

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА

УДК 159.923.3

Д.М. Егоров

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ ЛЖИ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМОЙ В ПИСЬМЕННОЙ И АУДИАЛЬНОЙ ФОРМАХ

Представлены результаты экспериментального исследования оценивания лжи испытуемыми. Ложь предъявлялась в письменной и аудиальной формах. Представлены усредненные и индивидуальные стратегии оценивания лжи. Выделены типичные и атипичные стратегии оценивания испытуемых. Стратегия оценивания понимается в статье как действия испытуемых, направленные на оценивание лжи по выделенным параметрам. Отмечается существенное влияние аудиальной формы предъявления лжи в сравнении с письменной.

Ключевые слова: стратегия оценивания; типичная стратегия; нетипичная стратегия; аудиальная форма лжи; письменная форма лжи.

В статье отражены результаты сравнительного анализа психологических тенденций ответа на лживое сообщение в зависимости от формы его предъявления – в виде напечатанного текста или в виде аудиальной записи. Замечено, что человек оценивает обман с учетом множества разнообразных факторов, которые способствуют как интерпретации лживого текста в направлении поисках в нем правды, так и интерпретации его как лживого. Исследования закономерностей распознавания лжи ведутся с начала 1970-х гг. Одним из пионеров таких исследований стал Пол Экман. Он исследовал процесс распознавания лжи по видеозаписям мимики и поведения человека, предложил анализировать мимические ансамбли. Им были получены доказательства того, что при оценке обмана человек ориентируется на много аспектов: слова, мимику, жесты, голос и физиологические реакции. Видеоматериал наиболее близок к обычному человеческому взаимодействию [1]. Однако в современной жизни человек получает много сообщений в форме, не предполагающей присутствия и наблюдения лжеца, т.е. в виде текстов и аудиосообщений. Этот аспект восприятия лжи не достаточно широко изучен, и исследования в этом направлении актуальны. В сравнительном анализе тенденций ответа на ложь в качестве основной операциональной категории мы используем понятие «стратегия». И прежде чем перейти к формулировке гипотезы исследования, необходимо определить понятие «стратегия». Это понятие имеет свою область применения. Такой областью традиционно выступает дифференциальная и когнитивная психология. Впервые указанное понятие ввел в 1956 г. Дж. Брунер, который под стратегией понимал процесс выдвижения и верификации гипотез в конкретной задаче. В дальнейшие годы исследованиями стратегий решения познавательных задач занимались М.А. Холодная, Л.Л. Гурова, М.Л. Смутьсон и др. И.Г. Скотникова отмечает, что первоначально когнитивная стратегия и когнитивный стиль понимались как синонимичные слитные понятия [2. С. 66]. Не вдаваясь в историю формирования содержания понятия «стратегия», мы будем понимать этот термин как «индивидуализированную систему

способов оперирования информацией и формирования ответного поведения, направленную на решение конкретной задачи и задающую магистральное направление поиска решения, т.е. заключающая в себе его принцип» [2. С. 66].

Цель исследования – выяснить, состояла ли в получении информации о стратегиях оценивания лжи через текстовую и аудиальную формы предъявления и влияет ли достаточно устойчиво формы предъявления лжи на ее оценивание человеком (воспринимающим).

На этапе замысла исследования на основе теоретического анализа были выделены шесть параметров или модусов оценивания лжи: интерес, понимание, реалистичность, доверие, логичность и эмоциональность. Каждый из указанных параметров, как предполагалось, связан напрямую с восприятием и последующим оцениванием ложной информации. Одной из форм предъявления выступал текст, якобы напечатанный в газете, другой формой был текст этого же содержания, но записанный на магнитофон в виде якобы радиосообщения. Отметим здесь лишь, что текст составлялся как правдоподобная ложь и не содержал в себе никакой правды.

Мы предположили, что стратегия оценивания лжи испытуемыми будет значительно отличаться в зависимости от формы предъявления текста.

Процедура исследования

1. *Выборка.* В исследовании приняли участие 54 человека из числа студентов-филологов, социальных работников, учителей физической культуры и психологов. Из них 20 студентов мужского пола и 34 – женского. Из числа испытуемых были сформированы две экспериментальные группы. Первая экспериментальная группа (далее – эг1) составила 24 человек, вторая (эг2) – 30 человек. Все экспериментальные группы были представлены удобными выборками. Исследование проводилось на территории России и Казахстана.

2. *Методика исследования.* Был составлен экспериментальный текст, который выступил прообразом отрывка из газеты. Условное название текста «Кон-

фликт в долине реки Нигер». Перед нами стояла цель придумать такое содержание, которое могло бы рас-
пределять наши шесть параметров нормально. Такой
текст был представлен в печатной форме. То же со-
держание текста мы записали в форме голосового
сообщения при помощи диктофона. Было записано
четыре голоса – два женских и два мужских. Далее
случайным образом мы отобрали одну аудиоформу. В
этом исследовании мы предъявляли нашим испытуе-
мым женскую аудиоформу. Первой эксперименталь-
ной группе предлагалось по инструкции читать тек-
стовую форму и после каждого прочтения оценивать
содержание текста по шести параметрам. Порядок
предъявления инструкций с параметрами выглядел
следующим образом: интерес, понимание, реали-
стичность, доверие, логичность, эмоциональность.
Вторая экспериментальная группа получала анало-
гичные инструкции, но форма предъявления для эГ2
была аудиальная. Оценка производилась при помо-
щи 10-балльной шкалы от – 10 до + 10. Оценку можно
было производить как путем выделения одного числа,
так и через выделение области или интервала чисел.
Если испытуемый отмечал интервал, то подсчет ито-
гового числа осуществлялся через вычисление сред-
него. В каждой инструкции указывалась интерпрета-
ция трех чисел на шкале, так что «–10» – абсолютно
негативная оценка, «0» – полная неопределенность,
«+10» – абсолютно позитивная оценка.

3. *Операционализация понятий.* Стратегия оцени-
вания лжи была определена как последовательные
оценочные действия испытуемого посредством шкалы
по шести параметрам, в результате чего получался ин-
дивидуальный и усредненный рисунок оценивания для
текстовой и аудиальной форм предъявления лжи.

4. *Аппаратура и бланки.* Текстовая форма состояла
из бланка согласия для испытуемого, самого текста и
шести инструкций, предъявляемых экспериментато-
ром строго в определенной последовательности. Для
аудиальной формы использовались компьютер и
мультимедийная доска.

5. *Статистические методы обработки:* 1) корреляционный метод; 2) сравнение средних по t-критерию для независимых групп.

Результаты исследования

Ниже приводятся основные результаты нашего
экспериментального исследования. Вначале предста-
вим результаты первичной и вторичной обработок
экспериментальных данных, а далее попытаемся объ-
яснить полученный результат исследования.

В первую очередь представим усредненную стра-
тегию оценивания лжи. Исходя из полученных рас-
пределений средних оценок, мы построили кривые,
которые отражали общий рисунок оценивания для
каждой из экспериментальных групп (рис. 1).

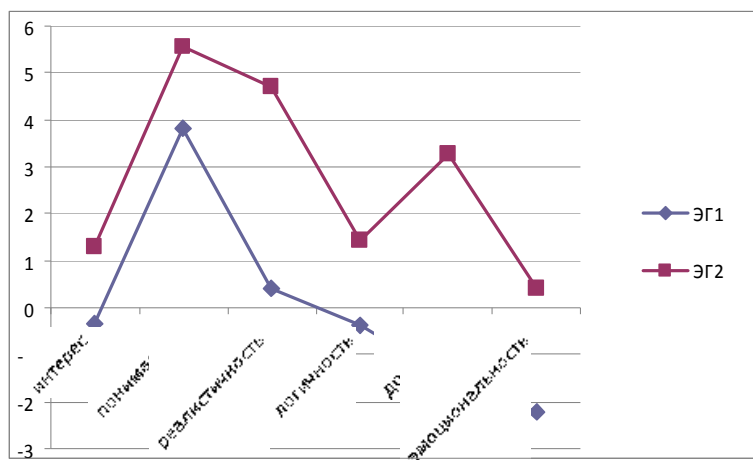


Рис. 1. Стратегии оценивания лжи при текстовой и аудиальной формах предъявления

Можно видеть, что для двух экспериментальных
групп, независимо от экспериментальных условий,
прослеживается как общее совпадение, так и раз-
личие в поведении рисунка оценивания лжи. То,
что объединяет два графика, – это характер направ-
ленности оценивания. Параметр интереса по отно-
шению к пониманию оценивался ниже, чем по-
следний параметр. Далее идет плавное снижение
параметров, по которым оценивалось эксперимен-
тальное содержание. Различие в поведении рисунка
оценивания можно наблюдать относительно уровня
расположения стратегий оценивания в зависимости
от экспериментального условия. В целом стратегия
оценивания текстовой формы располагается ниже

стратегии оценивания аудиальной формы лжи. При
этом можно наблюдать достаточно большие разли-
чия между отдельными параметрами оценивания
при сравнении текстовой и аудиальной форм
предъявления. Так, например, эти различия наблю-
даются между параметрами «реалистичность» и
«доверие» (табл. 1, 2).

Результаты в матрице корреляций для эГ2, где
использовалась аудиоформа лжи, демонстрируют сход-
ные статистически значимые связи между параметра-
ми оценивания. Так, наибольшее число значимых свя-
зей выявляется между параметрами «интерес» и «по-
нимание» и пятью остальными параметрами оценива-
ния. Такая связь носит прямой характер.

Т а б л и ц а 1

Матрица корреляций Аудиоформа (эг2)

Показатель		Интерес	Понимание	Реалистичность	Доверие	Логичность	Эмоциональность
Интерес	Pearson Correlation	1	,608**	,478*	,549**	,736**	,499*
	Sig. (2-tailed)		,002	,018	,005	,000	,013
	N	24	24	24	24	24	24
Понимание	Pearson Correlation	,608**	1	,559**	,407*	,428*	,621**
	Sig. (2-tailed)	,002		,005	,049	,037	,001
	N	24	24	24	24	24	24
Реалистичность	Pearson Correlation	,478*	,559**	1	,370	,382	,246
	Sig. (2-tailed)	,018	,005		,076	,066	,247
	N	24	24	24	24	24	24
Доверие	Pearson Correlation	,549**	,407*	,370	1	,487*	,531**
	Sig. (2-tailed)	,005	,049	,076		,016	,008
	N	24	24	24	24	24	24
Логичность	Pearson Correlation	,736**	,428*	,382	,487*	1	,351
	Sig. (2-tailed)	,000	,037	,066	,016		,093
	N	24	24	24	24	24	24
Эмоциональность	Pearson Correlation	,499*	,621**	,246	,531**	,351	1
	Sig. (2-tailed)	,013	,001	,247	,008	,093	
	N	24	24	24	24	24	24

*Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed). **Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Т а б л и ц а 2

Матрица корреляций Текстовая форма (эг1)

Показатель		Интерес	Понимание	Реалистичность	Логичность	Доверие	Эмоциональность
Интерес	Pearson Correlation	1	.365*	.547**	.243	.365*	.827**
	Sig. (2-tailed)		.047	.002	.195	.047	.000
	N	30	30	30	30	30	30
Понимание	Pearson Correlation	.365*	1	.539**	.436*	.353	.294
	Sig. (2-tailed)	.047		.002	.016	.056	.115
	N	30	30	30	30	30	30
Реалистичность	Pearson Correlation	.547**	.539**	1	.590**	.603**	.459*
	Sig. (2-tailed)	.002	.002		.001	.000	.011
	N	30	30	30	30	30	30
Логичность	Pearson Correlation	.243	.436*	.590**	1	.758**	.441*
	Sig. (2-tailed)	.195	.016	.001		.000	.015
	N	30	30	30	30	30	30
Доверие	Pearson Correlation	.365*	.353	.603**	.758**	1	.489**
	Sig. (2-tailed)	.047	.056	.000	.000		.006
	N	30	30	30	30	30	30
Эмоциональность	Pearson Correlation	.827**	.294	.459*	.441*	.489**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.115	.011	.015	.006	
	N	30	30	30	30	30	30

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed). ** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Наконец, результаты в эг1, где применялась текстовая форма лжи, иллюстрируют наличие все тех же статистически значимых связей между параметрами «реалистичность», «интерес» и «эмоциональность». В данной экспериментальной группе наибольшее число значимых связей обнаруживается между параметром «реалистичность», далее идут «интерес» и «эмоциональность».

Перейдем к результатам вторичной обработки. Для того чтобы проверить гипотезу о существенном влиянии формы предъявления лжи на стратегию оценивания, применялся критерий Стьюдента для независимых групп. Нам достаточно было сравнить средние значения в эг1 и эг2. ниже приводим основные результаты этого сравнения.

На основании проведенного статистического анализа можно утверждать, что существенные различия в средних наблюдаются между «доверием» и «реалистичностью», соответственно $t=3,445$, $t=3,960$ при $\alpha=0,05$. Форма предъявления лжи существенно влияла на эти два параметра оценивания. В остальных средних обнаружить статистически достоверные различия не удалось.

Наш анализ результатов исследования будет неполным, если мы не остановимся на рассмотрении не только общих закономерностей в оценивании лжи, но также и на индивидуальном рисунке оценивания лжи. Нами были проанализированы и выделены наиболее типичные и нетипичные стратегии оценивания лжи. В качестве основания для выделения таких индивидуальных стратегий оценивания был взят параметр «интерес», тем более что данный

параметр чаще всех других связан с другими параметрами. Интерес мы разделили на три уровня его проявления: самый низкий, когда оценка соответствовала «-10», неопределенный интерес, когда оценка соответствовала «0», и высокий интерес «+10», когда оценка соответствовала высокому интересу к содержанию лжи. Ниже приведем несколько типичных и нетипичных стратегий оценивания лжи испытуемыми.

На рис. 2 можно видеть, что индивидуальная стратегия оценивания наиболее похожа на ту усредненную стратегию, которую мы приводили на рис. 1. Основное условие, как можно видеть, – это низкое оценивание интереса. На рис. 3 можно видеть «М-образную» стратегию. Она похожа на первую, но отличается «провалом» в параметре «реалистичность», уровень оценки интереса остается также низким.

Куполообразная стратегия (рис. 4) также встречалась в нашем исследовании, и отличие ее от первых двух, описанных выше, в том, что параметры «реалистичность», «логичность» и «доверие» находились выше по оцениванию, чем понимание.

На уровне неопределенного интереса мы выделили Z-образную форму стратегии оценивания (рис. 5), когда «реалистичность», «логичность», «доверие» оценивались ниже, чем «эмоциональность».

Основное отличие ступенчатой формы стратегии (рис. 6) от вышеописанной в том, что провал наблюдался в параметре «логичность». В остальном она похожа на вышеуказанную форму при условии высокого уровня интереса.

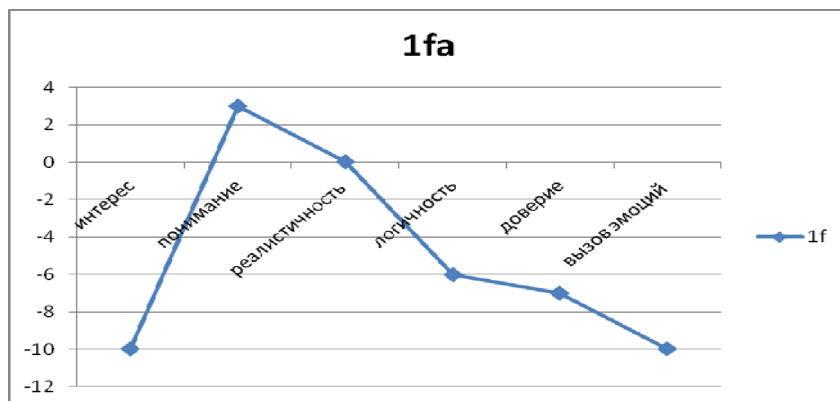


Рис. 2. Типичная стратегия оценивания лжи

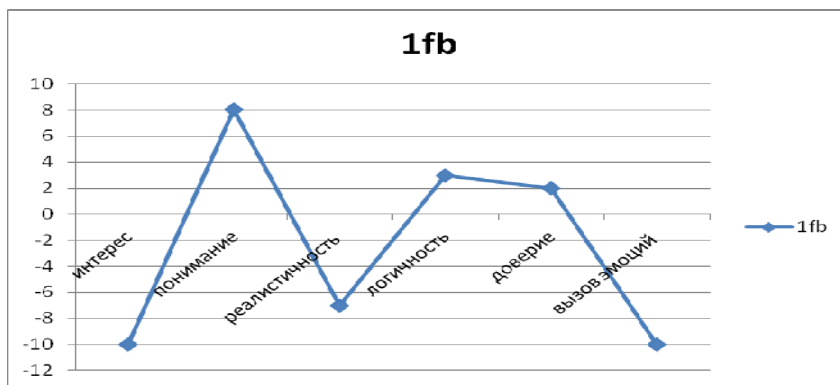


Рис. 3. М-образная стратегия оценивания

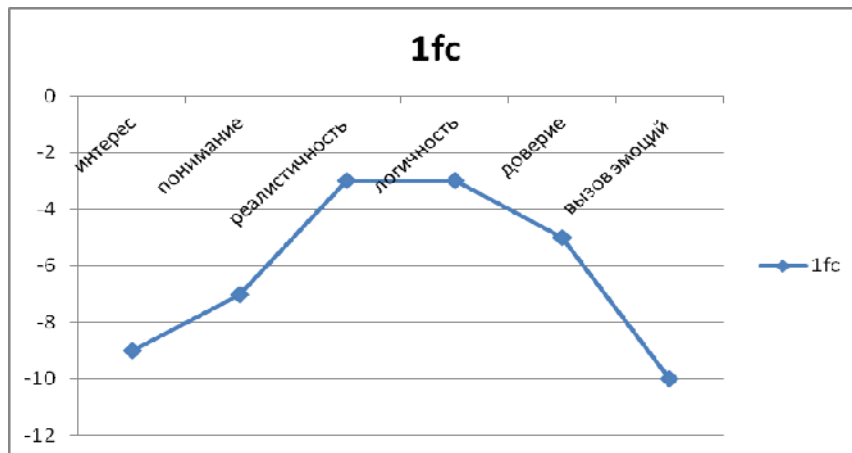


Рис. 4. Куполообразная стратегия оценивания

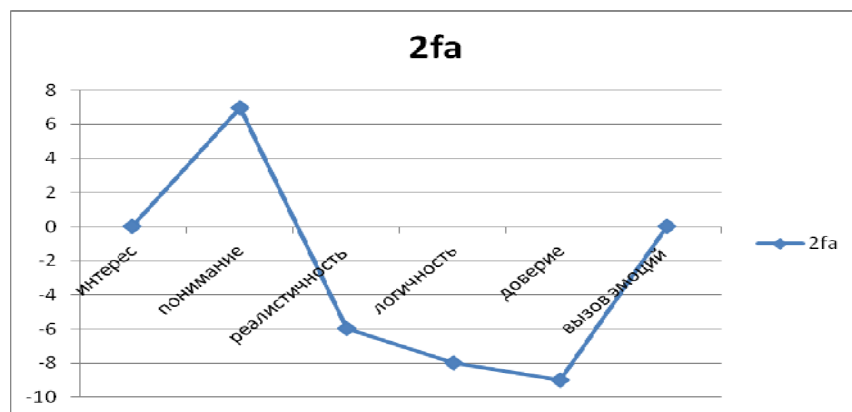


Рис. 5. Z-образная стратегия оценивания

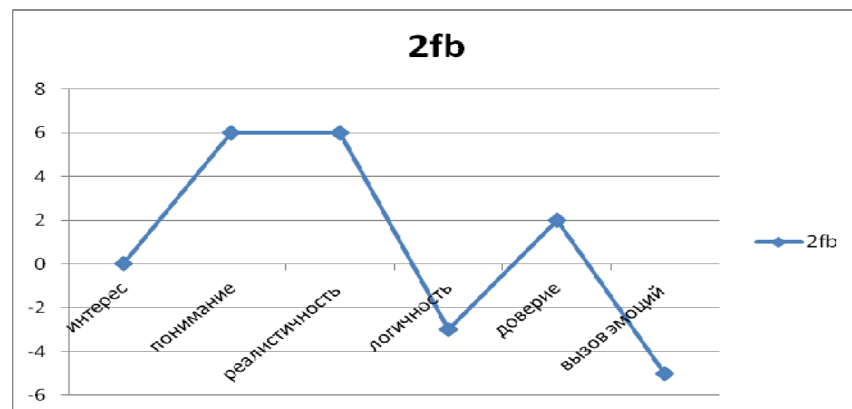


Рис. 6. Ступенчатая стратегия оценивания

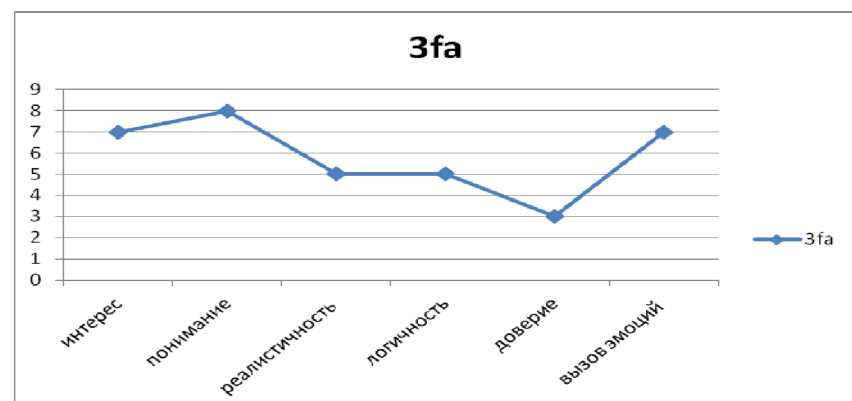


Рис. 7. Стратегия оценивания лжи с преобладанием эмоционального параметра оценивания

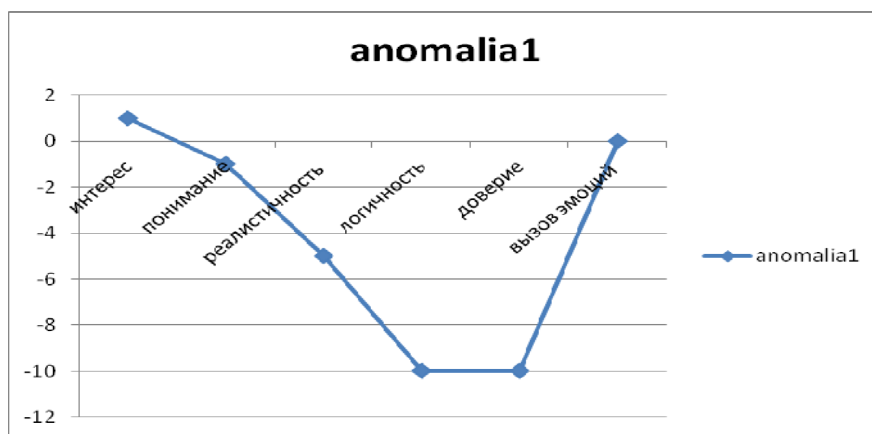


Рис. 8. Параболообразная стратегия оценивания

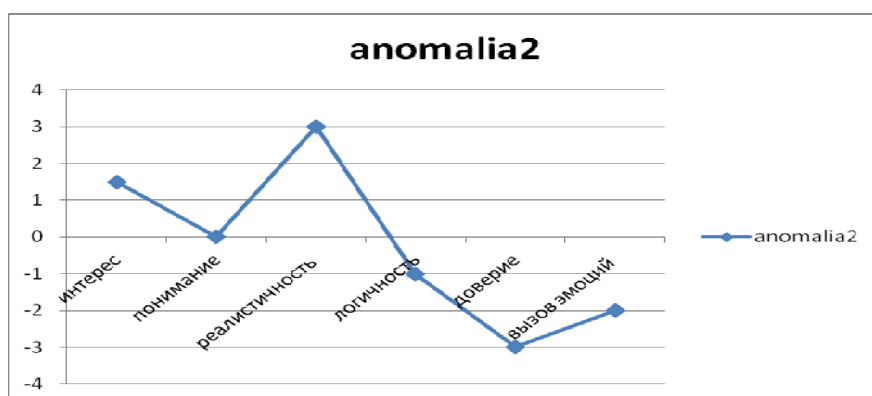


Рис. 9. Атипичная стратегия оценивания лжи с преобладанием параметра «реалистичность»

При условии высокой оценки интереса мы выделили стратегию оценивания лжи (рис. 7) как типичную при условии, что эмоциональность была оценена на уровне интереса.

Наконец, были выделены нетипичные стратегии оценивания лжи. Основным признаком атипичности выступал отрезок от интереса до понимания. Если в вышеуказанных индивидуальных стратегиях понимание лжи было всегда оценено выше, чем интерес, то в данном случае наблюдалась противоположная связь между оцениванием по этим параметрам. Нами были выделены две атипичные формы индивидуальных стратегий оценивания (рис. 8, 9).

Можно видеть, что параболообразная форма стратегии оценивания (рис. 8) отличается тем, что интерес выше или находится на одном уровне с пониманием и эмоциональностью и находится на уровне неопределенного оценивания.

На рис. 9 можно видеть, что уровень интереса выше, чем уровень понимания, а «реалистичность» в данном случае имеет тенденцию к росту.

Обсуждение и анализ результатов

Анализ результатов проведем на основании сформулированной эмпирической гипотезы исследования.

Наше предположение относительно того, что уровень оценивания лжи при текстовой и аудиальной формах предъявления будет иметь различия, подтвер-

дилось частично. Действительно, в усредненных графиках мы обнаружили различия, которые заключались в том, что они располагались на разных уровнях оценивания. Тем не менее значимое различие было обнаружено только по двум параметрам, а именно «доверие» и «реалистичность».

Интерес к содержанию лжи в нашем исследовании определял дальнейшее оценивание по другим параметрам, об этом можно предварительно судить через анализ корреляционных связей интереса и остальных параметров. Таких связей выделено наибольшее число.

Реалистичность также имела большое число связей с остальными параметрами, но такое число наблюдалось при аудиальной форме предъявления лжи. Вероятнее всего, причины такого количества связей в том, что испытуемые сталкивались не просто с голосом человека, но также оценивали и личность самого «диктора», в отличие от безличного текста.

Сравнительный анализ индивидуальных форм стратегий оценивания показал их разнообразие, которое мы разделили на два типа – типичные и атипичные стратегии оценивания. Вместе с тем не было обнаружено ярко отличающихся стратегий оценивания в зависимости от формы предъявления.

Остается ответить на ряд вопросов, связанных с полученными результатами исследования. Первый из них можно сформулировать следующим образом: почему различия обнаружились только для двух параметров оценивания, а точнее для «реалистичности» и

«доверия», остальные же параметры не различались. В нашем случае можно только предположить, что именно эти два параметра – «реалистичность» и «доверие» – напрямую связаны с феноменом оценивания лжи в нашем исследовании. Остальные параметры носили производный характер. Для нашего исследования испытуемые были склонны оценивать «реалистичность» и «доверие» к ложной информации в текстовой форме значительно ниже, чем если такая информация предъявлялась в аудиальной форме.

Другими словами, «доверие» и «реалистичность» ложной информации выше для аудиальной формы предъявления, чем для текстовой. В соответствии с теорией психологических систем, человек как открытая, саморазвивающаяся система осуществляет свое становление во взаимодействии [3].

Такое взаимодействие может осуществляться в разнообразных формах. Одной из таких форм взаимодействия выступило оценивание нашими испытуемыми ложной информации. Нас интересовала не просто констатация факта различия или отсутствия такового между экспериментальными группами, но направление развития их ответов, выражаемых через оценивание. Такая стратегия в динамике оценивания испытуемых была получена в ходе нашего исследования. Стратегия оценивания ложной информации имела свой общий и специфический характер. Общая направленность определялась как усредненная стратегия оценивания для двух экспериментальных групп и выражалась в графическом представлении. В таком «рисунке» оценивания понимание ложного сообщения имело тенденцию к повышению с повышением оценивания интереса, доверия по отношению к тексту или аудиосообщению. Оценивание выступило в нашем исследовании не просто как ответ, в котором выражалась стратегия, но и как форма отношения к чему-либо или кому-либо. В данном случае ко лжи, выраженной в письменной или аудиоформе. Отношение может выражаться в форме смыслов. Каждый из наших испытуемых, в зависимости от формы предъявления лжи, высказался относительно услышанного или прочитанного. В ответах испытуемых проявлялась их направленность либо в форме заинтересованности текстом или аудиосообщением, либо полное эмоционально отрицательное недоверие к нашей экспериментальной информации.

Кроме того, можно предположить, что различие в доверии и реалистичности детерминирована мерой заинтересованности испытуемых. Так, например, письменная форма лжи имела минимум активного воздействия на наших испытуемых. В этом случае степень смысловой приписки через оценивание письменного текста уменьшалась. И наоборот, аудиальная форма лжи предполагала активность голоса, который нес более разнообразную эмоционально-смысловую нагрузку. Вероятно, голос, как один из индикаторов понимания правды, выступал тем фактором, который увеличивал доверие и реалистичность ложной ин-

формации, в отличие от письменной формы лжи, где испытуемый может подойти более критично к сообщению, осуществить более сложный дискурс текста. Исследования голоса как индикатора лжи, как отмечает О. Фрай, остается все еще слабоизученным явлением [4].

Наконец, помимо указанных причин, в нашем эксперименте внешняя речь другого человека, вероятно, снижала степень критичности, по сравнению с письменной формой подачи, где испытуемые пользуются внутренней речью, которая, возможно, повышает степень критичности к содержанию лжи. Таково наше видение причин низкого оценивания письменной формы лжи, по сравнению с аудиальной формой.

Второй вопрос касается корреляционных связей в экспериментальных группах. Во всех трех ЭГ были обнаружены такие связи между большинством параметров оценивания. В.В. Знаков отмечает, что понимание истины или обмана связано с тем, насколько человек доверяет источнику этой правды или обмана [5]. Такие связи мы обнаружили.

Вероятно, если не очевидно, что результаты проведенного исследования имеют практическую значимость, которая может выражаться в том факте, что в нашем современном обществе огромное влияние приобретает информационный поток, а точнее его качество, мера его истины и количество, его объем, рациональная и эффективная переработка которой для личности становится все более и более актуальной задачей, чтобы действовать в постоянно изменяющемся мире.

Попытаемся сформулировать ряд гипотез исследования, призванных ответить на возникшие вопросы в этой статье. Можно предположить, что чем больше обращений делает испытуемый к содержанию правдоподобной лжи, представленной в аудиальной или письменной форме, тем выше уровень оценивания содержания лжи по параметрам «реалистичность» и «доверие», и наоборот.

Еще одним предположением может стать следующее: если повысить уровень интереса к содержанию правдоподобной лжи, представленной в аудиальной или письменной формах, через вовлеченность в определенную ситуацию, то уровень оценивания содержания лжи по параметрам «реалистичность» и «доверие» повысится.

Думается, что изменение эмоционального фона личности, параметр «эмоциональность» также, вероятно, изменит уровень оценивания лжи. Такие гипотезы мы делаем, руководствуясь коррекционными связями по трем параметрам: «интерес», «реалистичность», «доверие». Организация и проведение будущих исследований в соответствии с сформулированными гипотезами помогут ответить на вопрос о причинах различий в оценивании лжи при двух формах ее предъявления, а также о существенных основаниях для утверждения суждения о выделении различных стратегий оценивания лжи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экман П. Психология лжи. СПб. : Питер, 2007. 185 с.
2. Стиль человека: психологический анализ / под ред. А.В. Либины. М. : Смысл, 1998. 310 с.
3. Ключко В.Е. Самоорганизация в психологических системах: проблема становления ментального пространства личности (введение в транспективный анализ). Томск : Томский государственный университет, 2005. 174 с.
4. Фрай О. Детекция лжи и обмана. СПб. : Еврознак, 2005. 320 с.
5. Знаков В.В. Психология понимания правды. М., 1999. 281 с.

Статья представлена научной редакцией «Психология и педагогика» 25 мая 2015 г.

A COMPARATIVE ANALYSIS OF PERCEPTION OF LIES PRESENTED IN WRITTEN AND AUDIO FORMS

Tomsk State University Journal, 2015, 397, 216–223. DOI: 10.17223/15617793/397/34

Egorov Dmitry M. Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: e_dima@bk.ru

Keywords: strategy evaluation; typical strategy; atypical strategy; auditory form of lies; written form of lying.

The article presents the results of an experimental study of strategies for the estimation of lies. A lie was offered in two forms. The first form was a written option as a type of text content from a newspaper. The second form was submitted via the audio option as a type of an excerpt from radio reports. A comparative analysis of the strategies of false information assessment can be carried by six parameters. These parameters were identified as follows: interest, understanding, realism, credibility, consistency, emotion. Each of the parameters, as the author suggested, are interconnected; therefore, it is possible to allocate a structure for assessing the lies that were presented in two forms. The sample of subjects is represented by 4 students of specialties. The subjects were divided into two experimental groups. The first experimental group assessed six parameters after each reading of the text. The second experimental group assessed six parameters in a similar sequence as group 1, but they listened to the lies. The results are presented in the form of a generalized graph that illustrates lies assessment strategies. A statistically significant correlation between the parameters of lies assessment has been found. The statistically significant differences between the parameters associated directly with falsehood are realism and credibility. The average and the individual lies assessment strategies have been determined. The average strategy is synthesized results for the two experimental groups. The individual strategy is expressed in typical and atypical forms of lies assessment. The “behavior” of strategies for each form of lies presentation has been analyzed. An important difference between assessment and recognition is emphasized. Assessment is connected with the semantic sphere of the person. The differences in the averages for the parameters of realism and trust are explained by a greater severity towards writing lies compared to auditory lies. Hypotheses are made for the organization of further research in this area.

REFERENCES

1. Ekman, P. (2007) *Psikhologiya lzhi* [Psychology of lies]. St. Petersburg: Piter.
2. Libin, A. V. (ed.) (1998) *Stil' cheloveka: psikhologicheskiy analiz* [Style of a person: psychological analysis]. Moscow: Smysl.
3. Klochko, V. E. (2005) *Samoorganizatsiya v psikhologicheskikh sistemakh: problema stanovleniya mental'nogo prostranstva lichnosti (vvedenie v transspektivnyy analiz)* [Self-organization in psychological systems: the problem of the formation of the mental space of the person (introduction to transpective analysis)]. Tomsk: Tomsk State University.
4. Fry, O. (2005) *Detektsiya lzhi i obmana* [Detection of lies and deceit]. St. Petersburg: Evroznak.
5. Znakov, V. V. (1999) *Psikhologiya ponimaniya pravdy* [Psychology of understanding the truth]. St. Petersburg: Aleteyya.

Received: 25 May 2015