

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»

Факультет психології, політології та соціології

Кафедра психології

**Кваліфікаційна робота -
магістерський дослідницький проект**

053 «Психологія»

на тему:

**ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДОВОЇ НЕВЕРБАЛЬНОГО
СПІЛКУВАННЯ ПІД ЧАС НАДАННЯ НЕПРАВДИВОЇ
ІНФОРМАЦІЇ**

Виконав: здобувач 2 курсу групи 3

рівень вищої освіти: другий (магістерський) галузь

знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки»

спеціальність 053 «Психологія»

Колодійчик Д.С.

Керівник: д. юрид. наук, проф. Цільмак О.М.

Рецензент: д. психол. наук, проф. Лефтеров В.О.

АНОТАЦІЯ

Колодійчик Д.С. Особливості складової невербального спілкування під час сповіщення неправдивої інформації. Кваліфікаційна робота – магістерський дослідницький проект.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього рівня магістр галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальність 053 «Психологія». Національний університет «Одеська юридична академія», Одеса, 2024.

Дослідження орієнтоване невербальне спілкування. Проведена якісна і кількісна оцінка невербальних проявів респондентів при сповіщенні неправдивої інформації, а також зв'язок між механізмами психологічного захисту і невербальними проявами. Визначений загальний перелік невербальних проявів при сповіщенні неправдивої інформації, характерний для всіх механізмів психологічного захисту.

Додатково досліджено оцінку своїх внутрішніх станів респондентами при сповіщенні інформації неправдиво. Проведена оцінка схильності до певних видів викривлення інформації. Проведена оцінка емоційного спектру при сповіщенні інформації неправдиво. Проведена оцінка образів на фото, як таких, що схильні до сповіщення неправдивої інформації, з яких респонденти виділили наступні образи, як найбільш демонстративні, що сповіщають інформацію неправдиво.

Ключові слова: аудіальні ознаки, брехня, види викривлення інформації, механізми психологічного захисту, невербальне спілкування, невербальні прояви, невербальні прояви при сповіщенні неправдивої інформації, неправдива інформація, прояви брехні.

ANNOTATION

Dmytro Kolodiichyk. Features of the non-verbal communication component while reporting false information. Type of graduate qualification work – research project for master degree.

Qualification work for obtaining the master's degree in the field of knowledge: 05 "Social and behavioral sciences" specialty 053 "Psychology". National University "Odesa Law Academy", Odesa, 2024.

The research oriented on the non-verbal communication. A qualitative and quantitative assessment of non-verbal manifestations of respondents when reporting false information, as well as the relationship between psychological protection mechanisms and non-verbal manifestations, was carried out. A general list of non-verbal manifestations when reporting false information of all mechanisms of psychological protection, is defined.

In addition, the assessment of own respondent's internal states when reporting false information was investigated. The assessment of susceptibility to certain types of information distortion was carried out. The evaluation of the emotional spectrum was carried out when the information was falsely reported. The images in the photo were evaluated as being prone to false information, from which the respondents singled out the following images as the most demonstrative false information.

Key words: auditory signs, false information, lie, manifestations of lies, non-verbal communication, non-verbal manifestations, non-verbal manifestations when reporting false information, psychological defense mechanisms, types of information distortion.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ МЕХАНІЗМІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ І НЕВЕРБАЛЬНИХ ПРОЯВІВ ПІД ЧАС СПОВІЩЕННЯ НЕПРАВДИВОЇ ІНФОРМАЦІЇ	11
1.1. Методи і методики емпіричного дослідження.	11
1.1.1. Тест №1. Збір даних по механізмам психологічного захисту.....	14
1.1.2. Тест №2. Збір даних по невербальним проявам респондентів.	16
1.1.3. Тест №3. Збір додаткових даних.....	23
1.2. Характеристика вибірки дослідження.....	25
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕМПІРИЧНИХ ДАНИХ, АНАЛІЗ І КОРЕЛЯЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ.....	26
2.1. Емпіричні дані, отримані в ході дослідження. Їх оброблення та визначення коефіцієнтів і маркерів поведінки	26
2.2. Аналітичні розрахунки параметрів дослідження.....	39
2.2.1. Аналіз зміни зорової периферії.....	39
2.2.2. Аналіз зміни панелі спектру реакцій.....	42
2.2.3. Аналіз кореляційних зв'язків між невербальними проявами під час сповіщення неправдивої інформації і механізмами психологічного захисту. .	43
2.2.4. Аналіз кореляційних зв'язків між механізмами психологічного захисту.	52
2.2.5. Аналіз кореляційних зв'язків між механізмами психологічного захисту і поведінковими маркерами.	53
2.2.6. Аналіз кореляційних зв'язків між механізмами психологічного захисту і емоціями респондентів при сповіщенні неправдивої інформації.....	64

2.2.7. Аналіз кореляційних зв'язків між механізмами психологічного захисту і видами викривлення інформації.	71
2.2.8. Аналіз загальних статистичних даних.	74
2.3. Практичні рекомендації в виявленні сповіщення неправдивої інформації.	
81	
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	87
ДОДАТОК А СПИСОК РЕСПОНДЕНТІВ	91
ДОДАТОК Б ШКАЛА БРЕХНІ «СдК».....	92
ДОДАТОК В СПИСОК ПИТАНЬ ДО ТЕСТУ №2	93
ДОДАТОК Г СПИСОК ПИТАНЬ ДО АНКЕТУВАННЯ №3, Ч. 1	95
ДОДАТОК Д СПИСОК ПИТАНЬ ДО АНКЕТУВАННЯ №3, Ч. 2	97
ДОДАТОК Е СПИСОК ПИТАНЬ ДО АНКЕТУВАННЯ №3, Ч. 3.....	98
ДОДАТОК Ж БАЛИ РЕСПОНДЕНТІВ ПО МЕХАНІЗМАМ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ	100
ДОДАТОК К ПЕРЕЛІК ВСІХ ПРОЯВІВ, ЯКІ БУЛИ ЗАРЕЄСТРОВАНІ В ПРОЦЕСІ ІНТЕРВ'ЮВАННЯ.....	101
ДОДАТОК Л ПАНЕЛЬ СТАТИСТИЧНИХ КОЕФІЦІЄНТІВ	103
ДОДАТОК М ПАРИ УЗГОДЖЕННЯ ПО ЗОНАЛЬНОСТІ ПОГЛЯДУ	104
ДОДАТОК Н ПРИКЛАД ЗАПОВНЕННЯ ПРОФІЛЮ РЕСПОНДЕНТА ЗА ТЕСТОМ №2.....	1

ВСТУП

Актуальність. Дослідження орієнтоване на один з елементів комунікації людей – невербальне спілкування. Комунікація займає суттєву частину нашого життя і відіграє важливу роль в житті людини. Комунікація – це процес обміну інформацією. Одним з критеріїв якості цього процесу є достовірність отриманої інформації. Одним з видів оцінки достовірності інформації є оцінка стану людини при наданні інформації. Об'єктами спостереження під час цього є вербальні і невербальні прояви. В роботі розглядаються тільки аудіальні ознаки як вербальні прояви. Основним об'єктом дослідження є невербальні прояви і їх роль при сповіщенні неправдивої інформації. Велика кількість досліджень виконана в цьому напрямку і існує багато літератури на цю тему. Тим не менш, тема невербального спілкування представляє інтерес і на меті дослідження є перевірка існуючих знань про невербальні прояви під час сповіщення неправдивої інформації, а також зв'язок цих проявів з механізмами психологічного захисту. Це дослідження збагачує сферу знань про спілкування людей інформацією, а саме про складові невербальної комунікації. Дослідження є багатофункціональним. В рамках дослідження відбувається оцінка стану людини при сповіщенні неправдивої інформації, з точки зору спостерігача-інтерв'юера на досліджуваний об'єкт (ззовні – всередину), з точки зору досліджуваного об'єкта на себе самого (з середини в середину), з точки зору досліджуваного об'єкта (зсередини – назовні). Така багатогранна оцінка дає можливість порівняти результати і вивчити об'єкт більш детально і повно.

Практично цінним є перевірити наявність залежності використання певних невербальних проявів людиною і такими особистісними її показниками, як механізм психологічного захисту. В припущенні про те, що на підсвідомому рівні у людини є зв'язок між механізмами психологічного захисту, які в більшій мірі притаманні людині, і видами невербальних проявів при сповіщенні неправдивої інформації, проводиться дослідження, в основу якого покладена перевірка кореляційних зв'язків між багатofакторними показниками невербальної поведінки

і балами механізмів психологічного захисту. Окремою лінією дослідження є оцінка своїх внутрішніх станів респондентами при сповіщенні інформації неправдиво, оцінка схильності до певних видів викривлення інформації, яких в цій роботі розглядається 8, оцінка емоційного спектру при сповіщенні інформації неправдиво, оцінка образів на фото, як таких, що схильні до сповіщення неправдивої інформації. Такий багатосторонній підхід до вивчення невербальних проявів при сповіщенні неправдивої інформації дає можливість оцінити це явище найбільш повно і цілісно.

Практичне застосування полягає в виявленні нещирої поведінки співбесідника на основі знання про механізми психологічного захисту.

Аналіз останніх досліджень. В процесі дослідження використовуються знання та інформація з 4м основним напрямками психології: неправдива інформація і її види, механізми психологічного захисту, невербальні прояви людини, невербальні прояви при сповіщенні неправдивої інформації,.

За першим напрямком основними джерелами інформації є роботи Цільмак О.М. «Класифікація дефініцій способів брехні» [38] та Цільмак О.М., Яковенко С.І. «Аудіовізуальна психодіагностика неправдивих показань неповнолітніх» [39]. Перелік видів викривлення інформації був сформований за рекомендаціями цих джерел, а саме в роботі виділено вісім видів викривлення при сповіщенні інформації: : вигадка; відверта брехня; брехня на благо; неправда; замовчування чогось; недоговорення чогось; самообман, "біла брехня".

За напрямком механізмів психологічного захисту основним джерелом є праця А Фрейд А. «Психологія Я і захисні механізми» [40]. На основі інформації наведеної в цій роботі було сформовано перелік механізмів психологічного захисту. А саме в роботі розглядається гіперкомпенсація, компенсація, заперечення, заміщення, регресія, витіснення, проєкція, раціоналізація. Збір даних по механізмам психологічного захисту виконується з використанням опитувальника Келлермана-Плутчика.

За напрямком невербальних проявів при спілкуванні було проведено аналіз таких праць: Бачинська С. В. «Теоретичні засади психологічних особливостей спілкування», Акайомова А. «Теорія комунікації як проблема теоретичної ідентифікації», Гордієнко В. І. «Моделі комунікативного процесу в сучасній психології та їхній потенціал у поясненні діалогічності спілкування», Гурецька М. В. «Роль комунікативно значущих жестів у актуалізації емоційного стану роздратування», Кайдалова Л. Г. «Психологія спілкування», Варій М. И. «Загальна психологія», Зражевська Н. І. «Комунікаційні технології: лекції», Квіт С. М. «Масові комунікації», Ковалинська І. В. «Невербальна комунікація», Козинець І. «Особливості формування засобів невербальної комунікації», Кравчук М. «Поняття достовірності знання та проблема невизначеності в емпіричному соціологічному дослідженні», Кудряченко А. «Верифікація», Піз А., Піз Б. «Мова рухів тіла», Філоненко М. М. «Психологія спілкування», Фурманкевич Н. М. «Теорія масової комунікації : гендерний аспект».

За напрямком невербальних проявів при сповіщенні неправдивої інформації було проведено аналіз таких праць: Баранова, О.В. «Невербальні прояви обману в міжособистісному спілкуванні», Бондаренко, О. В. «Невербальні прояви обману в політичному дискурсі», Ващук О. П. «Верифікація відомостей/даних на початку досудового розслідування», Ващук О. П. «Можливості використання невербальної інформації при проведенні допиту», Ващук О. П. «Невербальна інформація в кримінальному провадженні: теоретико-методологічні основи : монографія», Горбань, І. В. «Невербальні прояви обману в професійній діяльності», Екман П. Теорія Брехні, Захарова, О. В. «Невербальні прояви обману в рекламному дискурсі», Демченко, О. О. «Невербальні прояви обману в судовому процесі», Коваль, О. В. «Невербальні прояви обману в освітньому середовищі», Кузьмінська, О. В. «Невербальні прояви обману в медійному дискурсі», Левченко, О. В. «Невербальні прояви обману в діловому спілкуванні», Марченко, О. В. «Невербальні прояви обману в соціальних мережах», Назаренко, О. В. «Невербальні прояви обману в психологічному консультуванні», Олійник, О. В.

«Невербальні прояви обману в політичному дискурсі», Павленко, О. В.
«Невербальні прояви обману в романтичному спілкуванні», Петренко, О. В.
«Невербальні прояви обману в культурному дискурсі», Руденко, О. В.
«Невербальні прояви обману в спортивному дискурсі», Савченко, О. В.
«Невербальні прояви обману в релігійному дискурсі», Семенова, О. В.
«Невербальні прояви обману в літературному дискурсі».

На основі вище наведеної літератури складено очікуваний попередній список невербальних проявів, які задіює людина при спілкуванні для того, щоб фіксувати невербальні прояви, які є показовими. Також складено список характерних проявів при сповіщенні інформації неправдиво. В ході дослідження данні по невербальним проявами підлягатимуть реєстрації, перевірці і підрахунку для розрахунку статистичних коефіцієнтів і поведінкових маркерів.

Об'єктом дослідження є процес психології верифікації інформації.

Предметом дослідження є особливості складової невербальних проявів під час надання неправдивої інформації.

Мета роботи полягає в тому, щоб дослідити зміни в невербальних проявах людської поведінки під час сповіщення неправдивої інформації і перевірити наявність зв'язку між цими змінами і певними невербальними проявами з механізмами психологічного захисту.

Завдання:

1. Емпірично вивчити невербальні прояви людини при спілкуванні;
2. Розкрити аудіальні ознаки при сповіщенні неправдивої інформації;
3. Провести емпіричне дослідження зміни поведінки людини при сповіщенні неправдивої інформації;
4. Перевірити наявність зв'язку між механізмами психологічного захисту і невербальними проявами під час сповіщення неправдивої інформації;

5. Розробити рекомендації для виявлення реакцій при сповіщенні неправдивої інформації в залежності від механізмів психологічного захисту.

Методологічна база дослідження. Було використано наступні методи дослідження:

- теоретичні (синтез, аналіз, порівняння, узагальнення, систематизація наукової літератури);
- емпіричні (психодіагностичне тестування опитувальником Келлермана-Плутчика, спостереження, інтерв'ювання і бесіда, графічна та таблична інтерпретація результатів);
- кількісної обробки даних (статистична обробка даних за допомогою програми Excel).

Елементом наукової новизни є перевірка наявності кореляційних зв'язків між механізмами психологічного захисту і невербальними проявами під час сповіщення неправдивої інформації.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці рекомендацій по виявленню проявів при сповіщенні неправдивої інформації, спираючись на данні про механізми психологічного захисту співбесідника.

Публікація автора «Особливості складової невербального спілкування під час надання неправдивої інформації» була представлена на Міжнародній науково-практичній конференції, яка пройшла в період з 8 по 10 січня 2024 року.

Структура та обсяг: вступ, два розділи, висновки, список використаних джерел, додатки. Загальна кількість сторінок – 108 с.

РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ МЕХАНІЗМІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ І НЕВЕРБАЛЬНИХ ПРОЯВІВ ПІД ЧАС СПОВІЩЕННЯ НЕПРАВДИВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

1.1. Методи і методики емпіричного дослідження.

Методи які використовувались під час дослідження:

- теоретичні (синтез, аналіз, порівняння, узагальнення, систематизація наукової літератури);
- емпіричні (психодіагностичне тестування опитувальником Келлермана-Плутчика, спостереження, інтерв'ювання і бесіда, графічна та таблична інтерпретація результатів);
- кількісної обробки даних (статистична обробка даних за допомогою програми Excel).

Всього було впроваджено 3 етапи збору емпіричних даних, а саме: опитувальник Келлермана-Плутчика, особиста співбесіда-інтерв'ю та індивідуальне анкетування.

Данні по механізмам психологічного захисту зібрані за допомогою опитувальника Келлермана-Плутчика. Зібрані данні цього опитувальника представляють собою бали відсоткових шкал по восьми механізмам психологічний захисту (гіперкомпенсація, заперечення, заміщення, регресія, компенсація, проекція, витіснення, раціоналізація).

Інтерв'ювання (наживо, або з використанням засобів відео зв'язку) проводиться опитуванням, яке передбачає розгорнуту відповідь на поставлені питання. Питання носять характер згадки про минуле, планів на майбутнє і сухих фактів з життя респондента (детальний опис питань по категоріям наведений в першому розділі). Впродовж співбесіди фіксуються всі невербальні прояви, які виникають при кожному питанні, як реакція тіла, зміни аудіальних ознак, так і будь які взаємодії з об'єктами навколо. Питання розділяються на два блоки. На питання першого блоку респонденту пропонується відповідати щиро і правдиво. Для

відповіді на питання другого блоку впроваджується додаткова умова, яка передбачає потребу в відповіді таким чином, щоб з відповіді респондента не можна було дізнатись правду на поставлене питання. Саме таке формулювання було обрано спеціально. Така постановка додаткової умови не обмежує респондента в виборі виду сповіщення неправдивої інформації. В цій роботі виділено 8 різновидів викривлення інформації. Після збору інформації про невербальну поведінку данні кожного респондента заносяться в таблицю поведінкових проявів. На основі цих даних розраховуються поведінкові маркери і статистичні коефіцієнти, які слугують в якості порівняльних показників для подальшого кореляційного аналізу.

Анкетування передбачає збір особистих даних таких як, вік, стать, активна рука (права, ліва, амбідекстр), оцінка емоцій (10 базових) під час сповіщення неправдивої інформації, оцінка ступеня недовіри до образу на фотографіях, на яких відбито різні невербальні прояви, а також схильність до сповіщення неправдивої інформації в її різних проявах (недоговорення, замовчування, відверта брехня, біла брехня, брехня на благо, вигадка, неправда). Анкетування вільної форми є допоміжним і слугує джерелом додаткової інформації такої, як: схильність до сповіщення неправдивої інформації виходячи з власної оцінки себе респондентом; сприйняття образів на фотографіях, в яких респондент підсвідомо вбачає невербальні прояви нещирості; набір фізіологічних почуттів, характерних респонденту під час сповіщення неправдивої інформації з огляду на його власні самопочуття; оцінка респондентом власного емоційного спектру під час сповіщення неправдивої інформації.

Залучення респондентів та інструктаж перед тестуванням. Матеріалами для роботи являється набір даних отриманих від респондентів в кількості 44 осіб. Респондентам попередньо не сповіщалась тема дослідження для унеможливлення свідомого/підсвідомого впливу на якість проведення тестування. Респондентам пропонується прийняти участь в психологічному опитуванні для дослідження соціологічної статистики.

Види викривлення інформації, які виділено в роботі. Перелік був сформований на базі класифікації дефініцій способів брехні [38], а саме:

Вигадка – це додавання до змісту повідомлення власних умовиводів.

Відверта брехня – це навмисне та свідоме спотворення, вигадкування або викривлення інформації задля особистої вигоди.

Брехня на благо – це навмисне та свідоме спотворення, вигадкування або викривлення інформації задля ідеї того, що правда буде шкідливіша, небезпечна для співбесідника, така, що травмує, або не потрібна співбесіднику (з суб'єктивної точки зору).

Неправда – це щира омана, яка свідчить про некомпетентність або про неповне знання обставин, про які йдеться в повідомленні.

Замовчування чогось – це навмисне приховування певних фактів або подій.

Недоговорення чогось – це навмисне розкриття не всіх фактів чи повідомлення інформації не в повному обсязі, усвідомлюючи, що недоговорюється щось суттєве.

Самообман – це свідомий, або не свідомий процес викривлення власного сприйняття задля досягнення почуття особистого комфорту.

"Біла брехня" – це свідоме повідомлення правди таким чином, аби ця інформація здавалась максимально неправдивою задля відведення підозр.

Програма і процедура емпіричного дослідження. Мета дослідження полягає в тому, щоб знайти коефіцієнти кореляції між типами механізмів психологічного захисту і типами невербальних проявів (а також вербальні аудіальні прояви). Установити, чи є залежність між певними механізмами психологічного захисту з переліку (гіперкомпенсація, заперечення, заміщення, регресія, компенсація, проєкція, витіснення, раціоналізація) і невербальними проявами такі, як напрям погляду і рух очей, мімічні прояви, пози, жести, взаємодія з предметами і тваринами і т.п. (повний перелік наведений нижче по тексту). Також були прийняті до уваги: зміна голосу, час відповіді на питання, особистісний відгук респондента після тестування та коротке описання ходу думок під час відповіді на

питання неправдиво. Всі дані були угруповуються в поведінкові маркери і проходять оцифрування.

Для того, щоб встановити чи є зв'язок між цими показниками необхідним є визначення переліку маркерів і балів розрахованих на основі інформації, зібраної від респондентів.

Процедура дослідження складається з трьох етапів:

1. Підготовка тестів;
2. Збір даних від респондентів за допомогою тестів;
3. Оцифрування і розрахунок поведінкових маркерів;
4. Кореляційний і порівняльний аналіз;
5. Розробка рекомендацій.

Нижче наведено детальний опис тестів.

1.1.1. Тест №1. Збір даних по механізмам психологічного захисту.

В якості першого тесту для збору даних від респондентів було використано опитувальник Келлермана-Плутчика. Цей опитувальник було поєднано зі шкалою Брехні, що була взята з Особистісного опитувальника «СдК» - Схильність до керівництва. Питання цієї шкали в випадковому порядку розміщені серед питань опитувальника Келлермана-Плутчика. Ознайомитись з питаннями, які були включені в перелік, можна в [Додатку Б](#). Загальний перелік питань було сформовано в гугл-форму і передано респондентам в якості онлайн опитування. Подальше обчислення балів реалізовувалось в програмі Excel. В результаті цього тесту були зібрані бали в відсотках для кожного респондента по восьми шкалам (див. [Додаток Ж](#)), перелік і коротке визначення яких наведений нижче. Для наочності і простоти сприйняття балів для таблиці було застосовано умовне форматування з кольоровою шкалою (зелений – найменший, червоний – найбільший).

Гіперкомпенсація – процес, в ході якого заповнення відчуття неповноцінності в одній сфері перекривається надмірним проявленням з іншої сфери.

Заперечення – процес, в ході якого відбувається уникання нової інформації, яка конфліктує з особистими уявленнями, що склалися.

Заміщення – процес, в ході якого емоції і внутрішній конфлікт спричинений одним об'єктом переносяться на нерелевантний інший.

Регресія – процес, в ході якого людина повертається на попередню, або менш зрілу стадію розвитку почуттів та поведінки.

Компенсація – процес, в ході якого відновлення порушеної рівноваги, або подолання внутрішнього конфлікту відбувається за рахунок створення протилежно спрямованої реакції або імпульсу.

Проекція – процес, в ході якого внутрішні стани сприймаються, як таке, що відбувається ззовні. Проекція є засобом віддалення проблеми від себе.

Витіснення – процес, в ході якого відбувається відсторонення від свідомості і утримання поза психологічних змістів.

Раціоналізація – процес, в ході якого відбувається доведення правоти скоєних вчинків, їх пояснення і відстоювання з використанням аргументації і доказів [40].

Також був виконаний підрахунок балів по шкалі «Брехні» для кожного респондента. Ця шкала передбачена для того, щоб виявити нещирих респондентів, відповіді яких обумовлені прагненням показати себе в більш “вигідному” світлі. Високі бали свідчать про те, що людина схильна до брехні в відповідях на всю решту питань. Окрім цього бали цієї шкали підлягають порівнянню з балами, отриманими в Тесті №3, схильності до сповіщення неправдивої інформації виходячи з власної оцінки себе респондентом. Для того, щоб перевірити кореляційний зв'язок між власним само сприйняттям і оціночною шкалою стандартизованого тесту.

Недосконалість і проблеми методу. Цей метод має недоліки. До факторів, не об'єктивної оцінки респондентів можна віднести:

1. Не контрольованість проведення опитування. Тест заповнюється респондентами онлайн, що позбавляє можливості контролю зосередженості

- і уважності респондента, відсутності несерйозного ставлення до тестування, безперервності заповнення тесту;
2. Різний емоційний стан респондентів під час проведення тесту. А саме, вплив особистого життя респондента на його поточний настрій і самопочуття під час проведення інтерв'ю може слугувати фактором неоднорідності психічного стану при проведенні тестування. Тобто емоції, настрої, самопочуття, фази життєвого циклу, час доби можуть вплинути на відповіді;
 3. Упереджене ставлення респондентів до психологічних тестів і опитувальників. Спротив і замкнутість, скованість при опитуванні. Деякі респонденти, з певною долею вірогідності почувались не зручно, що може стати обмежувальним фактором в насиченості їх невербальних проявів.

1.1.2. Тест №2. Збір даних по невербальним проявам респондентів.

Представляє собою інтерв'ювання питаннями зі списку наведеному в [Додатку В](#). Суть інтерв'ювання полягає в тому, щоб задати респонденту питання, і спостерігати поведінкові прояви при відповіді на ці питання. В список поведінкових проявів, які реєструвалися відносяться невербальні прояви, аудіальні ознаки і взаємодії з оточуючими предметами.

Всі питання було угруповано за трьома Типами і зведено до двох Блоків. Розділення на Блок 1 і Блок 2 виконується за наступним принципом. Блок 1 – питання, які потребують правдивої відповіді. Блок 2 – питання, які потребують неправдивої відповіді. На ці питання респонденту було запропоновано відповідати з додатковою умовою. Додаткова умова звучить наступним чином:

«На всі наступні питання Вам необхідно відповідати таким чином, щоб з Вашої відповіді не можливо було дізнатись правду на поставлене питання».

Таке формулювання не обмежує респондента в свободі вибору виду викривлення інформації, яким він скористається для виконання додаткової умови.

В випадку, якщо респонденту додаткова умова в такому формулюванні незрозуміла, вводилось уточнення, яке звучить наступним чином:

«Вам потрібно сповістити будь яку іншу версію відповіді на поставлене питання крім правдивої».

Ця додаткова умова ставить респондента в ситуацію потреби сповіщати інформацію неправдиво, що потребує зміни ходу мислення. А саме у респондента з'являються такі можливості: сповіщення першої відповіді навмання, що спадає на думку; роздум над видозміненням правдивої відповіді тим, чи іншим чином (віддзеркалення або сповіщення протилежного; додавання елементів не правдивості; замовчення і недоговорення; відповідь в загальних рисах, що потребує уточнення і т.п.). Нижче наведено 2 схеми: перша - ілюструє очікуваний хід думок при сповіщенні інформації правдиво, друга - ілюструє очікуваний хід думок при сповіщенні викривленої інформації.

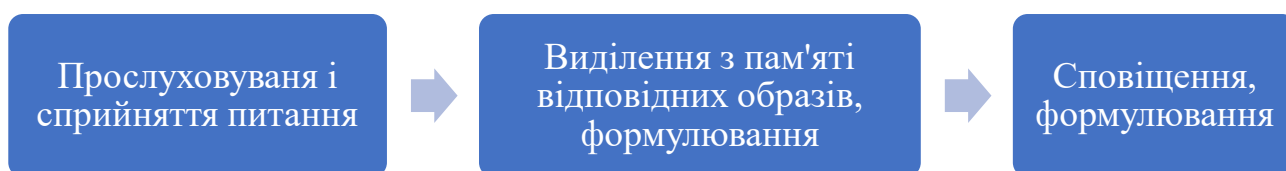


Рисунок 1 - Схема алгоритму прийняття рішення при сповіщенні інформації правдиво

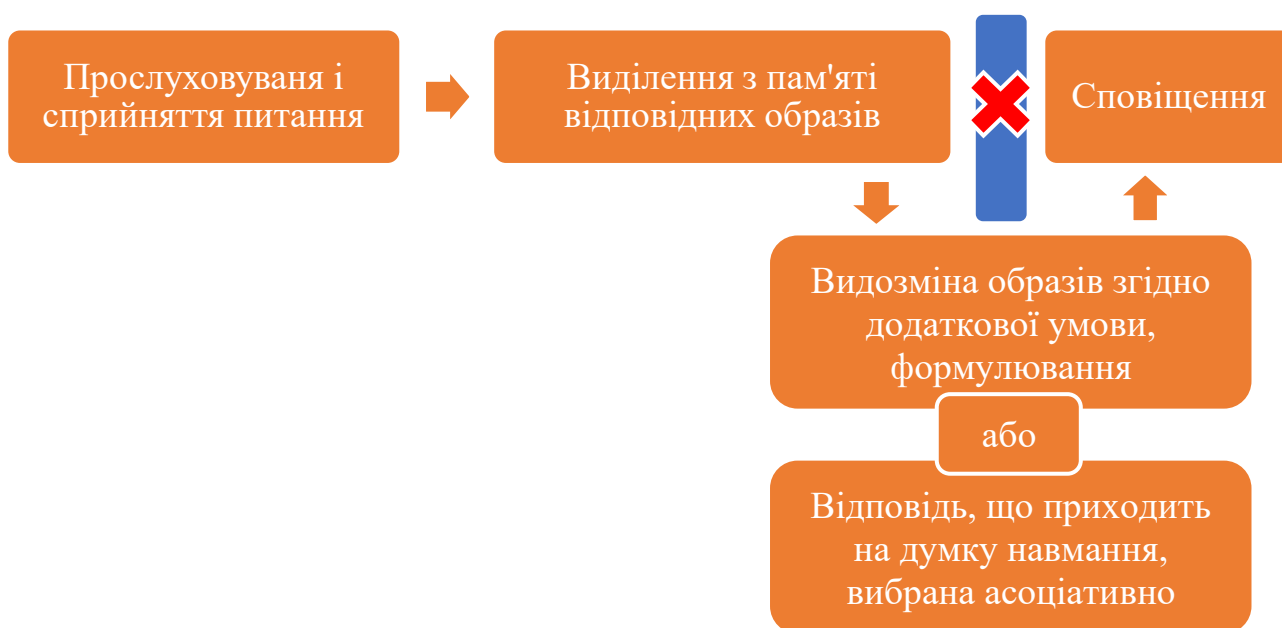


Рисунок 2 - Схема алгоритму прийняття рішення при сповіщенні інформації неправдиво

Додаткова умова для сповіщення інформації неправдиво, потенційно створює додаткову фазу роздуму перед відповіддю. Окрім цього, в респондента може виникнути відчуття провини, що є результатом соціального не схвалення такого виду сповіщення інформації. Це пов'язано з тим, що сповіщення неправдивої інформації в соціумі прийнято за негативний вид комунікації, а також носить характер морально засудженого, не етичного, не щирого. Через це, здебільшого, люди намагаються уникати використання такого виду сповіщення інформації керуючись певними власними морально-етичними принципами. Так, маємо два додаткові фактори впливу – фактор поглибленого роздуму для видозміни правдивої інформації і додаткове емоційне навантаження. Є невизначеність, яка полягає в тому, що респондент може відповідати навмання і це буде прямо протилежним до поглибленого роздуму. В цьому випадку, резервним фактором впливу буде додаткове емоційне навантаження. У випадку резистентності або нечутливості респондента до обох факторів впливу, зміни при переході від Блоку 1 до Блоку 2 будуть відсутні, а поведінкові маркери і коефіцієнти за своїм значенням будуть близькі до 1. Враховуючи вищесказане, можна зробити припущення, що ці два чинники на підсвідомому рівні викриватимуть нові специфічні прояви в поведженні респондента, які мають бути помічені, зафіксовані, оцифровані і в подальшому підлягатимуть кореляційному аналізу.

Питання в Блоку 1 підрозділялись на Тип 1 і Тип 2. Питання в Блоку 2 підрозділялись на Тип 1, Тип 2, Тип 3.

В припущенні про те, що людський мозок принципово відрізняє два типи роботи - з пам'яттю і з уявою - буде відрізнятись і невербальна поведінка людини, що слугуватиме відображенням мислених процесів, де:

1. Робота з пам'яттю - безпосереднє пригадування, процес виведення образів із пам'яті і відтворення їх;
2. Робота з уявою - умовне конструювання, фантазування - процес виведення образів із пам'яті і конструювання з цих базових образів – нових, а також видозміна існуючих образів. Сюди відносяться

категорії роздумів про майбутнє, уява чогось не існуючого, або не баченого, а також вигадкування.

В припущенні про те, що процес мислення при викривленні інформації має спільний характер з процесом мислення під час роботи з уявою, чи під час фантазування, невербальні прояви при сповіщенні неправдивої інформації і роботи уяви будуть мати спільні риси. Спільним є те, що в обох випадках мисленевий процес створює інформацію, якої не існує в явному вигляді, або ця інформація не відповідає дійсності. Згідно з вищесказаним, питання були угрупованні певним чином для того, щоб відслідкувати потенційні зміни в невербальних проявах при відповіді на них.

Так, респондент відповідає на питання в наступному порядку:

1. Блок 1, Тип 1 - 8 питань для роботи з пам'яттю;
2. Блок 1, Тип 2 - 8 питань для роботи з уявою;
3. Блок 2, Тип 1 - 8 питань для роботи з пам'яттю, на які треба відповісти неправдиво;
4. Блок 2, Тип 2 - 8 питань для роботи з уявою, на які треба відповісти неправдиво;
5. Блок 2, Тип 3 - 8 питань, які потребують відповіді однозначним фактом, на які треба відповісти неправдиво.

Нижче наведено Таблиця 1 для спрощеного сприйняття розподілу питань.

Таблиця 1 - Схема розподілу питань за блоками і типами

Блок	Б1						Б2								
Тип	Т1			Т2			Т1			Т2			Т3		
Модуль	М1			М2			М3			М4			М4		
Питання	1	...	8	9	...	16	17	...	24	25	...	32	33	...	40

В процесі відповіді на питання, записується все, що відбувалось з респондентом, що може бути зареєстровано методом спостереження без

допоміжних засобів аналізаторів, типу детектора брехні, датчика вимірювання рівня пульсу чи тиску і т.п. Час який витрачає респондент на відповіді фіксувався за допомогою секундоміра, відповідно на Блок 1 питань і Блок 2 питань.

Після інтерв'ювання данні переносяться в таблиці Excel і підлягають оцифруванню. Приклад заповнення профілю респондента наведений в [Додатку Н](#). Прояви, які відбулись у респондента підсумовуються по належності до різних груп для подальшої статистики:

Групування за належністю до категорії прояву:

1. Очі (напрямок погляду, міміка навколо очей - повіки);
2. Міміка обличчя (рухи і зміни обумовлені м'язами обличчя);
3. Тіло (вся решта проявів, рухів і жестів);
4. Аудіальні ознаки (зміна інтонації, сміх, деякі вербальні прояви).

Більш детально, прояви очей реєструвались за наступними показниками:

1. Напрямок погляду по вертикалі (верхня напів сфера, умовна горизонтальна площина, нижня напів сфера);
2. Напрямок погляду по горизонталі (права/ліва напів сфери);
3. Наявність зорового контакту (повністю відсутній, наявний, наявний зосереджений);
4. Інтенсивність руху очей (визначалось за кількістю переведених поглядів в різні сторони, або за наявності бігання очима).

Повний список всіх проявів, які було зареєстровано у всіх респондентів наведений в [Додатку Ж](#). Прояви респондентів вносяться в загальний список по мірі їх надходження від респондентів в порядку накопичення.

Деякі прояви, фактично різні, заносились в один прояв, тому що їх природа має однаковий характер. Наприклад, жест підпирання щоки рукою реєструвався як один і той самий прояв в незалежності від того, чи підпиралось підборіддя кулаком, внутрішньою стороною долоні, зовнішньою стороною долоні, одним пальцем чи трьома пальцями. Спільною рисою цих проявів є потреба в додатковій точці опори для голови. Всі прояви які відносяться до групи міміка, тіло – не розділялись за

зонами право/ліво (виняток склав прояв поворот голови вправо/вліво). Так прояви почісування ший правою і лівою рукою відносились до одного прояву почісування ший. Також зональність прояву право/ліво реєструється для погляду.

Всі прояви відносяться до певної категорії. Це потрібно для того, щоб простежити зміну природи реакції, яка може бути представлено у кожного респондента різними невербальними проявами. Список цих категорій наведений нижче:

1. Подив;
2. Відкритість;
3. Збільшення себе;
4. Зменшення себе;
5. Бар'єр, захист, спротив;
6. Стимування, приховування;
7. Уникання, витіснення;
8. Розумове напруження;
9. Нервування, хвилювання, роздратування;
10. Прояв брехні.

Відповідність конкретних проявів до певної категорії проявів наведено в таблиці в [Додатку К](#). До категорії Прояв брехні зібрано прояви наведені в книзі Алана Піза «Мова тіла» [31]. Детальний опис наведений в Розділі 2.

В основу порівняння невербальних проявів під час відповіді на питання Блоку 1 і Блоку 2 покладено підрахунок кількості проявів і розрахунок поведінкових маркерів. Данні проявів кожного респондента зводять до порівняльних маркерів, що наведені в [Додатку Л](#). Ці маркери потрібні для того, щоб звести набір даних широкого спектру різноманіття до одноманітних порівняльних коефіцієнтів для того, щоб порівнювати респондентів між собою за показниками. Детальний опис і розрахунок цих маркерів наведений в Розділі 2.

Підсумовування даних і підрахунок поведінкових маркерів. Данні інтерв'ю слугують джерелом для розрахунку наступних груп маркерів:

- Статистичні коефіцієнти зміни поведінки при переході від Блоку 1 до Блоку 2, коефіцієнти і показники поведінки респондента;
- Спектр переважаючих реакцій, що виражені невербальними проявами;
- Переважаючі невербальні прояви респондента.

Детальний опис і розрахунок цих коефіцієнтів наведений в Розділі 2.

Недосконалість і проблеми методу. Цей метод має недоліки. До факторів, не об'єктивної оцінки респондентів можна віднести:

1. Суб'єктивізм оцінки поведінки. Інтерв'юер, як людина, яка проводить інтерв'ю може не зафіксувати деякі прояви респондентів в силу того, що одночасно ставить питання і записує поведінкові прояви. Певні прояви можуть залишитись поза увагою. Також, є прояви які можуть бути помічені, але яким інтерв'юер не надасть значення і не занотує. Неможливим є відстежування фізіологічного явища швидкого руху очей, типу «Биття».
2. Різний емоційний стан респондентів під час проведення інтерв'ю. А саме, вплив особистого життя респондента на його поточний настрій і самопочуття під час проведення інтерв'ю може слугувати фактором неоднорідності психічного стану при проведенні інтерв'ю. Тобто емоції, настрої, самопочуття, фази життєвого циклу, час доби;
3. Різні умови проведення інтерв'ю. Частина респондентів проходить інтерв'ю онлайн, а частина – очно. Так, група респондентів, які проходять інтерв'ю онлайн не можуть бути діагностовані по проявам тіла нижче середини тулуба тому, що в об'єктив камери попадає тільки верхня частина тіла сидячого респондента;
4. Упереджене ставлення респондентів до психологічних тестів і опитувальників. Спротив і замкнутість, скованість при опитуванні. Деякі респонденти, з певною долею вірогідності почувались не зручно, що може стати обмежувальним фактором в насиченості їх невербальних проявів;
5. Ступінь відвертості респондентів при проведенні інтерв'ювання. Опитування в інтерв'ю передбачає правдиві відповіді на питання, на які

респондент може відповідати не щиро тому, що не хоче відкривати про себе певну інформацію, що вражатиметься в невербальних проявах і буде зафіксовано, як прояви, які властиві респонденту під час сповіщення правди.

6. Низька мотивація сповіщати неправдиву інформацію якісно. Для респондента тестування носить характер моделі і не є реальною життєвою ситуацією. Це, вірогідно, викликає у респондента низький рівень відповідальності за сповіщену неправдиву інформацію. Ступінь залученості до ситуації-моделі нижчий за ступінь залученості до реальної ситуації. Це знижує ступінь прояву невербальної поведінки респондента при сповіщенні неправдивої інформації, або обмежує цей прояв.

1.1.3. Тест №3. Збір додаткових даних.

Для проведення третього тесту створена гугл-таблиця, яка передбачає опитування анкетуванням довільної не стандартизованої форми. Анкетування передбачає збір особистих даних таких як, вік, стать, активна рука (права, ліва, амбідекстр), оцінка емоцій (10 базових) під час сповіщення неправдивої інформації, оцінка ступеня недовіри до образу на фотографіях, на яких відбито різні невербальні прояви (міміка, жести, пози), а також схильність до сповіщення неправдивої інформації в її різних проявах (недоговорення, замовчування, відверта брехня, біла брехня, брехня на благо, вигадка, неправда). Анкетування вільної форми є допоміжним і слугує джерелом додаткової інформації такої, як: схильність до сповіщення неправдивої інформації виходячи з власної оцінки себе респондентом; сприйняття образів на фотографіях, в яких респондент підсвідомо вбачає невербальні прояви нещирості; набір фізіологічних почуттів, характерних респонденту під час сповіщення неправдивої інформації з огляду на його власні самопочуття; оцінка респондентом власного емоційного спектру під час сповіщення неправдивої інформації. Слід зауважити, що ці данні мають суб'єктивний характер і залежать від таких факторів, як усвідомлення респондентом своїх емоцій, їх оцінка відносно загальної шкали. Сприйняття

респондентами образів на фото залежить від ступеня близькості респондентів з людиною, яка є моделлю, на скільки добре респонденти знають її. Оцінка частоти схильності до сповіщення неправдивої інформації також є суб'єктивною тому, що для одного респондента схилитись до сповіщення неправдивої інформації 3 рази на місяць може сприйматись як «дуже часто» і респондент виставить високий бал за шкалою. Для іншого респондента схилитись до сповіщення неправдивої інформації 5 разів на день може бути незначним, сприйматись як «не часто» і респондент оцінить себе низьким балом.

Недосконалість і проблеми методу. Цей метод має недоліки. До факторів, не об'єктивної оцінки респондентів можна віднести:

1. Не контрольованість проведення опитування. Тест заповнюється респондентами онлайн, що позбавляє можливості контролю зосередженості і уважності респондента, відсутності несерйозного ставлення до тестування, безперервності заповнення тесту;
2. Різний емоційний стан респондентів під час проведення тесту. А саме, вплив особистого життя респондента на його поточний настрій і самопочуття під час проведення інтерв'ю може слугувати фактором неоднорідності психічного стану при проведенні тестування. Тобто емоції, настрої, самопочуття, фази життєвого циклу, час доби можуть вплинути на відповіді;
3. Упереджене ставлення респондентів до психологічних тестів і опитувальників. Спротив і замкнутість, скованість при опитуванні. Деякі респонденти, з певною долею вірогідності почувались не зручно, що може стати обмежувальним фактором в насиченості їх невербальних проявів.
4. Суб'єктивізм оцінки своїх емоцій і станів. Невміння респонденту правильно оцінювати свої емоції. Стани і емоції респондентів залежать від особистого сприйняття, життєвого досвіду і т.п., що вносить неоднозначність оцінки за одною шкалою.

5. Суб'єктивізм оцінки образів на фотографіях. Виходячи з особистого досвіду кожного респондента, його власне сприйняття образів на фото може суттєво різнитись і оцінюватись по різному за одною шкалою.

1.2. Характеристика вибірки дослідження

Всі респонденти прийняли участь в проходженні тестування і інтерв'ювання добровільно надавши усну згоду на пропозицію прийняти участь. Всі респонденти являються громадянами України і представниками національності «українець». На всіх етапах тестування отримано відмову від 1 респондента.

Нижче наведені деякі характеристики вибірки респондентів:

Характеристика за віком.

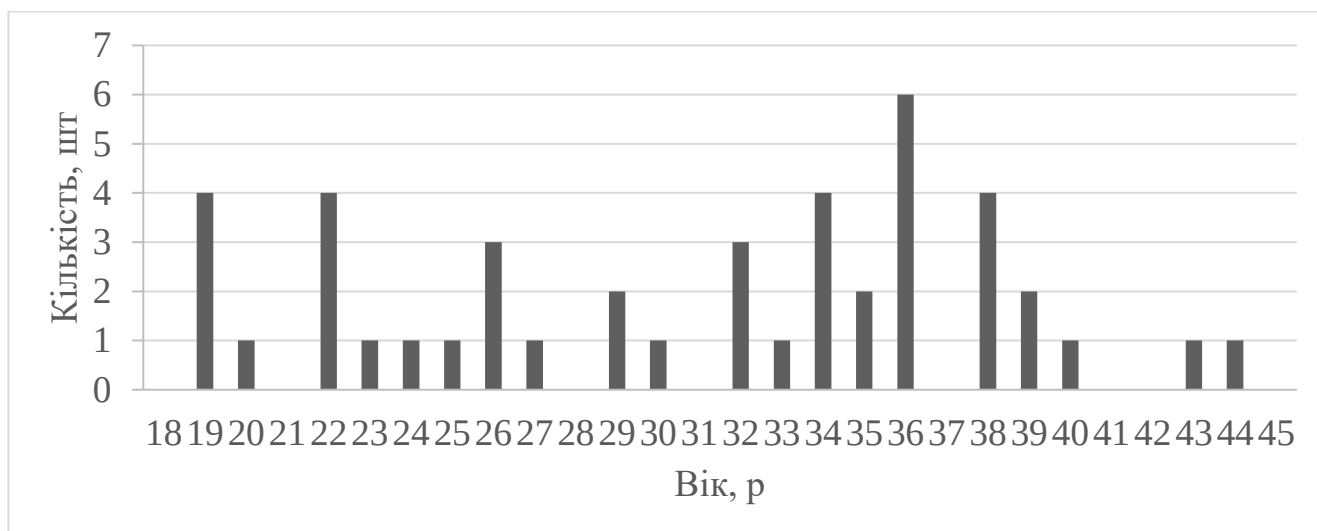


Рисунок 3 – Фактичний розподіл віку респондентів

Характеристика вибірки за статтю. Чоловіки – 48%, жінки – 52%.

Характеристика вибірки за типом інтерв'ювання. В живу – 61%, з використанням відео зв'язку – 39%.

Характеристика вибірки за активною рукою. Права – 84%, ліва – 9%, амбідекстр – 7%.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕМПІРИЧНИХ ДАНИХ, АНАЛІЗ І КОРЕЛЯЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ

2.1. Емпіричні дані, отримані в ході дослідження. Їх оброблення та визначення коефіцієнтів і маркерів поведінки

Дані Тесту №2 про поведінкові зміни при інтерв'юванні зводяться до двох основних панелей маркерів поведінки:

- Панель статистичних коефіцієнтів;
- Панель спектру реакцій, що виражені невербальними проявами;
- Панель переважаючих невербальних проявів у респондента.

Нижче розглядається детально перелік і математичне пояснення розрахунку цих поведінкових маркерів. Панель статистичних коефіцієнтів наведена в [Додатку Л](#) має 27 порівняльних коефіцієнтів розрахованих на основі даних про поведінкові прояви Тесту №2. Всі нижче наведені поведінкові маркери розраховуються на базі профіля кожного респондента окремо за одне інтерв'ювання і являються вхідними даними для подальшого статистичного аналізу вибірки респондентів і кореляційних зв'язків з механізмами психологічного захисту.

Розглянемо Панель статистичних коефіцієнтів.

Таблиця 2 - Опис поведінкових маркерів панелі статистичних коефіцієнтів

№	Маркер	Од. вим.
1	Активна периферія	Право/Ліво
Визначається як переважаюча активна периферія напрямку погляду Права чи Ліва шляхом підрахунку і порівняння кількості поглядів що мають складову напрямку вліво (ліво, ліво низ, ліво верх) і складову напрямку вправо (право, право верх, право низ). Слугує маркером для порівняння з Активною рукою респондента.		
2	Зміна периферії M1 – M2	%

Визначається як відсоток зміни кількості поглядів при переході від Модуля 1 до Модуля 2. Розраховується, як різниця між відсотком складової активності лівої периферії в питаннях Модуля 1 і відсотком складової активності лівої периферії в питаннях Модуля 2. Значення $>0\%$, свідчать про те, що кількість поглядів вправо збільшилась при переході від М1 до М2; значення $<0\%$ свідчать про те, що кількість поглядів вліво збільшилась при переході від М1 до М2. Значення 0% свідчать про відсутність змін при переході від М1 до М2. Коефіцієнт слугує маркером зміни активності периферії при переході від питань Типу 1 до питань Типу 2 і узгодження з Активною рукою. (Рисунок 6 та Рисунок 8).		
3	Зміна периферії, М1-М2	Права/Ліва/Без змін
На основі розрахунку попереднього коефіцієнта вертає значення «Права/Ліва/Без змін» для наочності і простоти сприйняття цифрового результату. Виконується за допомогою функції IF.		
4	Зміна периферії Б1 - Б2	%
Визначається як відсоток зміни кількості поглядів при переході від Блоку 1 до Блоку 2. Розраховується, як різниця між відсотком складової активності лівої периферії в питаннях Блоку 1 і відсотком складової активності лівої периферії в питаннях Блоку 2. Значення $>0\%$, свідчать про те, що кількість поглядів вправо збільшилась при переході від Б1 до Б2; значення $<0\%$ свідчать про те, що кількість поглядів вліво збільшилась при переході від Б1 до Б2. Значення 0% свідчать про відсутність змін при переході від Б1 до Б2. Коефіцієнт слугує маркером зміни активності периферії при переході від питань Блоку 1 до питань Блоку 2 і узгодження з Активною рукою. (Рисунок 6 та Рисунок 8).		
5	Зміна периферії Б1-Б2	Права/Ліва/Без змін
На основі розрахунку попереднього коефіцієнта вертає значення «Права/Ліва/Без змін» для наочності і простоти сприйняття цифрового результату. Виконується за допомогою функції IF.		
6	Уникання зорового контакту	%

Визначається як різниця відсотку наявності уникання зорового контакту в Б1 і відсотку уникання зорового контакту в Б2. Уникання зорового контакту в свою чергу розраховується, як відсоток поведінкового прояву «Не дивиться в очі» до загальної кількості поглядів для Б1 і Б2. Значення $>0\%$, свідчать про те, що кількість поглядів «Не дивиться в очі» збільшилась при переході від Б1 до Б2; значення $<0\%$ свідчать про те, що кількість поглядів «Не дивиться в очі» зменшилась при переході від Б1 до Б2. Значення 0% свідчать про відсутність змін при переході від Б1 до Б2. (Рисунок 10)

7	Зоровий контакт	Зменш./Збільш./Без змін
На основі розрахунку попереднього коефіцієнта вертає значення «Зменшення/Збільшення/Без змін» для наочності і простоти сприйняття цифрового результату. Виконується за допомогою функції IF.		
8	Час Б1	хв.
Час який респондент витратив для надання відповідей на питання Блоку 1.		
9	Час Б2	хв.
Час який респондент витратив для надання відповідей на питання Блоку 1.		
10	Зміна часу відповіді	%
Визначається, як відношення різниці питомого часу, витраченого респондентом на відповідь на одне питання в Б1 і Б2, до питомого часу, витраченого респондентом на відповідь на питання Б1. Під питомим часом відповіді розуміється час, витрачений респондентом для відповіді на одне питання. Питомий час розраховується, як середній, шляхом ділення повного часу відповіді на питання Б1 на кількість питань в Б1 – 16 шт. Аналогічно для Б2 відбувається ділення повного часу відповіді на питання Б2 на кількість питань в Б2 – 24 шт. Значення $>0\%$, свідчать про те, що питомий час збільшився при переході від Б1 до Б2; значення $<0\%$ свідчать про те, що питомий час зменшився при переході від Б1 до Б2. Значення 0% свідчать про відсутність змін при переході від Б1 до Б2.		

11	Зміна кількості проявів	%
Визначається як відношення різниці кількості задіяних поведінкових проявів в Б2 і задіяних поведінкових проявів в Б1 до кількості задіяних поведінкових проявів в Б1. Значення $>0\%$, свідчать про те, що кількість поведінкових проявів збільшилась при переході від Б1 до Б2; значення $<0\%$ свідчать про те, що кількість поведінкових проявів зменшилась при переході від Б1 до Б2. Значення 0% свідчать про відсутність змін при переході від Б1 до Б2. Демонструє зміну експресивного різноманіття респондента при переході від Б1 до Б2. (Рисунок 7).		
12	Різнманіття поведінкових проявів	шт.
Кількість унікальних задіяних поведінкових проявів впродовж всього інтерв'ювання. Підраховується, як сума всіх унікальних проявів в профілі Тесту №2. Характеризує експресивну активність респондента.		
13	Експресивна активність	шт.
Кількість задіяних поведінкових проявів впродовж всього інтерв'ювання. Підраховується, як сума всіх одиниць в профілі Тесту №2. Характеризує невербальну активність респондента.		
14	Експресивна активність очей	шт.
Кількість задіяних поведінкових проявів очей впродовж всього інтерв'ювання. Підраховується, як сума всіх одиниць в профілі категорії «Очі» Тесту №2. Характеризує активність очей респондента.		
15	Експресивна активність інше	шт.
Кількість задіяних поведінкових проявів решти ознак впродовж всього інтерв'ювання. Підраховується, як сума всіх одиниць в профілі категорії «Міміка», «Тіло», «Аудіальні ознаки» Тесту №2. Характеризує активність решти проявів респондента.		
16	Зміна інтенсивності очей	%
Визначається, як відношення різниці між кількістю питомих поглядів в Б1 і кількістю питомих поглядів в Б2 до кількості питомих поглядів в Б1. Кількість		

питомих поглядів – кількість поглядів, яка приходить на одне питання блоку. Розраховується шляхом ділення кількості поглядів в блоку на кількість питань в блоку. Розраховано на основі даних представлених на Рисунок 9.		
17	Зміна інтенсивності міміки	%
Визначається, як відношення різниці між кількістю питомих мімічних проявів в Б1 і кількістю питомих мімічних проявів в Б2 до кількості питомих мімічних проявів в Б1. Кількість питомих мімічних проявів – кількість проявів міміки, яка приходить на одне питання блоку. Розраховується шляхом ділення кількості проявів міміки в блоку на кількість питань в блоку. Розраховано на основі даних представлених на Рисунок 9.		
18	Зміна інтенсивності тіла	%
Визначається, як відношення різниці між кількістю питомих тілесних проявів в Б1 і кількістю питомих тілесних проявів в Б2 до кількості питомих тілесних проявів в Б1. Кількість питомих тілесних проявів – кількість проявів тіла, яка приходить на одне питання блоку. Розраховується шляхом ділення кількості проявів тіла в блоку на кількість питань в блоку. Розраховано на основі даних представлених на Рисунок 9.		
19	Зміна інтенсивності аудіальних ознак	%
Визначається, як відношення різниці між кількістю питомих проявів аудіальних ознак в Б1 і кількістю питомих проявів аудіальних ознак в Б2 до кількості питомих проявів аудіальних ознак в Б1. Кількість питомих проявів аудіальних ознак – кількість проявів аудіальних ознак, яка приходить на одне питання блоку. Розраховується шляхом ділення кількості проявів аудіальних ознак в блоку на кількість питань в блоку. Розраховано на основі даних представлених на Рисунок 9.		
20	Математичне очікування проявів за 1 пит.	шт.
Визначається згідно загальноприйнятому визначенню математичного очікування вибірки статистичних даних (Рисунок 4). Характеризує, середню кількість		

поведінкових проявів, які респондент задіяв впродовж відповіді на одне питання. Високе значення математичного очікування свідчить про високу невербальну активність респондента.		
21	СКВ	шт.
Визначається згідно загальноприйнятому визначенню середньоквадратичного відхилення вибірки статистичних даних. Характеризує, наскільки сильно і часто респондент проявляв завищену/занижену поведінкову активність впродовж відповіді на одне питання в порівнянні до математичного очікування. Високе значення СКВ свідчить про наявність різкої зміни кількості проявів від одного питання до іншого.		
22	СКВ/мат. Очікування.	б/р
Відношення середньоквадратичного відхилення вибірки до математичного очікування вибірки. Характеризує динамічність/статичність поведінки респондента впродовж інтерв'ювання. Більші значення цього маркера свідчать про більшу імпульсивність невербальних проявів. Більше значення коефіцієнта свідчить про наявність експресивних сплесків поведінкових проявів і частого чергування стриманого і активного невербального відгуку респондента. Приклад графіку стандартного розподілу наведено на Рисунок 5.		
23	Кількість проявів брехні абсолютна Б1	шт.
Кількість поведінкових проявів Брехні, які було зареєстровано у респондента впродовж відповіді на питання Б1, визначених згідно з рекомендаціями Алана Піза «Мова тіла».		
24	Кількість проявів брехні відносна Б1	%
Відносна кількість поведінкових проявів Брехні, які було зареєстровано у респондента впродовж відповіді на питання Б1, визначених згідно з рекомендаціями Алана Піза «Мова тіла» до всієї кількості поведінкових проявів в Б1. Характеризує, наскільки насичено респондент проявляє типові поведінкові		

прояви брехні в своїй невербальній поведінці при сповіщенні інформації правдиво.		
25	Кількість проявів брехні абсолютна Б2	шт.
Кількість поведінкових проявів Брехні, які було зареєстровано у респондента впродовж відповіді на питання Б2, визначених згідно з рекомендаціями Алана Піза «Мова тіла».		
26	Кількість проявів брехні відносна Б2	%
Відносна кількість поведінкових проявів Брехні, які було зареєстровано у респондента впродовж відповіді на питання Б2, визначених згідно з рекомендаціями Алана Піза «Мова тіла» до всієї кількості поведінкових проявів в Б2. Характеризує, наскільки насичено респондент проявляє типові поведінкові прояви брехні в своїй невербальній поведінці при сповіщенні інформації правдиво.		
27	Збільшення проявів брехні	%
Визначається, як відношення різниці відсотка поведінкових проявів брехні в Б2 і відсотка поведінкових проявів брехні в Б1 до відсотка поведінкових проявів в Б1. Слугує маркером збільшення типових поведінкових проявів при переході від відповідей правдиво до відповідей неправдиво.		

Нижче наведені рисунки, які графічно ілюструють статистичні данні і поведінкові коефіцієнти з таблиці вище для наочності і простоти сприйняття.



Рисунок 4 - Діаграма кількості проявів на кожне питання (Р. № 22)

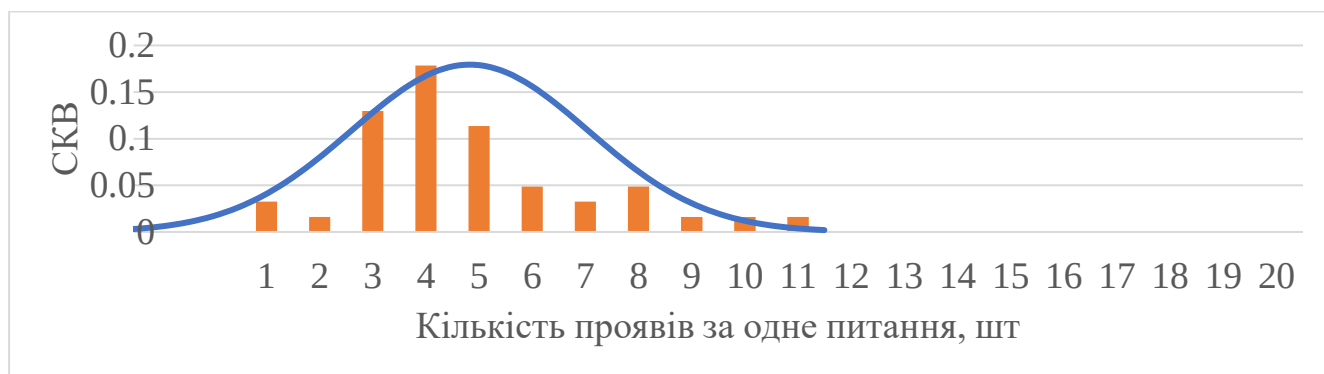


Рисунок 5 - Діаграма стандартного розподілу проявів (Р. № 18)

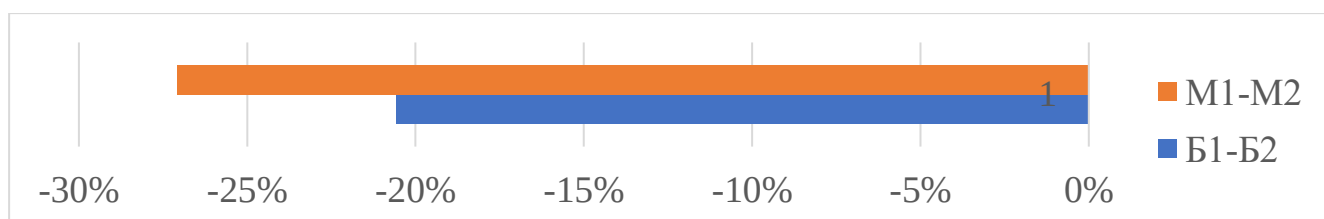


Рисунок 6 - Діаграма зміни периферії погляду при переході від М1 до М2 та від Б1 до Б2 (Р. № 22)

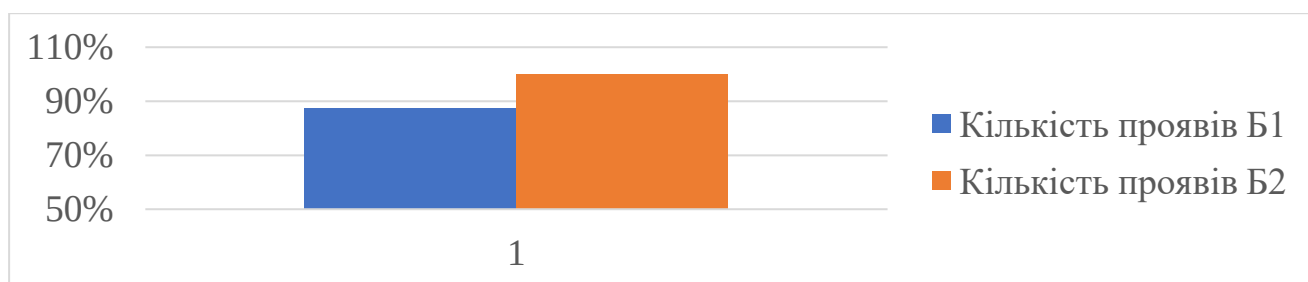


Рисунок 7 - Діаграма зміни кількості типових проявів при переході від Б1 до Б2 (Р. № 22)

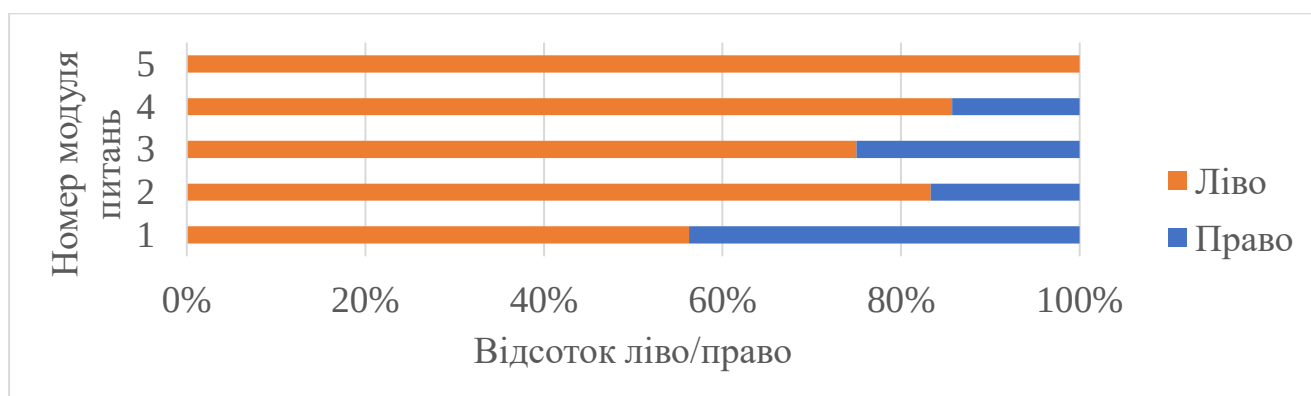


Рисунок 8 - Відсоткове співвідношення активності периферій погляду по горизонталі за Модулями питань (Р. № 22)

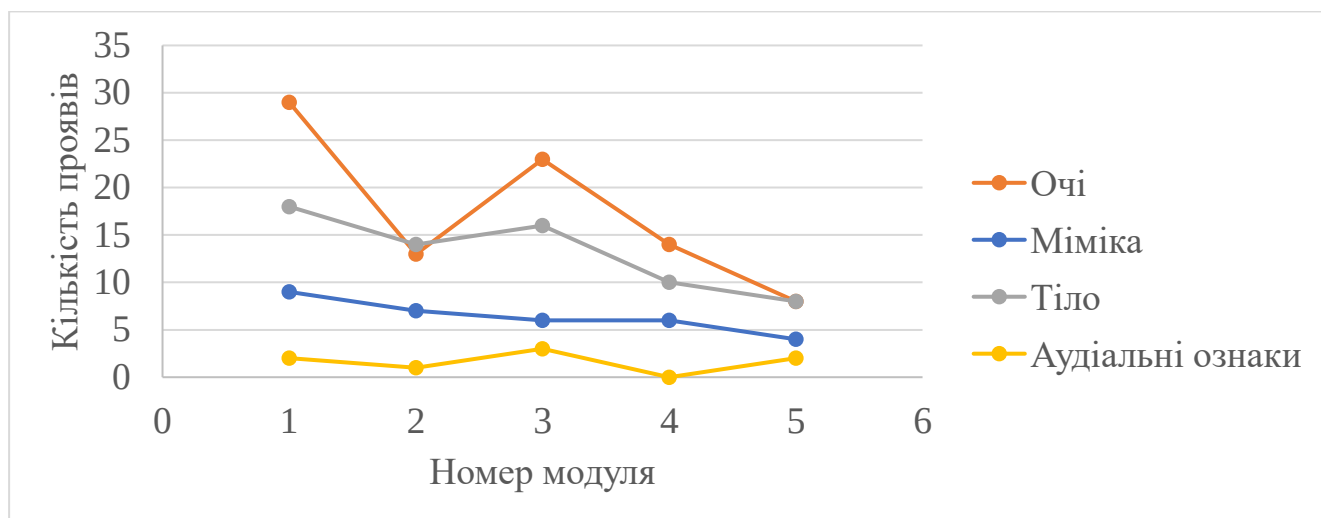


Рисунок 9 - Зміна проявів по категоріям в залежності від модуля питань (Р. № 22)

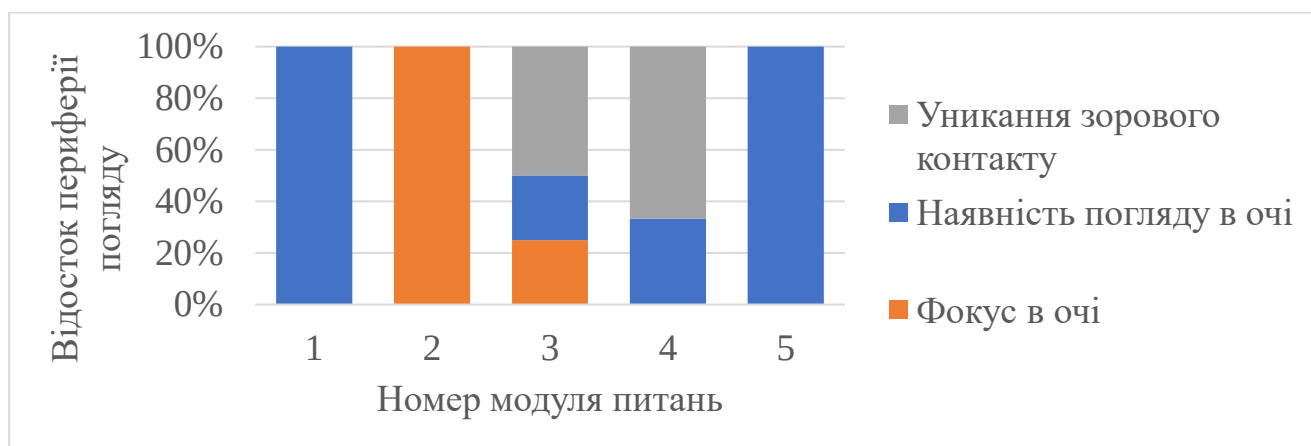


Рисунок 10 - Відсотковий розподіл зорового контакту за Модулями питань (Р. № 22)

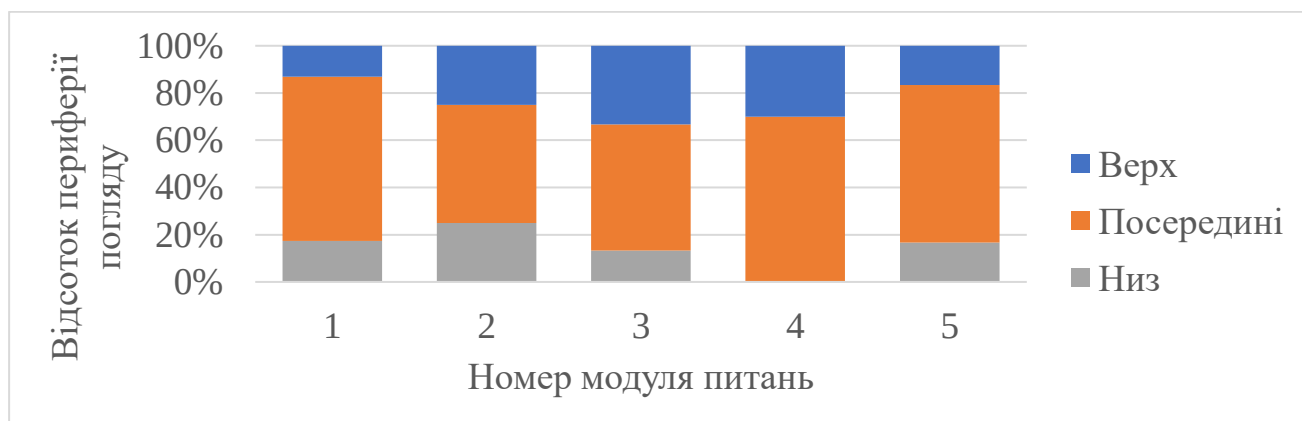


Рисунок 11 - Відсотковий розподіл активності периферії погляду по вертикалі за Модулями питань (Р. № 22)

Приклад заповненої Панелі статистичних коефіцієнтів (Р. № 22) наведений в таблиці нижче. Примітка. Зн. – значення.

Таблиця 3 - Панель статистичних коефіцієнтів на прикладі Р. № 22.

№	1	2	3	4	5
Маркер	Активна периферія	Зміна периферії Т1 - Т2, %	Зміна периферії, Т1-Т2	Зміна периферії Б1 - Б2, %	Зміна периферії Б1-Б2
Зн.	Ліво	-27%	АЛЗ	-21%	АЛЗ
№	6	7	8	9	10
Маркер	Уникання зорового контакту	Зоровий контакт	Час Б1, хв:сек	Час Б2, хв:сек	Зміна часу відповіді, %
Зн.	44%	ЗМ	6:43	6:40	-34%
№	11	12	13	14	15
Маркер	Зміна кількості проявів	Різноманіття експресій	Експресивна активність	Експресивна активність очей	Експресивна активність інше
Зн.	14%	39	193	87	106
№	16	17	18	19	20
Маркер	Зміна інтенсивності очей	Зміна інтенсивності міміки	Зміна інтенсивності тіла	Зміна інтенсивності голосу	Математичне очікування проявів за 1 пит.
Зн.	-29%	-33%	-29%	11%	4.825
№	21	22	23	24	25

Маркер	СКВ	СКВ/мат. Очікування.	Кількість проявів брехні абсолютна Б1	Кількість проявів брехні відносна Б1	Кількість проявів брехні абсолютна Б2
Зн.	2.2236	0.4608	7	13%	15
№	26	27	-	-	-
Маркер	Кількість проявів брехні відносна Б2	Збільшення проявів брехні	-	-	-
Зн.	22%	64%	-	-	-

Розглянемо **Панель спектру реакцій**, що виражені невербальними проявами. Ця панель була створена шляхом факторного аналізу для того, щоб угрупувати різні поведінкові прояви по категоріям за спільними рисами для того, щоб порівнювати данні невербальних проявів з механізмами психологічного захисту. Ця необхідність випливає з того, що різні респонденти проявляють реакції однакового характеру і природи різними невербальними проявами. Так, наприклад, реакція «Приховування» одним респондентом може проявлятися шляхом приховування рук в кишені, а інший респондент за фактом відсутності кишень в своєму одязі, буде підсвідомо приховувати долоні за спиною від інтерв'юера. Аналогічно, реакція «Бар'єр» у одних респондентів може проявлятися поведінковим проявом поза «Ноги схрещені», у других – «Руки схрещені на грудях», у інших – «Плече висунуте вперед з півобертом до інтерв'юера». Для кожного респондента формувався масив даних по реакціях в Блоку 1 і Блоку 2, а саме відсотковий внесок реакцій за категоріями наведеними в [Додатку К](#) навпроти кожного прояву. Цей масив характеризує спектр перших п'ятих переважаючих реакцій і станів респондента під час відповідей на Блок питань 1 і Блок питань 2.

Спектр з перших п'ятих переважаючих реакцій і станів статистично складає 70-95% від всіх задіяних у респондента реакцій протягом відповіді на питання Блоку. Це достатня кількість реакцій, яка приймається для подальшого порівняння і кореляції.

На Рисунок 12 наведено графічне зображення спектру переважаючих реакцій під час відповіді на питання Блоку 1 і Блоку 2 відповідно на прикладі Р. № 22. Зліва направо в порядку зменшення вказані реакції, різними поведінковими проявами. Наведені 5 перших переважаючих реакцій утворюють в собі від 75% до 95% всіх поведінкових проявів, що були зареєстровані у респондента. Аналіз зміна спектру реакцій розглядається нижче. Вихідними даними кожного респондента для статистичної оцінки була різниця між кількістю проявів кожної реакції Б2 і кількістю проявів кожної реакції Б1. Приклад наведено в Таблиця 4. В останньому стовпчику вказана різниця між значеннями «К-ть в Б2» і «К-ть в Б1». Від'ємна різниця свідчить про кількісне зменшення реакції, додатна – про збільшення. З цього спектру реакцій можна зробити висновки, що найсильніше збільшилась реакція «Прояв брехні» при переході від Блоку питань 1 до Блоку питань 2.

Таблиця 4 - Спектр реакцій на прикладі Р.№22

№	Реакція	К-ть в Б1	К-ть в Б2	Різниця Б2 - Б1
1	Подив	1	2	1
2	Відкритість	10	8	-2
3	Збільшення себе	0	0	0
4	Зменшення себе	0	0	0
5	Бар'єр, захист, спротив	6	7	1
6	Стримування, приховування	5	5	0
7	Уникання, витіснення	11	12	1
8	Прояв брехні	2	7	5
9	Посилена розумова напруж.	11	12	1
10	Нерв., хвилюв., роздрат.	14	15	1



Рисунок 12 - Панель спектру реакцій Б1 і Б2 (Р. № 22)

Панель переважаючих проявів представляє собою перелік найчастіших проявів респондента, що відмічені в Блоку 2, під час сповіщення інформації неправдиво.

Таблиця 5 - Панель переважаючих проявів на прикладі Р.№21

№	Прояв	Кількість проявів
Міміка очей		
1	Жмуриться	2
2	Бігання очима	1
3	Закриті очі, прикриті	1
Міміка		
1	Стиснуті (напружені, підняті) губи	6
2	Жувати об'єкт, печиво, ручку	4
3	Підняті брови (2 брови)	4
Тіло		
1	Закрити очі пальцями, долонями, чесати око, брів, скроню	5
2	Рука підпирає щоку, голову, лоб (руки під підборіддям)	5
3	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	4
4	Півоберта, поворот голови в сторону (вліво)	2
5	Почісування частини тіла, гладить себе	1
Аудіальні ознаки		
1	Падіння гучності голосу, тихий голос	5
2	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдих, видих, цокання	4
3	Протягнуті звуки в словах, розтягнена вимова, монотонність	3

2.2. Аналітичні розрахунки параметрів дослідження

2.2.1. Аналіз зміни зорової периферії

Зміна зорової периферії (право/ліво) по відношенню до маркерів: Активна рука, Активна периферія, Зміна периферії M1-M2, Зміна периферії B1-B21. Для подальшого пояснення слід зробити уточнення, що вважається в цій роботі за погляд вправо, а що за погляд вліво. Поглядом вправо рахується погляд, який має направлену складову від центру прямого позиціонування зіниці вправо з точки зору спостерігача (виділено червоним). Поглядом вліво рахується погляд, який має направлену складову від центру прямого позиціонування зіниці вліво з точки зору спостерігача (виділено жовтим) (Рисунок 13). Рисунок 14 та Рисунок 15 демонструють відповідно погляд вліво і погляд вправо з складовими верх і низ.



Рисунок 13 - Сектор ліво/право



Рисунок 14 - Погляд вліво з точки зору спостерігача (периферія конструювання)



Рисунок 15 - Погляд вправо з точки зору спостерігача (периферія роботи з пам'яттю)

Згідно літератури існує тенденція до певної зміни периферії. Якщо у людини задіюються процеси пригадування, роботи з пам'яттю і образами, які існують в явному вигляді в пам'яті людини, то у неї переважатиме кількість поглядів вправо. Якщо у людини задіюються мисленеві процеси конструюванні, фантазування, уяви, яким характерне змінювання існуючих в пам'яті образів, то у неї переважатиме кількість поглядів вліво. Ця тенденція справедлива для людей з переважним використанням правої руки. Для людей з переважним використанням лівої руки ця тенденція носить зворотній характер. Для людей амбідекстрів (рівноцінне володіння правою і лівою руками) відсутні дані в пропрацьованій літературі стосовно активізації периферії погляду при тому, чи іншому процесі мислення.

Було проведено аналіз узгодження і відповідності таких параметрів, як Активна рука, Активна зона погляду (право/ліво), Зміна периферії M1 – M2, %, Зміна периферії B1 – B2, %. Підраховувався відсоток очікуваної зміни. Див. [Додаток М](#).

Пара 1-2. Узгодження параметрів Активна рука і Активна периферія. Розрахована з використанням функції «кон'юнкція» AND. Вертає значення TRUE, якщо Активна рука узгоджується з більш активною зоровою периферією.

Пара 1-3. Узгодження параметрів Активна рука і Зміна периферії M1-M2. Розрахована з використанням функції «диз'юнкція» NOT. Вертає значення TRUE, якщо відбулась активізація протилежної сторони зорової периферії по відношенню до Активної руки при переході від Модуля питань 1 до Модуля питань 2. Маркер перевіряє зміну зональності погляду (право/ліво) при переході від відповідей на питання, що задіють пам'ять до питань, що задіють уяву респондента.

Пара 1-4. Узгодження параметрів Активна рука і Зміна периферії B1-B2. Розрахована з використанням функції «диз'юнкція» NOT. Вертає значення TRUE, якщо відбулась активізація протилежної сторони зорової периферії по відношенню до Активної руки при переході від Блоку питань 1 до Блоку питань 2. Маркер перевіряє зміну зональності погляду (право/ліво) при переході від відповідей на питання правдиво до відповідей на питання з додатковою умовою.

Пара 2-3. Узгодження параметрів Активна периферія і Зміна периферії M1-M2. Розрахована з використанням функції «диз'юнкція» NOT. Вертає значення TRUE, якщо відбулась активізація протилежної сторони зорової периферії по відношенню до Активної периферії при переході від Модуля питань 1 до Модуля питань 2. Маркер перевіряє зміну зональності погляду (право/ліво) при переході від відповідей на питання, що задіють пам'ять до питань, що задіють уяву респондента.

Пара 2-4. Узгодження параметрів Активна периферія і Зміна периферії B1-B2. Розрахована з використанням функції «диз'юнкція» NOT. Вертає значення TRUE, якщо відбулась активізація протилежної сторони зорової периферії по відношенню до Активної руки при переході від Блоку питань 1 до Блоку питань 2. Маркер перевіряє зміну зональності погляду (право/ліво) при переході від відповідей на питання правдиво до відповідей на питання з додатковою умовою.

Пара 3-4. Узгодження параметрів Зміна периферії M1-M2 і Зміна периферії B1-B2. Розрахована з використанням функції «диз'юнкція» AND. Вертає значення TRUE, якщо відбулось збереження відсотка активності зорової периферії при переході від Модуля питань 2 до Блоку питань 2. Маркер перевіряє збереження активної зорової периферії для перевірки тенденції про те що, що сторона зорової периферії при роботі уяви, фантазування і конструювання співпадає з стороною зорової периферії при сповіщенні неправдивої інформації.

Значення пар були підсумовані і розраховані як відсоток до кількості всіх респондентів. Ці значення слід розуміти, як відсоток підтвердження тенденції про сторону зорової активності і її відповідність до порівняльних маркерів, наведених в таблиці. Як видно з останньої строчки таблиці вище, значення відсотків коливаються в проміжку від 48% до 61%. Такі значення не дають підстав для того, щоб зробити висновки про стійкі зв'язки стосовно узгодження порівняльних маркерів: Активна рука, Активна периферія, Зміна периферії M1-M2, Зміна периферії B1-B2. Ці зв'язки несуть характер випадкових і не стійких. В рамках поставленого експерименту можна зробити висновки, що зв'язки відсутні.

2.2.2. Аналіз зміни панелі спектру реакцій

Цей аналіз виконується шляхом сортування респондентів по групах механізмів психологічного захисту (ГМПЗ). В кожній групі до розгляду приймаються перші 8 респондентів, що набрали найвищі бали за певним механізмом психологічного захисту. Це становить 18.2% від вибірки респондентів. Від кожного респондента вносяться данні по зміні спектру реакцій (Таблиця 4). Для кожної реакції підсумовуються значення зміни кількості цієї реакції при переході від Блоку 1 до Блоку 2. Отримана сума показує, зміну певної реакції, характерної для цієї ГМПЗ. Див. Таблиця 6.

Таблиця 6 - Зміна реакцій для МПЗ

МПЗ	Подив	Відкритість	Збільшення себе	Зменшення себе	Бар'єр, захист, спротив	Стримування, приховування	Уникання, витіснення	Прояв брехні	Посил.розумова напруж.	Нерв., хвилюв., роздрат.
Гіперкомпенсація	3	-2	0	37	34	33	59	16	61	20
Заперечення	-4	-17	2	42	21	17	38	25	11	9
Заміщення	15	0	-1	39	14	41	23	48	11	25
Регресія	-4	-6	0	12	36	35	52	20	3	19
Компенсація	3	2	-1	20	40	43	56	-1	0	0
Проекція	3	-12	-2	53	16	67	59	57	40	17
Витіснення	7	9	-1	18	5	21	32	64	32	8
Раціоналізація	-3	-9	-3	31	7	59	43	59	50	41
Сума	20	-35	-6	252	173	316	362	288	208	139

Як видно з таблиці для МПЗ характерні зміни певних реакцій.

Гіперкомпенсація – посилена розумова напруженість, уникання, витіснення і зменшення себе.

Заперечення – зменшення себе, уникання/витіснення, прояв брехні.

Заміщення – прояв брехні, стримування/приховування, зменшення себе.

Регресія – уникання/витіснення, бар'єр/захист/спротив, стримування/приховування.

Компенсація – уникання/витіснення, стримування/приховування, бар'єр/захист/спротив.

Проекція – стримування/приховування, уникання/витіснення, прояв брехні.

Витіснення – прояв брехні, уникання/витіснення, посилена розумова напруженість.

Раціоналізація – стримування/приховування, прояв брехні, посилена розумова напруженість.

Складно прослідкувати психологічну природу МПЗ і належні їм зміни реакцій.

2.2.3. Аналіз кореляційних зв'язків між невербальними проявами під час сповіщення неправдивої інформації і механізмами психологічного захисту.

Цей аналіз виконується шляхом сортування респондентів по групах механізмів психологічного захисту (ГМПЗ). В кожній групі до розгляду приймаються перші 8 респондентів, що набрали найвищі бали за певним механізмом психологічного захисту. Це становить 18.2% від вибірки респондентів. До групи поведінкових проявів, які характерні кожній ГМПЗ зараховуються по 3 прояви очей, 3 прояви міміки, 5 проявів тіла і 3 аудіальні ознаки від кожного респондента, які є переважаючими (найбільша кількість за лічильником проявів) для одного респондента. Таким чином створюється вибірка найбільш активно задіяних поведінкових проявів для ГМПЗ від 8-и респондентів, яка враховую різну стать, вік, вид проведення інтерв'ювання, що робить кожну вибірку в достатній мірі різномірною і загальною. Шляхом сортування і вибору найбільших за кількістю проявів в межах кожної ГМПЗ формується список переважаючих невербальних проявів для кожної ГМПЗ. Нижче наведені таблиці 7-22 з результатами аналізу невербальних проявів, що характерні вибіркам респондентів.

Таблиця 7 - Вибірка респондентів за механізмом психологічного захисту "Гіперкомпенсація"

Гіперкомпенсація		
№	№ Р.	Б
1	16	90
2	15	80
3	41	70
4	25	60
5	7	60
6	9	60
7	13	60
8	27	60

Таблиця 8 - Поведінкові прояви. ГМПЗ "Гіперкомпенсація"

№	Поведінковий прояв	К-ть проявів
Міміка очей		
1	Не дивиться в очі	71
2	Жмуриться	20
3	Бігання очима	16
Міміка		
1	Підняті брови (2 брови)	32
2	Посмішка легка	31
3	Посмішка невпевнена розгублена стримана	9
Тіло		
1	Рука підпирає щоку, голову, лоб (руки під підборіддям)	33
2	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	32
3	Півоберта, поворот голови в сторону (вліво)	25
4	Оберт головою, хитання головою, кивання	17
5	Руки зжаті в кулак долонь обхоплює іншу руку, рука в руці	16
Аудіальні ознаки		
1	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдох, видих, цокання	52
2	Падіння гучності голосу, тихий голос	27
3	Сміх	13

Таблиця 9 - Вибірка респондентів за механізмом психологічного захисту "Заперечення"

Заперечення		
№	№ Р.	Бал
1	12	82
2	39	82
3	1	82
4	25	73
5	24	73
6	29	73
7	16	73
8	3	73

Таблиця 10 - Поведінкові прояви. ГМПЗ "Заперечення"

№	Поведінковий прояв	К-ть проявів
Міміка очей		
1	Не дивиться в очі	61
2	Жмуриться	19
3	Бігання очима	6
Міміка		
1	Підняті брови (2 брови)	24
2	Посмішка легка	19
3	Губи вигнуті в зворотному напрямку (опущені кути)	15
Тіло		
1	Схрещені руки на грудях, на животі, рука перекриває тіло	17
2	Півоберта, поворот голови в сторону (вліво)	14
3	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	14
4	Взаємодія з предметами (тваринами)	13
5	Рука підпирає щоку, голову, лоб (руки під підборіддям)	12
Аудіальні ознаки		
1	Падіння гучності голосу, тихий голос	39
2	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдох, видих, цокання	36
3	Зміна інтонації, вкрадлива питальна, гордовита, автоматична	18

Таблиця 11 - Вибірка респондентів за механізмом психологічного захисту "Заміщення"

Заміщення		
№	№ Р.	Бал
1	18	60
2	30	50
3	29	50
4	26	50
5	25	40
6	45	40
7	22	40
8	13	40

Таблиця 12 - Поведінкові прояви. ГМПЗ "Заміщення"

№	Поведінковий прояв	К-ть проявів
Міміка очей		
1	Не дивиться в очі	36
2	Жмуриться	19
3	Прямо в очі сфокусовано	17
Міміка		
1	Посмішка легка	32
2	Підняті брови (2 брови)	24
3	Губи вигнуті в зворотному напрямку (опущені кути)	19
Тіло		
1	Рука підпирає щоку, голову, лоб (руки під підборіддям)	29
2	Перебирає пальцями, рахує, клацає, гра з кільцем	19
3	Схрещені руки на грудях, на животі, рука перекриває тіло	16
4	Гра з волосами, поправити волосся	14
5	Оберт головою, хитання головою, кивання	12
Аудіальні ознаки		
1	Падіння гучності голосу, тихий голос	40
2	Сміх	27
3	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдох, видих, цокання	23

Таблиця 13 - Вибірка респондентів за механізмом психологічного захисту "Регресія"

Регресія		
№	№ Р.	Бал
1	33	59
2	25	59
3	24	53
4	22	53
5	38	53
6	31	47
7	29	47
8	19	41

Таблиця 14 - Поведінкові прояви. ГМПЗ "Регресія"

№	Поведінковий прояв	К-ть проявів
Міміка очей		
1	Не дивиться в очі	70
2	Жмуриться	23
3	Бігання очима	14
Міміка		
1	Посмішка невпевнена розгублена стримана	26
2	Посмішка легка	24
3	Стиснуті (напружені, підняті) губи	13
Тіло		
1	Схрещені руки на грудях, на животі, рука перекриває тіло	24
2	Півоберта, поворот голови в сторону (вліво)	18
3	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	17
4	Рука підпирає щоку, голову, лоб (руки під підборіддям)	16
5	Пальці в замок, перед собою на столі або перед обл.	10
Аудіальні ознаки		
1	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдох, видих, цокання	21
2	Сміх	20
3	Зміна інтонації, вкрадлива питальна, гордовита, автоматична	13

Таблиця 15 - Вибірка респондентів за механізмом психологічного захисту "Компенсація"

Компенсація		
№	№ Р.	Бал
1	33	80
2	29	80
3	25	70
4	9	70
5	30	60
6	3	60
7	15	60
8	39	60

Таблиця 16 - Поведінкові прояви. ГМПЗ "Компенсація"

№	Поведінковий прояв	К-ть проявів
Міміка очей		
1	Не дивиться в очі	67
2	Жмуриться	21
3	Бігання очима	11
Міміка		
1	Посмішка легка	37
2	Посмішка невпевнена розгублена стримана	27
3	Губи вигнуті в зворотному напрямку (опущені кути)	15
Тіло		
1	Рука підпирає щоку, голову, лоб (руки під підборіддям)	39
2	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	37
3	Схрещені руки на грудях, на животі, рука перекриває тіло	22
4	Півоберта, поворот голови в сторону (вліво)	14
5	Качання на стільці	10
Аудіальні ознаки		
1	Сміх	27
2	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдвох, видих, цокання	19
3	Падіння гучності голосу, тихий голос	19

Таблиця 17 - Вибірка респондентів за механізмом психологічного захисту "Проекція"

Проекція		
№	№ Р.	Бал
1	15	69
2	41	67
3	32	61
4	21	61
5	4	61
6	27	61
7	20	61
8	17	61

Таблиця 18 - Поведінкові прояви. ГМПЗ "Проекція"

№	Поведінковий прояв	К-ть проявів
Міміка очей		
1	Не дивиться в очі	39
2	Жмуриться	17
3	Закриті очі, прикриті	9
Міміка		
1	Посмішка легка	31
2	Стиснуті (напружені, підняті) губи	20
3	Посмішка невпевнена розгублена стримана	17
Тіло		
1	Півоберта, поворот голови в сторону (вліво)	33
2	Рука підпирає щоку, голову, лоб (руки під підборіддям)	32
3	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	24
4	Руки зжаті в кулак долонь обхоплює іншу руку, рука в руці	16
5	Оберт головою, хитання головою, кивання	15
Аудіальні ознаки		
1	Падіння гучності голосу, тихий голос	43
2	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдох, видих, цокання	40
3	Зміна інтонації, вкрадлива питальна, гордовита, автоматична	25

Таблиця 19 - Вибірка респондентів за механізмом психологічного захисту "Витіснення"

Витіснення		
№	№ Р.	Бал
1	19	70
2	35	60
3	13	60
4	26	60
5	2	50
6	40	50
7	42	50
8	43	50

Таблиця 20 - Поведінкові прояви. ГМПЗ "Витіснення"

№	Поведінковий прояв	К-ть проявів
Міміка очей		
1	Прямо в очі сфокусовано	25
2	Не дивиться в очі	21
3	Жмуриться	15
Міміка		
1	Посмішка легка	34
2	Підняті брови (2 брови)	28
3	Губи вигнуті в зворотному напрямку (опущені кути)	19
Тіло		
1	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	24
2	Закривання роти рукою, прикривання, рука на рот, палець на	18
3	Оберт головою, хитання головою, кивання	15
4	Качання на стільці	12
5	Схрещені руки на грудях, на животі, рука перекриває тіло	10
Аудіальні ознаки		
1	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдох, видих, цокання	22
2	Зміна інтонації, вкрадлива питальна, гордовита, автоматична	15
3	Падіння гучності голосу, тихий голос	12

Таблиця 21 - Вибірка респондентів за механізмом психологічного захисту "Раціоналізація"

Раціоналізація		
№	№ Р.	Бал
1	45	92
2	42	92
3	29	92
4	19	83
5	4	83
6	41	83
7	1	83
8	35	75

Таблиця 22 - Поведінкові прояви. ГМПЗ "Раціоналізація"

№	Поведінковий прояв	К-ть проявів
Міміка очей		
1	Не дивиться в очі	30
2	Жмуриться	20
3	Бігання очима	14
Міміка		
1	Посмішка легка	36
2	Підняті брови (2 брови)	18
3	Стиснуті (напружені, підняті) губи	16
Тіло		
1	Оберт головою, хитання головою, кивання	22
2	Схрещені руки на грудях, на животі, рука перекриває тіло	19
3	Півоберта, поворот голови в сторону (вліво)	16
4	Перебирає пальцями, рахує, клацає, гра з кільцем	16
5	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	16
Аудіальні ознаки		
1	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдох, видих, цокання	35
2	Падіння гучності голосу, тихий голос	26
3	Сміх	22

2.2.4. Аналіз кореляційних зв'язків між механізмами психологічного захисту.

Був проведений додатково. Нижче наведена матриця кореляційних коефіцієнтів 8x8 для восьми механізмів психологічного захисту. З Таблиця 23 видно, що 3 пари механізмів психологічного захисту мають зв'язок між собою. Ці пари окремо наведені в Таблиця 24. Пари з коефіцієнтом кореляції 1 не приймаються до уваги тому, що є результатом кореляції стовпчика даних самим з собою.

Таблиця 23 - Матриця кореляційних коефіцієнтів для механізмів психологічного захисту

	Гіперкомпенсація	Заперечення	Заміщення	Регресія	Компенсація	Проекція	Витіснення	Раціоналізація
Гіперкомпенсація	1.00	0.07	0.14	0.20	0.20	0.38	-0.11	0.17
Заперечення	0.07	1.00	-0.16	0.08	0.19	0.11	-0.21	0.48
Заміщення	0.14	-0.16	1.00	0.13	0.12	-0.12	0.15	-0.02
Регресія	0.20	0.08	0.13	1.00	0.49	0.02	-0.10	0.02
Компенсація	0.20	0.19	0.12	0.49	1.00	0.13	-0.12	0.24
Проекція	0.38	0.11	-0.12	0.02	0.13	1.00	-0.09	0.15
Витіснення	-0.11	-0.21	0.15	-0.10	-0.12	-0.09	1.00	0.24
Раціоналізація	0.17	0.48	-0.02	0.02	0.24	0.15	0.24	1.00

Таблиця 24 - Механізми психологічного захисту, які корелюють між собою

№	Механізм психологічного захисту 1	Механізм психологічного захисту 2	Коефіцієнт кореляції	Формула
1	Компенсація	Регресія	0.49	$P \leq 0.01$
2	Заперечення	Раціоналізація	0.48	$P \leq 0.01$
3	Гіперкомпенсація	Проекція	0.38	$P \leq 0.05$

2.2.5. Аналіз кореляційних зв'язків між механізмами психологічного захисту і поведінковими маркерами.

Для того, щоб простежити потенційні зв'язки між механізмами психологічного захисту і поведінковими маркерами був проведений кореляційний аналіз. Сформована матриця коефіцієнтів кореляції (Таблиця 25). Коефіцієнти кореляції, величина яких більша за абсолютною величиною встановлене граничне значення згідно таблиці граничних значень коефіцієнта кореляції Пірсона, виділені в таблиці кольором. Пари МПЗ і поведінкових проявів, які корелюють між собою винесені в Таблиця 26. Після наведений детальний опис кожної пари з цієї таблиці.

Таблиця 25 - Таблиця кореляційних коефіцієнтів між МПЗ і поведінковими маркерами

	Гіперкомпенсація	Заперечення	Заміщення	Регресія	Компенсація	Проекція	Витіснення	Раціоналізація	Сума балів МПЗ
Уникання зорового контакту	0.21	0.11	0.06	0.18	-0.04	0.00	0.06	0.01	0.15
Зміна периферії М1 - М2, %	0.10	0.11	-0.03	-0.08	0.10	-0.29	0.15	0.02	0.03
Зміна периферії Б1 - Б2, %	-0.16	0.14	-0.05	0.02	0.12	-0.03	0.04	0.18	0.06
Час Б1	-0.05	0.00	-0.37	0.13	-0.03	-0.15	-0.16	-0.12	-0.19
Час Б2	0.04	-0.07	-0.22	0.15	0.21	0.01	0.04	0.06	0.07
Зміна часу відповіді	0.12	0.00	0.07	0.05	0.20	0.09	0.13	0.22	0.24
Зміна кількості проявів	-0.01	-0.04	-0.02	0.17	0.05	0.05	0.07	0.31	0.13
Різноманіття експресії	-0.13	0.01	-0.12	0.13	0.06	-0.01	0.08	0.13	0.03
Експресивна активність	0.09	0.01	-0.12	0.00	0.16	-0.01	0.00	0.14	0.09
Експресивна активність очей	0.05	-0.08	-0.09	0.00	0.23	0.10	0.11	0.15	0.15

Експресивна активність інше	0.08	0.07	-0.10	0.00	0.04	-0.10	-0.08	0.08	0.01
Зміна інтенсивності очей	0.34	-0.01	0.00	-0.03	0.32	0.04	0.08	0.07	0.25
Зміна інтенсивності міміки	0.04	0.04	-0.09	0.06	-0.08	-0.09	0.00	0.14	0.00
Зміна інтенсивності тіла	0.08	0.05	-0.04	0.02	0.14	0.26	0.11	0.12	0.23
Зміна інтенсивності голосу	0.15	0.19	0.08	-0.06	-0.23	0.01	0.11	0.20	0.12
Математичне очікування проявів за 1 пит.	0.09	0.01	-0.12	0.00	0.16	-0.01	0.00	0.14	0.09
СКВ	-0.06	-0.14	-0.25	0.01	-0.13	-0.12	0.01	-0.13	-0.22
СКВ/мат. Очікування.	-0.12	-0.12	-0.19	-0.05	-0.30	-0.12	0.03	-0.20	-0.29
Кількість проявів брехні абсолютна Б1	0.05	0.10	-0.20	0.22	0.23	0.10	-0.36	-0.16	0.02
Кількість проявів брехні відносна Б1	0.08	0.12	-0.10	0.25	0.33	0.16	-0.38	-0.20	0.10
Кількість проявів брехні абсолютна Б2	0.00	0.11	-0.33	-0.02	-0.08	0.00	-0.24	-0.04	-0.13
Кількість проявів брехні відносна Б2	-0.12	0.10	-0.26	-0.04	-0.20	-0.10	-0.31	-0.21	-0.29
Збільшення проявів брехні	-0.02	-0.09	0.15	-0.17	-0.37	-0.18	0.27	-0.04	-0.15

З таблиці вище видно, що утворилось 14 потенційних пар, які корелюють між собою. Вони винесені окремо в таблицю 26. Але, наявність математичної кореляції між певними МПЗ і поведінковими маркерами може носити виключно статистичний характер і не бути змістовними по свої психологічній природі. Для цього проведено окремий розгляд кожної пари.

Таблиця 26 - МПЗ і поведінкові маркери, які корелюють

№	Механізм психологічного захисту	Поведінковий маркер	Коефіцієнт кореляції	Формула
1	Проекція	Зміна периферії M1 - M2, %	-0.29	$P \leq 0.05$
2	Заміщення	Час B1	-0.37	$P \leq 0.01$
3	Раціоналізація	Зміна кількості проявів	0.31	$P \leq 0.05$
4	Компенсація	Зміна інтенсивності очей	0.32	$P \leq 0.05$
5	Гіперкомпенсація	Зміна інтенсивності очей	0.34	$P \leq 0.05$
6	Компенсація	СКВ/мат. Очікування.	-0.3	$P \leq 0.05$
7	Сума балів МПЗ	СКВ/мат. Очікування.	-0.29	$P \leq 0.05$
8	Витіснення	Кількість проявів брехні абсолютна B1	-0.36	$P \leq 0.05$
9	Витіснення	Кількість проявів брехні відносна B1	-0.38	$P \leq 0.01$
10	Компенсація	Кількість проявів брехні відносна B1	0.33	$P \leq 0.05$
11	Заміщення	Кількість проявів брехні абсолютна B2	-0.33	$P \leq 0.05$
12	Витіснення	Кількість проявів брехні відносна B2	-0.31	$P \leq 0.05$
13	Сума балів МПЗ	Кількість проявів брехні відносна B2	-0.29	$P \leq 0.05$
14	Компенсація	Збільшення проявів брехні	-0.37	$P \leq 0.01$

Опис та інтерпретація кореляційних зв'язків МПЗ і поведінкових проявів, наведених в Таблиця 26.

Проекція і Зміна периферії М1 - М2. Залежність обернено пропорційна. Респондентам з вищими балами за шкалою «Проекція» характерна зміна периферії погляду вліво при переході від Модуля питань 1 до Модуля питань 2. Респондентам з нижчими балами за шкалою «Проекція» характерна зміна периферії погляду вправо при переході від Модуля питань 1 до Модуля питань 2. Зв'язок носить випадковий статистичний характер і не має змісту. Див. рис. нижче.

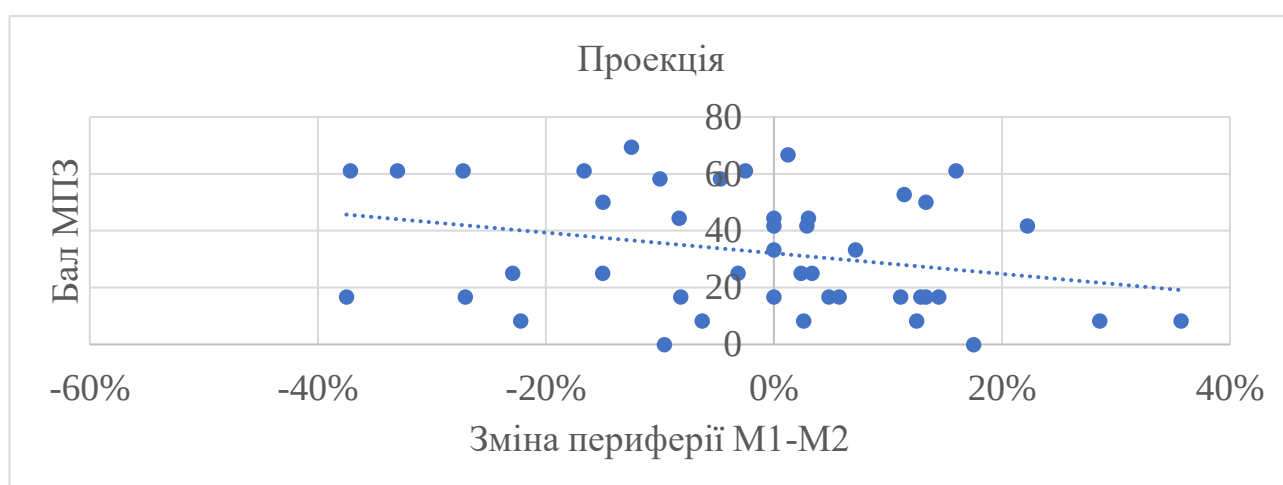


Рисунок 16 - МПЗ «Проекція» і Зміна периферії М1-М2

Заміщення і Час Б1. Залежність обернено пропорційна. Респондентам з вищими балами за шкалою «Заміщення» характерна швидша відповідь при сповіщенні правдивої інформації. Можна інтерпретувати це, як небажання респондента витратити більше часу на роздум над інформацією, її пояснення і донесення, яка викликає внутрішній психологічний конфлікт, шляхом перенесення фокусу уваги з небажаного і неприємного на щось, доступне і просте. Цим обумовлюється швидша правдива відповідь. Див. рис. нижче.

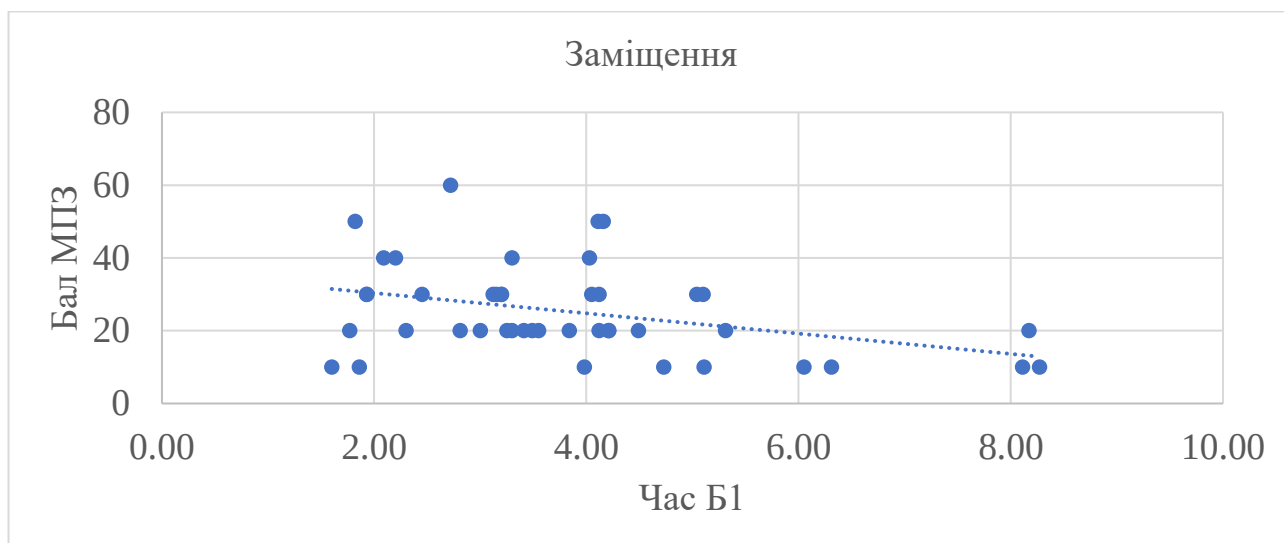


Рисунок 17 – МПЗ «Заміщення» і Час Б1

Рационалізація і Зміна кількості проявів зв'язані прямопропорційно. Залежність прямо пропорційна. Збільшення балів за шкалою «Рационалізація» супроводжується збільшенням кількості проявів при переході від Б1 до Б2, які задіює респондент. Така тенденція може бути описана тим, що механізм захисту «Рационалізація» проявляється у респондента в процесі сповіщення неправдивої інформації шляхом більш детального і повного пояснення інформації, що супроводжується більшою активізацією розумової діяльності і більшою кількістю невербальних проявів, що супроводжують цю розумову діяльність. Див. рис. нижче.

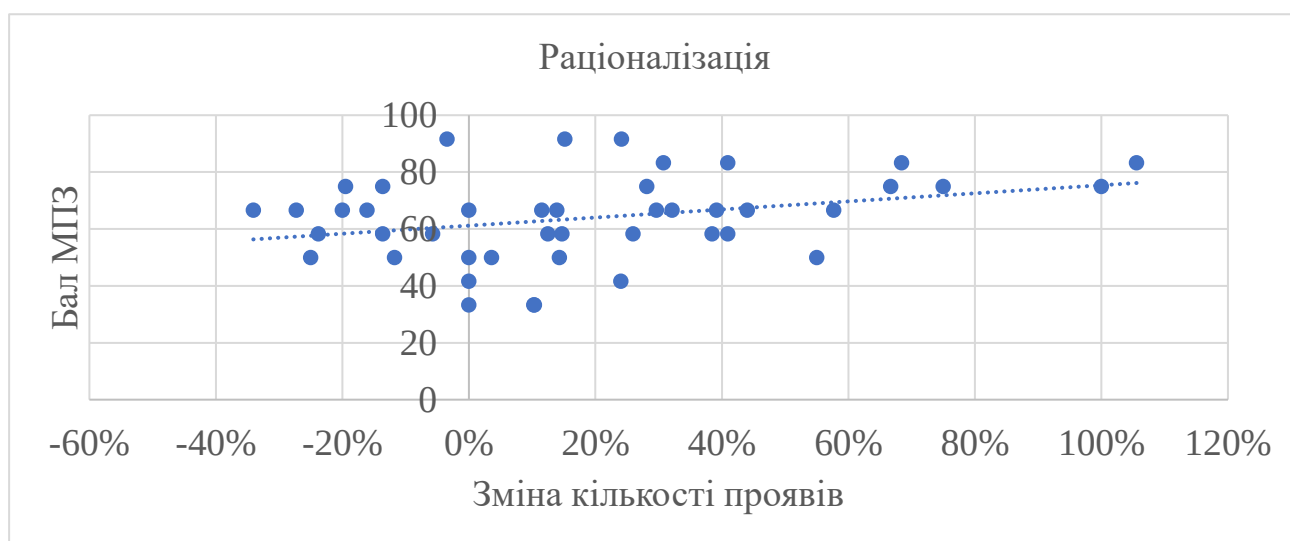


Рисунок 18 - МПЗ "Рационалізація" і Зміна кількості проявів

Компенсація і Зміна інтенсивності очей. Залежність прямо пропорційна. Збільшення балів за шкалою «Компенсація» супроводжується збільшенням активності руху очей при переході від Б1 до Б2. Тобто респондентам з нижчими балами за шкалою «Компенсація» властиве зниження рухової активності очей, а для респондентів з високими балами за шкалою «Компенсація» властиве збільшення рухової активності очей. Вища рухова активність очей може бути ототожнена з більш активним процесом пошуку вирішення конфлікту поза областю проблеми, спираючись на визначення компенсації, як вирішення конфлікту за рахунок протилежно спрямованої реакції або імпульсу. Див. рис. нижче.

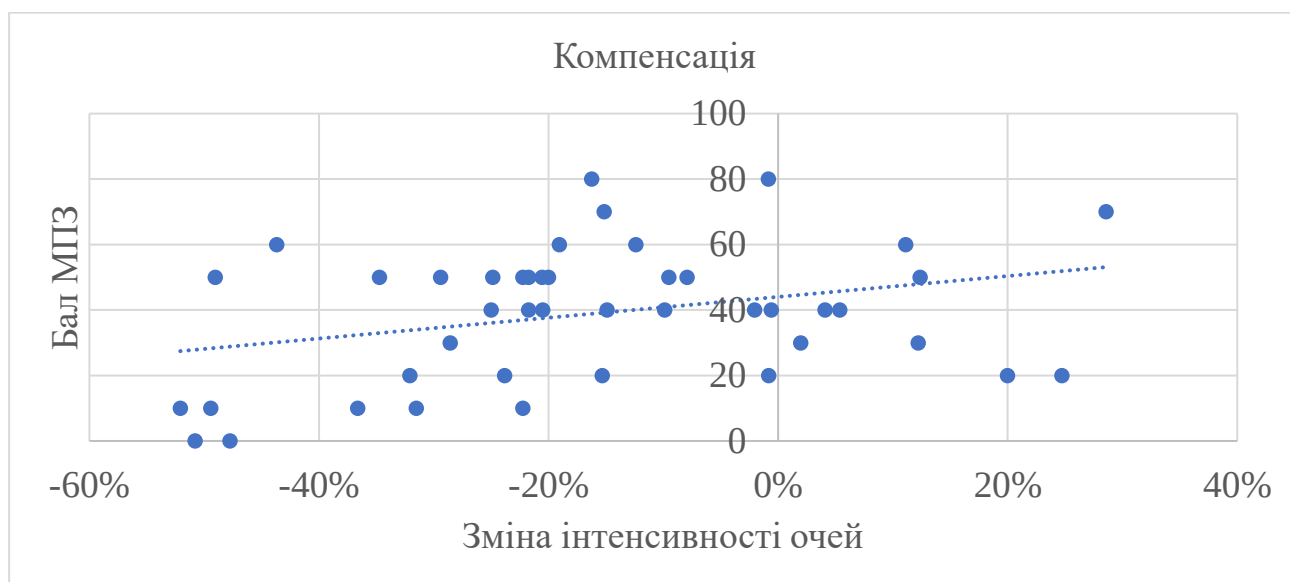


Рисунок 19 - Компенсація і Зміна інтенсивності очей

Гіперкомпенсація і Зміна інтенсивності очей. Залежність прямо пропорційна. Збільшення балів за шкалою «Гіперкомпенсація» супроводжується збільшенням активності руху очей при переході від Б1 до Б2. Тобто респондентам з низькими балами за шкалою «Гіперкомпенсація» властиве зниження рухової активності очей, а для респондентів з високими балами за шкалою «Гіперкомпенсація» властиве збільшення рухової активності очей. Аналогічно з тенденцією попередньої пари, вища рухова активність очей може бути ототожнена з більш активним процесом пошуку вирішення конфлікту поза областю проблеми, спираючись на визначення

гіперкомпенсації, як вирішення конфлікту за рахунок протилежно спрямованої реакції або імпульсу. Див. рис. нижче.

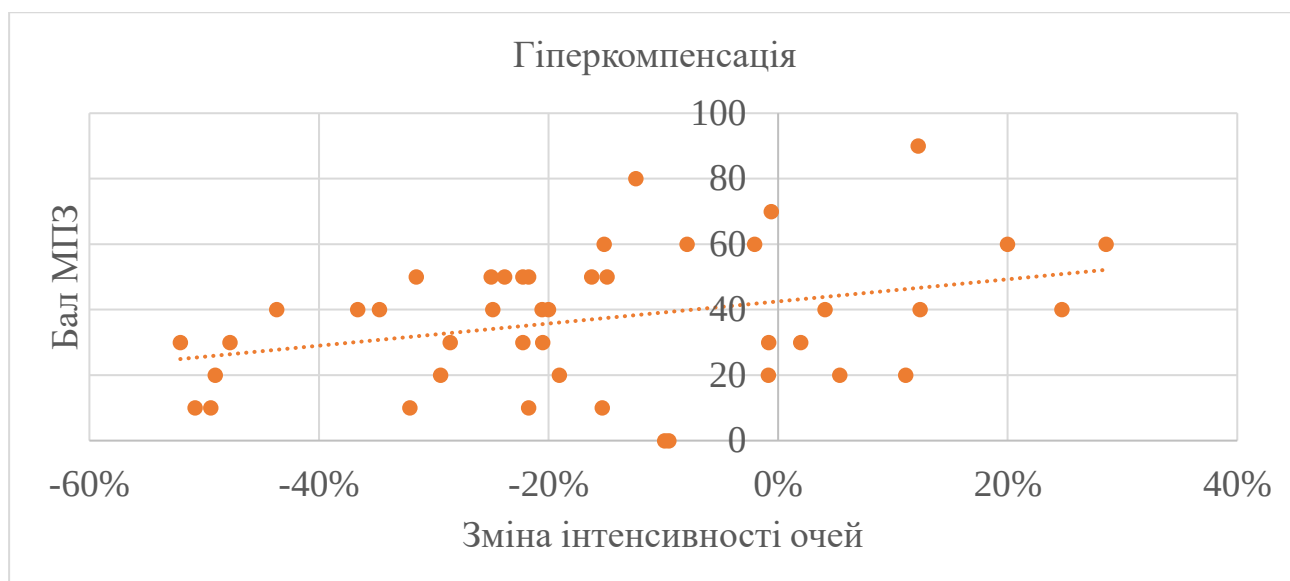


Рисунок 20 - Гіперкомпенсація і Зміна інтенсивності очей

Гіперкомпенсація і СКВ/мат. Очікування. Залежність обернено пропорційна. Збільшення балів за шкалою «Компенсація» супроводжується зменшенням значення поведінкового маркеру «СКВ/мат. очікування». Ця тенденція може бути обґрунтована тим, що емоційний потенціал конфліктної ситуації в психіці респондента меншою потребою в компенсації внутрішніх конфліктів виражається в більш нестабільних і динамічних невербальних проявленнях. Див. рис. нижче.

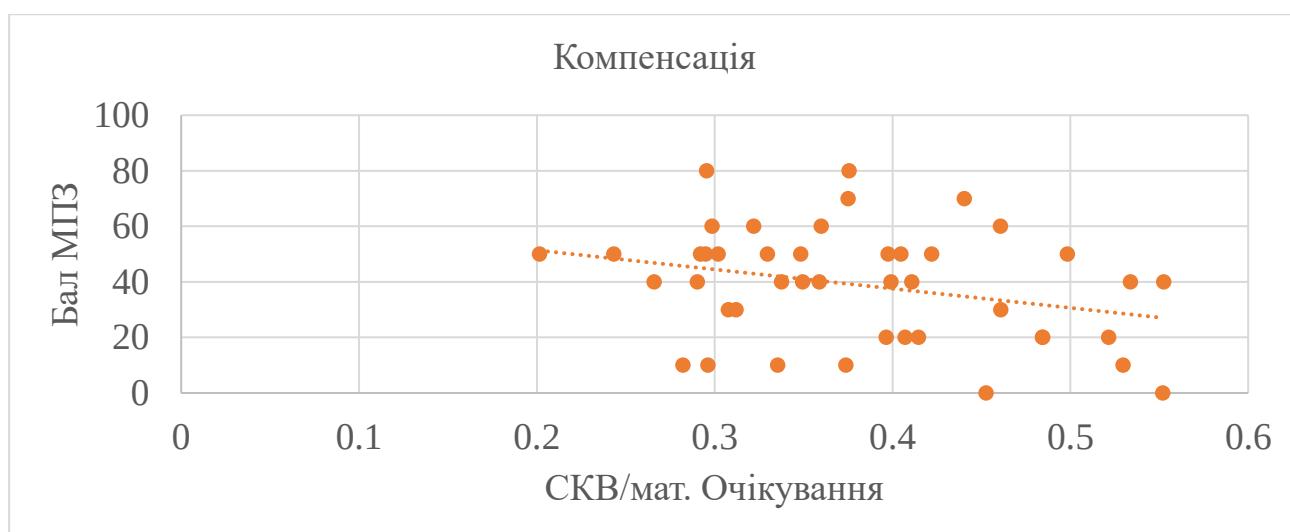


Рисунок 21 - Компенсація і СКВ/мат. очікування

Сума балів МПЗ і СКВ/мат. очікування. Залежність обернено пропорційна. Така тенденція може бути описана так, що респондентам з більшою потребою в психологічних захистах характерне менш імпульсивне (динамічне) невербальне проявлення. Респонденти з нижчим сумарним балом МПЗ схильні до більш динамічній невербальній поведінки. Іншими словами, респондентам з вищими вираженими МПЗ характерна більш стабільна невербальна поведінка. Чим менше балів за сумою МПЗ, тим респондент більш динамічний в своїх невербальних проявах, чим надає емоційний вихід назовні внутрішньому конфлікту. Подолання внутрішніх конфліктів за рахунок активного невербального проявлення. Див. рис. нижче.

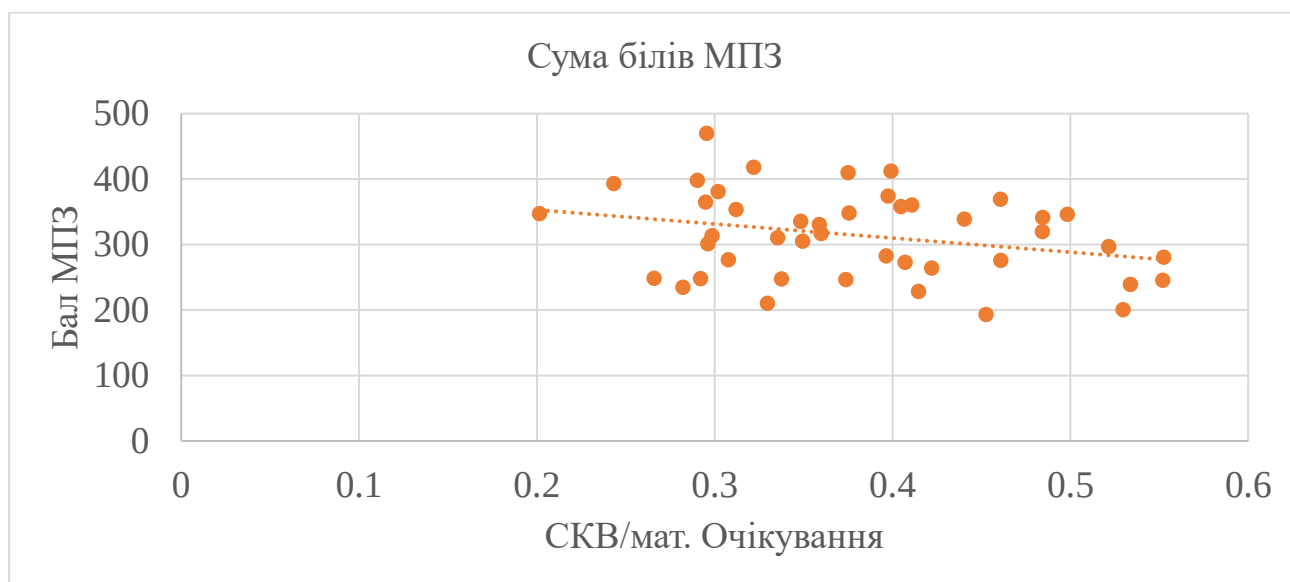


Рисунок 22 – «Сума балів МПЗ» і «СКВ/мат. Очікування»

Витіснення і Кількість проявів брехні відносна Б1. Залежність обернено пропорційна. Респондентам з високими балами за шкалою «Витіснення» характерна менша кількість типових невербальних проявів Брехні при сповіщенні правдивої інформації. Інтерпретація відсутня. Залежність носить випадковий статистичний характер і не має змісту. Див. рис. нижче.

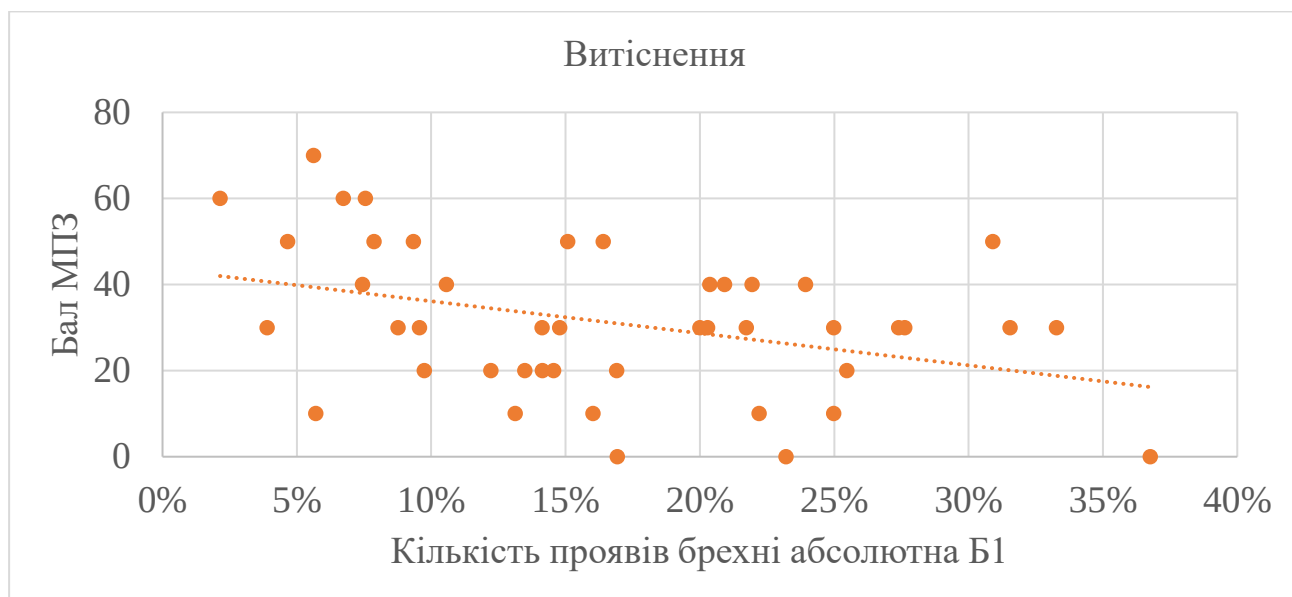


Рисунок 23 - Витіснення і Кількість проявів брехні абсолютна Б1

Компенсація і Кількість проявів брехні відносна Б1. Залежність прямо пропорційна. Респондентам з високими балами за шкалою «Компенсація» характерна менша кількість типових невербальних проявів Брехні при сповіщенні правдивої інформації. Інтерпретація відсутня. Залежність носить випадковий статистичний характер і не має змісту. Див. рис. нижче.

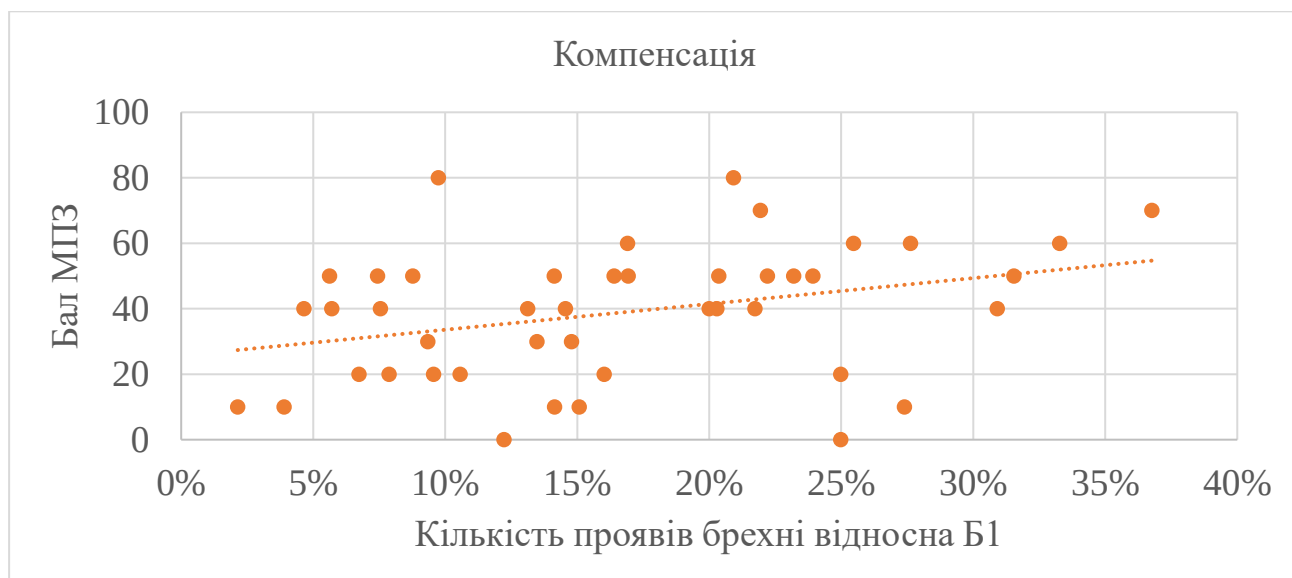


Рисунок 24 - Компенсація і Кількість проявів брехні відносна Б1

Заміщення і Кількість проявів брехні абсолютна Б2. Залежність обернено пропорційна. Респондентам з високими балами за шкалою «Заміщення» характерна

менша абсолютна кількість типових невербальних проявів Брехні при сповіщенні неправдивої інформації. Інтерпретація відсутня. Див. рис. нижче.

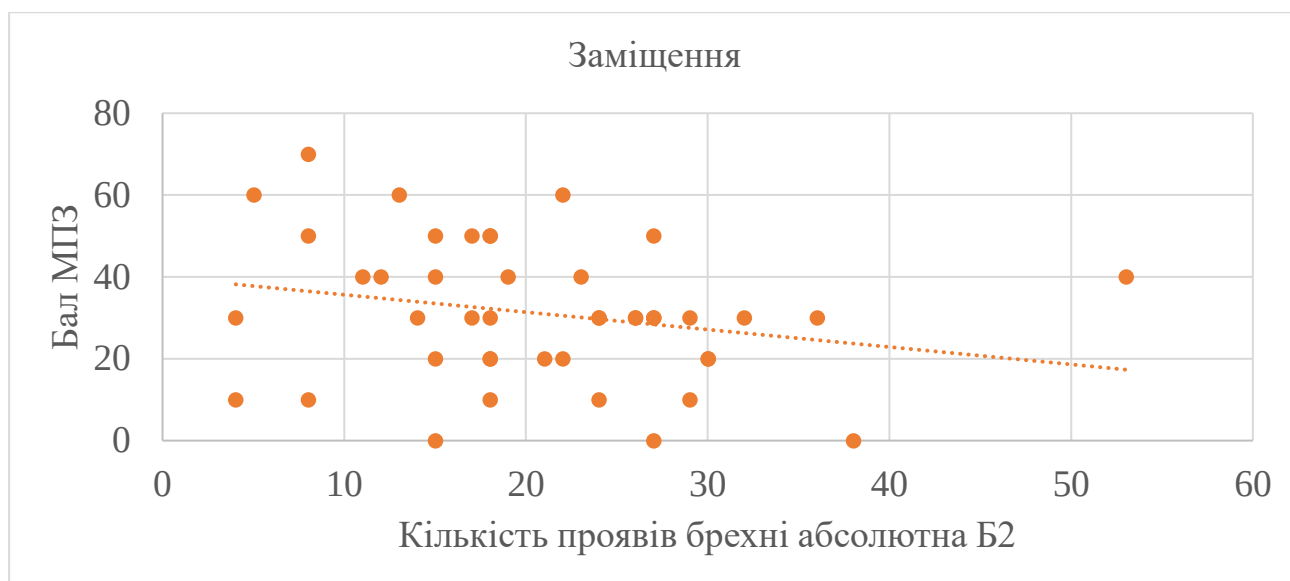


Рисунок 25 - Заміщення і кількість проявів брехні відносна Б2

Витіснення і Кількість проявів брехні відносна Б2. Залежність обернено пропорційна. Респондентам з високими балами за шкалою «Витіснення» характерна менша відносна кількість типових невербальних проявів Брехні при сповіщенні неправдивої інформації. Інтерпретація відсутня. Див. рис. нижче.

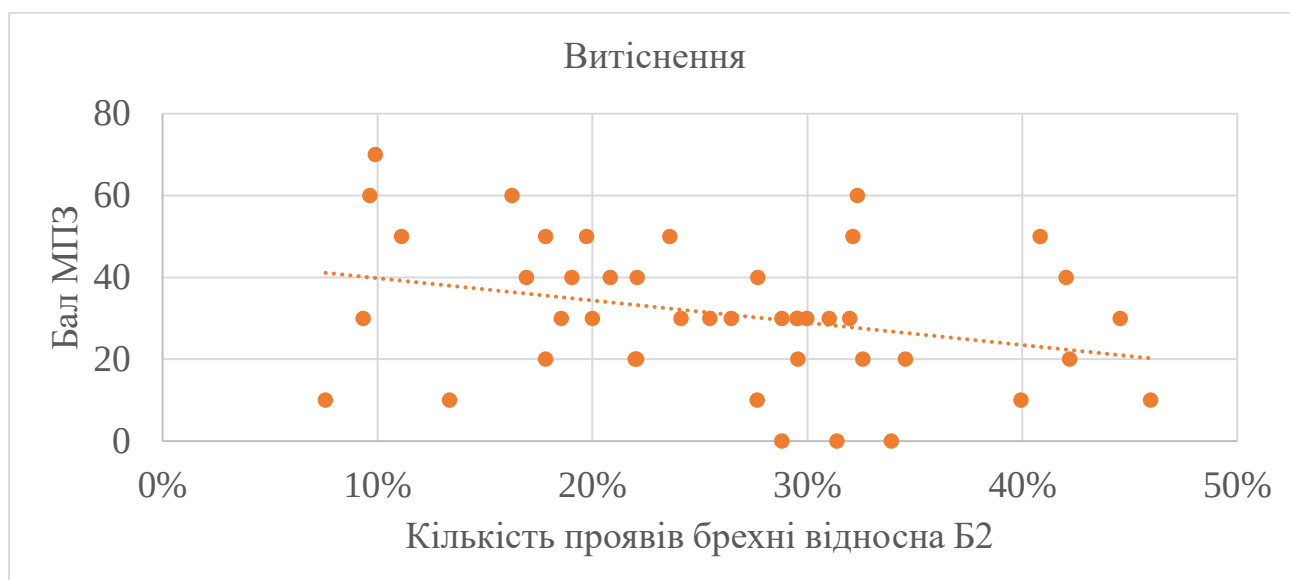


Рисунок 26 - Витіснення і Кількість проявів брехні відносна Б2.

Сума балів МПЗ і Кількість проявів брехні відносна Б2. Залежність обернено пропорційна. Респондентам з високими балами за шкалою «Сума балів МПЗ» характерна менша відносна кількість типових невербальних проявів Брехні при сповіщенні неправдивої інформації. Ця тенденція може бути підкріпленням того, що динамічність невербальних проявів (в т.ч. типових проявів брехні) нижча у респондентів з вищою схильністю до різноманітного психологічного захисту. Див. рис. нижче.

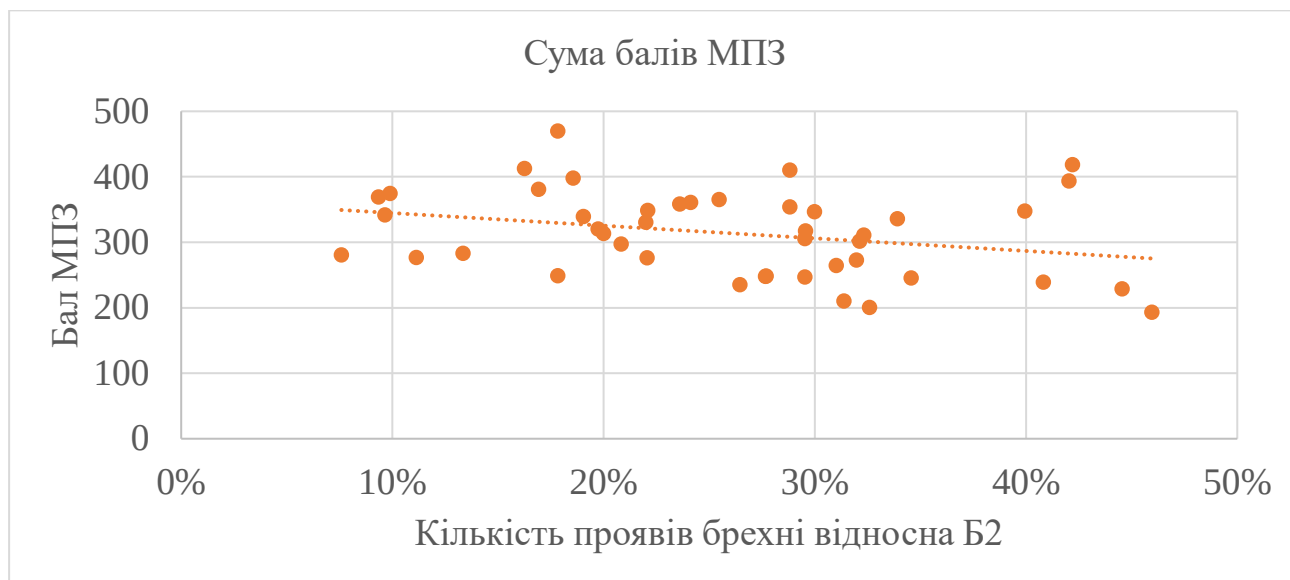


Рисунок 27 - Сума балів МПЗ і Кількість проявів брехні відносна Б2

Компенсація і Збільшення кількості проявів брехні. Залежність обернено пропорційна. Респондентам з високими балами за шкалою «Компенсація» характерне зменшення (або незначне збільшення) кількості типових проявів брехні при переході Б1-Б2. Зв'язок носить випадковий статистичний характер і не має змісту. Натомість, графік демонструє розподіл респондентів за відсотком збільшення кількості типових проявів брехні. Див. рис. нижче. Як видно, для переважної більшості, а саме 84.1%, характерне збільшення типових проявів брехні.

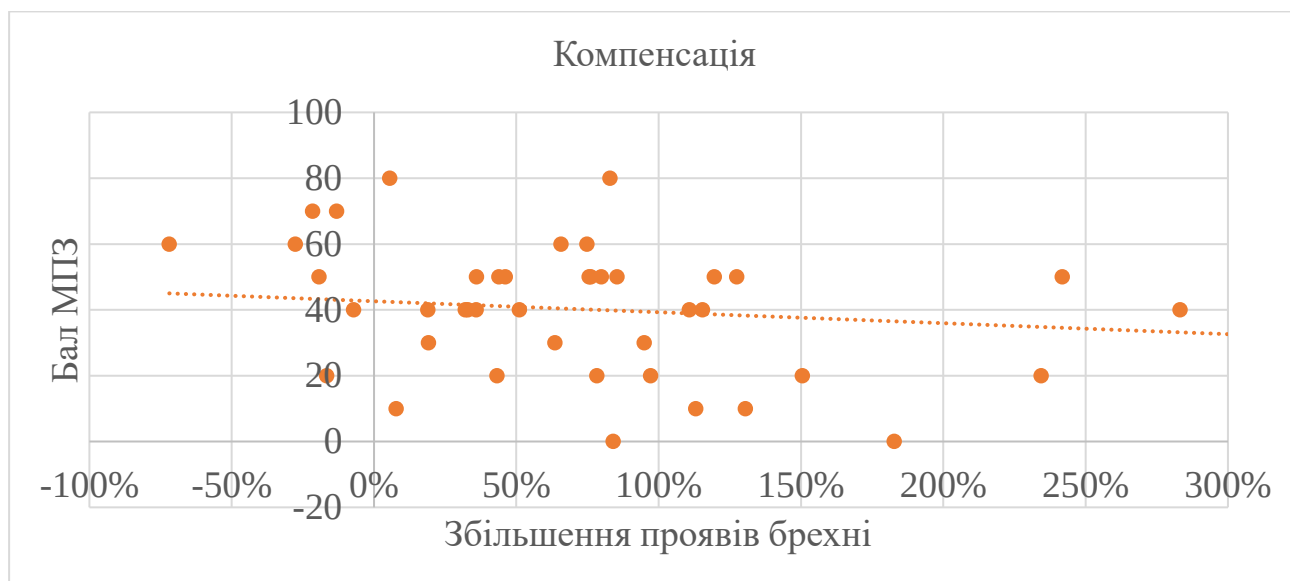


Рисунок 28 - Компенсация і Збільшення проявів брехні

2.2.6. Аналіз кореляційних зв'язків між механізмами психологічного захисту і емоціями респондентів при сповіщенні неправдивої інформації.

Цей аналіз носить характер додаткового і демонструє зв'язок, між емоціями, які відчувають респонденти під час сповіщення неправдивої інформації на базі власних спостережень за собою і механізмами психологічного захисту, які властиві їм. Уточнення яке має бути зроблене. Оцінка емоцій, які респонденти відчувають при сповіщенні неправдивої інформації є суб'єктивною оцінкою і залежить від різних факторів таких, як: обізнаність респондента у власних емоціях, індивідуальне відчуття емоцій і градація їх за загальною шкалою. Це вносить певний відсоток неточності отриманим оцінкам і надає їм суб'єктивності, що в свою чергу вносить вірогідність випадковості будь яких кореляційних зав'язків в цій вибірці даних.

Таблиця 27 - Таблиця кореляційних коефіцієнтів між МПЗ і емоційним спектром респондентів при сповіщенні неправдивої інформації

	Гіперкомпенсація	Заперечення	Заміщення	Регресія	Компенсація	Проекція	Витіснення	Раціоналізація	Сума балів МПЗ
Сум	0.08	0.20	-0.09	-0.16	0.04	0.25	-0.06	0.02	0.12
Гнів на іншу людину	0.12	0.17	0.25	0.19	0.10	0.12	-0.07	-0.14	0.19
Гнів на себе	-0.04	-0.11	0.17	-0.22	0.08	0.32	0.04	0.08	0.10
Відраза	0.17	-0.03	0.31	-0.17	0.12	0.23	-0.16	-0.07	0.13
Радість	-0.12	0.20	0.07	0.21	0.05	-0.15	-0.11	-0.07	0.00
Страх	0.22	0.21	0.23	-0.10	0.33	0.41	-0.05	0.13	0.41
Сором	-0.03	0.12	0.03	-0.08	0.23	0.13	-0.10	0.23	0.16
Провина	0.06	0.09	0.16	-0.22	0.12	0.04	-0.07	0.13	0.10
Зацікавленість	0.17	0.32	0.08	0.09	0.20	0.18	-0.13	0.14	0.30
Огида на себе	-0.18	-0.18	0.19	-0.09	0.12	0.25	0.04	-0.10	0.01
Роздратованість	0.02	-0.07	0.29	0.02	0.14	0.25	-0.22	-0.11	0.09
Сума по фото	0.14	0.08	-0.07	0.25	0.07	0.21	-0.05	-0.20	0.13
Сума по брехні	-0.14	-0.22	0.19	0.24	0.01	-0.12	0.24	-0.22	-0.06

В таблиці 27 окрім кореляції емоцій з 8-и МПЗ перевірена кореляція з сумою всіх МПЗ для кожного респондента. «Сума балів МПЗ» носить характер накопиченого показника по всім МПЗ і демонструє міру того, наскільки сильно респонденту властива схильність до психологічного захисту.

Таблиця 28 – МПЗ і емоції при сповіщенні неправдивої інформації, які корелюють між собою

№	Механізм психологічного захисту	Емоція респондента при сповіщенні неправдивої інформації	Коефіцієнт кореляції	Формула
1	Сума балів МПЗ	Страх	0.41	$P \leq 0.01$
2	Проекція	Страх	0.41	$P \leq 0.01$
3	Компенсація	Страх	0.33	$P \leq 0.05$
4	Заперечення	Зацікавленість	0.32	$P \leq 0.05$
5	Проекція	Гнів на себе	0.32	$P \leq 0.05$
6	Заміщення	Відраза	0.31	$P \leq 0.05$
7	Заміщення	Роздратованість	0.29	$P \leq 0.05$
8	Сума балів МПЗ	Зацікавленість	0.3	$P \leq 0.05$

Опис та інтерпретація кореляційних зв'язків МПЗ та емоцій, наведених в Таблиця 28.

Сума балів МПЗ і страх. Залежність прямо пропорційна. Респонденти, які набрали вищий бал за шкалою «Сума балів МПЗ» оцінюють себе, як більш схильних до відчуття емоції страху під час сповіщення неправдивої інформації. За визначенням механізми психологічного захисту виконують захисну роль. Страх при сповіщенні неправдивої інформації зв'язаний з очікуванням викриття неправди, потенційним покаранням і соціальним несхваленням. Упереджене ставлення до викриття неправди на підсвідомому рівні може створювати потребу в більшому захисті. Так, страх перед можливим покаранням викликає потребу в захисті. Див. рис. нижче.

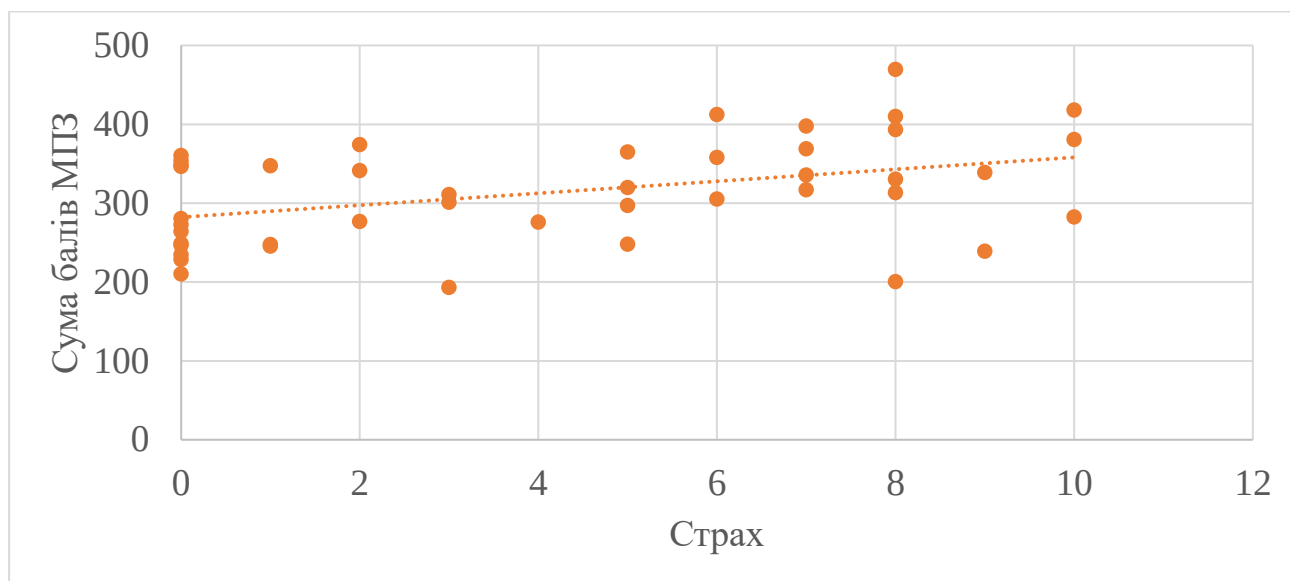


Рисунок 29 - Сума балів МПЗ і страх

Проекція і страх. Залежність прямо пропорційна. Респонденти, які набрали вищий бал за шкалою «Проекція» оцінюють себе, як більш схильних до відчуття емоції страху під час сповіщення неправдивої інформації. За визначенням проекція є своєрідним віддаленням загрози від себе. Страх при сповіщенні неправдивої інформації зв'язаний з очікуванням викриття неправди, потенційним покаранням і соціальним несхваленням. Так, є тенденція до віддалення відчуття страху від себе, як неприємного. Див. рис. нижче.

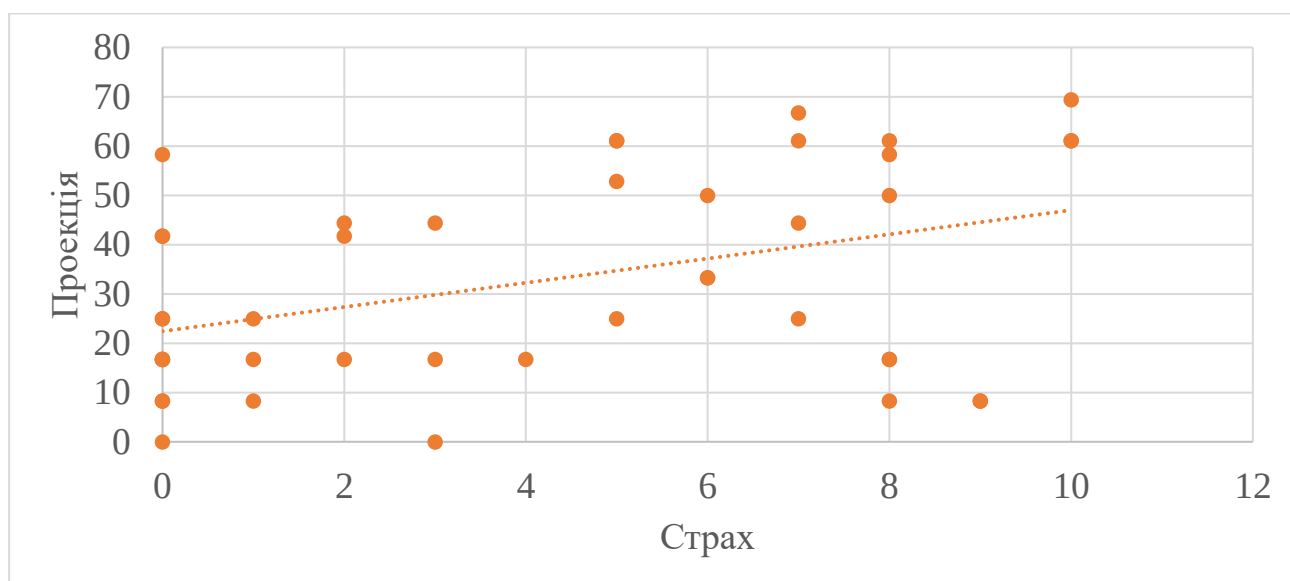


Рисунок 30 - Проекція і страх

Компенсація і страх. Залежність прямо пропорційна. Респонденти, які набрали вищий бал за шкалою «Компенсація» оцінюють себе, як більш схильних до відчуття емоції страху під час сповіщення неправдивої інформації. За визначенням компенсація є механізмом вирішення конфлікту в одній області за рахунок іншої області через уникання безпосередньої проблеми і небажанням, або страхом взаємодії з нею. Ситуації, яких вимагають від респондентів сповіщення інформації неправдиво можуть викликати страх в комбінації з небажанням ці ситуації вирішувати. Див. рис. нижче.

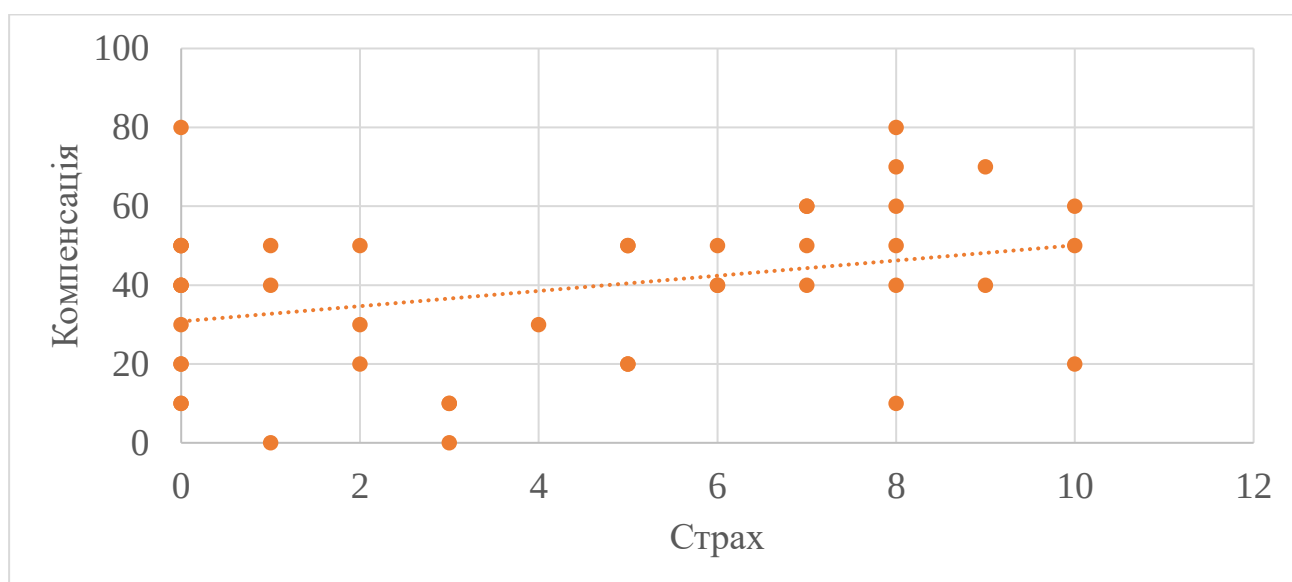


Рисунок 31 - Компенсація і страх

Заперечення і зацікавленість. Залежність прямо пропорційна. Основне скупчення точок – $2/3$, мають значення 0, вони не дають можливості відстежувати тенденцію всієї вибірки. В силу того, що кількість значень оцінок відчуття «Зацікавленість», що не рівні 0 близько $1/3$ від кількості всіх респондентів, не можуть бути прийняті для обґрунтування залежності. Див. рис. нижче.

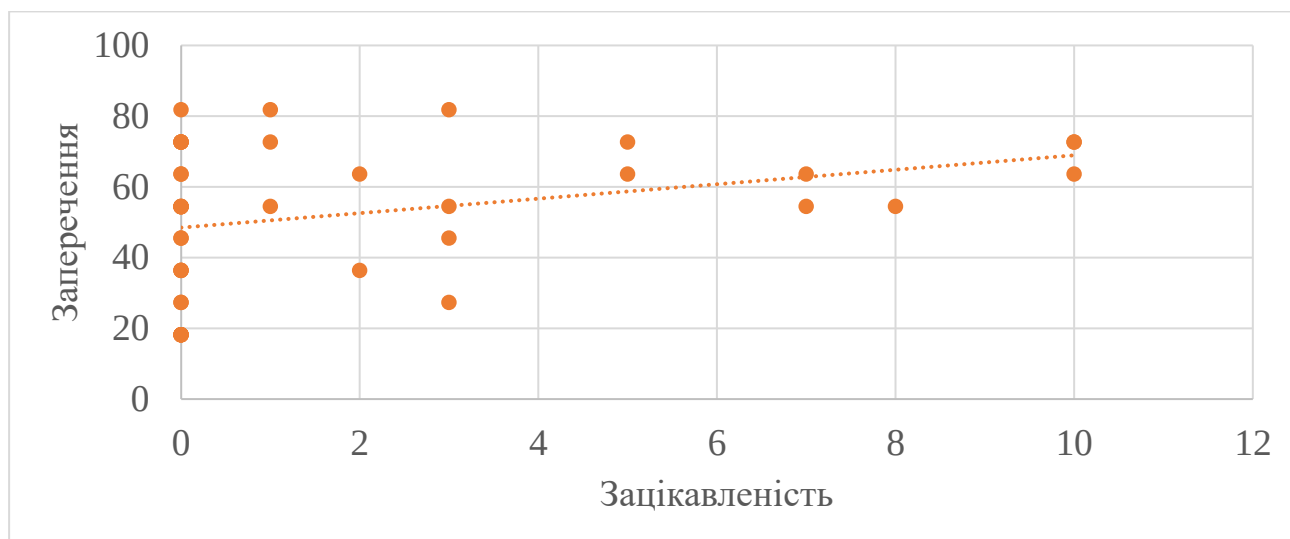


Рисунок 32 - Заперечення і зацікавленість

Проекція і гнів на себе. Залежність прямо пропорційна. Респонденти, які набрали вищий бал за шкалою «Проекція» оцінюють себе, як більш схильних до відчуття емоції гніву на себе під час сповіщення неправдивої інформації. Інтерпретація відсутня. Див. рис. нижче.

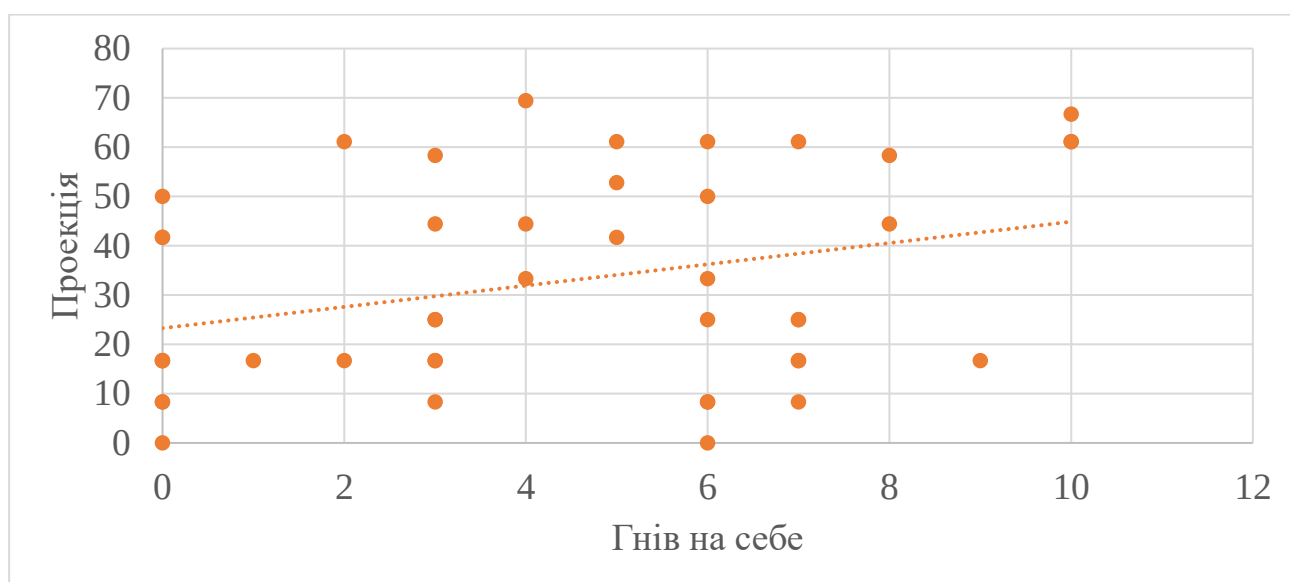


Рисунок 33 - Проекція і гнів на себе

Заміщення і відраза. Залежність прямо пропорційна. Респонденти, які набрали вищий бал за шкалою «Заміщення» оцінюють себе, як більш схильних до

відчуття емоції відрази під час сповіщення неправдивої інформації. Інтерпретація відсутня. Див. рис. нижче.

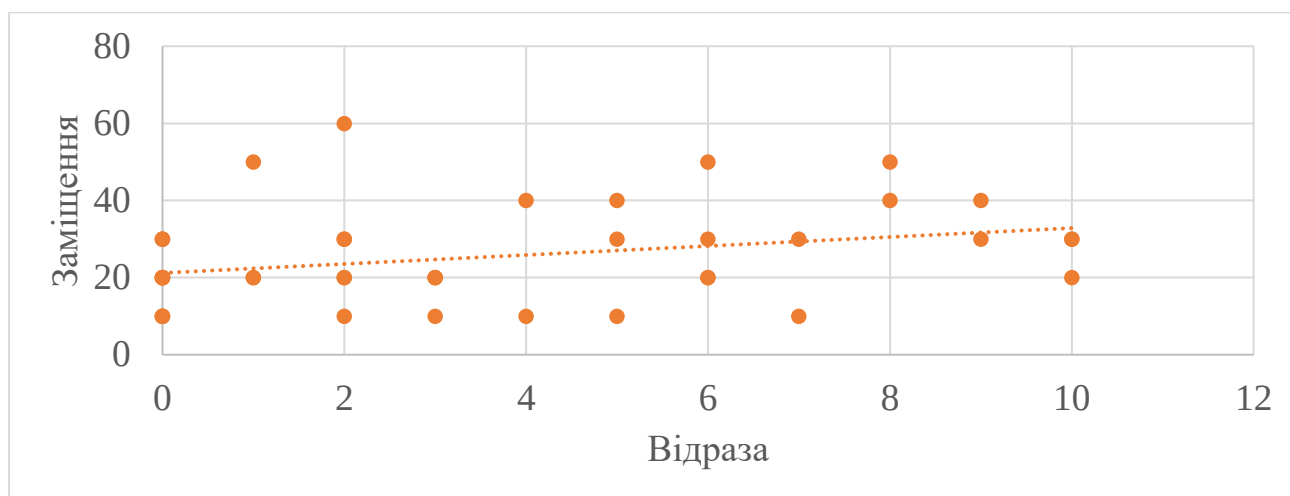


Рисунок 34 - Заміщення і відраза

Заміщення і роздратованість. Залежність прямо пропорційна. Респонденти, які набрали вищий бал за шкалою «Заміщення» оцінюють себе, як більш схильних до відчуття емоції роздратованості під час сповіщення неправдивої інформації. Тенденцію можна пояснити так, що респонденти, які в більшій мірі відчувають роздратованість в процесі сповіщення неправдивої інформації, як результат невіршеного конфлікту, більш схильні до переносу конфлікту з причинного об'єкту на сторонні, за визначенням МПЗ «заміщення». Тенденція до нижчої спроможності вирішення конфлікту на пряму, що виражається в емоції роздратованості і потребі в переносі. Див. рис. нижче.

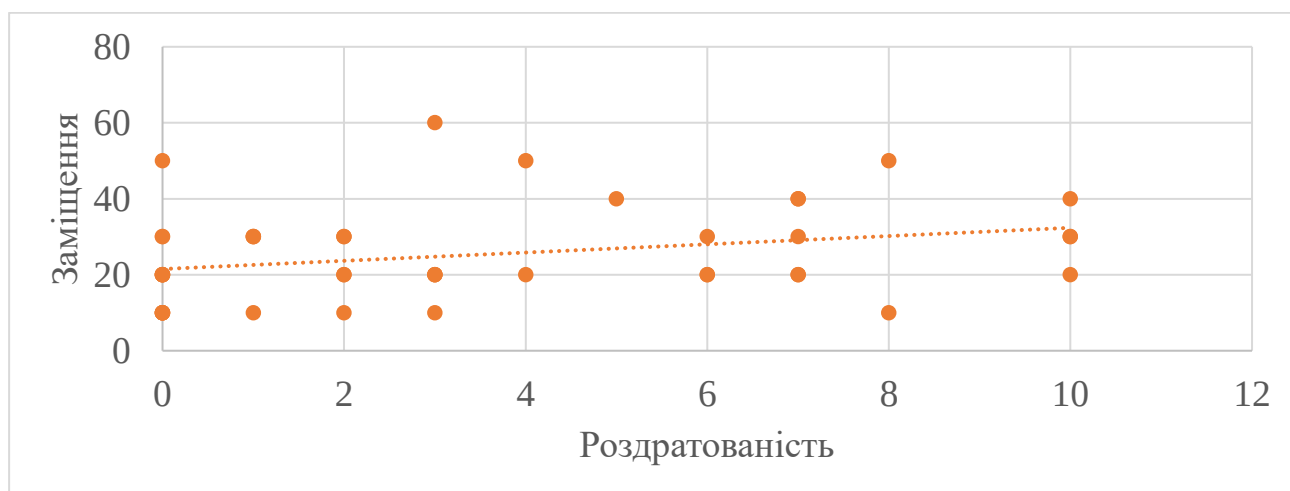


Рисунок 35 - Заміщення і роздратованість

Сума балів МПЗ і зацікавленість. Залежність прямо пропорційна. Основне скупчення точок – 3/4, мають значення 0, вони не дають можливості відстежувати тенденцію всієї вибірки. В силу того, що кількість значень оцінок відчуття «Зацікавленість», що не рівні 0 близько 1/4 від кількості всіх респондентів, не можуть бути прийняті для обґрунтування залежності. Див. рис. нижче.

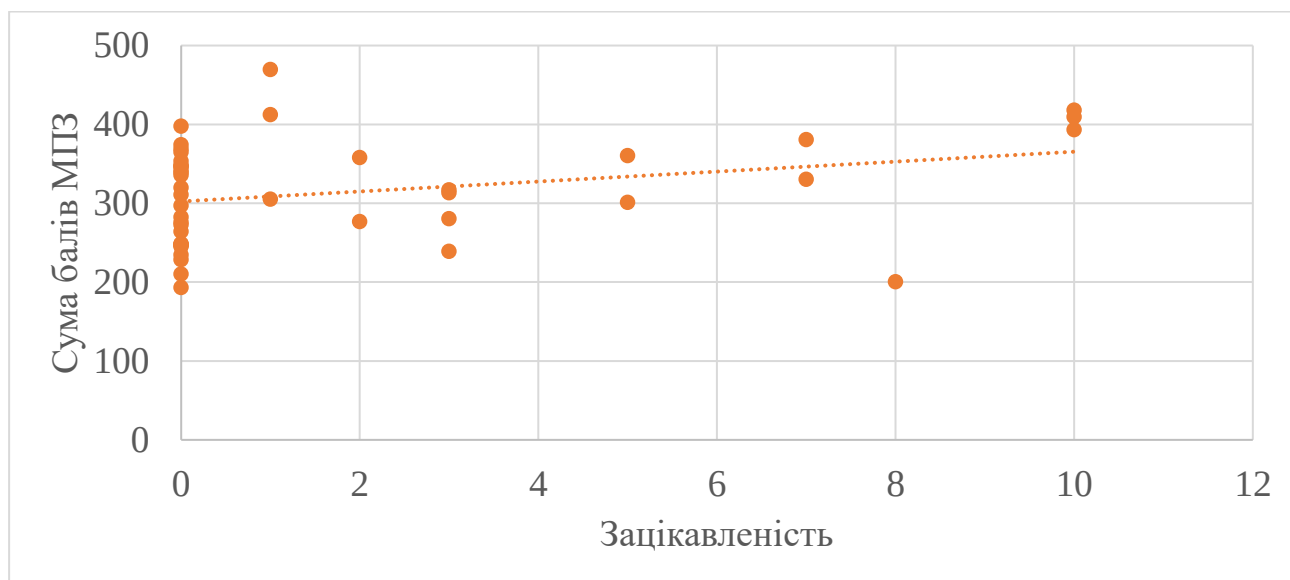


Рисунок 36 - Сума балів МПЗ і Зацікавленість

2.2.7. Аналіз кореляційних зв'язків між механізмами психологічного захисту і видами викривлення інформації.

За тестом №3 респонденти оцінюють себе, як схильних до певного виду викривлення інформації. Проведено кореляційний аналіз для перевірки зв'язку між особистою оцінкою в схильності до певного виду викривлення інформації і механізмом психологічного захисту. Нижче наведена таблиця кореляційних коефіцієнтів. Пари, які корелюють між собою були винесені в окрему таблицю 30 для подальшого опису та інтерпретації наявності психологічного змісту.

Таблиця 29 - Таблиця кореляційних коефіцієнтів між МПЗ і видами викривлення інформації, до яких схилиються респонденти

Вид викривлення інформації	Гіперкомпенсація	Заперечення	Заміщення	Регресія	Компенсація	Проекція	Витіснення	Раціоналізація	Сума балів МПЗ
Замовчування	-0.25	-0.31	0.00	0.20	0.05	-0.13	0.25	-0.17	-0.14
Вигадка	-0.04	-0.01	0.08	0.11	-0.15	-0.15	0.15	0.06	-0.02
Недоговорення	-0.10	-0.13	-0.05	0.12	-0.01	-0.08	0.28	-0.05	-0.03
Неправда	-0.17	0.15	0.18	0.18	0.15	-0.04	0.12	0.07	0.14
Брехня	-0.23	-0.22	0.03	0.10	-0.15	-0.16	0.24	-0.31	-0.22
Брехня на благо	-0.12	-0.20	0.15	0.08	0.02	0.02	0.16	-0.14	-0.03
Біла брехня	-0.12	-0.03	0.27	0.17	0.22	-0.05	0.20	0.09	0.16
Самообман	0.10	-0.10	0.24	0.20	0.04	-0.03	0.03	-0.25	0.03

Таблиця 30 – МПЗ і види викривлення інформації, які корелюють між собою

№	Механізм психологічного захисту	Вид викривлення інформації	Коефіцієнт кореляції	Формула
1	Заперечення	Замовчування	-0.31	$P \leq 0.01$
2	Раціоналізація	Брехня	-0.31	$P \leq 0.01$
3	Витіснення	Недоговорення	0.28	$P \leq 0.05$

Заперечення і замовчування. Залежність обернено пропорційна. Респонденти, які набрали вищий бал за шкалою МПЗ «Заперечення» оцінюють себе як менш схильних до виду сповіщення неправдивої інформації «замовчування». Ця тенденція підтверджує визначення МПЗ заперечення меншою схильністю до замовчування інформації. Заперечення у випадку дискусії розуміє під собою

контраргументацію і форму діалогу з відтінками спору, що є протилежним до замовчування.

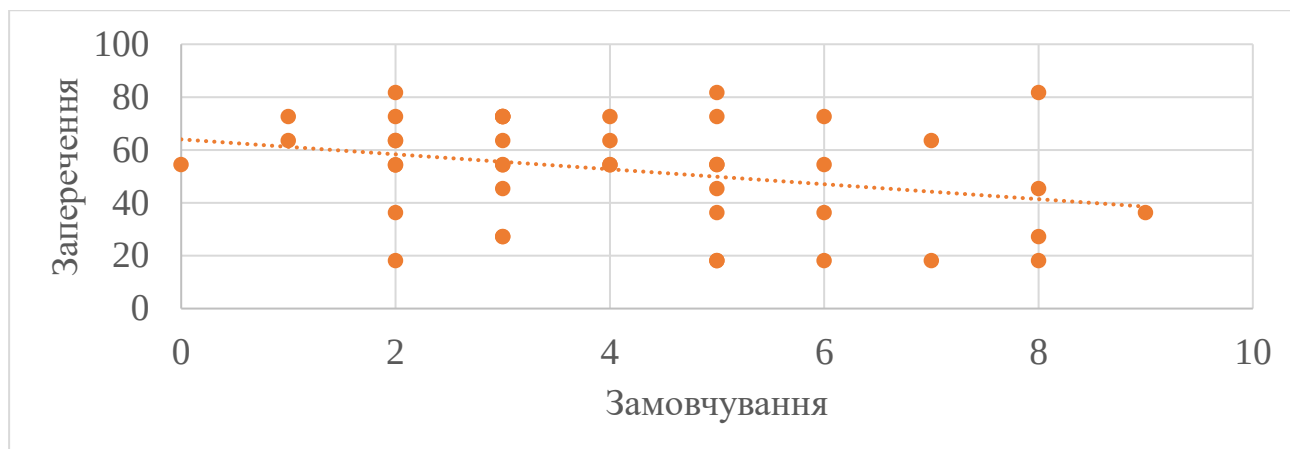


Рисунок 37 - Заперечення і замовчування

Витіснення і недоговорення. Залежність прямо пропорційна. Респонденти, які набрали вищий бал за шкалою МПЗ «Витіснення» оцінюють себе як більш схильних до виду сповіщення неправдивої інформації «недоговорення». Це може бути пояснене так, що сповіщення неправдивої інформації для респондентів є неприємним, що викликає внутрішній конфлікт. Одним з потенційних інструментів реалізації відстороненості (за визначення МПЗ витіснення) може бути недоговорення, як прояв уникання. Уникання за своєю природою тотожне до відсторонення. Тому між витісненням і самовизначенням респондентів в схильності до недоговорення має місце бути прямо пропорційний зв'язок. Див. рис. нижче.

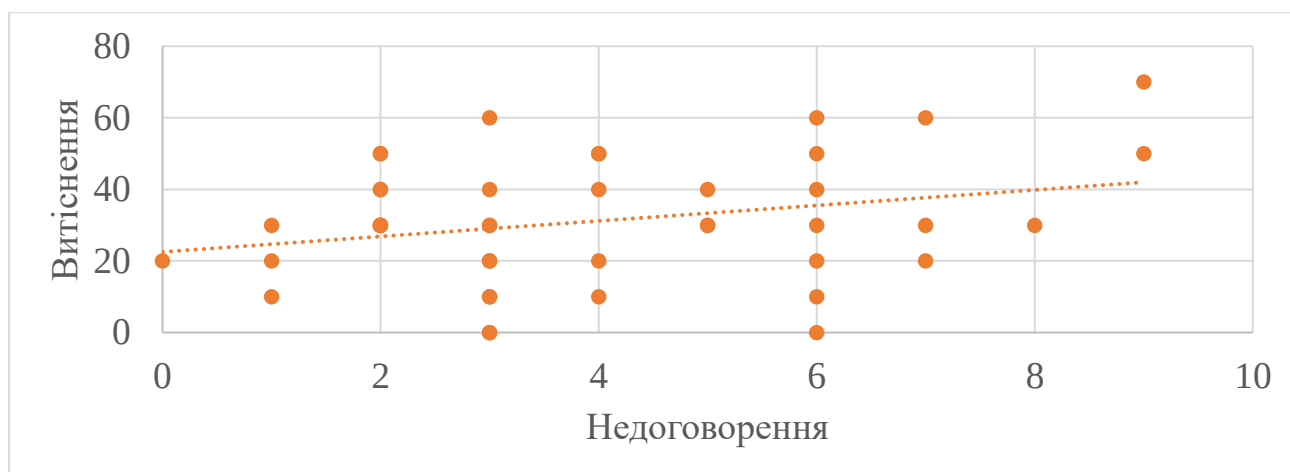


Рисунок 38 - Витіснення і Недоговорення

Раціоналізація і брехня. Зв'язок відсутній. Скупчення кількості балів респондентів з самооцінкою «Практикую відверту брехню» 0 і 1 та відсутність рівномірності розподілу не дає якісного підґрунтя для того, щоб прослідкувати тенденцію. Шість точок із значенням відмінними від 0 і 1 несуть статистичний характер і не можуть бути прийняті до уваги, щоб визначити характер всієї вибірки.

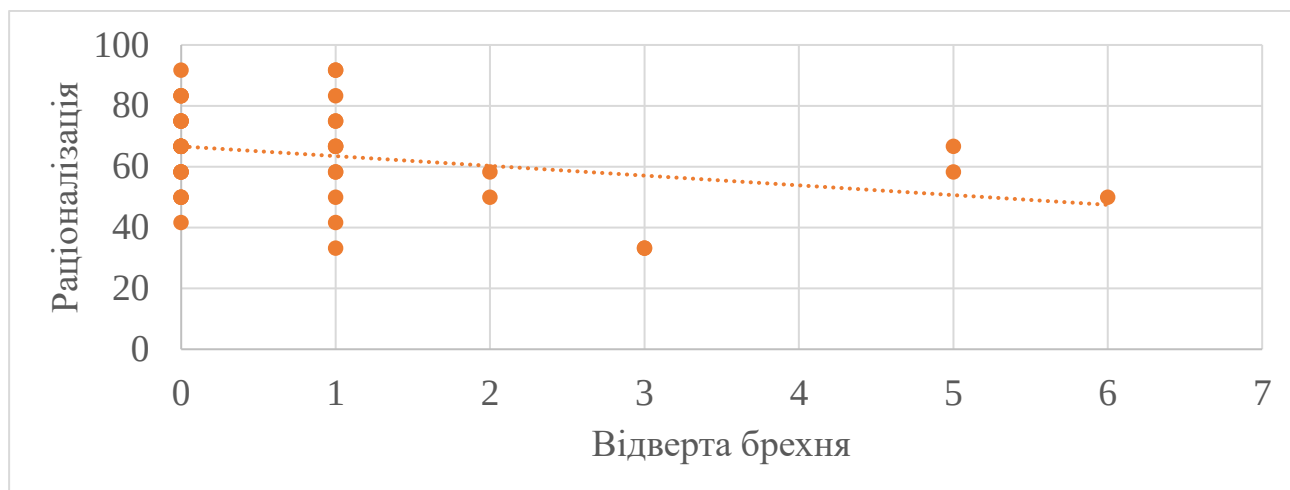


Рисунок 39 - Раціоналізація і Відверта брехня

2.2.8. Аналіз загальних статистичних даних.

Аналіз деяких статистичних даних при переході від Блоку 1 до Блоку 2 питань був проведений.

Зменшення зорового контакту спостерігається у 63.6% респондентів.

Зменшення середнього часу відповіді на питання спостерігається у 68.2% респондентів.

Зменшення кількості тілесних проявів спостерігається у 61.4% респондентів.

Збільшення кількості проявів спостерігається у 63.6% респондентів.

Зменшення інтенсивності руху очей спостерігається у 79.5% респондентів.

Збільшення кількості аудіальних проявів спостерігається у 65.9% респондентів, а саме зниження гучності голосу, зміна інтонації (з'являється спадаюча, питальна або перелічувальна інтонація).

Збільшення типових проявів брехні при переході Б1-Б2 спостерігається у 84.1% респондентів.

Слід зауважити, що в переважній більшості респондентів (близько 80%) відбулась зміна характеру відповіді. А саме, суттєво збільшилась фаза мовчазного роздуму і скоротилась фаза вербальної відповіді.

Схильність до різних видів викривлення інформації наведена на діаграмі нижче. Замовчування, недоговорення, сповіщення брехні на благо є переважаючими видами викривлення інформації і складають 57%.

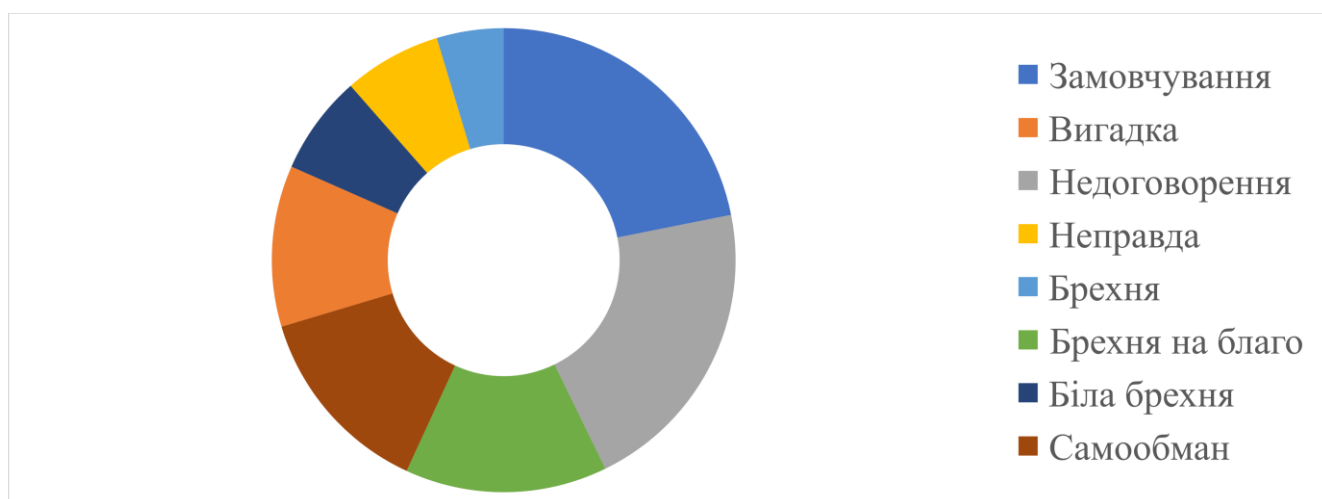


Рисунок 40 – Діаграма розподілу респондентів за схильністю до різних видів неправдивої інформації

Тенденція до зниження активності всіх респондентів за всіма видами проявів з плином часу інтерв'ювання тесту №2 виражається в нахилі середньої лінії і складає, близько -17%. Див. рис. нижче. Це може свідчити про факт втоми та/або заспокоєння респондента в процесі інтерв'ювання, яке в середньому займало 15 хв для кожного респондента.

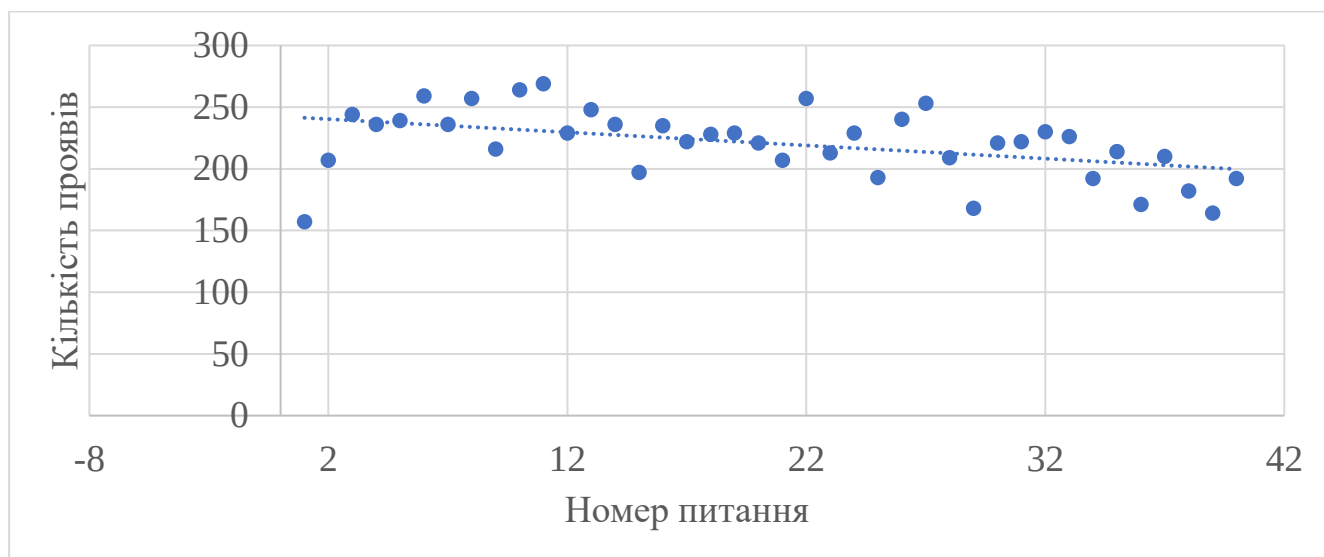


Рисунок 41 – Кількості проявів всіх респондентів в залежності від номера питання

Оцінка емоційного стану респондентів при сповіщенні неправдивої інформації показує, що переважаючими емоціями є відчуття провини, сором, гнів на себе і сум, які складають в сумі близько 50% всього емоційного спектру вибірки.

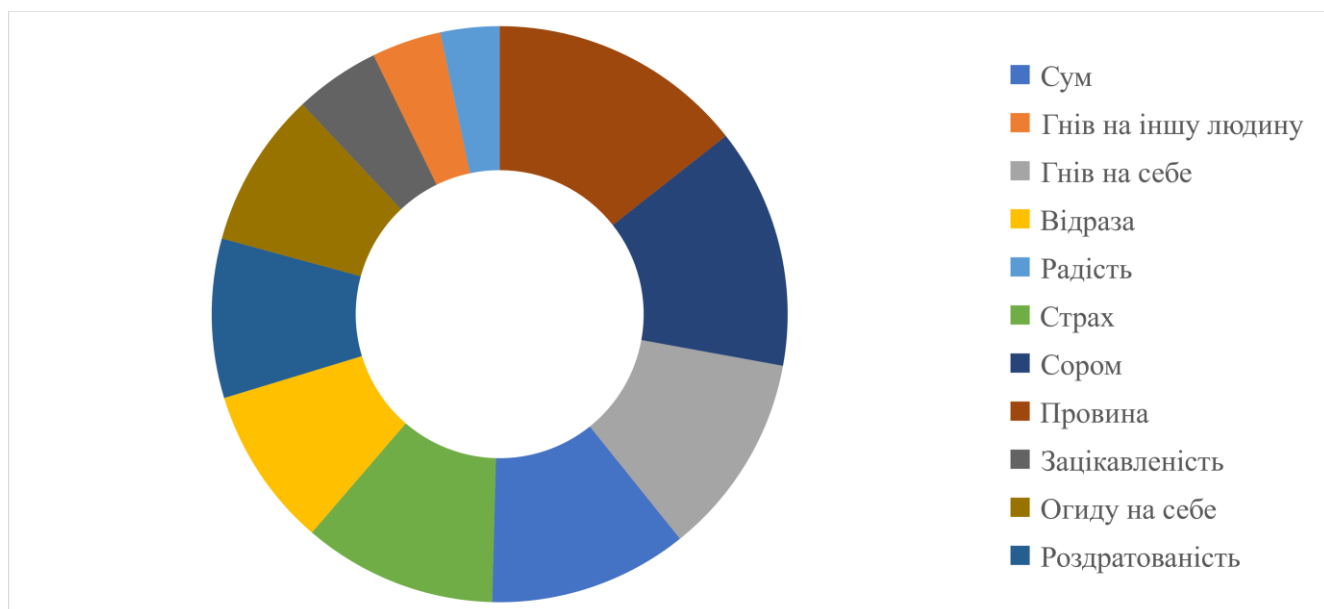


Рисунок 42 - Діаграма емоційного спектру всіх респондентів

За загально статистичними даними оцінки зміни спектру реакції респондентів при переході від Блоку 1 до Блоку 2 можна виділити найбільш

виражені реакції, які проявились. А саме перші 5 за величиною реакцій, які набули зміни:

- Збільшення проявів уникання/витіснення;
- Збільшення проявів стримування/приховування;
- Збільшення проявів брехні (за Аланом Пізом);
- Збільшення проявів, що свідчать про зменшення себе;
- Збільшення проявів посиленої розумової напруженості.

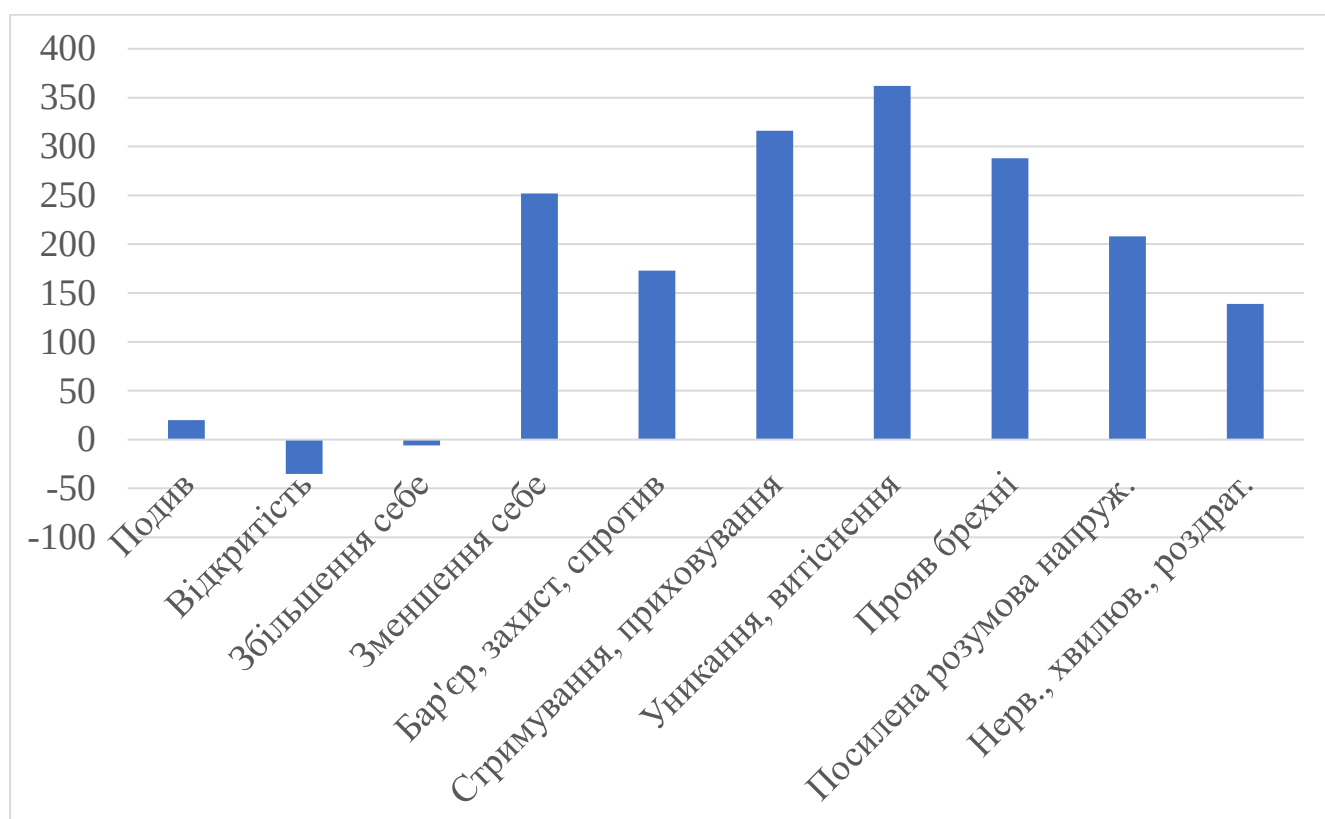


Рисунок 43 – Діаграма зміни реакцій всіх респондентів при переході від Б1 до Б2

За загально статистичними даними оцінки внутрішнього стану респондентами сформований перелік переважаючих реакцій і станів при сповіщенні неправдивої інформації. Енергія конфлікту, як результат негативного сприйняття сповіщення інформації неправдиво, може реалізовуватись за рахунок стану підвищеної збудженості та/або підвищення температури тіла.

Прослідковується тенденція до уникання конфлікту і зниження ступеню залученості до комунікації. Нижче наведено список перших семи переважаючих.

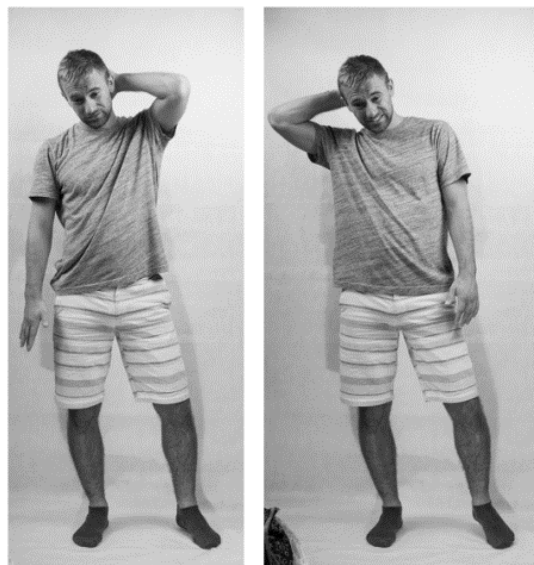
1. Я відчуваю знервованість. – 37 б.
2. Я хочу перевести розмову на іншу тему. – 34 б.
3. Я відчуваю, що мені важко дивитись в очі співбесіднику. – 33 б.
4. Я детально продумую, що казатиму, щоб це здавалось реалістичним. – 33 б.
5. Я відчуваю бажання завершити діалог. – 32 б.
6. Я говорю менше ніж співрозмовник, намагаюсь слухати. – 26 б.
7. Я відчуваю, що мені стає жарко. – 25 б.

За загально статистичними даними оцінки респондентами образів на фото сформований перелік фотографій, на яких образ сповіщає неправдиву інформацію за відчуттям респондентів. Нижче наведено 7 образів, які набрали найвищі бали в порядку зменшення. З цих образів видно, що до невербальних проявів, які сприймаються респондентами, як такими, що проявляються під час сповіщення неправдивої інформації відносяться жести прикривання роту, торкання носу, закривання пальцями очей, пози бар'єри і пози захисту (схрещені руки на груді, перекривання тіла руками), а також образи, що демонструють відчуття провини. Образи, що посіли перше і друге місце відображають відчуття провини. Це корелює з найвищою оцінкою респондентів власних емоцій при сповіщенні неправдивої інформації – провинною.

№ № фото К-ть набраних балів

1 26 270

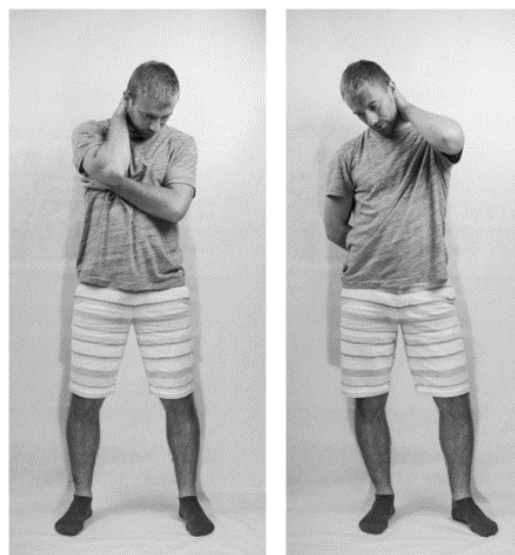
Опис. Рука за голову на шию, опущена голова, погляд вниз, відсутність зорового контакту, підняті брови, розтягнений рот. Образ сприймається як такий, що відчуває провину.



№ № фото К-ть набраних балів

2 27 262

Опис. Рука за голову на шию, опущена голова, погляд вниз, уникання зорового контакту, рука за спину та/або перекриває груди. Образ сприймається як такий, що відчуває провину.



№ № фото К-ть набраних балів

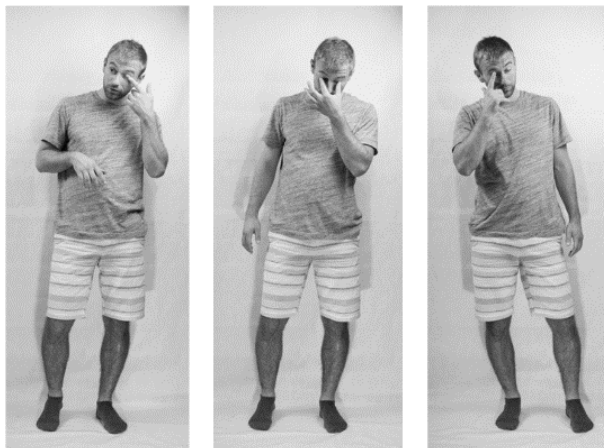
3 42 259

Опис. Палець змахує пилінку з носу, торкання і почісування носу, рука перекриває рот, підняті брови, посмішка, погляд з під брів, погляд прямий сфокусований.



№ № фото К-ть набраних балів
4 43 258

Опис. Палець прикриває око, закриті пальцями очі, погляд в сторону, уникання зорового контакту.



№ № фото К-ть набраних балів
5 7 250

Опис. Схрещені руки на грудях, плече вперед, голова в сторону, схрещені ноги, закрита замкнута поза, посмішка.



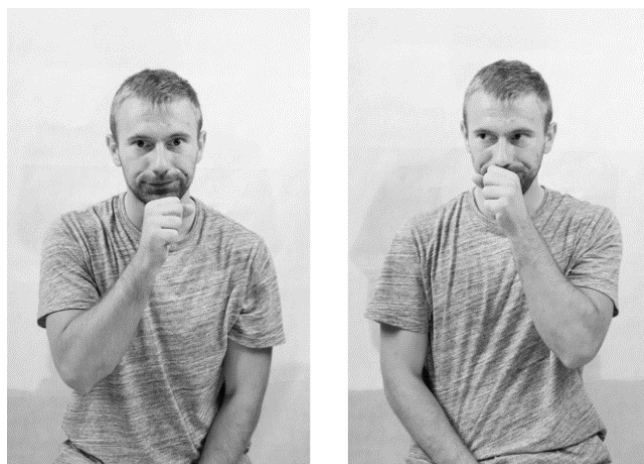
№ № фото К-ть набраних балів
6 15 241

Опис. Руки бар'єром перед тілом, рука тримає руку. Поза стримування, захисту, бар'єру.



№ № фото К-ть набраних балів
7 44 240

Опис. Долонь стиснута в кулак, демонстрація кулаку, прикривання роту, погляд в сторону та/або прямо сфокусовано. Ефект покашлювання.



2.3. Практичні рекомендації в виявленні сповіщення неправдивої інформації.

До загальних рекомендацій в задачі виявлення невербальних ознак при сповіщенні неправдивої інформації можна віднести наступні поведінкові реакції: уникання прямого зорового контакту, більш сфокусований статичний погляд на оточуючих предметах і речах, знижена невербальна тілесна активність, менш розгорнута і детальна відповідь, якій властиве уникання і непряме змістове навантаження, що потребує уточнення. З аудіальних ознак можна виділити наступне: зміна інтонації на запитальну, перелічувальну інтонацію, інтонацію, яка вказує на те, що людина нехтує питанням, або не надає значення відповіді, а також падіння гучності голосу. Окремо треба сказати, що при сповіщенні неправдивої інформації, слід звертати увагу на такі типові невербальні прояви, як закривання очей рукою, прикривання рота, приховування рук в кишені і т.п. (див. повний список в додатках). Слід зауважити, що складно розробити єдині рекомендації для всіх людей по виявленню невербальних проявів, що свідчать про нещирість. Такі прояви є індивідуальною особливістю психомоторної пам'яті і поведінки і для конкретної людини і можуть бути виявлені найбільш точно тільки на контрасті в динаміці, тобто переході від щирої комунікації до нещирої.

Рекомендації по виявленню неправдивої інформації за невербальними проявами у представників різних механізмів психологічного захисту наступні. Явно вираженої диференціації по невербальних проявах між представниками різних механізмів психологічного захисту не виявлено. Відсутні тенденції до групування невербальних проявів за ознакою, характерною для певного МПЗ. Не прослідковується зв'язок між природою механізму психологічного захисту і переважаючими невербальними проявами, характерними для них. Загальними для всіх механізмів психологічного захисту при сповіщенні неправдивої інформації є уникання зорового контакту, жести уникання, типу відвертання голови, жести бар'єри і жести захисту, а також жести психомоторних проявів нервування і стресу.

З аудіальних ознак переважаючим і спільним для всіх МПЗ є падіння гучності голосу і зміна інтонації, а також наявність звуків і слів паразитів в мовленні. Детально переважаючі поведінкові прояви для кожного МПЗ описано нижче.

Гіперкомпенсація. Уникання зорового контакту, посмішка (в т.ч. розгублена і невпевнена) і підняті брови, як імітація подиву, спрямування обличчя повз співбесідника (півоберт вправо/вліво), слова і звуки паразити, а також падіння гучності голосу.

Заперечення. Уникання зорового контакту, посмішка (в т.ч. розгублена і невпевнена) і підняті брови, як імітація подиву, схрещені на грудях руки в якості бар'єру, як демонстрація незгоди, спрямування обличчя повз співбесідника (півоберт вправо/вліво), слова і звуки паразити, а також падіння гучності голосу і зміна інтонації.

Заміщення. Уникання зорового контакту, посмішка і підняті брови, як імітація подиву, перебирання пальцями, гра кільцем і перебирання волосами, схрещені на грудях руки в якості бар'єру, як демонстрація незгоди, падіння гучності голосу, сміх.

Регресія. Уникання зорового контакту, посмішка (в т.ч. розгублена і невпевнена), стиснуті губи, пальці долонь сплетені в замок, спрямування обличчя повз співбесідника (півоберт вправо/вліво), схрещені на грудях руки в якості бар'єру, слова і звуки паразити, сміх, зміна інтонації.

Компенсація. Уникання зорового контакту, посмішка (в т.ч. розгублена і невпевнена), стиснуті губи і кути рота опущені, підпирання рукою голови, спрямування обличчя повз співбесідника (півоберт вправо/вліво), схрещені на грудях руки в якості бар'єру, сміх, слова і звуки паразити, падіння гучності голосу.

Проекція. Закривання і прикривання очей, уникання зорового контакту, посмішка (в т.ч. розгублена і невпевнена), стиснуті губи, підпирання рукою голови, спрямування обличчя повз співбесідника (півоберт вправо/вліво), слова і звуки паразити, падіння гучності голосу і зміна інтонації.

Витіснення. Прямий сфокусований погляд в очі або уникання зорового контакту, посмішка, стиснуті губи і опущені кути, прикривання роту рукою або пальцем, спрямування обличчя повз співбесідника (півоберт вправо/вліво) і хитання головою, слова і звуки паразити, падіння гучності голосу і зміна інтонації.

Рационалізація. Уникання зорового контакту, посмішка, стиснуті губи, підняті брови, кивання чи хитання головою, спрямування обличчя повз співбесідника (півоберт вправо/вліво), перебирання пальцями, гра кільцем, слова і звуки паразити, падіння гучності голосу.

ВИСНОВКИ

Вивчено невербальні прояви людини при спілкуванні. Створено умови для сповіщення респондентами, як правдивої інформації, так і неправдивої. Проведено спостереження зміни в поведінці респондентів при переході від правдивих відповідей до неправдивих. Проведено емпіричне дослідження зміни поведінки людини при сповіщенні неправдивої інформації. При переході від сповіщення інформації правдиво до сповіщення інформації неправдиво прослідковуються такі загально статистичні тенденції, як: зменшення зорового контакт, зменшення середнього часу відповіді на питання спостерігається, зменшення кількості проявів, що відносяться до категорії «Тіло», збільшення загальної кількості всіх проявів, зменшення інтенсивності руху очей спостерігається, зміни в аудіальних проявах, а саме зниження гучності голосу, зміна інтонації (з'являється спадаюча, питальна або перелічувальна інтонація), збільшення типових проявів брехні, а також зміна характеру відповіді, а саме, суттєво збільшилась фаза мовчазного роздуму і скоротилась фаза вербальної відповіді.

Розкрито аудіальні ознаки при сповіщенні як правдивої інформації, так і неправдивої. Спільними аудіальними ознаками, що характерні всім респондентам є падіння гучності голосу і зміна інтонації на спадаючу, запитальну, механічну, інтонація, що свідчить про нехтування питанням. Не простежується зв'язок певних аудіальних ознак з механізмами психологічного захисту.

Перевірено наявність зв'язку між механізмами психологічного захисту і невербальними проявами під час сповіщення неправдивої інформації. Не виявлено суттєвих відмінностей між невербальними проявами в залежності від механізму психологічного захисту. Не прослідковується тенденція схильності до певних категорій невербальних проявів представниками різних механізмів психологічного захисту.

Розроблено рекомендації для виявлення реакцій при сповіщенні неправдивої інформації. Не простежується суттєво виражених відмінностей в невербальних

проявах та аудіальних ознаках у представників різних груп механізмів психологічного захисту. Натомість виявлені загальні тенденції до зміни проявів в процесі переходу від правдивих відповідей до неправдивих. Так, найбільш характерними реакціями, що угруповують в собі певні невербальні прояви, є наступні реакції. Уникання/витіснення, що пояснюється як несвідоме бажання відсторонитись від конфлікту між потребою сповіщати інформацію неправдиво і соціальним засудженням явища брехні. Стримування/приховування, як несвідомий прояв того, що правдива інформація приховується. Прояви брехні, до яких належать невербальні прояви описані А. Пізом, що свідчать про нещирість. Окрім трьох найбільш виражених реакцій, з нижчими балами, були зафіксовані такі реакції, як зменшення себе, тобто реакції, яким властива скутість рухів, зниження активності і т.п. Також зафіксовані реакції посиленої розумової напруженості, що свідчить про потребу в видозміні правдивої відповіді, або винайденні нової. Шостою за проявом реакцією є категорія реакцій бар'єру/ захисту/спротиву, що пояснюється, як потреба в захисті від очікуваної потенційної апеляції і викриття після сповіщення неправдивої інформації. До конкретних невербальних проявів при сповіщенні неправдивої інформації можна віднести, зниження зорового контакту і «бігання» очима, відвернення від співбесідника, як прояви уникання, стримана усмішка з опущеними кутами роту, схрещені на грудях руки, як прояв захисту, зниження гучності голосу і зміна інтонації.

Стосовно деяких зв'язків механізмів психологічного захисту і невербальних проявів простежуються наступні тенденції. Більша схильність до психологічно захисту корелює з більш стабільним невербальним проявленням і навпаки, менша схильність до психологічного захисту корелює з більш динамічною і змінною з плином часу невербальною поведінкою. Це пояснюється, спосіб сприйняття конфліктної ситуації, або за рахунок МПЗ, або за рахунок активізації невербальних проявів. Простежується тенденція прямо пропорційної залежності між механізмом психологічного захисту Раціоналізація і збільшення кількості проявів, при переході від правдивих відповідей до неправдивих. Це пояснюється, як схильність до більш

детального і докладного сповіщення інформації, в процесі чого задіється більша кількість невербальних проявів. Виражена тенденція простежується між МПЗ Гіперкомпенсація і зміною інтенсивності очей при переході від правдивих відповідей до неправдивих. А саме, гіперкомпенсація, як схильність до сприйняття конфлікту за рахунок рішення/реалізація іншою областю потребує пошуку рішення не направлено на предмет конфлікту, задіює активізацію думки, що невербально проявляється в більш активному русі очей. Статистично прослідковується як тенденція, але на практиці важко відстежується.

Проведено дослідження сприйняття респондентами невербальних проявів, як таких, що характерні для образу, що сповіщає неправдиву інформацію. За оцінками респондентів виділено такі невербальні прояви як, відсутність зорового контакту, прикривання рота рукою (кулаком), прикривання очей пальцем, схрещені на грудях руки або руки, що перекривають тулуб, схрещені ноги, півоберт плечем до співрозмовника, збиральний образ людини, що відчуває провину (рука потирає шию, погляд вниз, підняті брови, зморшки на лобі, розгублений вираз обличчя). Додатково було досліджено внутрішні реакції респондентів при сповіщенні неправдивої інформації. Виділяється підвищення рівня знервованості, бажання уникнути/зменшити/завершити комунікацію, або перевести тему на іншу, уникання зорового контакту і схильність до поглибленого продумування неправдивої інформації, щоб це задавалось реалістичним. Окрім цього, проведена загально статистична оцінка емоційного спектру респондентів під час сповіщення інформації неправдиво. Так переважаючими емоціями є відчуття провини, сорому, гніву на себе і суму. Проведено додаткове дослідження схильності респондентів до певних видів викривлення інформації. Найбільш вираженими видами є замовчення, недоговорення і брехня на благо. Це є показником того, що вирішення конфлікту морального вибору вирішується в більшій мірі за рахунок уникання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акайомова А. Теорія комунікації як проблема теоретичної ідентифікації / А. Акайомова // Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса. - 2012. - № 5. - С. 364-372
2. Баранова, О.В. Невербальні прояви обману в міжособистісному спілкуванні / О.В. Баранова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія "Психологія". – 2017. – № 64. – С. 5-10.
3. Бачинська С. В. Теоретичні засади психологічних особливостей спілкування / С. В. Бачинська, Н. В. Волинець // Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету «Україна». - 2013. - № 2. - С. 16-22.
4. Бондаренко, О. В. Невербальні прояви обману в політичному дискурсі / О. В. Бондаренко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Філологія. – 2018. – № 34. – С. 5-8.
5. Варій М. И. Загальна психологія : навчальний посібник / 2-ге видан., випр. і доп. - Київ : «Центр учбової літератури», 2007. - 968 с.
6. Ващук О. П. Верифікація відомостей/даних на початку досудового розслідування / О. П. Ващук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія ЮРИДИЧНІ НАУКИ. - 2015. - Том 3. -Вип. 6. - С. 89-92.
7. Ващук О. П. Можливості використання невербальної інформації при проведенні допиту / О. П. Ващук // Митна справа. - 2013. № 5(2.2). - С. 53-54.
8. Ващук О. П. Невербальна інформація в кримінальному провадженні: теоретико-методологічні основи : монографія / О. П. Ващук. - Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2017. - 430 с.
9. Горбань, І. В. Невербальні прояви обману в професійній діяльності / І. В. Горбань // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Психологічні науки". – 2019. – № 1. – С. 32-36.

- 10.Гордієнко В. І. Моделі комунікативного процесу в сучасній психології та їхній потенціал у поясненні діалогічності спілкування / В. І. Гордієнко // Наукові записки НаУКМА. - Т. 97: Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. - С. 55-56.
- 11.Гурецька М. В. Роль комунікативно значущих жестів у актуалізації емоційного стану роздратування / М. В. Гурецька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Філологічна. - 2014. - Вип. 49. - С. 34-36.
- 12.Демченко, О. О. Невербальні прояви обману в судовому процесі / О. О. Демченко // Актуальні проблеми правознавства: теорія і практика. – 2019. – № 1. – С. 47-51.
- 13.Екман П. Теорія Брехні / П. Екман // КМ-БУКС – 2019 – 320 с.
- 14.Захарова, О. В. Невербальні прояви обману в рекламному дискурсі / О. В. Захарова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія "Філологія". – 2018. – № 81. – С. 28-33.
- 15.Зражевська Н. І. Комунікаційні технології: лекції / Н. І. Зражевська. - Черкаси : Брама-Україна, 2010. - 224 с.
- 16.Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування : навчальний посібник / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка. - Харків : НФаУ, 2011. - 132 с.
- 17.Квіт С. М. Масові комунікації: підручник / С. М. Квіт. - Київ : Києво-Могилянська академія, 2008. - 206 с.
- 18.Ковалинська І. В. Невербальна комунікація / І. В. Ковалинська. - Київ : Освіта України, 2014. - 289 с.
- 19.Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. - К. : Вид-во «Освіта України», 2014. - С. 26-27.
- 20.Коваль, О. В. Невербальні прояви обману в освітньому середовищі / О. В. Коваль // Науковий вісник Чернівецького університету. Педагогіка та психологія. – 2018. – № 19. – С. 67-72.

- 21.Козинець І. Особливості формування засобів невербальної комунікації / І. Козинець // Педагогічні науки : збірник наукових праць. - 2015. - Вип. 63. - С. 20-25.
- 22.Кравчук М. Поняття достовірності знання та проблема невизначеності в емпіричному соціологічному дослідженні / М. Кравчук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Соціологія. - 2016. - № 7. - С. 43-47.
- 23.Кудряченко А. Верифікація // Політична енциклопедія. Редкол.: Ю. Левенець (голова), Ю. Шаповал (заст. голови) та ін. - Київ : Парламентське видавництво, 2011. - С. 91.
- 24.Кузьмінська, О. В. Невербальні прояви обману в медійному дискурсі / О. В. Кузьмінська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія "Філологія". - 2019. - № 2. - С. 43-47.
- 25.Левченко, О. В. Невербальні прояви обману в діловому спілкуванні / О. В. Левченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". - 2019. - № 38. - С. 97-101.
- 26.Марченко, О. В. Невербальні прояви обману в соціальних мережах / О. В. Марченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Соціологічні науки". - 2019. - № 2. - С. 54-58.
- 27.Назаренко, О. В. Невербальні прояви обману в психологічному консультуванні / О. В. Назаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Психологічні науки". - 2019. - № 3. - С. 62-66.
- 28.Олійник, О. В. Невербальні прояви обману в політичному дискурсі / О. В. Олійник // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Політологія". - 2019. - № 1. - С. 45-49.
- 29.Павленко, О. В. Невербальні прояви обману в романтичному спілкуванні / О. В. Павленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Філософія". - 2019. - № 2. - С. 37-41.

- 30.Петренко, О. В. Невербальні прояви обману в культурному дискурсі / О. В. Петренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Культурологія". – 2019. – № 1. – С. 52-56.
31. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла / А. Піз, Б. Піз // КМ-БУКС – 2021 – 416 с.
32. Полякі. К.Н., Чиши Ю.Л., Андросенко М.Е., Особистісний опитувальник «СдК» «Схильність до керівництва» рівень психічної підготовки кандидатів на вищі посади (на основі опитувальників ПДО, ММРІ);
- 33.Руденко, О. В. Невербальні прояви обману в спортивному дискурсі / О. В. Руденко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Фізична культура, спорт, туризм". – 2019. – № 2. – С. 48-52.
- 34.Савченко, О. В. Невербальні прояви обману в релігійному дискурсі / О. В. Савченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Релігієзнавство". – 2019. – № 1. – С. 43-47.
- 35.Семенова, О. В. Невербальні прояви обману в літературному дискурсі / О. В. Семенова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Літературознавство". – 201
- 36.Філоненко М. М. Психологія спілкування : підручник / М. М. Філоненко. - Київ : Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.
- 37.Фурманкевич Н. М. Теорія масової комунікації : гендерний аспект / Н. М. Фурманкевич // Молодий вчений. - 2015. - № 11(1). - С. 156-159.
- 38.Цільмак О.М. Класифікація дефініцій способів брехні / О. М. Цільмак // Соціальна психологія. – Київ, 2011. – № 2. – С.119–122.
- 39.Цільмак О.М., Яковенко С.І. Аудіовізуальна психодіагностика неправдивих показань неповнолітніх. [Текст] / О. М. Цільмак, С. І. Яковенко // Південноукраїнський правничий часопис. – 2011. – №1. – С. 179–182
- 40.Фрейд А. Психологія Я і захисні механізми / А. Фрейд // - 1993 - 144с.

ДОДАТОК А

СПИСОК РЕСПОНДЕНТІВ

Примітки.

Стовпчик «АР» - активна рука:

П – права;

Л – ліва;

А – амбідекстр (рівноцінне володіння правою і лівою руками).

Стовпчик «В/Ж» - вид інтерв'ю:

Ж – інтерв'ю в живу;

В – інтерв'ю з використанням відео зв'язку.

* – респ. № 23 вибув з тестування в процесі. За для збереження номерного ряду і уникнення зсуву, цей номер не видалявся зі списку, але показники цього респондента не приймалися в розрахунок. Фактична вибірка становить 44 респондента.

Р. №	Сать	Вік	АР	В/Ж	Р. №	Сать	Вік	АР	В/Ж
1	Ж	40	П	Ж	24	Ч	36	П	Ж
2	Ж	22	А	Ж	25	Ж	32	П	В
3	Ж	22	П	В	26	Ж	19	П	В
4	Ч	34	П	Ж	27	Ж	23	П	Ж
5	Ж	38	П	Ж	28	Ж	20	П	Ж
6	Ч	30	П	Ж	29	Ж	19	П	Ж
7	Ж	19	П	Ж	30	Ж	19	П	Ж
8	Ч	39	П	Ж	31	Ч	38	Л	Ж
9	Ж	32	П	Ж	32	Ч	29	П	В
10	Ж	22	П	В	33	Ч	35	Л	Ж
11	Ж	38	П	Ж	34	Ж	43	П	Ж
12	Ч	26	П	Ж	35	Ч	25	П	В
13	Ж	39	П	В	36	Ч	27	Л	В
14	Ч	26	П	В	37	Ж	36	П	В
15	Ж	32	П	Ж	38	Ч	33	А	Ж
16	Ж	34	П	Ж	39	Ч	36	П	Ж
17	Ч	36	А	Ж	40	Ч	35	П	В
18	Ч	24	П	Ж	41	Ч	26	П	В
19	Ч	34	П	Ж	42	Ч	36	0	В
20	Ж	22	Л	Ж	43	Ч	44	П	Ж
21	Ж	38	П	В	44	Ч	29	П	В
22	Ж	34	П	В	45	Ж	36	П	В

ДОДАТОК Б

ШКАЛА БРЕХНІ «СдК»

Передбачав збір особистих даних респондентів таких, як ім'я, прізвище, вік, стать, активна рука (права, ліва, амбідекстр).

Основну частину Тесту №1 склав опитувальник Келлермана-Плутчика. З вставленою шкалою Брехні, що була взята з Особистісного опитувальника «СдК» - Схильність до керівництва. А саме в випадковому порядку були розміщені питання з таблиці нижче серед питань опитувальника Келлермана-Плутчика.

Таблиця 31 - Питання шкали брехні "СдК"

№	Твердження	Контрольна відповідь
1	Бувало, що я говорив про речі, в яких зовсім не розуміюся.	Ні
2	Іноді я говорю неправду.	Ні
3	Іноді, коли неважливо почуваюся, я буваю дратівливим.	Ні
4	Траплялося, що я не виконував обіцяного.	Ні
5	Бувають такі погані думки, що не хотів би, щоб у них були присвячені інші.	Ні
6	Іноді я можу трохи попліткувати.	Ні
7	Серед моїх знайомих є люди, які мені не подобаються.	Ні
8	Буває, що передаю чутки.	Ні
9	Я ніколи нікуди не спізнювався.	Так
10	За своє життя я жодного разу не зробив жодного поганого вчинку.	Так
11	Я завжди вкладаюся у відведений час.	Так
12	Я завжди й у всьому підтримую старших товаришів.	Так

При відповіді на питання з таблиці вище варіантом відповіді з колонки «Контрольна відповідь» підсумовувався загальний бал схильності до брехні.

Ознаки: при високому показнику по шкалі (5 і більше) відповіді досліджуваного діагностуються як нещирі, обумовлені прагненням показати себе в більш “вигідному” світі, а результати обстеження недостовірні.

ДОДАТОК В

СПИСОК ПИТАНЬ ДО ТЕСТУ №2

Питання в таблиці нижче створені за приналежністю до наступних трьох типів:

Тип 1 – питання, які передбачають пригадування існуючого образу (питання про минуле, питання про те, що потрібно згадати);

Тип 2 – питання, які передбачають конструювання нового образу (питання про майбутнє, питання що потенційно активізують уявлення, питання що включають фантазію);

Тип 3 – питання, які потребують очевидної відповіді сухим фактом.

Таблиця 32 - Список питань до інтерв'ю

№	Питання	Тип
1	Чим ти снідав сьогодні?	1
2	Згадай останню пісню, трек, що слухав?	1
3	Найрадісніша новина за останній тиждень для тебе?	1
4	Пригадай свої враження від яскравої життєвої події, що це?	1
5	Тривожний випадок, що стався нещодавно.	1
6	Де тобі було найстрашніше за все перебувати фізично?	1
7	Тебе щось стурбувало нещодавно. Що це було?	1
8	Що було останнє в чому ти збрехав?	1
9	Що ти не можеш знати напевно?	2
10	Вигадай мені якусь брехню.	2
11	Уяви собі ситуацію в якій би тобі було соромно за себе.	2
12	Уяви себе пофарбованим в зелений колір. Що скажуть оточуючі?	2
13	Вигадай ідеального помічника. Що це?	2
14	Чим будеш займатись на орбітальній станції Марсу?	2

15	Уяви будинок твоєї мрії, який колір вхідних дверей?	2
16	Скажи якусь нісенітницю.	2
17	Як ти провів свій останній день народження?	1
18	Остання книжка яку ти прочитав?	1
19	Що більше всього сподобалось на останньому відпочинку?	1
20	Що тебе порадувало позавчора?	1
21	Твоє останнє запізнення кудись нещодавно?	1
22	Найприкріша ситуація за яку тобі було соромно?	1
23	Який був твій перший досвід самостійної подорожі?	1
24	Згадай випадок який був небезпечний для тебе. Що це було?	1
25	Що хочеш робити через годину?	2
26	Уяви, що маєш безлімітну карту. На що витратишся першочергово?	2
27	Яке твоє бажання на найближче майбутнє?	2
28	Уяви, що ти сидиш в авто своєї мрії. Яке це авто?	2
29	Який колір куртки ти вибереш при придбанні наступної?	2
30	Уяви, що в іншому житті ти – рослина. Яка саме і де ростеш?	2
31	Що саме ти обов'язково зробиш завтра?	2
32	Уяви заняття своєї мрії. Що це?	2
33	Модель і колір твого телефону?	3
34	Який фрукт любилаєш найбільше?	3
35	Дата твого народження?	3
36	Як звуть твого найліпшого друга?	3
37	Твоя найкраща риса характеру?	3
38	Колір піжами в якій ти спиш?	3
39	Улюблена пора року?	3
40	За який футбольний клуб вболіваєш?	3

ДОДАТОК Г

СПИСОК ПИТАНЬ ДО АНКЕТУВАННЯ №3, Ч. 1

Респондентам було запропоновано відповісти на наступні питання (наведено в таблиці нижче).

Відповідайте на питання максимально щиро і відверто. Як часто ви схильєтесь до наступних видів викривлення інформації при спілкуванні з людьми: **вигадка; відверта брехня; брехня на благо; неправда; замовчування чогось; недоговорення чогось; самообман, "біла брехня".**

Оцініть себе за шкалою від 0 до 10. Де:
0 - взагалі не маю такої звички і не схильюсь до використання подібного під час спілкування з людьми;
10 - маю таку звичку і часто використовую під час спілкування з людьми.

Таблиця 33 - Список питань схильності до різних видів викривлення інформації

№	Питання
1	Я ЗАМОВЧУЮ деяку інформацію (факти, речі, явища) при спілкуванні з людьми. ЗАМОВЧУВАННЯ - це навмисне приховування певних фактів або подій.
2	Я ВИГАДУЮ деяку інформацію (факти, речі, явища) при спілкуванні з людьми. ВИГАДКА - це додавання до змісту повідомлення власних умовиводів.
3	Я НЕДОГОВОРЮЮ деяку інформацію (факти, речі, явища) при спілкуванні з людьми. НЕДОГОВОРЕННЯ - це навмисне розкриття не всіх фактів чи повідомлення інформації не в повному обсязі, усвідомлюючи, що НЕДОГОВОРЮЄТЬСЯ щось суттєве.
4	Я освітлюю деяку інформацію (факти, речі, явища) НЕПРАВДИВО при спілкуванні з людьми. НЕПРАВДА - це щира омана, яка свідчить про

	некомпетентність або про неповне знання обставин, про які йдеться в повідомленні.
5	Я практикую ВІДВЕРТУ БРЕХНЮ при спілкуванні з людьми. БРЕХНЯ - це навмисне та свідоме спотворення, вигадкування або викривлення інформації задля особистої вигоди.
6	Я практикую БРЕХНЮ НА БЛАГО при спілкуванні з людьми. БРЕХНЯ НА БЛАГО - це навмисне та свідоме спотворення, вигадкування або викривлення інформації задля ідеї того, що ПРАВДА буде шкідливіша, небезпечна, травмуюча для співбесідника або не потрібна співбесіднику (з суб'єктивної точки зору).
7	Я практикую "БІЛУ БРЕХНЮ" при спілкуванні з людьми. "БІЛА БРЕХНЯ" - це свідоме повідомлення ПРАВДИ таким чином, аби ця інформація здавалась максимально неправдивою задля відведення підозр.
8	Я практикую САМООБМАН при спілкуванні з людьми. САМООБМАН - це свідомий, або не свідомий процес викривлення власного сприйняття задля досягнення почуття особистого комфорту.

В кінці було запропоновано відповісти на наступне питання з метою виявлення випадкових відповідей та відповідей наданих не читаючи питання.

«Оцініть за шкалою від 0 до 10 ступінь вашої відвертості у відповідях на попередні питання.

0 - Я абсолютно не уважно прочитав питання і відповів у випадковому порядку.

10 - Я уважно прочитав питання і надав максимально відверті відповіді.»

ДОДАТОК Д

СПИСОК ПИТАНЬ ДО АНКЕТУВАННЯ №3, Ч. 2

Оцініть ступінь проявлення у Вас почуттів зі списку нижче, коли ви повідомляєте співбесіднику **НЕПРАВДИВУ** інформацію будь то: **відверта брехня; замовчування чогось; недоговорення чогось.**

Оцініть свої почуття коли ви повідомляєте співбесіднику **НЕПРАВДИВУ** інформацію за шкалою від 0 до 10.

Де:

0 - це почуття взагалі не виникає у мене;

10 - це почуття виникає в мене і опановує мною повністю.

Таблиця 34 - Список питань для оцінки власного емоційного стану респондентів під час сповіщення неправдивої інформації

№	Твердження	СБР
1	Я відчуваю СУМ.	189
2	Я відчуваю ГНІВ на іншу людину.	66
3	Я відчуваю ГНІВ на себе.	192
4	Я відчуваю ВІДРАЗУ.	152
5	Я відчуваю РАДІСТЬ.	56
6	Я відчуваю СТРАХ.	184
7	Я відчуваю СОРОМ.	228
8	Я відчуваю ПРОВИНУ.	243
9	Я відчуваю ЗАЦІКАВЛЕНІСТЬ.	81
10	Я відчуваю ОГИДУ до себе.	148
11	Я відчуваю РОЗДРАТОВАНІСТЬ.	151

СБР – сума балів респондентів (пораховано для загальної статистики).

ДОДАТОК Е

СПИСОК ПИТАНЬ ДО АНКЕТУВАННЯ №3, Ч. 3

Респондентам було поставлене питання:

Виберіть варіант відповіді, що є справедливим і правдивим по відношенню до Вас.

Коли ви повідомляєте недостовірну інформацію (в будь якому прояві з переліку попереднього розділу), що при цьому Ви відчуваєте і що з вами відбувається з переліку нижче?

На всі питання було запропоновано два варіанти відповіді:

- Так, це твердження правильне стосовно мене;
- Ні, я не помічаю такого за собою.

Таблиця 35 - Таблиця питань для оцінки почуттів і станів респондентів під час сповіщення неправдивої інформації

№	Твердження	СБР
1	Я відчуваю знервованість.	37
2	Я посміхаюсь при цьому.	9
3	Я відчуваю, що мої долоні пітніють.	11
4	Я відчуваю легке запаморочення.	8
5	Я відчуваю, що в мене в роті пересихає.	12
6	Я говорю менше ніж співрозмовник, намагаюсь слухати.	26
7	В мене холодніють стопи.	2
8	Я відчуваю збудженість.	18
9	В мене чешеться голова при цьому.	8
10	Я відчуваю, радість при цьому.	0
11	В мене є відчуття "кома" в горлі.	20
12	Я відчуваю, що мені важко дивитись в очі співбесіднику.	33
13	Я відчуваю дискомфорт в області живота.	12
14	В мене, ніби, підкошуються коліна.	6
15	Я відчуваю, що мені стає жарко.	25

16	Мені стає за мало повітря. Відчуваю легку задуху.	9
17	Я відчуваю, що моя свідомість затуманюється.	8
18	Я хочу перевести розмову на іншу тему.	34
19	Я намагаюсь створити враження, що відчуваю здивування.	18
20	Я детально продумую, що казатиму, щоб це здавалось реалістичним.	33
21	Я хочу встати і піти геть.	24
22	Я відчуваю агресію і хочу вилятись на співрозмовника .	3
23	Я намагаюсь дуже детально розповісти все, щоб не упустити жодного нюансу.	19
24	В мене підвищується тиск і болить голова.	10
25	Я намагаюсь говорити більше ніж мій співрозмовник.	7
26	Я дивлюсь в очі своєму співрозмовнику щоб показати впевненість.	11
27	Я відчуваю, що мої долоні холодніють.	3
28	Я відчуваю, що починаю активно пітніти.	12
29	Мені здається, що я червонію.	23
30	Я відчуваю, що у мене в горлі першить.	7
31	Я відчуваю бажання завершити діалог.	32
32	В мене стає більше слини в роті, я частіше її ковтаю.	6
33	Я перебиваю співрозмовника і не даю йому завершити думку.	6
34	Я відвертаюсь від співрозмовника.	11

СБР – сума балів респондентів (пораховано для загальної статистики).

ДОДАТОК Ж

БАЛИ РЕСПОНДЕНТІВ ПО МЕХАНІЗМАМ ПСИХОЛОГІЧНОГО ЗАХИСТУ

Таблиця 36 - Бали респондентів по механізмам психологічного захисту

Р. №	Гіперкомпенсація	Заперечення	Заміщення	Регресія	Компенсація	Проекція	Витіснення	Раціоналізація	Р. №	Гіперкомпенсація	Заперечення	Заміщення	Регресія	Компенсація	Проекція	Витіснення	Раціоналізація
1	10	81.8	10	29.4	20	8.3	30	83.3	24	40	72.7	30	52.9	50	16.7	10	75
2	20	27.3	20	23.5	40	8.3	50	50	25	60	72.7	40	58.8	70	50	0	58.3
3	40	72.7	20	35.3	60	44.4	30	66.7	26	50	36.4	50	29.4	10	16.7	60	58.3
4	50	63.6	10	35.3	50	61.1	40	83.3	27	60	36.4	30	23.5	20	61.1	10	41.7
5	10	54.5	10	29.4	10	8.3	20	58.3	28	30	18.2	20	35.3	20	41.7	30	33.3
6	30	72.7	10	29.4	0	8.3	20	75	29	50	72.7	50	47.1	80	58.3	20	91.7
7	60	54.4	10	41.2	50	52.8	30	66.7	30	20	45.5	50	41.2	60	16.7	30	50
8	10	63.6	20	11.8	0	44.4	10	33.3	31	40	27.3	20	47.1	50	16.7	30	33.3
9	60	45.5	30	35.3	70	8.3	40	50	32	40	63.6	30	29.4	50	61.1	40	66.7
10	40	18.2	30	17.6	40	25	10	66.7	33	20	54.5	20	58.8	80	8.3	40	66.7
11	20	18.2	20	35.3	50	25	0	41.7	34	50	54.5	30	29.4	40	16.7	10	50
12	10	81.8	20	23.5	40	33.3	30	66.7	35	40	54.4	30	17.6	20	44.4	60	75
13	60	54.5	40	41.2	40	50	60	66.7	36	50	63.6	20	41.2	50	16.7	30	75
14	0	27.3	30	17.6	50	25	40	58.3	37	30	45.5	10	17.6	10	41.7	30	50
15	80	72.7	20	29.4	60	69.4	20	66.7	38	30	72.7	10	52.9	40	58.3	30	66.7
16	90	72.7	10	29.4	30	16.7	30	75	39	20	81.8	20	23.5	60	25	20	66.7
17	10	54.5	20	29.4	20	61.1	50	75	40	30	36.4	20	35.3	30	16.7	50	58.3
18	30	63.6	60	29.4	10	0	50	58.3	41	70	54.4	30	23.5	40	66.7	30	83.3
19	40	18.2	30	41.2	50	41.7	70	83.3	42	20	63.6	20	29.4	50	33.3	50	91.7
20	40	72.7	10	35.3	50	61.1	0	66.7	43	0	54.4	20	17.6	40	0	50	66.7
21	50	18.2	20	29.4	20	61.1	40	58.3	44	40	18.2	30	35.3	10	25	30	58.3
22	30	36.4	40	52.9	30	16.7	20	50	45	50	54.5	40	17.6	40	16.7	20	91.7

ДОДАТОК К

ПЕРЕЛІК ВСІХ ПРОЯВІВ, ЯКІ БУЛИ ЗАРЕЄСТРОВАНІ В ПРОЦЕСІ ІНТЕРВ'ЮВАННЯ

Таблиця 37 - Перелік проявів

Група	Прояви	Реакція
Очі	Право Пам'яті (довго)	—
	Право Пам'яті (коротко)	—
	Право верх	—
	Право низ	—
	Ліво Конструювання (довго)	—
	Ліво Конструювання (коротко)	—
	Ліво верх	—
	Ліво низ	—
	Погляд вгору	—
	Погляд вниз	—
	Прямо в очі при відповіді	—
	Прямо в очі після відповіді	—
	Прямо в очі сфокусовано	ПБ
	Широко відкриті очі	В
	Закриті очі, прикриті	УВ
	Моргання	НХР
	Жмуриться	УВ
	Бігання очима	ПРН
	Не дивиться в очі	УВ
Міміка	Підняті брови (2 брови)	П
	Зведені брови нахмурені	ПРН
	Облизування губ, язик показує	ПБ
	Кусання губ, кусання щоки	НХР
	Стиснуті (напружені, підняті) губи	СП
	Губи в трубочку, губа вперед	СП
	Губи вигнуті в зворотному напрямку (опущені кути)	СП
	Ефект пережовування (язик відтягує щоку)	СП
	Жувати об'єкт, печиво, ручку	НХР
	При відкритий рот	ПРН
	Посмішка легка	В
	Посмішка невпевнена розгублена стримана	СП
	Посмішка сильна, щира, широка	В
	Опущені риси обличчя	УВ
Тіло	Нахил голови вниз	УВ
	Закинута голова назад, голова закинута назад	ПРН
	Оберт головою, хитання головою, кивання	НХР
	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	УВ
	Півоберта, поворот голови в сторону (вліво)	УВ
	Чеше ніс	ПБ

	Закрити очі пальцями, долоньями, чесати око, брів, скроню	ПБ
	Закривання роту рукою, прикривання, рука на рот, палець на	ПБ
	Закрити обличчя долоньями або предметом повністю	ПБ
	Торкати чесати вухо, поправляти сережки	НХР
	Потирання підборіддя чи щоки, мне підборіддя, підборіддя	ПРН
	Руки за голову, руки в замку на шиї	В
	Гра з волосами, поправити волосся	НХР
	Гладить бороду	ПРН
	Розминати, чесати шию, потилицю (трапецію)	ПБ
	Перебирає пальцями, рахує, клацає, гра з кільцем	НХР
	Рука підпирає щоку, голову, лоб (руки під підборіддям)	БЗС
	Активна жест., розмах. Руками.	В
	Знизати плечами	УВ
	Втягнення голови в плечі	ЗМ
	Схрещені руки на грудях, на животі, рука перекриває тіло	БЗС
	Руки в кишені	СП
	Рука тримає руку на зап'ясті	СП
	Руки зжаті в кулак долонь обхоплює іншу руку, рука в руці	СП
	Руки за спину (ефект зв'язаних рук)	СП
	Руки покладені на коліно, на ногу бар'єром	БЗС
	Пальці в замок, перед собою на столі або перед обл.	БЗС
	Присунутись вперед	В
	Відсунутись назад	УВ
	Почісування частини тіла, гладить себе	НХР
	Змахування пилинок, поправляння речей, чи годинника на собі	НХР
	Рух, качання ногою, корпусом	НХР
	Нога на ногу	БЗС
	Ноги витягнуті вперед схрещені	БЗС
	Ноги витягнуті вперед, нога вперед	ЗБ
	Ноги під стілець схрещені	БЗС
	Рука (руки) сперта в коліно	В
	Зміна пози	НХР
	Відкрита поза, розведені широко руки, займання простору	ЗБ
	Вкрадлива поза	ЗМ
	Скутість рухів, скованість	ЗМ
	Плавність рухів, м'якість, знижена активність, спокій	ЗМ
	Качання на стільці	НХР
	Витирає стіл, колупає стіл	НХР
	Стук по столу пальцями, тріпання етикетки на стільці	НХР
	Взаємодія з предметами (тваринами)	НХР
Голос	Підвищення гучності голосу	ЗБ
	Падіння гучності голосу, тихий голос	ЗМ
	Зміна інтонації, вкрадлива питальна, гордовита, автоматична	ПБ
	Зневажлива інтонація	ПБ
	Протягнуті звуки в словах, розтягнена вимова, монотонність	ПРН
	"бум-бум", "пф-пф-пф", "так-так", вдох, видих, цокання	ПРН
	Сміх	В
	Ковтання	НХР
	Повторення питання в голос, "ти знаєш?"	ПРН

ДОДАТОК Л

ПАНЕЛЬ СТАТИСТИЧНИХ КОЕФІЦІЄНТІВ

Таблиця 38 – Панель статистичних коефіцієнтів

№	Маркер	Од. вим.
1	Активна периферія	П/Л
2	Зміна периферії Т1 - Т2	%
3	Зміна периферії, Т1-Т2	Права/Ліва/Без змін
4	Зміна периферії Б1 - Б2	%
5	Зміна периферії Б1-Б2	Права/Ліва/Без змін
6	Уникання зорового контакту	%
7	Зоровий контакт	Зменшення/Збільшення/Без змін
8	Час Б1	хв.
9	Час Б2	хв.
10	Зміна часу відповіді	%
11	Зміна кількості проявів	%
12	Різноманіття експресій	шт.
13	Експресивна активність	шт.
14	Експресивна активність очей	шт.
15	Експресивна активність інше	шт.
16	Зміна інтенсивності очей	%
17	Зміна інтенсивності міміки	%
18	Зміна інтенсивності тіла	%
19	Зміна інтенсивності голосу	%
20	Математичне очікування проявів за 1 пит.	шт.
21	СКВ	шт.
22	СКВ/мат. Очікування.	б/р
23	Кількість проявів брехні абсолютна Б1	шт.
24	Кількість проявів брехні відносна Б1	%
25	Кількість проявів брехні абсолютна Б2	шт.
26	Кількість проявів брехні відносна Б2	%
27	Збільшення проявів брехні	%

ДОДАТОК М

ПАРИ УЗГОДЖЕННЯ ПО ЗОНАЛЬНОСТІ ПОГЛЯДУ

Таблиця 39 - Параметри для встановлення відповідності зони погляду

	1	2	3	4	Пари узгодження					
Р. №	АР	АП	М1-М2	Б1-Б2	1-2	1-3	1-4	2-3	2-4	3-4
1	П	П	П	П	TRUE	FALSE	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE
2	А	П	П	Л	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	TRUE	FALSE
3	П	П	П	П	TRUE	FALSE	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE
4	П	Л	П	П	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE	TRUE	TRUE
5	П	П	Л	Л	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE
6	П	П	П	П	TRUE	FALSE	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE
7	П	Л	П	Л	FALSE	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE
8	П	Л	Л	Л	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE	TRUE
9	П	П	П	П	TRUE	FALSE	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE
10	П	П	Л	Л	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE
11	П	Л	П	П	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE	TRUE	TRUE
12	П	П	Л	Л	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE
13	П	Л	П	Л	FALSE	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE
14	П	П	Л	П	TRUE	TRUE	FALSE	TRUE	FALSE	FALSE
15	П	П	Л	П	TRUE	TRUE	FALSE	TRUE	FALSE	FALSE
16	П	Л	П	Л	FALSE	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE
17	А	П	Л	П	FALSE	TRUE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE
18	П	П	П	П	TRUE	FALSE	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE
19	П	П	П	П	TRUE	FALSE	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE
20	Л	П	Л	Л	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE	TRUE	TRUE
21	П	П	Л	Л	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE
22	П	Л	Л	Л	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE	TRUE
24	П	П	Л	Л	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE
25	П	П	Л	Л	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE
26	П	П	Б3	Б3	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE
27	П	Л	Л	Л	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE	TRUE
28	П	Л	Б3	П	FALSE	TRUE	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE
29	П	Л	Л	П	FALSE	TRUE	FALSE	FALSE	TRUE	FALSE
30	П	П	П	П	TRUE	FALSE	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE
31	Л	Л	П	Л	TRUE	TRUE	FALSE	TRUE	FALSE	FALSE
32	П	Л	Л	Л	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE	TRUE
33	Л	П	Л	П	FALSE	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE
34	П	П	П	П	TRUE	FALSE	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE
35	П	Л	Л	Л	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE	TRUE
36	Л	П	П	П	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE	TRUE
37	П	Л	П	Л	FALSE	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE
38	А	П	Л	П	FALSE	TRUE	TRUE	TRUE	FALSE	FALSE
39	П	Л	П	П	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE	TRUE	TRUE
40	П	П	Л	Л	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE	TRUE
41	П	П	П	П	TRUE	FALSE	FALSE	FALSE	FALSE	TRUE
42	0	П	П	Л	FALSE	TRUE	TRUE	FALSE	TRUE	FALSE
43	П	Л	Л	П	FALSE	TRUE	FALSE	FALSE	TRUE	FALSE
44	П	Л	Л	П	FALSE	TRUE	FALSE	FALSE	TRUE	FALSE
45	П	П	П	Л	TRUE	FALSE	TRUE	FALSE	TRUE	FALSE
Суми по парам					21	25	24	23	19	27
Відсоткове співпадіння					48%	57%	55%	52%	43%	61%

ДОДАТОК Н

ПРИКЛАД ЗАПОВНЕННЯ ПРОФІЛЮ РЕСПОНДЕНТА ЗА ТЕСТОМ №2

Таблиця 40 - Приклад заповнення профілю респондента №18 за Тестом №2

[illegible]

18		215																																								
		Б1								4:32		0:17		Б2																3:54		0:09										
		6.25																4.875																4.625								
		C1								C2								C1								C2								Ф								
	Всього	53								47								36								42								37								
	Очі	17								15								6								9								8								
	Міміка	5								5								4								2								3								
	Тіло	28								23								18								23								20								
	Голос	3								4								8								8								6								
	Номер питання	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	
	Кількість за питання	5	5	5	6	8	8	6	10	6	6	7	6	8	5	4	5	5	5	4	6	5	4	5	4	3	5	4	7	6	4	7	3	6	5	3	6	6	6	3	6	2
	Міміка	19	Підняті брови (2 брови)																				1																			
Зведені брови нахмурені				1						1																																
Облизування губ, язик показує																																										
Кусання губ, кусання щоки																																										
Стиснуті (напружені, підняті) губи									1																					1												
Губи в трубочку, губа вперед																																										
Губи вигнуті в зворотному напрямку (опущені кути)															1						1												1									
Ефект пережовування (язик відтягує щоку)																																						1				
Жувати об'єкт, печиво, ручку																																										
При відкритий рот																																										
Посмішка легка							1				1			1	1																							1				
Посмішка невпевнена розгублена стримана																		1																								
Посмішка сильна, щира, широка																																										
Опущені риси обличчя							1										1		1												1											

18																		215																							
		Б1								4:32				0:17				Б2																3:54		0:09					
		6.25																4.875																4.625							
		C1								C2								C1								C2								Ф							
	Всього	53								47								36								42								37							
	Очі	17								15								6								9								8							
	Міміка	5								5								4								2								3							
	Тіло	28								23								18								23								20							
	Голос	3								4								8								8								6							
	Номер питання	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
	Кількість за питання	5	5	5	6	8	8	6	10	6	6	7	6	8	5	4	5	5	4	6	5	4	5	4	3	5	4	7	6	4	7	3	6	5	3	6	6	6	3	6	2
Тіло	Нахил голови вниз								1								1		1	1											1			1							
	Закинута голова назад, голова закинута назад																																				1				
	Оберт головою, хитання головою, кивання																																								
	Півоберта, поворот голови в сторону (вправо)	1							1		1	1		1														1	1					1		1					
	Півоберта, поворот голови в сторону (вліво)								1											1																					
	Чеше ніс																																								
	Закрити очі пальцями, долонями, чесати око, брів, скроню					1				1	1																									1			2		
	Закривання роту рукою, прикривання, рука на рот, палець на						1	1	1				1							1		1								1											
	Закрити обличчя долонями або предметом повністю																			1		1																			
	Торкати чесати вухо, поправляти сережки		1				1													1																					
	Потирання підборіддя чи щоки, мне підборіддя, підборіддя																																								
	Руки за голову, руки в замку на шиї																																								
	Гра з волосами, поправити волосся																																								
	Гладить бороду			1	1		1		1		1	1	1	1	1	1	1		1	1				1	1	1	1					1	1				1				
	Розминати, чесати шию, потилицю (трапецію)																1																								
	Перебирає пальцями, рахує, клацає, гра з кільцем																																	1							
	Рука підпирає щоку, голову, лоб (руки під підборіддям)						1				1								1	1							1	1	1								1	1			
	Активна жест., розмах. Руками.	1			1	1			1							1													1						1	1					
	Знизати плечами																							1		1															
	Втягнення голови в плечі																																								
	Схрещені руки на грудях, на животі, рука перекриває тіло	1			1		1	1			1	1		1											1				1	1	1	1						1	1		
	Руки в кишені																																								
	Рука тримає руку на зап'ясті																																								
Руки зжаті в кулак долонь обхоплює іншу руку, рука в руці																																									
Руки за спину (ефект зв'язаних рук)																																									

