1.4. ТОЧКА ЗОРУ ФАХІВЦЯ

ОБЛІК НЕВЕРБАЛЬНИХ ПРОЯВІВ БРЕХНІ ВИПРОБУВАНОГО ПРИ ОПИТУВАННІ З ВИКОРИСТАННЯМ ПОЛІГРАФА[1]

Охінченко О. С.

DOI: 10.53672/ej.6.2018.06[1] Check for updates

Анотація. Результат перевірки на поліграфі залежить не лише від показань датчиків і слів обстежуваного, а й від його поведінки, яку поліграфолог може спостерігати ще до підключення приладу. Охінченко О. С., провідний поліграфолог ПАТ КБ «ПриватБанк», обґрунтовує потребу системно враховувати невербальні прояви брехні, приховування та спотворення інформації під час передтестової бесіди, а також під час формулювання й добору запитань, причому не тільки релевантних, а й контрольних. Авторка розмежовує часткове викривлення дійсності (недомовляння, применшення, перебільшення) і пряму навмисну брехню та виокремлює сім типових причин брехні на поліграфологічному тестуванні: страх покарання, сором, недовіру до процедури й до поліграфолога, страх розголошення, негативні відгуки знайомих, острах аудіо- та відеозапису. Теоретичним підґрунтям слугують положення П. Екмана про маскування емоцій фальшивою посмішкою, жести-емблеми та ілюстратори, а також експериментальні дані A. Vrij зі співавторами про вокальні, мімічні й рухові ознаки обману. Емпіричну частину становить аналіз 25 тестувань кандидатів і працівників однієї організації. Прилад зафіксував реакції брехні на 16 запитань щодо несанкціонованого доходу, вживання наркотиків і зв'язків із кримінальним середовищем; 14 тестованих виявили невербальні ознаки обману ще під час обговорення цих запитань (облизування й притискання губ, ковтання, тривале прикривання очей, відведення погляду, торкання обличчя, асиметричне знизування плечима, зміна пози, мовні помилки). Під час обговорення контрольних запитань передбачуваної брехні такі ознаки спостерігалися у 23 з 25 тестувань, що підтверджувало вдалий вибір контрольної теми. Запропоновано чек-лист для попередньої оцінки значущості контрольної теми: якщо обстежуваний обговорює її спокійно, тему радять замінити на більш значущу. Авторка застерігає, що ці прояви можуть свідчити й про нервування, тому чек-лист показує насамперед значущість теми, а не брехню. Висновки придатні для поліграфологів і судових експертів, які проводять психофізіологічні дослідження з використанням поліграфа і прагнуть установити рапорт та підвищити точність результатів.

Ключові слова: поліграф, невербальна поведінка, ознаки брехні, передтестова бесіда, контрольні запитання, релевантні запитання, рапорт, емблеми та ілюстратори, чек-лист, психофізіологічне опитування.

Taking into Account the Examinee's Nonverbal Manifestations of Lying During an Interview Using a Polygraph

Okhinchenko O. S.

Abstract. Polygraph outcomes depend not only on sensor data and the examinee's verbal answers but also on behaviour that the examiner can observe before the sensors are attached. The article by Okhinchenko O. S., a lead polygraph examiner at PrivatBank, examines how nonverbal signs of lying, concealment and distortion of information can be used during the pre-test interview and when

formulating both relevant and control questions. The author distinguishes partial distortion (omission, minimisation, exaggeration) from deliberate outright lies and lists seven common reasons why examinees lie during polygraph testing, among them fear of punishment, shame, distrust of the procedure or of the examiner, fear of disclosure, negative accounts from acquaintances and anxiety about audio and video recording. Drawing on P. Ekman's work on masking smiles, emblems and illustrators and on experimental findings by A. Vrij and colleagues, the paper reports observations from 25 polygraph examinations of job candidates and employees of one organisation. The instrument indicated deception on 16 questions concerning unauthorised income, drug use and criminal connections, and 14 examinees had already shown nonverbal cues such as lip licking, swallowing, prolonged eye closure, gaze aversion, face touching, asymmetric shrugs, posture shifts and speech errors while these questions were being discussed. Similar cues accompanied the discussion of probable-lie control topics in 23 of 25 examinations, confirming that the topics were salient. The author proposes a checklist for screening the salience of control topics during the interview and recommends replacing a topic that the examinee discusses calmly. Because such cues may reflect nervousness, they indicate topic significance rather than deception. The findings are useful for polygraph examiners and forensic experts seeking better rapport and more accurate results.

Keywords: polygraph, nonverbal behaviour, deception cues, pre-test interview, control questions, relevant questions, rapport, emblems and illustrators, checklist, psychophysiological interview.

Вперше оприлюднено: *сайт журналу «Судово-психологічна експертиза», 11.07.2018; у номері — 31.12.2018; DOI:* ***10.53672/ej.6.2018.06***[1].

Повний текст

Текст статті.

Всі люди брешуть. В тій чи іншій мірі, в тій чи іншій мірі. Хтось може заперечити, сказавши, що він не бреше - але це буде помилкою, якщо виходити з понять правди і брехні. Отже, спочатку, слово "правда" - це синонім до слова "істина". У свою чергу слово істина - філософська гносеологічна характеристика мислення в його ставленні до свого предмету. Думка називається істинно (або істиною), якщо вона відповідає предмету. Тобто, іншими словами, говорити істину, правду - значить говорити те, що на 100% відповідає дійсному стану речей і повністю збігається з тим, що є насправді. У разі, якщо є відхилення від істини в описі речі, вчинку людини, події, то це опис вже не можна назвати правдою в повному сенсі цього слова, а відповідно, це вже буде неправдою. Іншими словами, будь-яка неправда - це брехня [1].

У житті кожної людини бувають події, коли вона, не змінюючи основного сенсу ситуації або події, яку описує, спотворює його такими основними способами:

- навмисне не договорює всіх деталей, іноді дуже важливих ("я запізнився на роботу через те, що автобуса не було довго ". Правда в тому, що автобус ходить по графіку і пасажир, знаючи, що повинен бути на зупинці в 8.00 прийшов на неї в 8.10, тобто за фактом - так, він довго чекав автобус, але причина запізнення на роботу - його неорганізованість або ж банальне несвоєчасне пробудження);
- усвідомлено применшує значення будь-яких деталей або нюансів ("я поверну тобі гроші, які зайняв, через пару днів"- правда в тому, що позичальник не планував від-

давати гроші цей термін, планував як мінімум повернути через тиждень, а то і взагалі не повертати);

- перебільшує значення якихось деталей ("я зловив ось таку рибу" - хоча по факту риба була в 3 рази меншою).

Якщо людина недоговорює або спотворює інформацію в розмові, це не так погано, оскільки це вже говорить нам про те, що співрозмовник налагоджений на відвертість, але з яких-небудь причин побоюється говорити правду до кінця. В цьому випадку певними способами в нас є можливість розташувати його до себе і почути від нього правду: знайти його мотивацію бути щирим; використовувати індивідуальний підхід до співрозмовника; бажати по-справжньому йому допомогти; зрозуміти, чого він насправді боїться і зробити так, щоб він зрозумів, що ви його відчуваєте. Це не легко, але можливо.

Набагато складніше, коли людина говорить навмисну брехню безпосередньо. Наприклад, що він чогось не робив, хоча насправді напряму причетний до тієї чи іншої події. Чи не спотворює, а повністю заперечує будь-яку свою причетність до скоєного. Такі ситуації в роботі поліграфолога, напевно, зустрічаються дуже часто. Іноді, щоб викликати людину на відверту розмову і розбити (або хоча б похитнути) стіну недовіри між ним та тестованим, поліграфологові потрібно розуміти причини цієї брехні.

Чому люди брешуть? Напевно будь-який поліграфолог ставив собі це питання під час тестування на поліграфі, а також під час бесіди перед тестом, а може і в бесіді після проведення тестування. У передтестовій бесіді поліграфолог вже бачить приблизний настрій тестованого і під час його основних відповідей на, здавалося б, прості запитання, які задаються для налагодження рапорту. Часто тестований щось починає недоговорювати або ж брехати ще під час попередньої бесіди, намагаючись створити хибне враження про себе у фахівця по роботі з поліграфом, помилково вважаючи, що той уповноважений приймати будь-які рішення щодо його працевлаштування або ж подальшої роботи на підприємстві. Або ж, начебто поліграфолог, дивлячись на людину, може визначити - чи причетний той до розслідуваної події, чи ні. Від того, що знає людина про процедуру тестування на поліграфі і як вона на неї налаштована спочатку, залежить те, як вона себе буде поводити в тесті, на які питання, наскільки серйозно і довго вона буде брехати.

Знаючи основні причини брехні, розуміючи їх, ми можемо допомогти людям говорити правду.

Розглянемо основні причини брехні на поліграфологічному тестуванні:

1. Страх покарання за скоєне. Людину непокоїть не сам вчинок, а те, що їй за це буде.

2. Почуття сорому. Людина знає, що зробила щось погане, але соромно зізнатися в цьому іншій людині, а можливо, навіть собі.

3. Недовіра до самої процедури тестування на поліграфі. Нічого особистого, тестований не довіряє самій процедурі, так як практично нічого про неї не знає і не розуміє, як це все буде відбуватися. А незнання, як відомо, породжує страх.

4. Недовіра до поліграфолога. Це вже особисте. Можливо, поліграфолог не вибудував правильно рапорт або ж порушив його під час бесіди. Довіра дуже крихка, особливо по відношенню до людей, які не довіряють часом навіть самі собі.

5. Страх розголошення інформації, розказаної на тестуванні. Боязнь зіпсувати свою репутацію, здатися поганим в очах іншої, іноді конкретної, людини (керівника, колеги, родича, дружини і т.п.) Іноді тестованого непокоїть не сам вчинок, а те, що про нього дізнається хто-небудь сторонній.

6. Негативні відгуки знайомих, які проходили тестування на поліграфі раніше. Такі відгуки могли сформувати в корені неправильне уявлення про тестування і підготувати людину в негативну сторону.

7. Аудіо-відео-запис. Деякі люди бояться самого факту записування їх показань і їх в цілому на камеру і це може стати причиною буквального заціпеніння тестованого під час бесіди і зняття показань тощо.

В ідеалі від причин, описаних вище, важливо позбуватися ще на етапі встановлення рапорту, під час передтестової бесіди. Розуміючи, що відбувається з тестованим, ми можемо знайти до нього підхід, підлаштуватися в бесіді так, щоб він бачив в нас друга, товариша, або хоча б не ворога. На перших етапах тестування і цього буде достатньо. Якщо ми розуміємо, що саме є причиною "мовчання" тестованого - ми зможемо допомогти йому розкритися і розповісти правду, попрацювавши з цією причиною. При необхідності пояснити мету тесту і наслідки розказаної їм правди, при потребі знизити значимість самого вчинку, розповісти взагалі приклади з практики (вашої або світової) і так далі. Спробувати знайти підхід до людини – це найголовніше. Зрозуміти причину його мовчання, його вразливість.

Але як це зрозуміти? Якщо ви не екстрасенс, зрозуміти думки людини неможливо, хіба що він сам вам їх озвучить. А як бути в разі, якщо людина навіть сам собі не хоче в чомусь зізнаватися?

Зрозуміти дійсний хід думок в більшості випадків нам може допомогти тіло людини. Сказати чи не сказати нам щось тестований, звичайно може вголос, але саме напрям його думок, справжній він чи хибний, правду каже людина чи сумнівається в своїх словах - ми можемо, проявивши пильність і звертаючи увагу на невербальну мову, якою вона також з нами спілкується. Отже, важливим інструментом роботи будь-якого професіонала, що працює з людьми, є невербалика.

Невербальне спілкування (мова тіла) - це комунікаційна взаємодія між індивідами без використання слів (передача інформації або вплив одне на одного через образи, інтонації, жести, міміку, пантоміму, зміну мізансцени спілкування), тобто без мовних засобів, представлених в прямій або будь-якій знаковій формі. Інструментом такого «спілкування» є тіло людини, що володіє широким діапазоном засобів і способів передачі інформації або обміну нею, яке включає в себе всі форми самовираження людини. Поширена робоча назва, яке вживається серед людей - невербалика або «мова тіла». Психологи вважають, що правильна інтерпретація невербальних сигналів є найважливішою умовою ефективного спілкування. Знання мови жестів і рухів дозволяє не лише краще розуміти співбесідника, а й (що найважливіше) передбачити, яке враження справить на нього почуте ще до того, як він висловиться з цього приводу. Іншими словами, така безсловесна

мова може попередити про те, чи слід змінювати свою поведінку або зробити щось інше, щоб досягти потрібного результату. [2]

Іншими словами, для досягнення нашої мети - отримання правдивих показань, визнання, правдивих пояснення тестованим ситуації - нам потрібно правильно зчитувати мову тіла співрозмовника і в залежності від того, що його тіло нам говорить, змінювати хід бесіди в той чи інший бік. Завдяки розумінню невербалики ми можемо зрозуміти, що:

- наші аргументи не мають на співрозмовника впливу і нам потрібно міняти тактику і шукати інші аргументи;
- наші слова почали працювати і нам потрібно рухатися в цьому ж напрямку і, можливо, посилити позиції, додавши будь-які сильніші факти, які допоможуть людині прийняти рішення і зізнатися;
- людина почала сумніватися і її закритість "похитнулася", що ми підібралися до її уразливості і потрібно звернути на це увагу;
- в якій частині його розповіді є неточності, а де людина говорить правду.

По суті, поліграф також знімає невербальні показники брехні людини, тільки більш глибокі, в той час, як робота з "мовою жестів" нам доступна навіть неозброєним поглядом і навчитися цьому може кожен при бажанні і високого ступеня уважності по відношенню до співрозмовника. Але до того, як ми наділи на людину датчики, нам необхідно зробити все можливе в ході спілкування з ним, щоб зрозуміти наявність брехні або приховування інформації тестованим. Чому люди брешуть або спотворюють інформацію? Необхідність вдатися до прямого спотворення дійсності може виникнути і в тому випадку, якщо брехуна явно викривають у тому, що він щось недоговорює. Такий обман особливо необхідний при приховуванні емоцій. І якщо швидкоплинне відчуття приховати легко, то з емоціями, що нахлинули раптово, особливо якщо вони досить сильні, все набагато складніше. Крім того, жах приховати складніше, ніж занепокоєння, а гнів - складніше, ніж досаду.

Чим сильніше почуття, тим більша ймовірність, що якісь його ознаки можуть проявитися, незважаючи на всі спроби приховати це. Одним із способів приховування пережитих почуттів є імітація емоцій, не долають насправді. І часом така імітація дійсно допомагає приховати справжні почуття. [3] Кращий спосіб приховати сильні емоції - це маска. Але якщо прикрити обличчя або його частину рукою або відвернутися від співрозмовника, це, швидше за все, не позбавить від необхідності брехати. Найкраща маска - фальшива емоція. Вона не тільки вводить в оману, але і відмінно маскує справжні почуття. Людини, яку розривають емоціями, неймовірно важко зберегти обличчя безтурботним, а руки нерухомими. Коли емоції беруть гору, найважче виглядати байдужим, спокійним або байдужим.

Краще обрати тактику, яка дозволяє припинити або приховати мимовільні дії, викликані пережитими почуттями. [4] В якості маски може бути використана будь-яка емоція. Найчастіше для цього застосовується посмішка, яка є протилежністю всіх негативних емоцій: страху, гніву, жалю, обурення і тому подібного. Посмішку воліють ще й тому, що завдяки щасливому виразу обличчя і обдурити набагато простіше. Розчарований співробітник посміхається, щоб бос не подумав, ніби він ображений на те, що його

обійшли підвищенням. Жорстокий приятель, висловлюючи свої критичні зауваження з посмішкою на обличчі, може виглядати доброзичливцем. [5]

Інша причина, чому посмішка настільки часто використовується в якості маски, полягає в тому, що вона є частиною традиційного вітання. При зустрічі, як правило, намагаються не говорити про невдачі і неприємності. Навпаки, передбачається, що на питання: «Як справи?», Людина, незважаючи на дійсний стан справ, з ввічливою посмішкою відповість: «Спасибі, добре. А у вас?". Можливо, справжні почуття не виявляються не тому, що посмішка є прекрасною маскуванням, а тому, що при ввічливому обміні вітаннями люди насправді дуже рідко цікавляться тим, як людина себе почуває в дійсності. Це всього лише проста люб'язність, бажання бути приємним. На такі посмішки рідко звертають увагу. Люди звикли не звертати уваги на брехню при ввічливому обміні вітаннями. Втім, це ще питання, чи є така поведінка брехнею, оскільки самі правила ввічливості мають на увазі, що справжні емоції виявляти не слід.

Ще однією причиною популярності посмішки є те, що це найбільш природно виникає вираз обличчя. Навіть немовлята можуть посміхатися. Це одне з найпростіших виразів, використовуваних дитиною спеціально для того, щоб висловити задоволення від спілкування з іншими людьми. А так звана соціальна посмішка часом і взагалі майже не сходить з обличчя. Однак і тут можливі помилки: занадто швидка або, навпаки, надмірно тривала посмішка. Крім того, посмішка може виникнути передчасно або запізнитися. Але в будь-якому випадку «зробити» посмішку досить легко, набагато легше, ніж будь-який інший вираз обличчя. А ось навмисне зображення негативних емоцій для більшості людей дається важко. Завдяки дослідженню вдалося встановити, що більшість людей не може навмисно викликати скорочення певних м'язів обличчя для достовірної імітації горя або страху. Трохи легше зобразити гнів і огиду, але і в цьому випадку найчастіше помітна фальш. Таким чином, якщо для успішної брехні краще зображати негативні емоції, а не посмішку, можуть виникнути труднощі. [6] Допомогти нам визначити настрій людини, його обман або приховування інформації нам можуть жести-емблеми і жести-ілюстратори. Емблеми мають дуже конкретне значення, відоме кожному, що належить до певної культурної групі. Усі знають, що виставлений середній палець означає «мав я тебе» або «собі засунь» і що потиск плечима означає «не знаю», «нічого не можу вдіяти» або «яка різниця?».

Більшість інших жестів не мають такого конкретного значення, і сенс їх неясний. Багато жести мало що значать без супровідних слів. Емблеми ж, на відміну від просто жестів, можна використовувати замість слів або там, де слова використовувати не можна. Емблеми завжди показують навмисно. Людина, що показує емблему, точно знає, що робить. Він прийняв усвідомлене рішення передати якесь повідомлення. Бувають, правда, і винятки. Так само як трапляються обмовки в мові, бувають промахи і в рухах - це і є емблеми, що видають інформацію, яку людина намагається приховати. Визначити, що емблема є промахом, а не робиться навмисно, можна по двох моментів. Один з них - дія виконується в повному обсязі, а лише фрагментарно. Потиснути плечима можна, піднявши обидва плеча або повернувши руки долонями вгору, це можна зробити мімікою - підняттям брів з одночасним опусканням вік і наданням роті підковоподібної форми - або поєднанням всіх цих дій, іноді ще й з нахилом голови убік. Коли емблема є ненавмисної витоком інформації, зазвичай показується тільки один елемент, та й той не повніс-

тю. Можна підняти тільки одне плече, і до того ж не дуже високо, або випнути нижню губу; або лише трохи повернути руки долонями вгору [7].

Ілюстрація - це ще один тип рухів тіла, який може бути ознакою обману. Ілюстрації часто плутають з емблемами, однак важливо вміти їх розрізняти, тому що в процесі брехні вони схильні до протилежним змін: якщо кількість емблематичного застережень збільшується, кількість ілюстрацій зазвичай зменшується.Цей тип рухів тіла названий так тому, що ілюструє мова. Способів ілюстрацій багато: можна робити особливий наголос на слові або фразі, подібно до того як ставлять знак наголоси або підкреслюють щонебудь на листі; можна простежувати в повітрі хід думки рукою, як би диригуючи своєю мовою; можна малювати руками в повітрі або зображати дії, що повторюють або підсилюють сказане. Саме руки зазвичай ілюструють мова, хоча руху брів і повік часто теж є ілюстраціями, так само, як і все тіло або верхня частина торса [8].

Зменшення жестів-ілюстраторів може бути ознакою обману. Перша причина - це відсутність емоцій, які людина вкладає в слова. Люди ілюструють менше, ніж зазвичай, коли тема їх ніяк не зачіпає, коли їм нудно, нецікаво або в хвилини глибокого смутку. Людей, що зображують турботу або ентузіазм, може видати те, що вони не супроводжують свою промову дедалі більшій кількості ілюстрацій. Число ілюстрацій знижується завжди, коли говорять з обережністю. Це може і не мати ніякого відношення до обману. Людина може говорити обережно, коли ставки в грі досить високі: коли він намагається справити перше враження на начальника; відповідає на питання, за який можна отримати приз; вперше звертається до людини, яким до цього пристрасно захоплювався на відстані і т. д. Суперечливість почуттів також призводить до того, що люди підбирають слова з обережністю. У разі брехні їх прояви змінюються по-різному: кількість емблематичного застережень збільшується [9].

Короткий огляд і опис невербальної поведінки.

Вокальні характеристики:

1. Запинки при розмові: використання вигуків «е-е», «хм» і т. і.

2. Мовні помилки: повторення слів і / пли пропозицій, змінені і неповні речення, застереження і т. і.

3. Висота голосу: зміна (підвищення або зниження) тону голосу.

4. Швидкість мови: число слів в одиницю часу.

5. Латентний період: тривалість мовчання між питанням і відповіддю.

6. Частота пауз: частота народження періодів мовчання в мові.

7. Тривалість пауз: тривалість періодів мовчання.

Особові характеристики.

1. Погляд: спрямованість погляду наявності співрозмовника.

2. Посмішка: усміхненість і смішливість.

3. Моргание.

Рухи.

1. Самоманіпуляції: чухання голови, зап'ясть і т. і.

2. Ілюстратори: функціональні руху кистей і рук, призначені для зміни і / або підтвердження сказаного усно.

3. Кисті і пальці: нефункціональні руху кистей або пальців при відносній нерухомості рук в цілому.

4. Ноги і стопи.

5. Голова: кивання і Мотаньє головою.

6. Тулуб: рухи тулуба (як правило, супроводжують рухи голови).

7. Зміна пози: рухи, спрямовані на зміну положення на стільці (зазвичай - в поєднанні з рухами тулуба і ніг).

Крім того, брехуни роблять більш довгі паузи в мові. Це, швидше за все, пов'язано з необхідністю більше думати [10]. У обманщика руху рук, кистей, пальців, стоп і ніг біднішими, ніж в говорить правду. Зниження активності цих рухів, ймовірно, обумовлено складністю брехні. Мабуть, брехун змушений більше думати, і це «заглушає» мову тіла. Інше можливе пояснення - брехун, намагаючись виглядати щирим, рухається дуже обмежено і намагається уникнути тих рухів, які не є обов'язковими. Ці зміни в поведінці не означають, що всі люди під час обману підвищують тон голосу або рухаються менше, ніж коли говорять правду. Вони вказують на те, що більшість брехунів поводяться саме так. В одному з експериментів 64% з 181 учасника під час брехні менше рухали кистями, пальцями і руками в цілому; в той же час у 35% відзначалося підвищення інтенсивності таких рухів (Vrij & Akehurst, 1996a; Vrij, Winkel & Akehurst, 1997). [11]

При фальшивої усмішці не працює кругова м'яз очі, таким чином, посмішка без напруги цього м'яза є брехливою [12]. У нас є конкретні ознаки брехні, які в більшості випадків показують на те, де саме в бесіді людина допускає брехня або будь-які недомовленості. В роботі поліграфолога дуже важливим фактором є вибір правильних питань для проведення тестування, причому як релевантних, так і контрольних. Достовірність результату і його наявність в загальному залежить в рівній мірі від коректності вибору обох видів питань, так як неправильний питання, хоча б один - може переважити результат в ту чи іншу сторону - брехні або правдивості, і те й інше може бути хибним (буде велика ймовірність помилки). Бачачи під час бесіди під час обговорення релевантних тим, як тестований проявляє ознаки обману, ми можемо обговорити питання по-іншому, змінити тактику, проговорити знову мотив говорити правду, спробувати отримати визнання на цю тему. Зробити більше на цьому етапі, щоб не ставити людині питання, на який він буде брехати при тому, що ми ще в бесіді побачили, що тема буде проблемною.

Так, при проведенні дослідження на 25 тестуваннях на поліграфі, проведених з кандидатами і співробітниками однієї і теж же організації, було виявлено, що на 16 питань по одним і тим же темам отримання несанкціонованого доходу, вживання наркотиків і зв'язки з криміналом (вчинення кримінально караних вчинків) тестовані проявили брехня згідно показань приладу. З них 14 тестованих показали невербальні ознаки брехні на ці питання ще на етапі обговорення питань, які будуть задані під час перевірки на поліграфі. Ці ознаки обману були відзначені поліграфологом під час бесіди, і в основному виглядали так:

Рот: - облизування губ; - ковтання; - притиснення губ; - закусиваніе нижньої губи; - прочищення горла перед відповіддю.

Очі: - прикривання очей більш тривалий, ніж під час обговорення інших питань; - відведення погляду вправо під час обговорення питання;

Брови: - підведення брів; - зведення брів до перенісся.

Руки: - погладжування однією руки об іншу; - торкання особи (рота, носа, шиї, вух); - почісування різних частин тіла з більшою частотою, ніж при обговоренні інших питань (ніг, спини і т.д.); - асиметричні потиску плечима; - стискання руки в кулак.

Загальні: - «ерзанья» на стільці, часта зміна положення тіла, ніж під час обговорення інших тем; - глибокі зітхання під час обговорення тем; - помилки в мові, плутанина в словах і фактах, прискорення темпу мови.

При цьому, ознаки обману, описані вище, були відзначені в 23 з 25 проведених тестування із застосуванням поліграфа при обговоренні контрольних питань передбачуваної брехні, які планувалися використовуватися при проведенні тестування та були використані. Те, що питання передбачуваної брехні під час обговорення супроводжувалися проявами обману з боку тестованого, які бачив поліграфолог, дозволяло зрозуміти, що обраний напрям (контрольна тема) була вірною і що питання для людини буде дієвим, що дасть свою чергу можливість його використовувати в тесті за призначенням.

У разі ж, коли тестований спокійно буде обговорювати запропоновану контрольну тему навмисної брехні, не проявляючи ознак обману - рекомендується її плавно поміняти на іншу, більш значущу для цього випробуваного, тему. Також у вигляді результату даного дослідження запропоновано використовувати своєрідний чек-лист, який поліграфолог може застосовувати для попередньої перевірки значущості контрольної теми передбачуваної брехні під час бесіди з тестованим і, в залежності від показань чек-листа, залишити початкові контрольні теми або ж поміняти на інші, більш значущі для людини.

частина тіла	параметр	частота (скільки разів під час обговоренні питання тестований це зробив
очі	Більш часте кліпання	
	Прикрив очі	
	Відвід погляд вправо*	
ніс	доторкнувся до носу	
	зморщив ніс	
	глибокий подих	
рот	закусив губу	
	облизав губи	
	підджав губи	
	доторкнувся до рту	
	асиметрична посмішка	
	зсунув губи в один бік	
	ковтання	
	вигнул рота кутками донизу	
підборіддя	почухав підборіддя	
	Доторкнувся до підборіддя	
руки	поглажування своїх рук	
	постукування пальцями рук	
	стискання в кулак	
	пальці "домиком"	
Інші частини тіла	почухування ніг, спини та ін. більш часті	
	зміна пози	
мова	плутання слів містами	
	Заповільнив мову	
	прискорив темп	

Таблиця 1 * в разі, якщо тестований - правша. Якщо тестований лівша - вліво.

Таблиця є умовною, але може допомогти відзначити для себе під час бесіди, як змінюються зовнішні прояви тестованого і його поведінку під час обговорення тих чи інших питань, а також дозволить візуально оцінити, наскільки та чи інша тема значима для людини. Так, саме значима. Випробуваний, проявляючи все це, не завжди бреше, іноді він нервує. Але ця таблиця дат можливість зрозуміти, значима чи тема в загальному і чи варто її далі використовувати.

Під час дослідження було помічено, що навіть на серйозні теми, на підставі яких організація приймає рішення щодо працевлаштування кандидата або ж подальшої роботи в компанії, тестований практично не виявляв вищевказаних ознак обману або нервозності, але при обговоренні контрольних тем - в більшості випадків.

Висновки. Результат тестування на поліграфі залежить від багатьох факторів, які, в свою чергу, залежать як від поліграфолога, так і від тестованого. І те, що може зробити поліграфолог в плані допомоги випробуваному пройти тест з позитивним результатом, підтвердити його чесність - слід робити на 100% і робити це завжди, незалежно від того, кого ми тестуємо, яке у нас настрій і т.і. Невербаліка - це наш помічник у тому, щоб знайти спільну мову з тестованим і досягти максимально точного результату, який не можна ігнорувати.

Література:

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/Истина

2. https://ru.wikipedia.org/wiki/ Невербальное_общение

3. Пол Екман: «Психологія брехні. Обмани мене, якщо зможеш », с. 14

4. Пол Екман: «Психологія брехні. Обмани мене, якщо зможеш », с. 14-15

5. Пол Екман: «Психологія брехні. Обмани мене, якщо зможеш », с. 15-16

6. Пол Екман: «Психологія брехні. Обмани мене, якщо зможеш », с. 16

7. Пол Екман: «Психологія брехні. Обмани мене, якщо зможеш », с. 46-47

8. Пол Екман: «Психологія брехні. Обмани мене, якщо зможеш », с. 48

9. Пол Екман: «Психологія брехні. Обмани мене, якщо зможеш », с. 49

10. Олдер Фрай: «Детекція брехні і обману», с. 28

11. Олдер Фрай: «Детекція брехні і обману», с. 28 12. Олдер Фрай: «Детекція брехні і обману», с. 29

Аннотация: *В данной статье поднимается проблема использования невербальных проявлений лжи, сокрытия, искажения информации тестируемым во время беседы непосредственно перед процедурой проведения тестирования на полиграфе, а также при формулировке и подборе вопросов для данной процедуры. Предложен вариант использования интерпретации невербальных проявлений лжи также при выборе не только релевантных, а и контрольных вопросов. В статье приведены аналитические данные о проведении исследования в рамках двадцати пяти психофизиологических интервью с использованием полиграфа в разрезе того, как зависит результат полиграфологической проверки (вывод по полиграммам) от поведения тестируемого в предтестовой беседе и насколько в предтесте поведение человека может спрогнозировать конечный результат теста. Цель статьи — показать важность учёта помимо показаний датчиков прибора и слов тестируемого еще и поведенческих невербальных аспектов, а также возможность их эффективного использования в тесте.*

Анотація: *У даній статті піднімається проблема використання невербальних проявів брехні, приховування, спотворення інформації тестованим під час бесіди безпосередньо перед процедурою проведення тестування на поліграфі, а також при формулюванні і підборі питань для даної процедури. Запропоновано варіант використання інтерпретації невербальних проявів брехні також при виборі не тільки релевантних, а й контрольних питань. У статті наведені аналітичні дані про проведення дослідження в рамках двадцяти п'яти психофізіологічних інтерв'ю з використанням поліграфа в розрізі того, як залежить результат поліграфологічної перевірки (висновок по поліграмам) від поведінки тестованого в передтестової бесіді і наскільки в предтесті поведінка людини може спрогнозувати кінцевий результат тесту. Мета статті - показати важливість обліку крім показань датчиків приладу і слів тестованого ще й поведінкових невербальних аспектів, а також можливість їх ефективного використання в тесті.*

Annotation: *This article raises the problem of using non-verbal manifestations of lies, concealment, distortion of information to test subjects during a conversation immediately before the procedure for testing on a polygraph, as well as when formulating and selecting questions for this procedure. A variant of using the interpretation of non-verbal manifestations of lies is also proposed when choosing not only relevant but also control questions. The article provides analytical data on the research conducted within twenty-five psychophysiological interviews using a polygraph in the context of how the result of polygraph testing (polygraph output) depends on the behavior of the tested person in the pre-test conversation and how much the behavior of the person in the pre-test can predict the*

final result of the test. The purpose of the article is to show the importance of accounting, in addition to the readings of the device's sensors and the words of the test subject, also behavioral nonverbal aspects, as well as the possibility of their effective use in the test.

References

1. Okhinchenko O. S. Oblik neverbalnykh proiaviv brekhni vyprobuvanoho pry opytuvanni z vykorystanniam polihrafa [Taking into Account the Examinee's Nonverbal Manifestations of Lying During an Interview Using a Polygraph]. Sudovo-psykholohichna ekspertyza. Zastosuvannia polihrafa i spetsialnykh znan v yurydychnii praktytsi. 2018. Vol. 3, No. 6 (18). DOI: https://doi.org/10.53672/ej.6.2018.06. URL: https://expertize-journal.org.ua/detektor-lzhi-poligraf/863-okhinchenko-o-s-oblik-neverbalnikh-proyaviv-brekhni-viprobuvanogo-pri-opituvanni-z-vikoristannyam-poligrafa (onovlena versiia vid 08.11.2026). [in Ukrainian].