

*А.Ю. МЯГКОВ*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК ПРИ ДИАГНОСТИКЕ НЕИСКРЕННЫХ ОТВЕТОВ РЕСПОНДЕНТОВ**

Для квалификации ответов респондентов в качестве искренних или неискренних в социологической практике используется метод экспертных оценок, при котором уровень искренности оценивается интервьюером, проводящим опрос [1, р. 434]. В данном случае речь идет не о «классическом» методе экспертизы, широко известном и часто применяемом в социологии и других социальных науках, а о его квазиверсии. От традиционного метода экспертных оценок она отличается рядом специфических особенностей.

Если в «классическом» варианте экспертиза предполагает оценку явлений, процессов, проблем, суждений и т. д. целой группой экспертов, то есть признанных специалистов в соответствующих областях знания, заранее отобранных для опроса по определенным критериям<sup>1</sup> [2; 3; 4; с. 130], то при диагностике искренности ответы респондента оцениваются одним человеком, не являющимся к тому же специалистом по распознаванию лжи и не имеющим, как правило, соответствующей подготовки и опыта такой работы. Интервьюерам вменяется в обязанность не просто вести интервью, то есть задавать вопросы и фиксировать полученные ответы, но и попутно квалифицировать искренность отвечающих. По сути дела то, что в данном случае принято называть экспертизой, представляет собой типичный пример использования метода наблюдения, поскольку опрашивающим предписывается в процессе беседы отслеживать различные поведенческие характеристики респондентов и на их основе делать заключения относительно достоверности их сообщений.

Возможность применения этого метода базируется на известном положении о том, что «ложь проявляется в вербальном и невербаль-

---

**Мягков Александр Юрьевич** — кандидат философских наук, профессор, заведующий кафедрой социологии Ивановского государственного энергетического университета. **Адрес:** 153003 Иваново, ул. Рабфаковская, д. 34, корп. А., к. 340. **Телефон:** (0932) 38–57–69. **Факс:** (0932) 38–57–01. **Электронная почта:** myagkov@rambler.ru

<sup>1</sup> По данным исследования Р. Крэндала, численность экспертной группы оказывает существенное влияние на точность результатов [5, р. 396]. Подобной точки зрения придерживается и А.А. Давыдов [6, с. 91].

ном поведении человека и может быть очевидной для наблюдателя...» [7, с. 6]. Лгущий индивид умышленно скрывает и подавляет свои истинные мнения, знания и чувства. Это рано или поздно проявляется в его поведенческих реакциях, существенно отличающихся от тех, которые свойственны ему в естественных условиях личностной гармонии. Партнер по общению может распознать ложное поведение, опираясь на определенные признаки, поддающиеся наблюдению.

#### **Предшествующие исследования: обзор**

В современной отечественной социологической литературе имеется несколько ссылок на применение «экспертной» стратегии для диагностики и измерения уровня искренности респондентов. Наиболее известные случаи описаны Г.А. Погосяном [8], О.М. Масловой [9] и И.Б. Назаровой [10]. Несмотря на очевидные и часто признаваемые самими авторами недостатки и ограничения указанного метода, в их работах доминируют комплиментарные оценки.

В исследовании Г.А. Погосяна, относящемся к первой половине 1980-х годов ( $N = 3870$ ), ответы респондентов фиксировали 37 студентов философского факультета Ереванского государственного университета. Интервьюеров, помимо выполнения основных обязанностей, просили оценить три характеристики вербального поведения опрашиваемых: интерес к обсуждаемым проблемам, степень самостоятельности и искренности ответов. Вопросник для формализованного интервью насчитывал 30 вопросов, 26 из которых были закрытыми и 4 — открытыми. Каждый из вопросов сопровождался в анкете оценочными шкалами для фиксации наблюдений. Позиции шкальных градаций кодировались, но их вербализация не приводилась. По словам автора, эта мера предосторожности была предпринята для того, чтобы не отвлекать респондентов от темы беседы, не вызывать излишнего любопытства или подозрения [8, с. 97].

Искренность респондентов фиксировалась по 12 наиболее деликатным вопросам интервью, которые с наибольшей вероятностью могли вызвать уклончивые или искаженные ответы. Реакции испытуемых на каждый из этих вопросов в отдельности оценивались по трехчленной шкале: «ответ искренний», «затрудняюсь оценить», «ответ неискренний» [8, с. 98]. В целом по всей группе тестируемых вопросов искренность была отмечена интервьюерами в 73% случаев, неискренность — лишь в 4%, затруднения с квалификацией ответов возникли в 23% ситуаций [8, с. 112].

Вместе с тем разные интервьюеры по-разному оценивали ответы респондентов: одни квалифицировали уровень их искренности как очень высокий, другие — как очень низкий. В целом по всему массиву их оценки варьировали в очень широком диапазоне — от 0,32 до 0,95 [8, с. 114], но при этом не зависели от опыта, уровня подготовки и квалификации «первичных исследователей».

В методическом исследовании, проведенном под руководством О.М. Масловой в 1989 г. ( $N = 1500$ ), изучалось влияние ряда элементов опросной ситуации на качество социологических данных, а также различные аспекты поведения респондентов в ходе интервью (их активность, доброжелательность, уверенность в ответах, интерес к теме опроса, искренность ответов и др.) [9, с. 11–13]. В качестве интервьюеров к участию в исследовании привлекались безработные, то есть новички в деле проведения социологических опросов (в г. Курске), и опытные специалисты, в том числе и профессиональные социологи из ИС АН СССР с учеными степенями (в г. Москве). Искренность респондентов (равно как и другие поведенческие характеристики испытуемых) оценивалась самими опрашиваемыми по шестичленной шкале (от «очень высокой» до «очень низкой» с позицией «затрудняюсь ответить»). К сожалению, автор в своей работе не приводит конкретных эмпирических данных, характеризующих распределение значений интересующего нас показателя, однако замечает, что различия в оценках, полученных от московских и курских интервьюеров, оказались «незначительными». Этот факт, по мнению О.М. Масловой, заставляет предположить, «что влияние на эти оценки опыта и образования интервьюеров не фиксируется данными индикаторами. Возможна другая гипотеза: все интервьюеры одинаково воспринимают психологический контекст интервью» [9, с. 12].

И, наконец, в 1997 г. аналогичные вопросы изучала И.Б. Назарова в ходе российско-американского исследования ( $N = 1047$ ), проводившегося в Казани и Нижнем Новгороде. Интервьюерам предлагалось оценить с помощью формализованных шкал отношение респондентов к интервью, уровень их тревожности, нервозности во время опроса, сообразительность, понимание содержания задававшихся вопросов, а также степень искренности в выражении мнений и открытости по отношению к опрашиваемым. По словам автора, «интервьюеры должны были выступать в роли экспертов и дать характеристику каждому респонденту» [10, с. 111].

По данным этого исследования, 12,0% отвечавших продемонстрировали высокую степень искренности и открытости своих мыслей и чувств, еще 82,3% — среднюю, 5,8% — низкую. Вместе с тем проведенный автором корреляционный анализ позволил выявить некоторые взаимосвязи между отдельными психологическими характеристиками испытуемых, зафиксированными посредством внешних оценок. В результате оказалось, что искренние респонденты более доброжелательно относятся к опросу, чувствуют себя свободно и раскованно в общении с интервьюерами, реже затрудняются с ответом, демонстрируют повышенный интерес к теме исследования. И наоборот, люди, идентифицированные интервьюерами как закрытые, неискренние, проявляют негативное отношение к интервью и обсуждаемым в

нем проблемам, хуже понимают смысл задаваемых вопросов, чаще ощущают нервозность и беспокойство, испытывают затруднения в ответах, отказываются отвечать [10, с. 111]. Весьма показательны в этом отношении ответы на вопрос о том, кто из современных российских политиков из списка, представленного интервьюерами, является самым честным человеком: до трети и более опрошенных (33,0%–37,5%) затруднились с ответом или высказали категорическое нежелание отвечать. По сообщению И.Б. Назаровой, подавляющее большинство из этой группы принадлежали к числу «закрытых» респондентов [10, с. 113]. Многие из указанных взаимосвязей легко обнаруживаются даже визуально при анализе прямых распределений оценок, которые интервьюеры дают различным аспектам поведения испытуемых (табл. 1).

### **Элементы объяснительной теории**

Несмотря на комплиментарный характер оценок, доминирующих в литературе, метод экспертизы отнюдь не свободен от целого ряда весьма серьезных недостатков. Анализ результатов описанных выше исследований дает основания полагать, что данный метод, в той организационной форме, в которой он обычно используется, является ненадежным при диагностике и измерении уровня искренности ответов, поскольку таит в себе значительную долю субъективизма.

Специальные эксперименты, проведенные американскими психологами П. Экманом и М. О'Салливаном [11], показали, что достоверно установить ложь посредством наблюдения чрезвычайно сложно. Эта задача часто оказывается непосильной даже для профессионалов очень высокого класса, не говоря уже о неспециалистах. В своем эксперименте авторы предлагали одной группе из пяти студенток-медсестер видеозапись приятного по содержанию фильма и просили честно описать чувства, возникающие у них во время его просмотра. Другая группа девушек (такой же численности) смотрела фильм, содержащий неприятные медицинские сцены с обилием крови. Их задача состояла в том, чтобы убедить человека, бравшего у них интервью, что они тоже смотрят приятный фильм. Студентки очень старались ввести в заблуждение своего собеседника, поскольку ставки для них были очень высоки: им было сказано, что эксперимент проводится с целью проверки их способностей контролировать эмоциональное состояние в критических ситуациях или в операционной и от успешности их действий будет зависеть их будущая карьера. Видеозаписи были предложены нескольким группам экспертов, которые должны были сделать заключения о том, кто из девушек лжет, а кто говорит правду. В число экспертов-наблюдателей входили представители различных профессиональных категорий: студенты, судьи, адвокаты, полицейские следователи, операторы детекторов лжи, работающие в

ЦРУ, ФБР и Агентстве национальной безопасности, военные специалисты, известные психиатры, а также сотрудники Секретной службы США. Подавляющее большинство из них имели прямое отношение к распознаванию лжи по роду своей профессиональной деятельности.

Таблица 1

**Оценки интервьюерами поведенческих характеристик респондентов, %**

Характеристики респондентов. Оценки интервьюеров	% опрошенных
<b>I. Отношение респондентов к интервью (N = 1037)</b>	
1. Дружеское и заинтересованное	62,5
2. Не особенно заинтересованное	30,9
3. Нетерпеливое и беспокойное	5,3
4. Неприязненное	1,4
<b>II. Понимание вопросов (N = 1039)</b>	
1. Хорошее	75,4
2. Не очень хорошее	20,9
3. Плохое	3,8
<b>III. Нервозность, тревожность (N = 1035)</b>	
1. Нервничал	
2. Иногда нервничал	3,5
3. Чувствовал себя свободно	18,2
<b>IV. Сообразительность (N = 1038)</b>	
1. Очень несообразительный	
2. Несообразительный	3,0
3. Сообразительный, как и большинство других	18,2
4. Значительно сообразительнее остальных	67,1
<b>V. Искренность и открытость (N = 1047)</b>	
1. Очень закрытый, неискренний	
2. Искренен и открыт так же, как большинство респондентов	5,8
4. Значительно более искренен и открыт, чем большинство респондентов	82,3
	12,0

Источник: [10, с. 111].

Точность оценок, полученных от представителей практически всех групп экспертов, оказалась неожиданно низкой: она варьировала от 53% у студентов колледжей до 64% у агентов спецслужб (табл. 2). Лишь одна профессиональная группа (сотрудники американской Секретной службы) продемонстрировала результаты, превышающие уровень случайных догадок: примерно половина спецагентов различали правду и ложь с точностью до 70%, а почти треть из них — до 80% и более. Все остальные участники эксперимента показали результаты на уровне случайных или чуть выше.

Таблица 2

**Точность определения лжи в различных группах экспертов, %**

Группы экспертов	Уровень точности
Студенты колледжей	52,82
Сотрудники ЦРУ, ФБР, военные	55,67
Полицейские следователи	55,79
Судьи	56,73
Психиатры	57,61
Агенты спецслужб	64,12

Источник: [11].

Пытаясь объяснить успешность одних людей в распознавании лжи и неудачу других, П. Экман обращает внимание на существование четырех основных каналов коммуникации, передающих соответствующую информацию: слова, лицо, тело и голос. Все эти источники достоверны в разной степени, а потому не на каждый из них можно полагаться в равной мере при определении правды и лжи. При этом люди могут контролировать эти каналы коммуникации с разной степенью успешности. Словами, например, обмануть легче всего [12, с. 60–61]. Следовательно, «когда люди хотят солгать, одним только *словам* доверять нельзя» [13, р. 104-105].

*Лицо* также хорошо контролируемо. Обычно мы склонны считать, что люди не улыбаются, когда лгут, однако обманщики, как было показано в другом эксперименте П. Экмана и его коллег, часто маскируют свои действительные чувства фальшивой улыбкой, в которой не участвуют мышцы, расположенные вокруг глаз [14]. Этот вывод подтверждается и результатами специальных экспериментов, проведенных С.И. Симоненко. Судя по полученным ею данным, лживые сообщения чаще сопровождаются улыбкой, чем правдивые [7, с. 14]. Вместе с тем, как отмечает П. Экман, «по мимике легче заметить обман, чем по словам. Лицо непосредственно связано с областями мозга, отвечающими за эмоции, а слова — нет. Когда что-то вызывает эмоцию, мышцы лица срабатывают непроизвольно. Люди могут научиться воздействовать на эти выражения и более или менее успешно скрывать их, но для этого необходимы усилия и постоянная тренировка» [12, с. 61–62].

*Тело* дает большую утечку информации, чем лицо, поскольку реже сознательно контролируется индивидами. Люди привыкли думать, что в этом нет особой необходимости. «Мы слишком заняты тем, что смотрим на лицо и вслушиваемся в слова» [12, с. 62], но при этом не замечаем, что ложь часто сопровождается постукиванием пальцев, движением рук и ног или выдающей беспокойство сменой позы [15;

13, p. 105]. «Принимая на себя определенную роль, человек начинает действовать и говорить согласно этой роли, в то время как его тело выражает его чувства в данный момент» [7, с. 13].

И наконец, *голос* — самое уязвимое место лжецов и самый разоблачающий источник информации. Когда человек лжет, но при этом очень хочет, чтобы ему поверили, тональность его голоса заметно повышается, он становится громче, усиливаются голосовые колебания, появляются паузы и заминки перед словами, а также речевые ошибки и оговорки [12, с. 67–70; 16].

Причины неудач многих верификаторов при установлении лжи, как считают М. Цукерман и его коллеги, коренятся в явном несоответствии между поведенческими признаками, действительно сопровождающими обман, и теми, которые используются наблюдателями для его определения [17]. Специальные эксперименты, проведенные П. Экманом, показали, что более успешными в разграничении правды и лжи оказываются те люди, которые обращают внимание на выражение лица, движения тела и голос информантов. В тех же случаях, когда «эксперты» пытаются искать ключ к решению поставленной задачи только в словах, им не удается точно квалифицировать услышанные суждения<sup>2</sup> [12, с. 62–63, 204]. По сообщению Б. Депауло и его соавторов, оценки верификаторов становились точнее, когда им специально рекомендовали более внимательно следить за телодвижениями или колебаниями голоса говорящего, чем за его лицом [18].

Кроме того, как считает П. Экман, использование нескольких источников информации одновременно (например, голоса и мимики) заметно улучшает результаты обнаружения лжи [12, с. 205]. С другой стороны, предварительное знакомство наблюдателей с людьми, о которых им предстоит выносить заключение, также способствует существенному повышению точности квалификаций. В эксперименте М. О'Салливана, П. Экмана и У. Фриезена [19], а также в исследованиях Р. Крэндала [5] и С.И. Симоненко [7] было доказано, что когда верификаторы имеют возможность сравнивать поведение человека в разных ситуациях, то есть использовать дополнительную («фоновою») информацию, их суждения становятся точнее.

<sup>2</sup> Аналогичные данные были получены и российскими психологами. Так, в исследовании С.И. Симоненко наиболее эффективными факторами при оценке ложности и правдивости сообщений оказались неестественность движений (88% успешности), закрытая поза (86%), неконкретность (77%), неэмоциональность (75%), неуверенный голос (74%), а самыми неэффективными — кажущаяся правдоподобность рассказа (25%), объективность (17%), чрезмерное самодовольство рассказчика (29%) [7, с. 21].

### Методология и методы исследования

Для проверки ряда гипотез, касающихся эффективности экспертного оценивания искренности, а также с целью уяснения стратегий, используемых интервьюерами при квалификации ответов респондентов, мы провели специальное многофазное исследование. В нем мы хотели выяснить, в какой мере интервьюеры, выступающие в роли экспертов, способны распознавать ложь в ответах испытуемых и каким образом они пытаются это делать. Исследование проводилось кафедрой социологии Ивановского государственного энергетического университета под руководством автора в декабре 1999 — январе 2000 гг. Оно было панельным по конструкции, сравнительным по целям, методическим по замыслу и характеру решаемых задач и прошло в несколько этапов.

В декабре 1999 г., в завершающий период избирательной кампании по выборам депутатов Госдумы 3-го созыва, нами был проведен опрос избирателей Ивановского одномандатного округа № 78 ( $N = 996$ ). Респондентам задавались вопросы, касающиеся их участия в будущих выборах и характера голосования по партийному и одномандатному спискам. Исследование проводилось за две недели до выборов.

В ходе поствыборного опроса, проходившего через месяц после голосований (в январе 2000 г.), мы обратились к нашим недавним респондентам (фокусированная выборка, выровненная по полу, возрасту и роду занятий,  $N = 602$ ) с новой анкетой, в которой интересовались, участвовали ли они в выборах, каким политическим объединениям и кому из кандидатов отдали свои голоса. При несовпадении ответов в двух пробах опрашиваемым задавались дополнительные прямые вопросы. Кроме того, интервьюерам, участвовавшим в сборе данных, было поручено фиксировать некоторые важные, с нашей точки зрения, поведенческие характеристики респондентов во время опроса. После каждого интервью они заполняли стандартизированный вопросник, включавший в себя следующие основные переменные: реакция респондентов на приглашение к опросу, интерес к теме интервью, степень тревожности (нервозности) испытуемых, уровень их искренности, влияние «третьих лиц». В качестве интервьюеров в этой работе участвовали 30 студентов ИГЭУ (II–V курсов) специализирующихся в области социологии.

По завершении исследования с 29 интервьюерами были проведены дополнительные полустандартизированные (с путеводителем) мини-интервью<sup>3</sup>, в ходе которых мы выясняли, каким образом они оце-

<sup>3</sup> В проведении интервью участвовала С.Л. Журавлева.

нивали уровень искренности респондентов и в какой мере считали себя успешными в выполнении этой задачи. В этой связи следует заметить, что никаких специальных тренингов и обучающих сессий по распознаванию лжи накануне опросов с интервьюерами не проводилось.

### **Данные и их интерпретация**

Судя по оценкам наших «экспертов», 41,8% респондентов продемонстрировали высокую искренность ответов, 44,4% — среднюю и 9,8% — низкую. Еще в 4,0% случаев интервьюеры не смогли однозначно оценить, в какой мере испытуемые были откровенны с ними в процессе беседы.

В ходе постопросных мини-интервью выяснилось, что почти 2/3 верификаторов (63,2%) при выполнении задания, связанного с определением уровня искренности, опирались, по их собственному признанию, исключительно или преимущественно на свою интуицию и лишь чуть более трети (36,8%) пытались задействовать имеющиеся у них знания и жизненный опыт. Следовательно, в большинстве случаев критерии оценок выбирались интервьюерами произвольно. Некоторые из них прямо говорили, что, приступая к интервью, они не имели заранее подготовленного плана и стройной, продуманной системы критериев. В результате вопрос о том, на какие признаки следует ориентироваться при вынесении заключения, часто решался непосредственно в ходе общения с респондентом. В наиболее сложных, неопределенных ситуациях решения вообще принимались наобум.

Между тем доля интуиции, а следовательно, и случайных квалификаций была значительной даже у тех «экспертов», которые, по их собственным словам, пытались опираться на какие-либо объективные критерии. Они все равно использовали интуитивные механизмы, особенно в тех случаях, когда ощущали отсутствие рациональных оснований для вынесения суждений.

Одни интервьюеры сообщали, что определяли уровень искренности, исходя из социально-статусных характеристик опрашиваемых. К числу людей с высокой искренностью они автоматически относили, например, рабочих и представителей интеллигенции, средний уровень приписывали пенсионерам, а низкий — предпринимателям. Другие пытались производить дифференциацию респондентов по возрастному критерию (чем старше человек, тем он искреннее в ответах или наоборот), а также в зависимости от уровня их образования.

Анализ полученных нами данных показывает также, что почти половина наших интервьюеров (46,3%), наблюдая за поведением респондентов, обращали внимание на содержание и/или форму речевых сообщений, то есть прежде всего реагировали на слова. В качестве показателей неискренности они использовали такие признаки, как

наличие у испытуемых сомнений при формировании мнения («сомневается, значит думает, как «правильнее» ответить»), противоречивые, путаные, уклончивые ответы («хочет вывернуться, обмануть»), медленную реакцию на вопросы («долго думает — устраняет неувязки»), отказы от ответа («пишите, что хотите»), ответы вопросом на вопрос («а как я должен ответить?», «как другие отвечают?»), неполные, малоинформативные ответы на открытые вопросы («не хочет честно отвечать») и т. д. Некоторые интервьюеры в своих оценках ориентировались на признания самих респондентов. Если последние говорили, что в предыдущем опросе они отвечали в той или иной мере неискренне, то их относили к категории лживых информаторов. Данный критерий, безусловно, ошибочен, поскольку в качестве неискренних квалифицировались люди, честно сознавшие в искажении правды.

Почти такое же количество «экспертов» (43,9%), решая задачу определения уровня искренности, следили за мимикой отвечавших, пытаясь фиксировать движение глаз, взгляд, выражение лица, улыбку и т. д. При этом к неискренним они относили людей, обладающих следующими признаками: «бегающие» (прячущиеся, равнодушные) глаза, настороженный (пристальный, неприязненный или, наоборот, растерянный) взгляд, каменное выражение лица, хитрая улыбка...

Лишь очень немногие наблюдатели (7,3%), квалифицируя ответы, ориентировались на голос респондентов (повышенный тембр, неестественное звучание, неуверенность, нервозность в голосе, паузы, заминки<sup>4</sup> и проч.) и буквально единицы из них (2,4 %) — на телодвижения наблюдаемых (жестикуляцию, движения ног и т. д.).

Таким образом, большинство интервьюеров (90,2%) обращали внимание на «наименее достоверные источники информации — слова и выражение лица» и, по-видимому, часто ошибались, «поскольку именно слова и мимика лучше всего поддаются контролю со стороны лжеца» [12, с. 59].

Тем не менее самооценки интервьюеров относительно успешности выполнения ими задания оказались довольно высокими: средний уровень субъективной успешности по группе составил примерно 64%. При этом треть «экспертов» (34,5%) попали в верхний квартиль распределения: доля безошибочных квалификаций, по их мнению, у них составляет от 75 до 100%. На уровне 50% и ниже оценили свою успешность лишь 27,6% опрошенных.

<sup>4</sup> П. Экман относит речевые паузы и заминки к характеристикам *голосового* канала коммуникации [12, с. 67]. С.И. Симоненко называет их «паралингвистическими» составляющими сообщений [7, с. 22].

Наибольшую уверенность выражают те наблюдатели, которые при оценке искренности ориентировались на голос и телодвижения испытуемых. Те, кто оценивал респондентов по мимике и словам, демонстрируют меньшую субъективную успешность в выполнении задания. Кроме того, интервьюеры, судившие об искренности по набору поведенческих признаков, более уверены в правильности своих квалификаций по сравнению с теми, которые исходили при определении лжи лишь из какого-то одного критерия. И, наконец, «эксперты», определявшие ложь исключительно на основе интуиции, оценивают свои результаты намного скромнее, чем остальные (табл. 3).

Таблица 3

**Уровни субъективной успешности «экспертов» в определении искренности в зависимости от критериев оценки, %**

Критерии оценок	Уровни успешности
Слова	59,6
Лицо	68,8
Голос и тело	74,9
Один признак	56,3
Несколько признаков	79,3
Поведенческие признаки	67,8
Интуиция	54,0
Средний уровень успешности	63,8

Таблица 4

**Взаимосвязь между уровнем искренности и прочими поведенческими переменными (на основе оценок интервьюеров)**

Поведенческие характеристики	Коэффициент корреляции	Уровень значимости
Отношение к опросу	0,638 (Gamma)	0,000
	0,417* (Sommers' d)	0,000
Интерес к теме	0,688 (Gamma)	0,000
	0,445* (Sommers' d)	0,000
Степень тревожности	-0,475 (Gamma)	0,000
	-0,316* (Sommers' d)	0,000
Влияние «третьих лиц»	-0,335 (Gamma)	0,000
	-0,216* (Sommers' d)	0,000

\* Уровень искренности — зависимая переменная.

Корреляционный анализ зафиксировал наличие тесных взаимосвязей между уровнем искренности и другими поведенческими характеристиками респондентов, также оценивавшимися в ходе опроса:

реакцией на приглашение к исследованию, отношением к теме, степенью тревожности и влиянием «третьих лиц» (табл. 4).

Полученные данные свидетельствуют, что чем доброжелательнее респонденты воспринимают просьбу о проведении повторного интервью и живее интересуются темой опроса, тем искреннее они отвечают. С другой стороны, чем тревожнее чувствует себя испытуемый во время беседы и чем большее давление он ощущает со стороны посторонних, тем менее искренними являются его ответы.

Выявленные закономерности кажутся весьма правдоподобными и скорее всего объективно отражают ситуацию интервью. Вместе с тем возможно и другое объяснение природы этих данных: интервьюеры при оценке уровня искренности в значительной мере ориентировались на внешние, невербальные реакции испытуемых, интерпретируя их в контексте главной решаемой задачи («нервничает, значит, есть основания считать его ответы неправдивыми»).

#### **Основные выводы**

Результаты исследований свидетельствуют, что метод экспертно-го оценивания искренности без соблюдения ряда необходимых условий не надежен, поскольку имеет весьма существенные ограничения, корнящиеся не только в самой его природе, но и в сложившейся на сегодняшний день процедуре реализации.

С одной стороны, интервьюеры, выступающие в роли экспертно-наблюдателей, часто оценивают искренность респондентов чисто умозрительно («по ощущению»). Не обладая для решения этой чрезвычайно сложной задачи необходимыми знаниями, умениями и навыками, они вынуждены опираться на интуицию, социокультурные стереотипы, а также на заимствованные из житейского опыта обыденные представления о лживых и правдивых людях. Причем такая стратегия оценки в одинаковой мере характерна как для опытных (с точки зрения выполнения основных обязанностей), так и для начинающих интервьюеров. Получаемые таким образом оценки «не могут служить адекватным показателем действительной искренности опрашиваемых» [8, с. 120]. Многие даже очень добросовестные интервьюеры оказываются не в состоянии выполнить возложенные на них функции экспертов.

С другой стороны, при распознавании лжи верификаторы применяют разные, во многом не совпадающие критериальные системы, нередко опираясь на внешние, второстепенные, а иногда и вовсе не относящиеся к делу признаки. В результате одни интервьюеры значительно чаще выносят негативные суждения, чем другие. Самооценки успешности у разных «экспертов» также варьируют в очень широком диапазоне: от 20 до 100% при среднем значении, равном 64% ( $\sigma^2 \approx 330,5$ ;  $\sigma \approx 18,2$ ). Отсутствие единых принципов и критериев ква-

лификации поведения — источник возникновения серьезных систематических смещений в результатах «судейства».

Между тем способность людей правильно диагностировать искренность не есть постоянная величина. Умение распознавать правду и ложь на основе наблюдения за человеческим поведением можно повысить с помощью специальной подготовки и предварительного обучения интервьюеров, а консистентность результатов экспертизы — посредством унификации оценочных критериев и стандартизации условий наблюдения.

Кроме того, методический опыт свидетельствует о нецелесообразности оценивания искренности респондентов по всей совокупности вопросов в целом. Было бы лучше, если бы интервьюеры квалифицировали ответы испытуемых по каждому пункту интервью в отдельности. Это могло бы способствовать ослаблению механизмов произвольного усреднения оценок, стимулированию уверенности интервьюеров в правильности квалификаций и, в конечном счете, — повышению достоверности экспертных заключений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Andrews F.M.* Construct Validity and Error Components of Survey Measures: A Structural Modeling Approach // *Public Opinion Quarterly*. 1984. Vol. 48. No. 2. P. 409-442.
2. Экспертные оценки в социологических исследованиях / С.Б. Крымский, Б.Б. Жилин, В.И. Паниотто и др.; Отв. ред. С.Б. Крымский. Киев: Наукова думка, 1990.
3. *Масленников Е.В.* Метод интеграции концепций экспертов в социологическом исследовании. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1992.
4. *Бутенко И.А.* Прикладная социология: Наука и искусство. М.: Изд-во МГИМО, 1999.
5. *Crandall R.* Validation of Self-Report Measures Using Ratings by Others // *Sociological Methods and Research*. 1976. Vol. 4. No. 3. P. 380-400.
6. *Давыдов А.А.* Экспертные оценки дает респондент // *Социологические исследования*. 1989. № 3. С. 89–92.
7. *Симоненко С.И.* Психологические основания оценки ложных и правдивых сообщений: Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. М.: МГУ, 1998.
8. *Погосян Г.А.* Метод интервью и достоверность социологической информации. Ереван: Изд-во АН Армянской ССР, 1985.
9. *Маслова О.М.* Ситуация интервью: Формализованные и неформализованные методы исследования // *Методология и методы социологических исследований: Итоги работы поисковых исследовательских проектов за 1992–1996 годы*. М.: ИС РАН, 1996. С. 9–19.
10. *Назарова И.Б.* Качество опроса: Факторы неответов // *Социологические исследования*. 1999. № 11. С. 108–114.
11. *Ekman P., O'Sullivan M.* Who Can Catch a Liar? // *American Psychologist*. 1991. Vol. 46. No 9. P. 913-920.
12. *Экман П.* Психология лжи. СПб.: Питер, 1999.

13. *Brehm S.S., Kassir S.M.* Social Psychology. 2-d ed. Boston: Houghton Mifflin Company, 1993.
14. *Ekman P., Davidson R.J., Friesen W.V.* The Duchenne Smile: Emotional Expression and Brain Physiology II // Journal of Personality and Social Psychology. 1990. Vol. 58. No 2. P. 342-353.
15. *Ekman P., Friesen W.V.* Detecting Deception from the Body or Face // Journal of Personality and Social Psychology. 1974. Vol. 29. No 2. P. 288-298.
16. *De Paulo B.M., Lanier K., Davis T.* Detecting the Deceit of the Motivated Liar // Journal of Personality and Social Psychology. 1983. Vol. 45. No 7. P. 1096-1103.
17. *Zuckerman M., De Paulo B.M., Rosenthal R.* Verbal and Nonverbal Communication of Deception // Advances in Experimental Social Psychology / Ed. by L. Berkowitz. Vol. 14. N.Y.: Academic Press, 1981. P. 1-59.
18. *De Paulo B.M., Lassiter G.D., Stone J.I.* Attentional Determinants of Success at Detecting Deception and Truth // Personality and Social Psychology Bulletin. 1982. Vol. 8. No 3. P. 273-279.
19. *O'Sullivan M., Ekman P., Friesen W.V.* The Effect of Comparisons on Detecting Deceit // Journal of Nonverbal Behavior. 1988. Vol. 12. No 2. P. 203-215.