискренности, их вариабельность, мимолетность, индивидуальность, а часто и противоречивость не позволяют исследователям выделить нечто главное и надежное.

3. В связи с вышесказанным мы еще в 90-х годах пришли к выводу о целесообразности поиска признаков искренности–неискренности не в описании отдельных изолированных элементов невербального поведения (мимики, жестикულიции, интонации голоса и др.), а в их взаимосвязи, точнее, степени их соответствия или несоответствия друг другу, т.е. конгруэнтности по критерию экспрессивной значимости при выражении любых эмоционально-психологических свойств

и состояний говорящего [26]. В указанной монографии нами были обозначены, экспериментально исследованы [26–28, 30] *разные виды соответствия (между интонацией голоса, жестами, позой, мимикой) и названы основой “психологического детектора лжи”* [26, с. 101–106]².

Обзор литературы и результаты наших предварительных исследований позволили определить объект, предмет и сформулировать гипотезу исследования. *Объект* исследования – невербальное поведение говорящего; *предмет* исследования – искренность–неискренность говорящего.

Основная гипотеза состояла в том, что между оценками психологических качеств человека по невербальным особенностям его речи (*интонация голоса*) и сопутствующим ей выразительным движениям (*жест, поза, мимика*) имеется определенное соответствие. При этом, чем более выражено данное соответствие, тем более *искренним, открытым и убедительным* должен представляться говорящий собеседнику. И наоборот, чем менее выражено данное соответствие, тем менее искренним, открытым и убедительным представляется говорящий.

Наши предварительные исследования показали, что искренность, как и неискренность, наиболее отчетливо распознается по вышеуказанным признакам на фоне *эмоционально-экспрессивного* поведения говорящего.

МЕТОДИКА

Экспериментальные подходы к распознаванию искренности–неискренности говорящего были намечены в одной из прежних наших работ [27].

Как уже упоминалось, невербальное поведение говорящего характеризуется двумя основными формами (модальностями): 1) интонационно-тембровые и темпо-ритмические особенности речи; 2) весь комплекс экспрессивных движений (жест, поза, мимика).

В связи с этим *основная задача* эксперимента состояла в сопоставлении экспертных оценок ис-

кренности–неискренности и других психологических свойств и состояний говорящего, произведенных по двум модальностям его невербального поведения.

В целях решения этой задачи были обследованы две группы представителей творческой интеллигенции: писателей, артистов, музыкантов, ученых, политиков (11 и 20 чел.). Фрагменты их видеозаписи получены с экрана ТВ.

Субъектами восприятия была группа студентов-психологов (в возрасте 19–23 лет, юноши и девушки) III курса Московского государственного социального университета, 16 чел. в первом эксперименте и 31 чел. – во втором и третьем экспериментах (в дальнейшем условимся называть их “экспертами-наблюдателями”). Эксперты отбирались по критерию хорошего *эмоционального слуха* с применением теста В.П. Морозова на эмоциональный слух [29].

В первом и втором экспериментах эксперты должны были оценить по методу семантически противоположных пар следующие психологические характеристики говорящих: *искренний–неискренний, располагающий–нерасполагающий, миролюбивый–агрессивный, открытый–скрытный, спокойный–тревожный, оптимист–пессимист, убедительный–неубедительный, чувствительный–жесткий* (всего 16 характеристик). Оценка производилась в баллах по пятибалльной шкале: от 0 до 4 (в дальнейшем при обработке результатов в ряде случаев она переводилась в проценты по отношению к максимальному баллу в целях возможного сопоставления с другими шкалами оценок).

Эксперимент 1 состоял из трех серий.

В первой серии экспертам предъявлялись только аудиозаписи речи обследуемых (усл. назв. “аудио”), выделенные из фрагментов их видеозаписи, с заданием оценить искренность–неискренность и другие психологические свойства и состояния каждого из говорящих по невербальным особенностям их речи (по интонации голоса, не обращая внимания на вербальный смысл высказывания).

Во второй серии предъявлялись те же видеофрагменты, но без звука речи (“немое кино” – усл. назв. “видео”) с заданием оценить те же качества каждого из говорящих по невербальным особенностям их поведения (жест, поза, мимика).

В третьей серии были предъявлены нормальные озвученные фрагменты видеозаписи (усл. назв. “аудио + видео”) с заданием оценить те же качества каждого из говорящих по ком-

² Спустя более 12 лет после опубликования указанной монографии [26] и других работ [27, 28], а также получения патента РФ на оценку искренности–неискренности говорящего по вычислению соответствия всех элементов невербального поведения – интонации голоса, жестов, позы, мимики [30] – нам было любопытно узнать, что известный американский специалист по детекции лжи Пол Экман в предисловии к своей книге “Узнай лжеца по выражению лица” сообщает, что собирается написать в ближайшие годы книгу на эту же самую тему, т.е. как распознать ложь по соответствию жестов, позы, мимики и интонации голоса [42].

плексу его невербального поведения (по голосу и внешнему виду).

Первичная обработка результатов состояла в вычислении средних значений экспертных оценок искренности–неискренности и других вышеуказанных свойств и состояний каждого говорящего по данным всех экспертов-наблюдателей.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Результаты третьей серии (для группы говорящих, состоящей из 11 чел.) представлены в таблице, в которой балльные оценки характеристик говорящих, ранжированные в порядке убывания по качеству *искренности*, свидетельствуют об их весьма значительных индивидуальных различиях по разным психологическим характеристикам. Так, оценки *искренности* варьируют в диапазоне от 76.5% (у говор. 9) до 12.5% (у говор. 4). Соответственно качество *неискренности* изменяется у разных говорящих в противоположном направлении (от 0.00% у говор. 9 до 26.5%

у говор. 4). Важно отметить, что оценки других характеристик, близких по своей природе к искренности, – *открытости* и *убедительности* – изменяются у разных говорящих соответственно изменению *искренности*.

Такие же таблицы были составлены для первой и второй серий опытов, на основе которых были получены числовые значения $K_{соотв.}$, приведенные в крайней правой колонке таблицы.

Сопоставление данных первой и второй таблиц показало их значительное соответствие по характеру оценок разных говорящих по разным качествам. Это свидетельствует о примерно одинаковой информационной значимости слухового и зрительного каналов восприятия говорящего для оценки экспертами его психологических качеств. Вместе с тем были обнаружены существенные *индивидуальные различия* говорящих по критерию *соответствия* между их аудио- и видеооценками.

На рис. 1 сопоставлены для наглядности средние экспертные оценки психологических

Таблица. Средние значения оценок психологических характеристик говорящих при одновременном восприятии по аудио- и видеоканалам

№ обследованного	Искренний	Неискренний	Располагающий	Миролюбивый	Агрессивный	Открытый	Скрытый	Тревожный	Оптимист	Пессимист	Убедительный	Неубедительный	$K_{соотв.}$
9	76.50	0.00	67.25	87.50	0.00	79.75	0.00	15.75	56.25	6.25	59.50	6.25	0.904
1	72.00	0.00	73.50	54.75	3.25	72.00	0.00	11.00	68.75	0.00	61.00	1.50	0.883
3	72.00	3.25	56.25	73.50	4.75	75.00	0.00	14.00	56.25	1.50	54.75	4.75	0.935
5	65.75	4.75	76.50	56.25	9.50	57.75	6.25	18.75	51.50	6.25	62.50	6.25	0.972
6	53.25	9.50	32.75	8.25	35.00	37.50	18.75	36.00	31.25	4.75	61.00	1.50	0.486
11	42.25	12.50	32.75	25.00	23.50	34.50	18.75	37.50	28.25	7.75	54.75	7.75	0.777
7	39.00	9.50	18.75	7.75	59.50	32.75	9.50	72.00	15.75	25.00	32.75	23.50	0.791
2	25.00	22.00	12.50	23.50	22.00	15.75	32.75	42.25	14.00	40.75	17.25	37.50	0.315
10	20.25	18.75	26.50	15.75	14.00	7.75	36.00	26.50	17.25	4.75	20.25	20.25	0.089
8	20.25	23.50	31.25	34.50	6.25	14.00	32.75	28.25	15.75	23.50	25.00	25.00	0.143
4	12.50	26.50	18.75	18.75	14.00	17.25	28.25	39.00	11.00	18.75	9.50	42.25	-0.686

Примечание:

1. Ввиду ограниченности места в таблице приведены только 12 (из 16) обследованных нами индивидуально-психологических характеристик говорящих.
2. Цифры означают степень выраженности психологических качеств говорящих в процентах по отношению к максимальному баллу оценки (средние значения данных 16 экспертов-наблюдателей). Говорящие представлены в порядке убывания по качеству *искренности*.
3. Крайняя правая колонка ($K_{соотв.}$) – значения коэффициентов ранговой корреляции между оценками каждого из говорящих по аудио- и видеоканалам (условное название “коэффициент соответствия”).
4. Принятый в математической статистике показатель значимости коэффициентов корреляции (p – вероятность нулевой гипотезы) в графе $K_{соотв.}$ не приводится, поскольку для оценки степени соответствия аудио- и видеооценок говорящего нам важны все числовые (количественные) значения данных коэффициентов независимо от их формальной значимости (как количественные показатели искренности–неискренности говорящего).

характеристик говорящего 9, полученные по аудио- и видеоканалам его восприятия. Можно видеть хорошее их соответствие (по ходу кривых; $K_{соотв.} = 0,9044$) и высокие оценки (как по аудио-, так и по видеоканалам) положительных характеристик по сравнению с отрицательными.

Степень соответствия экспертных оценок аудио и видео данного говорящего была оценена методом ранговой корреляции и оказалась весьма высокой: $R = 0.9044$. Важно отметить, что средние оценки *искренности* данного говорящего также высокие – 76.50%, *открытости* – 79.75%, *убедительности* – 59.5%. Отрицательные характеристики говор. 9 имеют низкие и даже нулевые оценки (см. табл.).

Аналогичные данные для говорящего 4 на рис. 2 свидетельствуют об отсутствии указанного соответствия – кривые, отражающие аудио- и видеооценки, идут в противоположном направлении. Коэффициент корреляции его аудио- и видеооценок $R = -0.6859$ (со знаком минус!). Вызвано это тем, что данный говорящий как бы противоречит сам себе, утверждая интонацией голоса одно, а жестами, позой и мимикой – другое. При этом все его оценки существенно ниже, чем у говор. 9.

Сравнение рис. 1 и 2 показывает значительно большую степень соответствия аудио- и видеооценок говорящего 9, чем у говорящего 4. Так, у № 9 явно преобладает однонаправленное изменение аудио- и видеооценок, а у № 4 – разнонаправленное. По аудиооценкам у № 4 преобладают негативные характеристики, а по видеоканалу – позитивные. Об этом же свидетельствуют коэффициенты соответствия, вычисленные аналитически: для говорящего 9 ($K_{соотв.} = 0.9044$) и говорящего 4 ($K_{соотв.} = -0.6859$).

Подобные характерные особенности по критерию соответствия–несоответствия аудио- и видеооценок можно обнаружить у каждого из обследованных нами говорящих.

В дальнейшем в целях аналитического вычисления степени соответствия оценок по слуховому и зрительному каналам восприятия говорящих были получены коэффициенты ранговой корреляции (по Спирмену) между оценками каждого из говорящих по аудио- и видеоканалам его восприятия (всего 11 коэффициентов в соответствии с числом говорящих). Поскольку данные коэффициенты отражают степень соответствия экспертных оценок каждого из говорящих по аудио- и видеоканалам, то мы условно называем их *коэффициентами аудио- и видеосоответствия* ($K_{соотв.}$). В таблице значения этих индивидуаль-

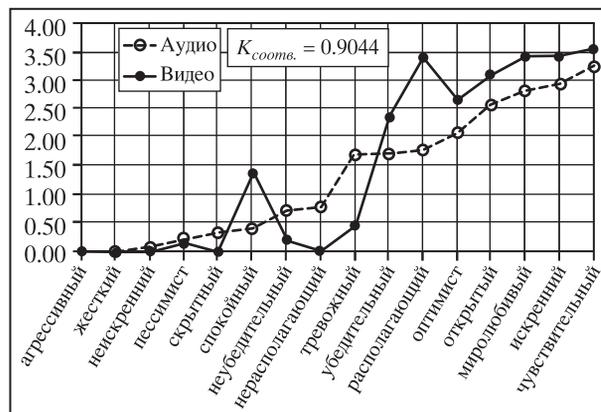


Рис. 1. Сравнительные значения психологических характеристик говорящего 9 при восприятии его невербального поведения по аудио- и видеоканалам.

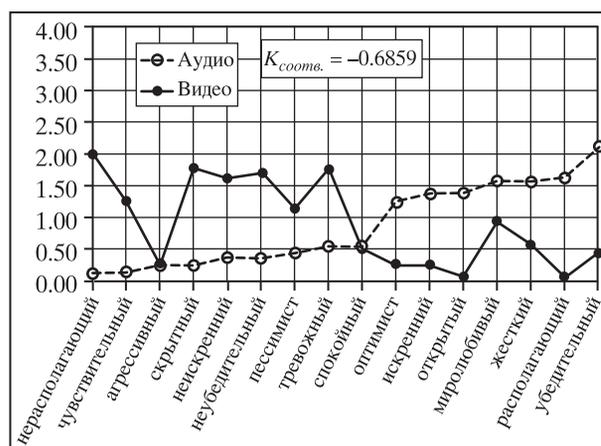


Рис. 2. То же самое, что и на рис. 1, для говорящего 4.

Обозначения. По вертикали – величина оценки в баллах. По горизонтали – психологические характеристики, ранжированные для данного говорящего по степени их выраженности от min до max по результатам аудиовосприятия.

ных коэффициентов соответствия представлены в крайней правой колонке наряду с другими индивидуально-психологическими характеристиками каждого из говорящих (см. примеч. 4 к таблице).

На рис. 3 графически представлено соотношение коэффициентов соответствия аудио- и видеооценок говорящих ($K_{соотв.}$) с ходом кривой, отражающей средние значения оценок искренности для каждого говорящего, полученные в третьей серии эксперимента 1 (т.е. по нормальному аудио- и видеофрагменту говорящего). Наблюдается хорошее совпадение хода этих двух кривых (коэффициент ранговой корреляции: $R_{u-k} = 0.93$ при $p = 0.0000$).

Наряду с этим значения $K_{соотв.}$ отрицательно коррелируют со значениями неискренности говорящих ($R_{ни-k} = -0.84$ при $p = 0.0013$).

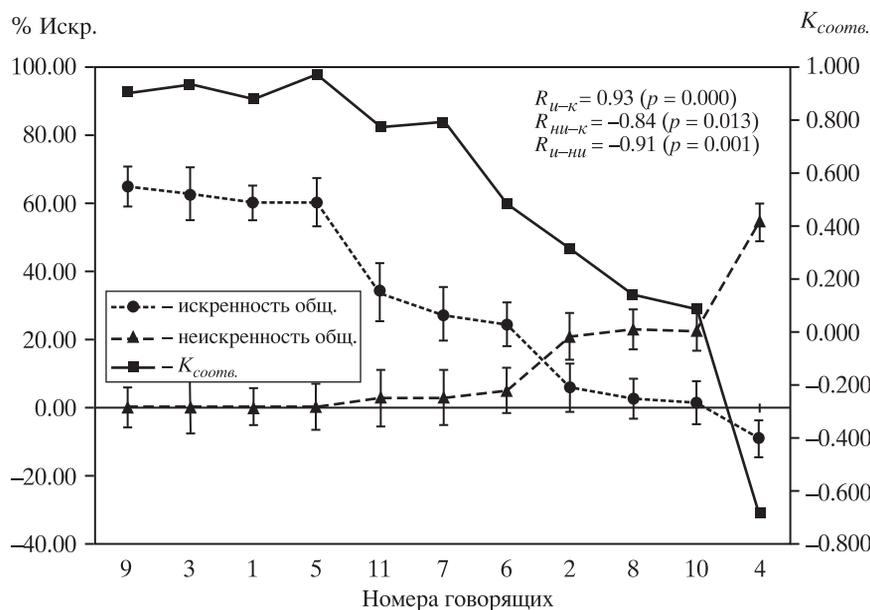


Рис. 3. Соотношения между средними оценками искренности (u), неискренности (ni) и коэффициентами соответствия ($K_{соотв.}$) для каждого из говорящих.

В правой верхней части рисунка представлены коэффициенты корреляции R между рядами искренность – $K_{соотв.}$ (R_{u-k}), неискренность – $K_{соотв.}$ (R_{ni-k}), искренность – неискренность (R_{u-ni}).

Таким образом, результаты эксперимента 1 подтверждают высказанную гипотезу: чем больше соответствие аудио- и видеооценок говорящего ($K_{соотв.}$), полученных по результатам 1-й и 2-й серий (интонация голоса – “немое кино”), тем выше оценивается искренность говорящего (по результатам 3-й серии). И наоборот, чем меньше $K_{соотв.}$, тем больше оценки неискренности.

Эксперимент 2 был проведен аналогичным образом. В нем приняли участие 20 говорящих. Результаты второго эксперимента представлены на рис. 4 в форме соотношения балльных оценок искренности от 0 до 4 (слева по вертикали) и коэффициентов соответствия аудио- и видеооценок ($K_{соотв.}$, справа по вертикали). Коэффициент ранговой корреляции между двумя рядами этих показателей (баллы и $K_{соотв.}$) оказался также достаточно высоким: $R = 0.7556$ при $p = 0.0002$, что в целом подтверждает результаты эксперимента 1. Обращает на себя внимание значительная вариабельность значений $K_{соотв.}$ при низких баллах искренности, что, по-видимому, вызвано увеличением разногласий экспертов при оценках слабо выраженной искренности говорящего (ниже 1 балла). При искренности выше 2 баллов эксперты более уверены и единодушны. Ход кривых искренности и $K_{соотв.}$ становится более пропорциональным и прямолинейным.

Эксперимент 3. В экспериментах 1 и 2, как уже указывалось, экспертам было дано задание

оценить искренность и другие психологические свойства и состояния говорящего, ориентируясь на особенности его невербального поведения (интонация голоса, жест, поза, мимика). Однако сами эти элементы невербального поведения не оценивались.

В связи с этим нами был проведен эксперимент 3, в котором участвовали те же говорящие (20 чел.), а эксперты (те же 31 чел.) оценивали уже непосредственно выраженность основных элементов невербального поведения (по степени экспрессивности) говорящих: *интонацию голоса, мимику и жестикуляцию*. Были выбраны такие характеристики данных невербальных элементов, с помощью которых можно было оценить все три указанных вида невербального поведения говорящего по методу семантически противоположных пар: *спокойная–напряженная, выразительная–формальная, свободная–заторможенная, естественная–искусственная*.

Оценка производилась по 5-балльной шкале: от 0 до 4.

Эксперимент состоял из двух серий. 1. Серия *аудио* (оценка интонации голоса без видеоизображения говорящего). 2. Серия *видео* (оценка мимики и жестикуляции по тому же видеофрагменту говорящего, но без звука его голоса).

Первый этап первичной обработки результатов состоял в вычислении средних оценок степени

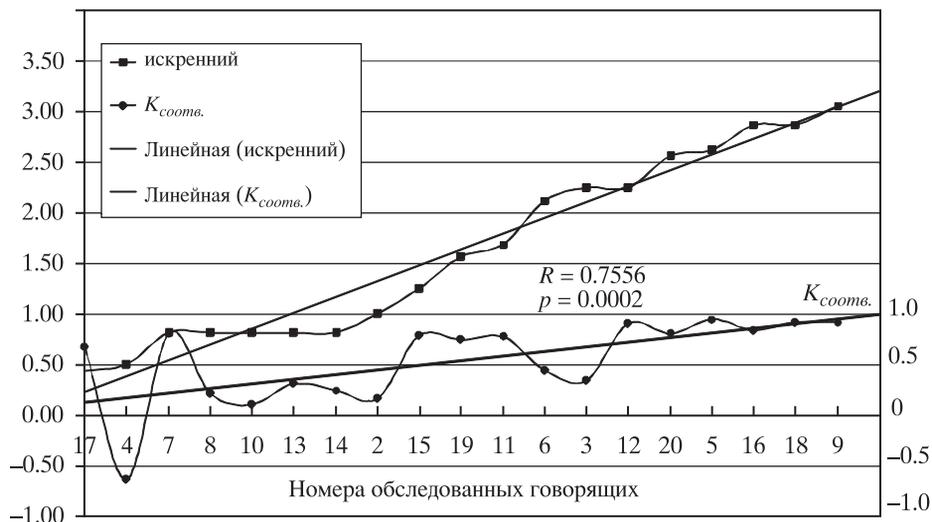
ИСКРЕННОСТЬ
БАЛЛЫ

Рис. 4. Соотношение между средними баллами искренности говорящего и коэффициентами соответствия между аудио- и видеооценками его невербального поведения (т.е. по интонации голоса и внешнему виду).

выраженности каждого из указанных элементов у каждого говорящего по данным всех экспертов (наблюдателей).

Экспертами были студенты-психологи III курса МГСУ (31 чел.), предварительно отобранные по показателям удовлетворительности эмоционального слуха (по тесту В.П. Морозова на ЭС) из общего числа студентов (47 чел.), участвовавших в эксперименте. Всего статистически обработано 4960 оценок говорящих (20 говорящих, 8 характеристик и 31 эксперт).

Второй этап промежуточной обработки состоял в вычислении коэффициентов соответствия ($K_{соотв.}$) вышеописанным способом между различными элементами невербального поведения каждого из говорящих: 1) $K_{соотв.}$ мимика–интонация голоса; 2) $K_{соотв.}$ жестикуляция–интонация голоса.

Третий этап – заключительный – состоял в вычислении корреляции коэффициентов соответствия ($K_{соотв.}$) со средними оценками искренности, неискренности и другими психологическими свойствами и состояниями тех же самых говорящих (открытость, скрытность, убедительность, неубедительность и др.), вычисленными в эксперименте 2.

Коэффициенты соответствия ($K_{соотв.}$) мимика–интонация голоса оказались значимыми и положительно коррелировали с такими свойствами говорящего, как искренний ($R = 0.603$, $p = 0.0048$), открытый ($R = 0.631$, $p = 0.028$), убедительный ($R = 0.574$, $p = 0.0081$). В то же время указанные коэффициенты соответствия столь же значимо,

но отрицательно коррелировали со свойствами говорящего: неискренний ($R = -0.634$, $p = 0.0027$), скрытный ($R = -0.670$, $p = 0.0012$), неубедительный ($R = -0.549$, $p = 0.0120$).

Аналогичные корреляции были получены между коэффициентами соответствия ($K_{соотв.}$) жестикуляция – интонация голоса и свойствами говорящего: неискренний ($R = -0.491$, $p = 0.0028$), скрытный ($R = -0.537$, $p = 0.0146$), открытый ($R = 0.469$, $p = 0.0367$), неубедительный ($R = -0.578$, $p = 0.0095$), убедительный ($R = 0.564$, $p = 0.0096$).

Полученные данные свидетельствуют о том, что оценка таких существенных индивидуально-психологических характеристик говорящего, как *искренность, открытость и убедительность*, находится в прямой зависимости от степени соответствия между невербальными (интонационно-тембровыми и др.) особенностями речи и выразительными движениями (жест, поза, мимика) говорящего. Сформулированное нами теоретическое представление о “психологическом детекторе лжи” как свойстве психики человека улавливать в процессе речевого общения с говорящим степень гармоничности или дисгармоничности аудио- и видеокomпонентов его невербального поведения [26] находит экспериментальное подтверждение.

В целом, результаты всех трех проведенных экспериментов подтвердили высказанную гипотезу: **чем выше оказались коэффициенты соответствия (конгруэнтности) между элементами невербального поведения говорящего, тем более**

высокими баллами была оценена искренность говорящего экспертами-наблюдателями.

На основе полученных результатов целесообразно дать более полные **определения** искренности и неискренности говорящего.

Искренность – психологическое свойство или состояние говорящего, проявляющееся в форме экспрессивно убедительного высказывания, соответствующего чувствам и мыслям говорящего, заинтересованного в чем-либо убедить коммуниканта, но не дезинформировать, не обмануть, не солгать, что сопровождается соответствием экспрессивной значимости элементов невербального поведения говорящего, т.е. интонации голоса, жестикюляции, позы и мимики, – как между собой, так и со смыслом слов.

Неискренность – психологическое свойство или состояние говорящего, проявляющееся в форме, как правило, экспрессивно неубедительного высказывания, имитирующего искренность, но не соответствующего чувствам и мыслям говорящего, заинтересованного дезинформировать коммуниканта, обмануть, солгать, что сопровождается несоответствием экспрессивной значимости элементов невербального поведения говорящего, т.е. интонации голоса, жестикюляции, позы и мимики, – как между собой, так и со смыслом слов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предварительные определения искренности–неискренности сформулированы нами на основе общепринятых представлений об искренности по литературным данным.

В своих определениях мы не отступаем от тысячелетиями (со времен Конфуция) сложившихся представлений: *искренность – это экспрессивно выраженная правдивость говорящего, а неискренность – неправдивость, т.е. ложь, так или иначе имитирующая искренность.* В таком традиционном общепринятом смысле понимали искренность–неискренность и наши эксперты-аудиторы (16+31 чел. в экспериментах 1 и 2, выборочный опрос).

Правдивость мы будем понимать как стремление субъекта говорить то, что он считает правдой, т.е. независимо от соответствия его слов объективным фактам [13].

1. Рассмотрим *психофизиологические основания* эквивалентности понятий *искренность–правдивость* и *неискренность–лживость*. С позиций *системного подхода*, а также *теории функцио-*

нальных систем П.К. Анохина, для достижения любой цели организм формирует специальную функциональную сенсомоторную систему из комплекса двигательных и чувствительных органов, включая контроль успешности достижения цели (*обратная афферентация* по Анохину [3, с. 173–176]). Важно отметить, что цель (образ цели или желаемый результат) выступает в теории Анохина на **системообразующим фактором** каждой конкретной функциональной системы.

В случае *правдивого, искреннего* высказывания функциональной системой является весь комплекс вербально-невербального поведения человека: его слова, т.е. содержательная сторона речи и все сопутствующие смыслу слов элементы невербального поведения (интонация голоса, жесты, поза, мимика), которые как бы свидетельствуют об одном и том же. При этом указанные невербальные проявления искренности/правдивости реализуются в значительной степени **непроизвольно**, т.е. на подсознательном (сознательно не регулируемом) уровне. Общим регулятором скоординированности и единонаправленности всех вербально-невербальных проявлений искренности можно, по-видимому, считать психофизиологический механизм *доминанты* (по А.А. Ухтомскому), что вполне согласуется с теорией функциональных систем Анохина [3].

Искренность, как правило, проявляется в условиях достаточно *высокой мотивации* говорящего в необходимости убедить в чем-то коммуниканта, для чего и привлекаются не только вербальные средства (логика речи), но и невербальные, а главным образом – *эмоционально-экспрессивные*. И выраженность эмоциональной экспрессии тем больше, чем больше мотивация³.

³ Как уже упоминалось, низкая эмоциональная экспрессивность речи и тем более – ее отсутствие значительно затрудняют распознавание искренности–неискренности, в том числе правдивости–лживости, так как именно эмоциональная экспрессивность, точнее – конгруэнтность ее проявления в разных модальностях и элементах невербального поведения, фактически выступает *индикатором* искренности–неискренности говорящего.

Не случайно поэтому искусные лжецы подавляют в себе эмоциональную экспрессию, опасаясь выдать ложь неестественной имитацией эмоций. Впрочем, “высший пилотаж” имитации искренности как раз и состоит в психологическом перевоплощении лгущего в “искренне эмоционально говорящего”. А это уже применение актерского мастерства в жизни, что, по наблюдениям, и составляет одну из сторон “силы слабого пола по сравнению с сильным”. После интервью одного из авторов (В.М.) на тему искренности корреспондент (газета “Труд”, 2003) написал статью “Как распознать ложь” с подзаголовком: “Муж может обмануть жену только по системе Станиславского”.

В случае *неискреннего*, т.е. заведомо *лживого* высказывания, имеющего цель обмануть коммуниканта (коммуникантов), у говорящего формируется уже *другая функциональная поведенческая система* (другая цель по Анохину) и иная установка. Здесь целью является не только обман, но и его сокрытие. Поэтому весь комплекс невербального поведения в случае лжи становится уже предметом *сознательного* регулирования. Но обеспечить сознательное регулирование всего комплекса невербального поведения и тем более естественность и скоординированность всех его элементов (интонация голоса, мимика, поза, жестикация) – практически невыполнимая задача даже для искусного лжеца. Здесь неизбежно возникает “проблема сороконожки”, т.е. тот или иной элемент невербального поведения выходит из-под контроля и “звучит диссонансом” по отношению к другим элементам.

С позиций современной психофизиологии это объясняется иерархической структурой регулирования поведенческих актов, составляющих функциональную систему [2]. Попытка сознательного формирования функциональной системы, имитирующей искренность, не удастся именно потому, что иерархически более низкие уровни системы – подсознательные “движения души” – непосредственно не поддаются сознательному регулированию и предательски выдают лжеца. Таким образом, вместо едионаправленных, гармонически скоординированных элементов невербального поведения, характерных для искреннего и правдивого высказывания, неискренность порождает рассогласованность и разнонаправленность элементов невербального поведения.

Это рассогласование, дискоординация комплекса невербального поведения воспринимается коммуникантом (экспертом) как неискренность, т.е. ложь (в той или иной степени, так как оценки балльные), что соответственно вносит определенный элемент объективности в распознавание искренности–лживости по нашему методу.

Таким образом, рассмотрение полученных результатов в свете теории функциональных систем указывает на *единую психофизиологическую природу* понятий искренности и правдивости, равно как неискренности и лживости, и в связи с этим не отрицает возможности применения нашего метода для распознавания правдивости/лживости говорящего.

2. Не препятствуют этому и рассмотренные ранее теоретически возможные формальные различия между искренностью и правдивостью (а также неискренностью и лживостью) по фактору при-

сущей искренности эмоциональной экспрессии, поскольку экспрессивность (не обязательно эмоционального, но даже пояснительного характера) как невербальное сопровождение смысла слова говорящего, т.е. мимика, жесты, поза, интонация голоса, удачно названные Е.Е. Петровой знаками общения [33], *практически всегда* присутствует в живой разговорной и тем более публичной речи и в связи с этим *может служить индикатором распознавания* (по нашему методу) искренности–правдивости, равно как и неискренности–лживости говорящего.

3. Прямых объективных методов “чтения мыслей”, как известно, не существует. Все они – косвенные и вероятностные – основаны на субъективном истолковании наблюдателем вербальных, невербальных, вегетативных особенностей процесса речи обследуемого. Вместе с тем наш метод вносит определенную *объективность* в оценку искренности–лживости в форме коэффициента соответствия ($K_{соотв.}$), интегрирующего средне-статистические экспертные оценки на основе многих межмодальных и внутримодальных особенностей невербального поведения говорящего.

4. Таким образом, есть экспериментально-теоретические основания полагать, что у человека имеется своеобразный, более или менее чувствительный “*психологический детектор лжи*” (термин впервые предложен и обоснован В.П. Морозовым [26] и в последующих изданиях [27, 28, 30]), который функционирует в форме способности к оценке искренности–неискренности говорящего по степени соответствия слуховых и визуальных оценок его невербального поведения наблюдателем.

5. В отличие от традиционных неэффективных поисков искренности–правдивости и неискренности/лживости, предложенный метод, во-первых, позволяет получить наиболее полную информацию о возможных проявлениях искренности–лживости в разных модальностях невербального поведения говорящего, во-вторых, представить ее в форме коэффициента соответствия ($K_{соотв.}$) как единого интегрального, количественного показателя искренности–неискренности–правдивости–лживости говорящего.

6. Все сказанное подтверждает целесообразность применения предложенного метода для распознавания искренности–неискренности и психологических эквивалентов данных понятий – правдивости–лживости говорящего (параллельно с другими методами).

7. *Перспективы работы* состоят в дальнейшем изучении данного психологического феномена и совершенствовании метода, в частности, путем сопоставления его функциональных возможностей с *полиграфом* – традиционным “детектором лжи”, внедренным в нашей стране В.А. Варламовым [8], с “детектором лжи” конструкции израильского инженера Ф. Либермана, демонстрировавшего свой прибор в нашей лаборатории и др.

В более отдаленной перспективе можно попытаться разработать *компьютерную систему автоматизированной детекции искренности–неискренности, правдивости–лживости* путем вычисления предложенного нами $K_{соотв.}$ в реальном времени. Здесь основная трудность – оптимально формализовать оценки эмоциональной экспрессивности говорящего по голосу и внешнему виду в целях ввода в компьютер. Реальные успехи современной науки по автоматическому распознаванию образов позволяют надеяться на успешность реализации данной идеи.

Наряду с дальнейшей экспериментально-теоретической разработкой проблемы искренности предложенный авторами метод “психологического детектора лжи” уже в настоящем его виде может быть применен для решения ряда практических задач, в том числе особо актуальной для некоторых учреждений проблемы подбора кадров⁴. Предложенный метод может найти применение в области обучения сценической речи и ораторскому искусству как средство контроля эффективности обучения, а также речи дикторов телевидения и других видов публичной речи (политиков, бизнесменов) в целях придания речи искренности и убедительности.

ВЫВОДЫ

1. Исследования показали, что выдвинутая гипотеза о положительной взаимосвязи коэффициентов взаимного соответствия особенностей невербального поведения – интонации голоса, мимики и жестикуляции – с уровнем искренности и сопряженных с ней психологических характеристик говорящего (открытость, убедительность) находит экспериментальное подтверждение.

Чем больше согласуются между собой отдельные элементы невербального поведения – инто-

нация голоса, жесты и мимика говорящего, тем более *искренним, открытым и убедительным* представляется говорящий субъекту восприятия. И наоборот: чем менее согласуются между собой интонация речи, жестикуляция и мимика, тем более *неискренним, скрытым и неубедительным* воспринимается говорящий.

2. В связи с этим предложенный авторами коэффициент соответствия ($K_{соотв.}$) элементов невербального поведения говорящего (интонация голоса, мимика, жестикуляция), вычисляемый методом корреляции, является интегральным *числовым показателем* степени искренности–неискренности, равно как и эквивалентных понятий – правдивости–лживости говорящего.

3. На основании литературных данных и собственных экспериментально-теоретических исследований авторы формулируют определения *искренности и неискренности*.

4. Перспективы работы состоят в дальнейшем изучении феномена “психологического детектора лжи” и совершенствовании предложенного авторам метода, в том числе путем сопоставления его функциональных возможностей с существующими методами распознавания правдивости–лживости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Авакимян С.С.* О понятии “искренность” и его трактовке в гуманитарных науках // Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 37. С. 5–9.
2. *Александров Ю.И.* Системная психофизиология // Психофизиология. Изд. 3-е / Под ред. Ю.И. Александрова. СПб.: Питер, 2004.
3. *Анохин П.К.* Узловые вопросы теории функциональных систем. М.: Наука, 1980.
4. *Арутюнова Н.Д.* Язык и мир человека / Под ред. Н.Д. Арутюновой. М.: Языки русской культуры, 1998. С. 600–602.
5. *Бодалёв А.А.* Восприятие и понимание человека человеком. М.: МГУ, 1982.
6. *Бодалёв А.А.* Личность и общение. М., 1995.
7. *Варламов В.А., Варламов Г.В.* Противостояние полиграфу и пути их нейтрализации. М., 2005.
8. *Варламов В.А.* Детектор лжи. М., 2004.
9. *Грачёв Г., Мельник И.* Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М.: ИФ РАН, 1999.

⁴ Согласно Патентному законодательству РФ, заинтересованные фирмы могут приобрести у Института психологии РАН лицензию на проведение данного типа работ или заказать Институту их проведение.

10. Жуков Ю.М., Хренов Д.В. Методический анализ исследований неискренности // Мир психологии. 1999. № 3.
11. Журавлёв А.Л. Психология совместной деятельности (раздел “Невербальная коммуникация”. С. 476–516). М., 2005.
12. Зимбардо Ф. Социальное влияние: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2000. С. 30.
13. Знаков В.В. Психология понимания правды. СПб., 1999.
14. Знаков В.В. Психология понимания. Проблемы и перспективы. М.: ИП РАН, 2005.
15. Ивина А.А. Современная философия науки / По ред. А.А. Ивина. М.: Высш. шк., 2005. С. 123, 125.
16. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2001.
17. Кольцова В.А. Теоретико-методологические основы истории психологии. М.: ИП РАН, 2004.
18. Кони А.Ф. Красноречие судебное и политическое // Об ораторском искусстве. М., 1973. С. 159–178.
19. Конфуций. Изречения. М., 1994.
20. Копнина Г.А. Речевое манипулирование: учебное пособие / Под ред. Г.А. Копниной. М.: Наука: Флинта, 2007. С. 5, 11.
21. Коченов М.М., Ефимова Н.И., Кривошеев А.С., Ситковская О.Д. Изучение следователем психологии обвиняемого. М., 1987.
22. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). Ростов, 1986.
23. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов н/Д, 1999.
24. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.
25. Монтьен М. Об изобличении лжи // Опыты. СПб., 1998. Кн. 2. Гл. 18. С. 801–806.
26. Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация. М.: ИП РАН, 1998.
27. Морозов В.П. О взаимосвязи эмоционально-психологических характеристик человека при восприятии их по голосу и внешнему виду говорящего (к проблеме “психологического детектора лжи”) // Труды Международной конференции информатизации правоохранительных систем. М., 2000.
28. Морозов В.П. Психологический портрет человека по невербальным особенностям его речи // Психологический журнал. 2001. Т. 22. № 6.
29. Морозов В.П. Способ оценки эмоционального слуха. Патент РФ, 2004 (приоритет от 2002 г.).
30. Морозов В.П., Морозов П.В. Способ оценки искренности–неискренности говорящего. Патент РФ, 2007 (приоритет от 2005 г.).
31. Мягков А.Ю. Экспериментальные стратегии диагностики и измерения искренности респондентов // Социологические исследования. 2003. № 2. С. 115–125.
32. Павлова Н.Д. Новые направления исследований в психологии речи и психолингвистике // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н.Д. Павловой, И.А. Зачесовой. М.: Изд-во “Институт психологии РАН”, 2007. С. 2–33.
33. Петрова Е.А. Знаки общения. М., 2001.
34. Пиз Аллан. Язык жестов: Пер. с англ. Воронеж, 1992.
35. Плотникова С.Н. Неискренний дискурс в когнитивном и структурно-функциональном аспектах / Под ред. С.Н. Плотниковой. Иркутск: Изд-во ИГЛУ, 2000.
36. Резников Е.Н. Теоретические и методологические проблемы этнической психологии. Минск, 2006.
37. Симоненко С.И. Психологические основания оценки лжи–искренности в процессе коммуникации: Материалы конференции *Lomonosov*, 1997. URL:<http://www.psychology.ru/lomonosov/tesises/index.htm>
38. Станиславский К.С. Работа актера над собой. М., 2003.
39. Тарасов Н.Т. Критерии оценки искренности и неискренности человека. URL: http://www.elitarium.ru/2009/04/29/ocenki_iskrennosti_cheloveka.html. www.elitarium.ru 2009.
40. Ушакова Т.Н., Павлова Н.Д., Алексеев К.И., Латынов В.В., Цепцов В.А. Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса. М.: Изд-во “Алетейя”, 2000.
41. Экман П. Психология лжи. СПб., 2000.
42. Экман П. Узнай лжеца по выражению лица. СПб., 2010.
43. Юревич А.В. Эволюция дискурса психологической науки // Ситуационная и личностная детерминация дискурса / Под ред. Н.Д. Павловой, И.А. Зачесовой. М.: Изд-во “Институт психологии РАН”, 2007. С. 36–45.
44. Adler J.E. Lying, deceiving, or falsely implicating // The Journal of Philosophy. 1997. V. 94. № 9. P. 435–452 (электронная версия: URL: <http://www.jstor.org/stable/2564617>).
45. Bok S. Lying: Moral choice in public and private life. N.Y.: Vintage Books, 1978.
46. Borland J.H. The polygraph test in USA and elsewhere // The polygraph test: lies, truth and science / Ed. A. Gale. London, Sage: Publications, 1988. P. 73–95.
47. Carson Th.L., Wokutch R.E., Cox J.E. An ethical analysis of deception in advertizing // Contemporary

- moral controversies in business. N.Y., 1989. P. 384–394.
48. *Duffy G.* Testing Sincerity // Henry Kissinger's Opening Encounter With the Chinese Leadership: conference draft: The 2005 Annual Meetings of the International Studies Association in Chicag 1–31 (электронная версия: URL:<http://www.jstor.org/stable>).
49. *Ekman P., O'Sullivan V.* Who Can Catch a Liar? // *American Psychologist*. 1991. V. 46. № 9. P. 913–920.
50. *Ekman P.* Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage. N.Y.: W.W. Norton & Company, 2001. P. 149–160.
51. *Kassin S.* Social Psychology // Microsoft® Encarta® Online Encyclopedia 2008. <http://encarta.msn.com> © 1997–2008 Microsoft Corporation.
52. *Mann W.C.* Speech acts and recognition of insincerity. URL:<http://www.upf.edu/dtf/personal/enrtalog04/papers/09-mann-kreutel.pdf>.
53. *Nierenberg G., Calero H.* How to read a person like a book. N.Y.: Hawthorn book, 1971.
54. *Searle J.R.* Speech acts: An essay in the philosophy of language. Cambridge: Cambridge University Press, 1969. P. 16.
55. *Trilling L.* Sincerity and authenticity. Cambridge: Harvard University Press, 1971. P. 2.

SPEAKER'S SINCERITY – INSINCERITY AND PSYCHOLOGICAL DETECTOR OF LIE

V.P. Morozov* , P.V. Morozov**

**Sc.D. (biology), professor, Institute of Psychology RAS, Moscow
***psychologist, the same place*

Significance of sincerity–insincerity problem for interpersonal relations is considered. Its insufficient research in psychological science and inefficiency of existing methods of detecting of objective truthfulness–falsity as closely related psychological analogs to speaker's sincerity–insincerity are marked. Essentially new approach to sincerity–insincerity identification on the basis of speaker's coefficients of correspondence of different elements of nonverbal behavior ratings' calculations is proposed. The results of the conducted by the authors' experimental researches are presented. Psychophysiological mechanism underlying identification of speaker's sincerity–insincerity, conventionally named by the authors as “psychological detector of lie”, is described.

Key words: sincerity, insincerity, speech, nonverbal behavior, identification “psychological detector of lie”.