

Львівський державний університет внутрішніх справ

Н. М. КАЛЬКА,  
М. В. ЦИВІНСЬКА,  
І. М. ЗУБАЧ

ДЕТЕКЦІЯ БРЕХНІ  
У СПІЛКУВАННІ:  
соціально-психологічний аспект

*Навчально-методичний посібник*

Львів  
2017

УДК 159.925

К17

*Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет  
Вченою радою Львівського державного університету внутрішніх справ  
(протокол від 29 березня 2017 р. № 9)*

**Р е ц е н з е н т и:**

**З. Я. Ковальчук**, доктор психологічних наук, доцент  
(Львівський державний університет внутрішніх справ);

**І. М. Матійків**, кандидат психологічних наук, доцент  
(Національний педагогічний університет ім. М. П. Драгоманова);

**О. О. Алексеєв**, кандидат юридичних наук, доцент  
(Київський науково-дослідний інститут судових експертиз)

**Калька Н. М., Цивінська М. В., Зубач І. М.**

К17 Детекція брехні у спілкуванні: соціально-психологічний аспект:  
навч.-метод. посібник / Н. М. Калька, М. В. Цивінська, І. М. Зубач. – Львів: ЛьвДУВС, 2017. – 120 с.

ISBN 978-617-511-238-0

Сприяє поглибленню теоретичної і прикладної підготовки майбутніх практичних психологів в основних аспектах та особливостях неінструментальної та інструментальної детекції брехні, що забезпечує формування умінь і навичок із визначення прояву брехні у соціально-комунікативному та інформаційному середовищі.

Для студентів психологічних спеціальностей, викладачів, фахівців у сфері профайлінгу та детекції брехні, поліграфологів, а також усіх, хто цікавиться феноменом брехні в системі комунікації.

**УДК 159.925**

**ISBN 978-617-511-238-0**

© Калька Н. М., Цивінська М. В.,  
Зубач І. М., 2017

© Львівський державний університет  
внутрішніх справ, 2017

## ВСТУП

Соціальне середовище настільки складно та химерно заплутане системою зв'язків і комунікацій, що для того, аби розвивати та зміцнювати їх, кожному з нас доводиться застосовувати різноманітні способи утримання на «на плаву» у вирі суспільного життя.

Одним зі способів соціальної адаптації, психологічного захисту та успішної соціалізації є брехня. Досягнення конкретних цілей, позиціонування власного «Я», успішна комунікація на різних рівнях і в різних формах неминуче пов'язані зі застосуванням неправди та обману.

Повна щирість практично неможлива в реальному житті, тому людям доводиться застосовувати всі відтінки брехні – від напівправди до обману, лестощів, блефу, симуляцій та маніпуляцій.

Усі згадані види брехні є механізмами соціальної мімікрії і забезпечують психологічне виживання особи у соціумі. Адже брехня є тонкою віртуозною грою людського розуму й дає можливість захищати себе від прямих впливів і посягання на власний, особистісний простір.

Найпершим завданням кожного індивіда є формування особливого соціального чуття – детекції брехні (вміння її розпізнавати), щоби не бути обманутим і не стати об'єктом для численних маніпуляцій.

Хоча кожен брехун – це майстерний режисер та актор на сцені соціального життя, проте він не повинен забувати, що є час, люди і місця, де слід знімати маски й отримувати істинну насолоду від можливості побути справжнім зі собою та іншими.

# **Тема 1. ФЕНОМЕНОЛОГІЯ БРЕХНІ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ**

## **1.1. Диференціація та психологічна характеристика понять «брехня», «неправда», «обман», «дезінформація»**

*У цьому світі, повному обману,  
непогано було б мати детектор брехні  
у нас в голові.*

Б. Сміт

Проблема ефективної соціальної комунікації у сучасному суспільстві займає особливе місце. Комунікація є невід'ємною складовою соціального життя людини, тож, будучи засобом реалізації міжособистісних стосунків, відіграє стрижневу роль у формуванні особистості.

Сучасна комунікація, спираючись на якісно інший рівень розвитку, має багато проблемних зон і протиріч: починаючи від великого інформаційного потоку, який сьогодні впливає на людину, та її бажання цю інформацію сприйняти і засвоїти, закінчуючи складністю організації ефективної комунікації у сучасному метушливому суспільстві.

З-поміж причин, котрі визначають рівень і характер прояву відповідних протиріч, як слушно зауважує О. С. Черкасова, вирізняється недостатня обізнаність про комунікативні феномени, що знижують ефективність соціальної комунікації [56, с. 18]. Одним із таких феноменів є брехня.

Брехня належить до групи тих понять, які широко використовуються не тільки в науці, але й у повсякденному житті, що,

своєю чергою, розмиває це поняття та неминуче порушує обсяг його семантичного та етимологічного змісту. Такий стан речей призводить до того, що термін «брехня» починає використовуватися як синонім близьких до нього понять, таких як обман, дезінформація, омана, неправда тощо.

Звернемось до сучасних дослідників, що вивчали вказану проблематику. Серед них варто назвати відомого в цілому світі американського психолога, доктора психології Пола Екмана, який створив власну «теорію брехні», засновану на виявленні прихованої інформації на підставі зовнішніх проявів емоцій – жестів, міміки тощо. До здобутків П. Екмана слід віднести те, що він провів ґрунтовний психологічний аналіз брехні, її різновидів, особистісних і ситуативних детермінант тощо.

Однак він був не єдиним, хто досліджував цю тематику за кордоном. Не можна оминати увагою й таких учених, як Л. Колеман, Д. Раскін, Р. Краут та ін. Серед доробків радянського та пострадянського періоду вирізняються праці А. Р. Лурії, В. В. Знакова, Л. Б. Філонова, Б. Г. Розовського.

Тимчасом, не зважаючи на доволі суттєве зацікавлення цією темою спеціалістів різних наукових сфер, єдиного розуміння брехні та її витоків у науці досі не існує. І ми не намагатимемося розставити крапки над «і». Нашим завданням на цьому етапі є узагальнення сучасних наукових підходів до розуміння брехні як феномену сучасної соціальної комунікації.

Продовжуючи тему, підкреслимо міждисциплінарний характер поняття «брехня», оскільки воно становить інтерес для багатьох поколінь філософів і психологів.

Перш ніж розпочати розгляд такої категорії, як «брехня», розділимо розуміння цього поняття на два підходи: за першим його трактують як феномен спілкування, а за другим – як соціальне явище загалом.

Ж.-П. Сартр стверджував, що брехня – це порок, який найімовірніше є коренем усіх інших пороків [69, с. 675]. У цьому визначенні ми стикаємось із іншим баченням брехні – як людського пороку. Тому під час тлумачення брехні маємо зважати, що вона може розглядатися як у особистісному, так і в соціальному вимірах. До того ж, брехню доречно трактувати як комуні-

кативний акт (дію), а брехливість – як характерологічну особливість особистості.

Брехня – це акт комунікативної дії, і ця теза підтверджується численними вітчизняними й зарубіжними дослідженнями. Скажімо, у Каліфорнійському університеті Сомона (США) було доведено, що 98% брехні виражається саме через мовні повідомлення [25, с. 109].

Підтримує цю тезу Б. С. Братусь, який доходить висновку, що брехня – це свідомий продукт мовної діяльності, котрий має на меті ввести тих, на кого вона спрямована, в оману [4, с. 233].

П. Екман трактує брехню як свідоме спотворення істини [64, с. 20]. В. Штерн визначає її як свідоме, невірне свідчення, яке слугує для того, аби за допомогою обману досягнути конкретних цілей [61, с. 50], та наполягає на тому, що брехня може бути тільки свідомим утворенням і не може утворюватися на несвідомому рівні.

О. Ліпман також пов'язує поняття «брехня» із вольовою дією і вказує на те, що у свідомості брехуна присутні неправдиві та правдиві уявлення про щось, між якими відбувається боротьба і для повідомлення яких людині необхідно проявити волю [42].

Таку ж думку висловлює сучасний дослідник брехні О. Фрай, і зауважує, що брехня є свідомим умисним актом введення в оману оточуючих; проте він не зводить брехню лише до акту комунікації, а вважає її дещо ширшим поняттям, яке містить усі можливі прояви введення в оману без слів, включаючи саму поведінку у цьому процесі [54].

Звертаючись до етимологічних витоків терміна «брехня», зауважимо, що, згідно з тлумачним словником С. І. Ожегова, – це свідоме, умисне спотворення істини, неправда, обман.

У філософському словнику брехню трактовано як вираз, що спотворює дійсний стан речей.

В. В. Знаков визначає брехню як навмисну передачу відомостей, що не відповідають дійсності. Зміст брехні, на його думку, полягає в тому, що особа, впевнена в істинності деякої інформації, у повідомленні навмисно надає її якнеправдиву за допомогою вербальних і невербальних засобів комунікації [9].

С. В. Поповічев наголошує, що брехню слід кваліфікувати як мовне повідомлення, в якому людина навмисно спотворює відому їй інформацію; причому вказану інформацію особа суб'єктивно вважає правдивою, але під час акту брехні повідомляє неправдиву з метою введення іншого в оману [38, с. 15].

А. Р. Ратінов наполягає на тому, що «брехати – це завжди ставити на місце дійсності будь-яку зручну та кращу для брехуна вигадку та замінювати факти, які насправді відбувались, на ті, які зручні брехуну» [40, с. 103].

Н. В. Крогіус вважає брехню явищем соціальним, та за суттю своєю відмінним від хибного уявлення та помилки, позаяк в її основі лежить усвідомлення суб'єктом неправдивості висловлювань. До того ж брехню він сприймає як засіб впливу на інших з метою досягнення власних цілей [21, с. 106].

Підсумовуючи наведене, брехню слід розглядати у двох площинах: у широкому сенсі – як соціальне явище, а у вузькому – як акт комунікації. У широкому сенсі брехня – надто багатовимірне явище, яке потребує подальшого розгляду спеціалістами філософії, лінгвістики тощо.

Ми ж зосередимось на брехні як акті соціальної комунікації і спробуємо сформувані найбільш притаманні їй риси як акту комунікації:

1. Брехня – це одиничний акт (тривалий або короткостроковий) або декілька актів соціальної комунікації.

2. Брехня – це вольова та свідомо дія, спрямована донести неправду до того, на кого вона спрямована. У цьому випадку особа має усвідомлювати неправдивий характер інформації, що доносить, з одного боку, і знати правдиву інформацію та бути впевненою, що ця інформація є правдивою.

3. Брехня завжди має на меті досягнення цілей, що ставить перед собою особа, яка бреше.

4. Брехня можлива лише в умовах міжособистісної або міжгрупової взаємодії, тобто для брехні обов'язкова наявність щонайменше двох суб'єктів: того, хто бреше, і того, кому брешуть (суб'єкт та об'єкт брехні відповідно).

Як уже зазначалося, термін «брехня» доволі часто застосовується паралельно з іншим терміном – «обман». Вивчаючи наукові



розробки, можна дійти висновку, що деякі науковці не відрізняють обман від брехні.

Чимало дослідників вживають термін «обман», асоціюючи його із «брехнею» [6], деякі вважають «обман» поняттям, що входить до поняття «брехня» як частина цілого [68]. Деякі навпаки, вважають обман окремим явищем і виокремлюють його у спеціальне поняття [9].

З одного боку, аналізуючи наукові дослідження, можна констатувати, що науковці твердять про прямі ознаки брехні, неправдивість повідомлення, мету ввести в оману (Р. М. Краус, О. Фрай тощо), а з іншого – деякі абсолютно доречно підкреслюють, що не будь-який обман включає в себе акт брехні, оскільки брехуни можуть використовувати правдиву інформацію, подаючи її таким чином, що у того, на кого спрямований обман, складається хибна та неввірна думка [70].

Тобто головне у процесі обману є створити неправдиве уявлення про конкретне явище, ситуацію в того, кого обманюють, та в кінцевому результаті скористатись цим.

Приміром, О. Фрай тлумачить обман як успішну або безуспішну навмисну спробу (яка вчиняється без попередження) і має на меті сформувати в особи, яку обманюють, переконання, яке не є вірним [54].

Р. Хоппер (R. Hopper) і Р. А. Белл (R. A. Bell) спробували розширити межі поняття «обман» та внесли до нього не тільки слова, а й дії [70].

Дж. А. Подлесні (J. A. Podlesny) та Д. С. Раскін (D.C. Raskin), вважають, що обман може бути трактований як вчинок або твердження, мета яких – сховати істину від іншого або ввести його в оману [68].

В. В. Знаков вважає таке визначення обману неповним та надто загальним, таким, що потребує уточнення. Тому пропонує розуміти обман як напівправду, яка повідомляється партнеру із розрахунком на те, що він зробить помилкові та такі, які не відповідають дійсності, висновки.

Дослідник пояснює, чому застосовує тут термін «напівправда»: «...напівправда тому, що, повідомляючи деякі реальні факти, шахрай навмисно приховує інші, важливі для розуміння ситуації в цілому, деталі» [10, с. 11].

Водночас неправильно було би казати, що будь-яка напів-правда є обманом, оскільки інколи на меті того, хто каже не всю правду, немає бажання когось обманути або ввести в оману, бо він виказує не всі відомі йому факти з етичних, релігійних та інших міркувань і не вважає їх потрібними й доречними у конкретній ситуації.

Як приклад, В. В. Знаков демонструє спілкування керівника карного розшуку з приводу розкриття вбивства із представниками мас-медіа, де працівник поліції повідомляє лише необхідну в інтересах слідства інформацію, разом не обманюючи нікого та загалом висвітлюючи ситуацію правдиво.

Також деякі дослідники звертають свою увагу на значимість авторитету особи, яка обманює, перед обманутою особою, бо саме під впливом цього авторитету долаються усі розбіжності, які можуть існувати між реальністю та тією інформацією, яку доносить брехун [8, с. 23].

Мета обману в тому й полягає, як зазначає науковець, щоби скерувати мисленеву діяльність співрозмовника на актуалізацію шаблонних ситуацій. Той, кого обманюють, мимоволі завжди є співучасником обману: він жертва власних неадекватних уявлень про дійсність [10].

З цього приводу слушно висловлювався ще І. Кант, (який один із небагатьох філософів того часу надавав увагу тлумаченню поняття брехні та правди): «Не кожна неправда є брехнею, а лише та, мета якої є свідомо ввести в оману інших» [14]. Він також розрізняв обман, брехливу обіцянку та неправду.

Термінологічна пара «брехня/обман» використовується в англомовній та германомовній практиці також по-різному. І якщо А. В. Ленец на прикладах реалізації феномену брехні у німецькій мові в рамках комунікативної діяльності ілюструє, що поняття «обман» та «брехня» синонімічні, то А. А. Чернобров наголошує на тому, що в англійській мові (безпосередньо у юридичній практиці Великобританії) термін *deception* «обман» є гіперонімічним терміну *lie* «брехня», тобто належить до останнього, як часткове до загального [57, с. 259].

Скажімо, *deception* «обман» включає в себе не тільки вербальну брехню, а й обманну невербальну поведінку, наприклад,

незаконне носіння поліцейської форми. Обман, на думку автора, може також полягати не тільки у прямій брехні, але й у замовчуванні, прихованні фактів, двозначності фактів тощо.

Тобто обман може бути не тільки вербальним, а й у вигляді дії. Приміром, В. В. Знаков вказує, що проїзд у міському транспорті без квитка також слід сприймати як обман, бо людина входить до салону автобуса та купує квиток (виконує правдиву дію), але не компостує його, проїжджаючи безкоштовно (вчиняє обманну дію) [10].

Назagal побутує думка, що брехня, на відміну від обману, притаманна лише людині. Комаха, яка прикинулася мертвою, може обманути хижака, але вона не може збрехати, позаяк людина – єдина істота, яка може реалізовувати обман як акт мовної комунікації. Саме тому існує приказка, що чоловік (людина) – батько брехні, а язик – її знаряддя.

Таким чином, головне, що споріднює обман із брехнею, – це усвідомлене намагання спотворити реальні фактичні дані, а відмінність полягає у тому, що брехня має на меті зміну референтного компонента знань співрозмовника про обговорювану ситуацію.

Обман звернений до концептуальної складової знань суб'єктивної картини світу партнера по спілкуванню. В обманному повідомленні немає прямих спотворень істини, вони проявляються у свідомості особи, яку обманюють, як результат помилкових висновків з правдивої інформації [10].

Також слід розрізняти брехню та нещирість. Не вдаючись у науковій дискусії з цього приводу, спробуємо проілюструвати на прикладі таку відмінність.

Тут у нагоді нам стане класична література, зокрема п'єса Г. Горіна «Той самий Мюнхгаузен», де головний герой постійно вигидає свої історії, але zarazом говорить про те, що «найбільше на світі він ненавидить брехню». Мюнхгаузен абсолютно щирий, бо він дійсно вірить у те, що каже, а ось інші персонажі цієї п'єси формально хоча й не брешуть, але не говорять жодного щирого слова [57].

Продовжуючи зіставлення терміна «брехня» із іншими близькими за етимологією термінами, зупинимось на «неправді». Неправда – це висловлювання (повідомлення), що ґрунтується

на щирому помилковому уявленні особи, яка його висловлює, або неповному володінні нею інформацією про предмет розмови.

Неправда, як і обман, ґрунтується на обмеженості інформації, однак, на відміну від обману, носій інформації не приховує відомої йому інформації і не переслідує інших цілей, окрім передачі конкретного повідомлення, яке містить спотворену або неправдиву інформацію [42].

Крім раніше описаних нами понять «нещирість», «обман» і «брехня», в літературі часто вживається таке поняття, як «дезінформація».

В. І. Свінцов вважає, що тлумачення дезінформації на основі поняття «брехня», на першій погляд, є прийнятним. Однак, як зазначає автор, тоді «залишається невизначеним статус (принаймні, термінологічно) помилкових повідомлень, не пов'язаних з наміром обманути» [41, с. 76]. Також він вказує на те, що ці процеси не можна назвати помилками, оскільки при подібному їх розумінні вони не можуть існувати поза актом комунікації.

Для пояснення основної суті поняття «дезінформація» автор вводить низку таких понять, як-от: дезінформація (це передача (об'єктивно) помилкового знання як істинного або (об'єктивно) істинного знання як помилкового), дезінформаційна інтенція (прагнення інформатора ввести співрозмовника в стан помилки. Оцінка знання, що є у інформатора, як істинного або помилкового, протилежна тій, яка повідомляється реципієнту), інтенціальна дезінформація (засновується на дезінформаційній інтенції, наприклад, дезінформація, заснована на істинному знанні інформатора, передача повідомлення, під час якої інформатор, знаючи істину, керується дезінформаційною інтенцією), неінтенціальна дезінформація (базується на трансінформаційній інтенції, наприклад, дезінформація, заснована на помилці інформатора, передача повідомлення, під час якої інформатор, помиляючись, керується трансінформаційною інтенцією), трансінформаційна інтенція (виникає в тому разі, коли інформатор прагне передати повідомлення максимально близько до дійсності) [41, с. 83].

Аналіз понять «дезінформація» і «брехня» демонструє, що ці категорії не можна вважати схожими, синонімічними. Поняття «дезінформація» є лише основою для побудови висловлювання

брехні. Головна відмінність цих категорій полягає в тому, що поняття «дезінформація» не враховує ролі, дії, мотивів і мети суб'єкта, а лише декларує помилковість знання.

Найближчим до поняття «брехня» є поняття «інтенціональна дезінформація», яка має на увазі, що людина, володіючи істинним знанням, повідомляє співрозмовнику помилкову інформацію [39].

Схожий за розумінням із категорією «брехня» термін «омана», тому вважаємо за необхідне розмежовувати їх.

Скажімо, відомий німецький філософ Ф. Ніцше не розрізняє цих двох категорій, однак вказує на те, що сама мораль передбачає наявність брехні, а в основі моральних припущень лежить омана [32].

В. І. Свінцов трактує омани як «співвідношення незбіжності об'єктивної істинної характеристики знання і його суб'єктивної оцінки у категоріях істини та брехні» [41, с. 83].

А. Г. Спіркін наводить таке визначення: «Омана – це зміст свідомості, що не відповідає реальності, але береться за істину...» [49, с. 462].

Відмінною особливістю висловлення брехні від омани є свідоме спотворення наявного знання про явища об'єктивної реальності.

Назагал же вітчизняні філософи, вивчаючи проблему омани у науковому пізнанні, спираються на загальні положення діалектичної теорії пізнання як відображення об'єктивної дійсності свідомістю суб'єкта, що пізнає цю дійсність.

Істина ж ними сприймається як відповідність знань, котрі зафіксовані певними науковими інструментами реальної дійсності буття, а омана – як невідповідність суджень та понять об'єкту вивчення [22]. Тому вони концентруються на тому, що омана виникає, розвивається та долається виключно в рамках відносної істини – як етап руху до істини абсолютної.

Близькими за змістом до терміна «омана» є терміни «брехня», «дезінформація» та «напівправа». Об'єднує всіх їх неадекватність відображення об'єкта пізнання у свідомості суб'єкта такого пізнання. Всі ці поняття, зокрема «омана», у процесі руху пізнання визначаються за допомогою один одного та взаємодіють у різних ситуаціях, перетікаючи одне в одне. Кожне із вказаних понять

може бути причиною виникнення омани, яка, своєю чергою, може охоплювати феномени, котрі відповідають наведеним раніше термінам.

Критеріями ж відмінності один від одного є: для брехні та омани – різні стани свідомості під час реалізації; для дезінформації та омани – комунікативний аспект; і лише неправда за змістом є максимально синонімічною із зазначеним розумінням омани.

## 1.2. Функції та види брехні

*Брехня – це те, до чого всі ми щодня вдаємося з метою полегшити собі життя.*

*Красива брехня? Увага! Це вже творчість.*

Станіслав Єжи Лец

*Брехня – реальна валюта світу...*

Брехня як одна зі складових спілкування та впливу людей одне на одного неодмінно передбачає задоволення їхніх власних потреб у процесі взаємодії. Брехню також можна вважати засобом змін у поведінці індивіда.

Основними функціями брехні в комунікативному та інформаційному просторі особистості є:

- захист матеріальних, духовних та особистих інтересів від негативних змін;

- примноження матеріальних і духовних благ та інтересів;

- агресія (суб'єкт брехні прагне підкорити собі об'єкт брехні). В цьому разі брехня – засіб виживання «сильнішого» в складному соціальному світі;

- забезпечення можливості збереження наявних комунікативних структур в умовах розбіжних і несумісних інтересів;

- допоміжний засіб маніпуляції та боротьби за владу на різних рівнях;
- боротьба з різними формами зла (приховування правди на війні, дезінформування інших в цілях своєї держави);
- сприяння у збереженні таємниці – і на індивідуальному, і на інституціональному рівнях;
- стабілізуюча функція (використовується часто державними органами та засобами масової інформації, починаючи від ретельно продуманої дезінформації до тонких маніпулятивних дій над суспільною свідомістю, що назагал формують вигідну громадську думку);
- функція натхнення (навмисна дезінформація особи, що має мобілізуючий ефект і стимулює її до діяльності, підвищує впевненість, мотивує до досягнення цілей тощо);
- функція заспокоєння мас (активізація та зміцнення існуючого соціального порядку, створення оптимістичної перспективи, впевненості в майбутньому, уникнення дестабілізуючих процесів у суспільстві);
- захисна функція (розробка ретельно продуманих обманних дій, що виходять від певних органів чи осіб, а також інспірування, заохочення деяких видів обману, які виходять від приватних осіб) [3].

Інформація, що поширюється у процесі спілкування, завжди має достовірний або недостовірний зміст. Її недостовірний зміст, що характеризується неправдивістю, спотворенням та фальсифікацією, відображений у різновидах брехні. Усі вони переслідують головну мету – сформуванню установку на довіру і переконати у правдивості поданої інформації.

П. Екман акцентує на двох основних видах брехні:

- замовчуванні (приховуванні правди);
- спотворенні (повідомленні неправдивої інформації) [66].

Замовчування інформації полягає в тому, що більшість людей не вважають цей вид брехнею. Особа не подає спотвореної інформації, але й не видає реальної. Часто найважливіша та значуща інформація замовчується. У випадку, коли озвучується частина інформації, ми можемо говорити про часткову подачу інформації.

Спотворення інформації – це і є власне брехня, яка наповнює наше спілкування кожного дня і пов’язана зі зміною фактів та змістового наповнення повідомлень, котрі не відповідають реальності і вводять співрозмовника в оману.

У табл. 1 наведено основні види брехні.

Таблиця 1

### Різновиди брехні

№ з/п	Вид брехні	Змістові характеристики
1	2	3
1	Містифікація	Особливий вид брехні – видумка, яка не відповідає дійсності
2	Фальсифікація	Предмет або річ, що їх видають за справжні
3	Симуляція	Вияв емоцій або почуттів, що насправді не переживаються
4	Підміна понять	Істинна інформація трактується неправильно або брехня подається як істина (ЗМІ)
5	Втеча від прямої відповіді	Уникнення та приховування інформації
6	Двозначність	Маніпулювання інформацією, що містить правдиві та неправдиві твердження одночасно
7	Самообман	Самонавіювання, що неправдива інформація достовірна
8	Лестощі	Приписування особі достоїнств, якими вона не володіє, з корисливою метою
9	Брехня на благо	Спотворення або замовчування інформації для загальної користі
10	Введення в оману	Набір фактів, що використовуються для правильного висновку на користь іншого
11	Перебільшення (применшування)	Якість і кількість не відповідають дійсності
12	Наклеп	Поширення про когось завідомо неправдивої інформації
13	Блеф	Обман, що пов’язаний зі зміною інформації, її прикрашанням, з метою отримання вигоди



<i>Продовження таблиці 1</i>		
1	2	3
14	Брехня «хорошого тону»	Делікатна брехня, яка спрямована на покращення настрою та психічного стану, підвищення самооцінки, формування впевненості тощо (наприклад, комплімент)
15	Підтасовка фактів	Приховування найважливішої інформації, щоб слухач додумав у вигідному зрізі для того, хто її подає
16	Евфемізм	Прийом, що полягає в заміні слів із грубим та непристойним забарвленням на м'якші, і завуальовування ними справжнього змісту
17	Чутки	Спрямований на амбівалентне сприйняття інформації, специфічний вид міжособистісної комунікації в умовах дефіциту інформації про значущий об'єкт, в процесі якої сюжет відображає деякою мірою реальні або вигадані події і стає надбанням великої дифузної групи
18	Плітки	Це уявна чи справжня, перевірена або неперевірена, але завжди неповна, хоча і правдоподібна інформація про речі і обставини, які можуть розглядатися як особисті, але мають широкий соціальний резонанс, тому що стосуються закритих сторін життя певних осіб чи соціальних груп
19	Провокація	Сукупність дій, спрямованих на отримання певної реакції; вид маніпулятивної поведінки, що не передбачає чіткого стимулювання до конкретних дій
20	Дезінформація	Завідомо неправдива інформація, що подається іншій людині чи групі з метою отримання вигоди, маніпуляції і введення в оману.

Ч. Форд у книзі «Психологія обману» наводить класифікацію брехні з огляду на мотиви особистості, поділяючи на такі види:

– брехня/порятунок – брехня, що спрямована на допомогу іншим;

- істерична брехня – привертання уваги до себе;
- захисна брехня – вихід зі складної ситуації;
- компенсаторна брехня – покликана справити враження на співрозмовника;
- недоброзичлива брехня – переслідування вигоди;
- плітки – перебільшення, чутки;
- прихована брехня – введення в оману шляхом повідомлення часткової правди;
- брехня з любовного «сп'яніння» – ідеалістичне перебільшення достоїнств об'єкта захоплення;
- патологічна брехня – брехня постійна, брехня заради брехні, що приносить насолоду і задоволення [53].

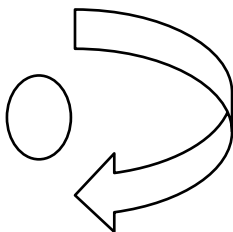
Іншими критеріями класифікації брехні є спосіб подачі і час зберігання. Отож за способом подачі вирізняють паперові носії неправдивої інформації, аудіо-, відео- та фотоматеріали.

За ступенем підготовленості брехня є підготовлена, непідготовлена і творчо-фантазійна (синдром Остапа). Творчо-фантазійна брехня істотно відрізняється від непідготовленої високим рівнем застосування маніпуляцій та акторською майстерністю в її подачі, тоді як непідготовлена характеризується вимушеністю ситуації у поданні неправдивої інформації.

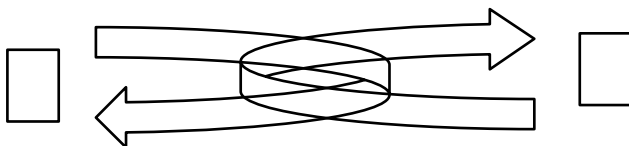
За критерієм повноти брехню можна класифікувати на повну, часткову та комплексну. Як правило, комплексну брехню застосовують саме ті брехуни, що вміло чергують правдиву та неправдиву інформацію.

За кількістю учасників обману виокремлюють такі його види [47]:

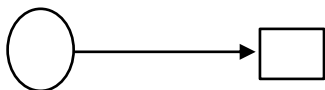
- 1) самообман (брехун і жертва в одній особі):



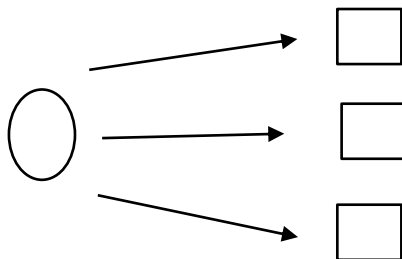
2) взаємний самообман (найчастіше ґрунтується на сильних почуттях і перекладанні відповідальності на інших реальних або вигаданих осіб):



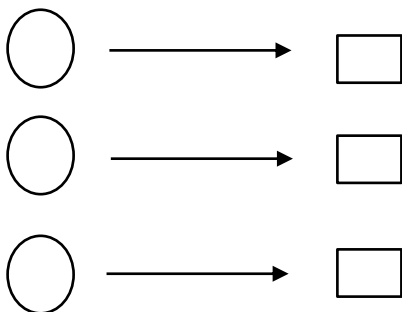
3) у брехні задіяні дві особи (брехун-жертва брехні):



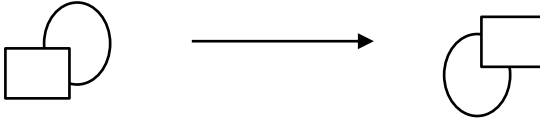
4) брехун подає неправдиву інформацію групі людей:



5) група людей вводить в оману іншу групу людей:



б) двоє людей вводять в оману одне одного (наприклад, поведінка під час допиту):



За критерієм активності буває активна та пасивна брехня. Активна брехня полягає у свідомій подачі неправдивої інформації, маскуванні неправди, а пасивна – у повному або частковому замовчуванні інформації.

Розглянемо види брехні, які найчастіше наповнюють простір міжособистісної комунікації.

## Чутки

*Чутки – чорний вхід для правди,  
і парадний – для брехні.*

Г. Бальтасар



Чутки – це особливий різновид неформальної комунікації, що відображає соціально-психологічну, соціально-політичну, соціально-економічну, соціально-культурну ситуацію в суспільстві, а за певних обставин вони можуть бути активним засобом модифікації суспільної свідомості.

Чутки сприяють формуванню іміджу особистості, впливають на суспільну думку, підсилюють емоційні переживання, дезорганізують діяльність, проте часто можуть скомпрометувати людину.

Передумовами виникнення чуток є інтерес до певної проблеми чи особи та фрустрація цього інтересу.

Зазвичай, всі чутки характеризуються:

- креативністю (інформація завжди забарвлена емоціями страху, інтересу, таємниці та цікавості) та анонімністю (джерело їхньої локалізації та поширення складно віднайти);
- невизначеністю достовірності інформації (чутки містять часткову правду і будуються за принципом індивідуальної інтерпретації інформації й передачі її іншій особі);
- привабливістю (людина прагне поширювати інформацію, усвідомлюючи унікальність до її доступу та вплив за допомогою неї на інших, можливість привернути увагу);
- актуальністю (інформація мусить зачіпати важливі проблеми або осіб, адже в такому разі вона буде поширюватися блискавично, значно випереджаючи правдиву і достовірну інформацію).

Закономірність актуальності інформації відображена у формулі:

$$R = I * A,$$

де (R (rumor) – чутка; I (importance) – важливість інформації про осіб та події; A (ambiguity) – двозначність інформації).

На думку Т. Шибутані, поширення чуток є показником ефективної комунікації, оскільки важлива подія та невизначена буде активно поширюватися, а неважлива – навпаки. Основними причинами появи чуток є відсутність інформації та потреба в ній.

У будь-якому разі чутки забезпечують адаптацію до умов соціального середовища, активізують пошук нової інформації, компенсують брак інформації, зменшують рівень невизначеності інформації, сприяють регуляції поведінки та її моделюванню, дають можливість досягти певного ступеня поінформованості, знижують соціальну значимість інших явищ.

Основним механізмом утворення чуток є згладжування несуттєвих деталей в інформації та емоційне забарвлення значущих моментів.

На поширення чуток впливає статус поширювача чуток, популярність інформації, повнота фактів. Проте можлива і протидія чутками, яка пов'язана із рівнем довіри до джерела чуток, емоційною насиченістю чуток і протиставленням достовірної інформації змісту чуток.

## Плітки

*Плітки – як фальшиві гроші:  
порядні люди їх самі не виготовляють,  
а тільки передають іншим.*



Плітки – це уявна чи справжня, перевірена або не піддається перевірці, але завжди неповна, хоча і правдоподібна, інформація про речі і обставини, які можуть розглядатися як особисті, але мають широкий соціальний резонанс, тому що стосуються закритих сторін життя окремих осіб або соціальних груп.

Найчастіше предметом пліток стає приватне та інтимне життя особи, оскільки всі завжди прагнуть торкнутися його і проникнути в ті сторони життя, які оповиті таємницею, і, як результат, демонструють обізнаність, поінформованість і причетність до цих сторін життя. Пліткам притаманний локальний характер, інформація у плітках більш деталізована, проте вони менш емоційні, ніж чутки, хоча стосуються переважно заборонених тем.

Основними функціями пліток в соціумі є:

- інформаційно-пізнавальна;
- афіліативно-інтегративна (формування «ми-свідомості» зі спільнотою, з якою обговорюються плітки);
- розважально-ігрова;
- проєкційно-компенсаторна;
- соціального контролю;

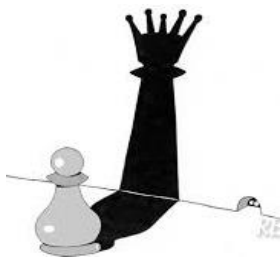
- тактична у соціальній боротьбі [3].

Збіднення власного соціального життя, його рутинність, невдоволення собою та своїм життям, заздрість, прагнення помсти породжують спрямованість на життя інших і, відповідно, поширення різноманітної інформації, що може мати недостовірний характер і вкрай негативні наслідки. Тому доцільно детально аналізувати інформацію, яка транслюється від незрілих, несамодостатніх, неширих людей, оскільки дуже часто саме вони поширюють плітки, намагаючись подолати незадоволеність, внутрішній дискомфорт і підвищити у такий спосіб свій соціальний статус.

## Самообман

*Якщо вдається довго обманювати самого себе, то обдурити інших – дріб'язкове завдання.*

Теорія брехні



Особливим видом брехні, коли особа свідомо та навмисно обдурює себе, тверезо оцінюючи реальність, є самообман. До психологічних детермінант цього явища можна віднести:

- пасивність і лень у досягненні власних результатів у будь-якій діяльності;
- демонстровану рішучість як маскування мінімального бажання (наприклад: «Від завтра точно сідаю на діету», «Скажу йому все, що думаю про нього»);
- невиправдане бажання уникнути небезпеки (брехня як самовиправдання);
- потребу в самовихвалянні (підвищення власної самооцінності);
- потребу в самовтішанні (з метою зменшення психічного напруження);

- бажання ігнорування та втечі від несприятливих і негативних подій власного життя;
- неадекватність самооцінки;
- нездатність досягти результату і «перекидання» причин на зовнішні обставини чи людей («Я зміг би, але...»).

Самообман певним чином виступає механізмом самозахисту від травматизації психіки, дає змогу підтримувати впевненість у собі, позаяк особа за таким принципом фрагментує усвідомлення інформації, що певна частина залишається неусвідомленою і недоступною для сприйняття.

Важливим особистісним завданням є утримувати самообман в оптимальних межах без відриву від реальності з метою перетворення його у джерело конструктивних змін для особистості, оскільки такі форми самообману, як впевненість, оптимізм та віра в свої внутрішні обіцянки, можуть стати рушієм внутрішніх перетворень, а не навпаки.

## Наклеп

*Лихослів'я і наклепи не мали б такої сили, якби дурість не проклала їм шлях.*

О. Дюма-син

*Наклеп – це помста боягузів.*

С. Джонсон

*Я чув стільки наклепів на Вашу адресу, що у мене немає сумнівів: Ви – прекрасна людина!*

О. Уайльд

У соціальному середовищі наклеп найчастіше зустрічається там, де міжособистісна взаємодія базується на ворожості, підозрливості, недовірі та неприязні.



Наклеп – це неправдиве та упереджене звинувачення особи, групи чи організації, що здійснюється з почуття злоби, корисливих міркувань, заздрості, помсти чи з метою утиску соціального статусу, гідності, моральних чеснот, переслідуючи власні егоїстичні інтереси [27].

Дж. Романенко розділяє наклепників на три категорії:

- «маніпулятор» – використовує наклеп для досягнення конкретних цілей;
- «месник» – застосовує наклеп як засіб помсти;
- «спортсмен» – може поширювати чутки та плітки без певної мети, а тільки заради «спортивного» інтересу, щоб подивитися на реакцію та поведінку людей.

Серед ініціаторів наклепу, на думку Дж. Романенко, розмежовують дві категорії людей – «поширювачів» та «оцінювачів».

«Поширювачі» – люди, що мають велику потребу в інформації та нестримне бажання поділитися з нею іншими (особливо якщо інформація пікантного характеру), а також ті, хто не відчуває до об'єкта наклепу симпатії, а, навпаки, має бажання «очорнення» цієї людини.

«Оцінювачі» не є прямими поширювачами наклепів, проте долучаються до закріплення негативної інформації у наклепі. Вони переважно тримаються осторонь і спостерігають за поширенням наклепів.

Особливо їхня роль проявляється, коли наклепи вщухають. Саме «оцінювачі» продовжують «тримати напругу» та вселяти сумніви оточуючим, висловлюючись фразами на кшталт: «Ну, ви з ним (з нею) все одно будьте обережніші», «Диму без вогню не буває».

## Провокація

*Провокація – перевірка прихованих можливостей.*

*Будь собою і пам'ятай: якщо ти сказав щось важливе і тебе не назвали провокатором, значить, ти сказав банальність.*

Основне завдання провокації – з'ясувати потрібну й достовірну інформацію.

Провокація – дія, певний (спеціально продуманий) стимул (S), який з великою ймовірністю призведе до появи у людини, на яку спрямовано вплив, певної реакції (R).

Складовою провокації є неправдива інформація, що циркулює в інформаційному просторі у формі легенд, гіпотез, комплексу фактів та ситуацій, які достовірно звучать і не викликають сумнівів.

Провокація є методом отримання інформації. Провокація – це майстерне спотворення особистістю фактів, що спонукає діяти об'єкта провокації у спосіб, бажаний для провокатора.

Провокація – спосіб вибити співрозмовника «з колії» і отримати додаткову інформацію.

Серед прийомів провокації виокремлюють:

- псевдофакти (підтасовування інформації);
- несподівані питання;
- питання, які вибиваються зі загального контексту бесіди, тим самим збиваючи співрозмовника з пантелику, даючи можливість отримати несподівану і цікаву відповідь.

Під час провокування у мові вживають багатозначні висловлювання. Механізм провокативної діяльності полягає у зміні когнітивної активності реципієнта через безпосередній вплив на афективну частину психіки об'єкта провокації.

## Блеф

Блеф – це лишень явне перебільшення, прикрашання, розраховане на створення вигідного враження та безпроблемного сприймання інформації. Блеф можна також вважати дією, яка здатна вводити в оману стосовно обставин. Проте в більшості варіантів блеф є бездоганим варіантом брехні, що викликає захоплення незалежно від того, викрита особа у ньому чи ні.

Безперечно, одну з провідних ролей в успішній реалізації блефу щодо іншої особи чи осіб виконує інтуїція.

Для того, щоб успішно застосувати блеф, необхідно володіти вичерпною інформацією про іншу особу, оскільки це дає змогу передбачити її реакцію та спрогнозувати поведінку. Ще одне з важливих завдань – вселити віру в себе співрозмовнику, і тоді, безумовно, набагато простіше впливати на нього потрібною інформацією.

Головними засобами в особистій та діловій сферах є реалізація блефу через імідж, що спрямовано на презентацію власного «Я» з метою справляння враження, а також програвання різних соціальних ролей і примірювання статусів, які викликають захоплення та спонукають до налагодження тісних контактів.

Основні принципи блефу передбачають:

- блеф завжди має реальну основу;
- переконлива логічна або емоційна манера викладу;
- перебільшення поєднується з цілком реальними фактами;
- мала ймовірність можливості перевірки нереальних фактів;
- повнота деталей (ілюзія достовірності та компетентності);
- обмежена компетентність або повна некомпетентність слухачів;
- довірча багатозначність («Я не можу вам все сказати, ви ж розумієте!»).

Блеф, як не дивно, може мати і конструктивний характер, адже перебільшення в здобутках дійсно можуть стимулювати до досягнення обраних цілей. Конструктивність деяких видів блефу полягає в тому, що він дає можливість домагатися поставлених цілей завдяки «кредиту довіри».

## Лестоці

*Став світ нестерпний з тих пір,  
як лестоці чемністю назвали.*



Лестоці – навмисне перебільшення, гіперболізація достоїнств і якостей людини, її можливостей і успіхів.

Лестоці схожі на захоплення, але захоплення пов'язано з появою справжніх почуттів, а у випадку із лестоцями справжність переживань і ставлень до об'єкта є сумнівною і радше пов'язана з переслідуванням вигоди.

Розрізняють такі види лестоців:

– тонкі лестоці – передбачають гарні слова, проте в них реально контролюються емоції, тому їх дуже складно відрізнити від щирого захоплення;

– грубі лестоці – звучать нещиро і емоційно підсилені настільки, що не виникає труднощів, аби зрозуміти нещирість сказаного;

– чергові лестоці – використовують підлеглі на адресу своїх керівників, і спрямовані на позитивне налаштування до себе;

– лестоці як жарт – як правило, породжують сміх та веселощі;

– саркастичні лестоці – можуть призводити до образи надовго, оскільки зачіпають особистість (стосуються зовнішнього вигляду, вподобань тощо), викликаючи негативні емоції [3].

Назагал треба уважно вслухатися у зміст повідомлення, щоб відрізнити комплімент від лестоців. Компліменти переважно мають за ціль бажання сказати особі що-небудь приємне, відзначити її заслуги, продемонструвати свою повагу, а лестоці спрямовані

на отримання користі засобом гарних, приємних висловлювань на адресу співрозмовника.

Компліменти зазвичай характеризуються стислістю і лаконічністю, а лестощі – розмиті та яскраво емоційно забарвлені (у мові «зчитується» «награність», що супроводжується особливим мімічним виразом із широкою та надмірно натягнутою усмішкою («улеслива усмішка»)).

Компліменти ніколи не суперечать реальності та істині, а лестощі переважно спотворюють дійсність.

Відповідно до особливостей мотивації брехні та реалізації різних її видів вирізняють такі типи брехунів:

- панічний брехун – його брехня пов'язана з страхом наслідків викриття. Така людина відчуває, що не здатна стерпіти пониження друзів і колег. Цей тип брехунів вважає, що викриття погіршить погану ситуацію;

- професійний брехун – брехня для цієї особи як своєрідний «кисень». Така людина бреше як у дрібницях, так і у важливих, відповідальних справах. Її можна вважати брехуном з досвідом та великою практикою;

- брехун задля спортивного інтересу – брехня в такому разі приносить людині задоволення, є так би мовити розвагою та грою. Кожен співрозмовник – це новий виклик для такого брехуна та можливість повправлятися у цьому «мистецтві»;

- садистський брехун – його брехня є його єдиною зброєю. Така особа розуміє, що її можуть звинуватити, але їй приносить задоволення бачити, як страждають інші;

- етнологічний брехун – любить, щоб його допитували, але правди не скаже в жодному разі;

- психологічний брехун – це людина, яка не переживає ні сорому, ні вини під час брехні, її сміло можна назвати «майстром» своєї справи. Такі люди здатні обдурити кого завгодно, а викрити їхню брехню вкрай складно.

Кожен зі згаданих брехунів застосовує свої варіанти й види брехні під час спілкування.

### 1.3. Основні підходи до трактування детекції брехні

Невід’ємним елементом успішного спілкування є вміння вирізнити з усього потоку правдиву та достовірну інформацію, а також здатність оцінювати особливості подання цієї інформації комунікатором.

Тому важливу роль у виявленні неправдивої інформації відіграє детекція.

Детекція (від лат. *detego* і англ. *detection*) – виявлення часткової інформації з великого потоку даних.

Детекція брехні – це сукупність методів, які допомагають визначати достовірність і правдивість інформації.

Психологічні аспекти детекції брехні розглядають її в контексті таких основних підходів (рис. 1):

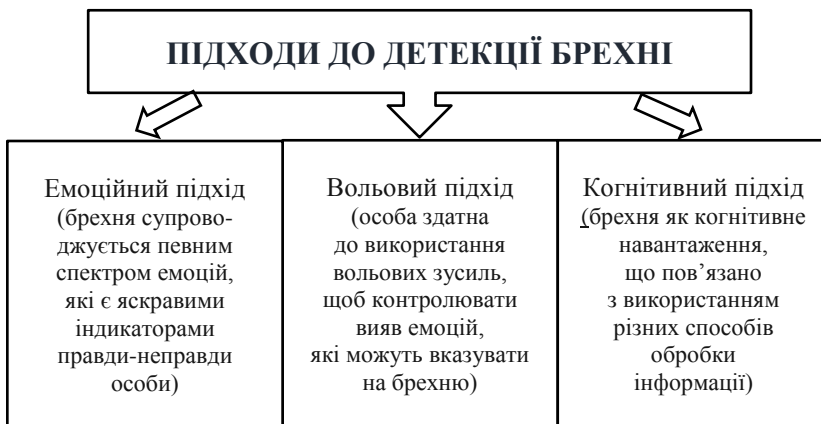


Рис. 1. Класифікація підходів до детекції брехні

Розглянемо кожен із наведених підходів.

Емоційний підхід в детекції брехні пов'язаний із виникненням певних емоційних переживань, що супроводжують обман

(почуття провини, страх викриття, хвилювання, сором, або ж радість та піднесення у разі вдалого обману).

В такому підході слід розмежовувати стресові переживання та емоції, що супроводжують брехню, для об'єктивної оцінки співрозмовника як носія певного типу правдивої-неправдивої інформації.

Проте існує певна категорія осіб, для яких брехня є нормою поведінки, і вони переживають справжнє задоволення та піднесення під час передачі неправдивої інформації, оскільки це вселяє їм відчуття значущості, впливовості, контролю над ситуацією та людьми.

Вольовий підхід зосереджений на вмінні контролювати свої прояви, щоб не бути викритим у неправдивій інформації. Однак не завжди легко проконтролювати весь спектр реакцій, що сигналізують про брехню.

Зважаючи на те, що особа, яка обманює, надміру намагається приховати свої реакції, то дуже часто її може видавати напруженість і неприродність.

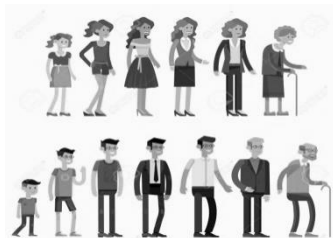
Когнітивний підхід є важливим у розумінні детекції брехні, оскільки він є явним проявом активності мисленневих процесів.

Брехня – це особливий вид когнітивної діяльності, що потребує активізації мислення та уваги, пам'яті й уваги.

Отже, сукупність успішного чи неуспішного протікання цих процесів під час конструювання брехні відображається у вербальному повідомленні, оскільки мовлення, як пізнавальний процес, є чітким відображенням мислення.

Як наслідок, швидкість і результативність протікання пізнавальних процесів у мовленні здатні сприяти викриттю чи прихованню брехні.

#### **1.4. Вікові особливості брехні: дитинство, підлітковий вік, юнацтво, дорослість, похилий вік**



Соціальний вимір особистісного розвитку неминує спрямовує кожного до вибору різноманітних стратегій адаптації та взаємодії з оточуючими. Саме до брехні, як захисної поведінки, часто тяжіють представники різних вікових категорій.

Розглянемо її особливості на кожному віковому етапі з огляду на специфіку особистісного та соціального розвитку індивіда на кожному з них.

Специфіка дитячої брехні тісно пов'язана із віковими особливостями цього онтогенетичного періоду. В цей віковий період дитина особливо гостро потребує позитивного схвалення, отож найпростіше для неї використовувати брехню, прикрашаючи образ «Я», таким чином формуючи власну позитивну «Я-концепцію». Тому прихильне ставлення до дитини та оцінка її особистості – основа її психологічного виживання та мінімізація брехливих проявів з її боку.

Діти дошкільного віку перебувають на етапі активного розвитку образного мислення, тож вони люблять фантазувати, створювати уявні ситуації і бути їхніми героями. Тому брехня-вигадка є показником когнітивного розвитку дитини, адже фантазування та придумування історій стають підґрунтям для формування мовлення та уяви дитини.

Свідомість дитини працює у двох напрямках: реальному і фантастичному – тож саме в такий спосіб дитина формує свій приватний інформаційний простір, створюючи власну таємницю, маючи в цьому необхідність.

Саме за таких умов продукування брехні пов'язано з іншими потребами, а саме вберіганням себе від вторгнення інших у внутрішній світ.



Зумисне приховування правди, обманювання можна розглядати вже у віці, починаючи з 7 років. Фахівець у сфері дитячої психології Л. Катнер виокремлює кілька причин, що спонукають дітей до брехні:

1. Страх покарання. В цьому разі брехня використовується дитиною як банальний захисний механізм.

2. Підвищення самооцінки. Найчастіше використовується дітьми молодшого шкільного віку. Завдяки придумуванню історій вони збільшують свій соціальний статус, фінансові надходження тощо. Зазвичай використовують брехню в такому випадку діти, що позбавлені батьківської уваги або відчують себе приниженими іншими особами чи тими ж батьками.

3. Протест. Для багатьох дітей брехня є прекрасним шансом зруйнувати обмеження та здійснити виклик авторитету дорослих. У відповідь на запитання дитина свідомо обманює, оскільки сприймає запитання як прояв контролю та влади з боку батьків і в такий спосіб чинить опір.

4. Встановлення особистих меж. З певного віку дитина гостро відчуває потребу в особистому просторі та власній незалежності. Водночас потреба батьків опікати і контролювати призводить до брехні та замкнутості.

5. Проблеми в сім'ї. Частота та зміст брехні можуть іноді бути відображенням сімейних негараздів. Часто дитина може використовувати брехню як підсвідоме бажання налагодити стосунки між батьками. Нерідко батьківський егоїзм і нетактовність також можуть провокувати схильність до брехні.

6. Надмірна вимогливість батьків. Якщо дитина не може відповідати усім очікуванням батьків, а є надто відповідальною, то як захисний механізм може дозволити собі використовувати брехню.

7. Потреба в увазі та схваленні (привертання уваги оточення засобами фантазування).

8. Наслідування дорослих. Часто дитина виконує вказівки батьків, щоб говорити неправду, або батьки часом самі обдурюють дитину (наприклад, обіцяють щось купити і не виконують). Зрештою в дитини формується стереотип брехні як нормального явища [71; 72].

Діти з 6 років починають надавати дорослого забарвлення брехні, оскільки використовують її з метою зміни реальності, переслідуючи цілі в реалізації власних бажань та запобігаючи негативним наслідкам власних дій.

Узагальнюючи наведені факти, можна вважати, що дитяча брехня пов'язана, перш за все, зі страхом перед покараннями за проступки, прагненням до самоствердження, бажанням фантазування, боязню розчарувати або засмутити батьків, намаганням уникнути покарання, бажанням привернути увагу інших людей, прагненням захиститися від стресів, наслідуванням прикладу інших людей – як дорослих, так і дітей, симуляцією, результатом прояву ревнощів або помсти.

Складніші механізми властиві для брехні у підлітковому віці (11–15 років). Це зумовлено впливом статевого дозрівання на психіку підлітка та її дестабілізацією. Стратегії поведінки підлітка на цьому віковому етапі тяжіють від агресивних до вразливих та образливих. Для більшості осіб підліткового віку брехня є формою бунту проти дорослих. З-поміж основних мотивів брехні у підлітковому віці вирізняються:

- кримінальний мотив;
- втеча від відповідальності за вчинок (основною причиною виникнення такого мотиву є страх перед покаранням, боягузтво, бажання втримати свою репутацію);
- можливість завдати моральної травми (брехун отримує задоволення від того, що зробив комусь неприємно та боляче);
- «неправда як благо»;
- «брехня заради задоволення» (містить і фантазування, і постійну потребу в брехні, таким чином виступає як певний вид залежності);
- брехня як протест і засіб компенсації фізичного або психічного дефекту особистості [3].

Зазвичай брехня для підлітка – це можливість захиститися від нав'язування дорослими їхнього світогляду або ж, навпаки, гра в дорослого, намагання йти на компроміс, обманюючи їх і залишаючись на своїх позиціях. Основним для підлітків залишається бажання створення власного іміджу серед однолітків, а особливо перед особами протилежної статі.

Неможливість поєднання дорослості підлітком і критичне ставлення до цього батьків породжує брехню. Стрижневою тезою в причинах обману підлітків є те, що їхні батьки не хочуть чути правди.

Особливо болючими для підлітків є викриття їхнього обману, тому в жодному разі ціллю батьків не повинно ставати полювання задля викриття брехні, а навпаки, створення умов, за яких підліток без остраху зможе казати правду. В юнацькому віці (17–21 років) брехня набуває дещо інших особливостей у зв'язку зі зміною соціальної позиції юнака і юнки, адже в цьому віці завершується статеве дозрівання і починається «особистісне дозрівання», що пов'язано із вступом у самостійне життя, формуванням особистісної автономії та вибором професії.

Приміром, у зв'язку зі сформованою картиною світу, юнь дуже гостро реагує на зазіхання на сферу їхніх цінностей і впадобань, тому головними мотивами брехні молодих осіб є бажання захистити свій внутрішній світ.

Брехня у цьому віці набуває різних відтінків, оскільки молодь проявляє високий рівень соціальної активності, охоплена різними видами діяльності (навчальною, професійною), спілкуванням на різних рівнях (діловому, інтимно-особистісному). Відповідно до цього «шліфується» частота та форма подачі брехні. Оскільки юні особи постійно балансують між навчанням–роботою, коханими–друзями, навчанням–коханням, то закономірно, що у якійсь із цих сфер присутня неправдива інформація, яка викликана внутрішнім бажанням і юнацьким максималізмом «встигнути все і всюди».

Основним видом брехні, характерним для юнаків, є самообман. Найчастіше психологічними механізмами виступають потреба у самозвеличенні, покращення власного психоемоційного стану, постійна потреба у перемогах та тріумфі.

Дорослі ж, зрілі особистості, використовують брехню, що ґрунтується на маніпулюванні іншими. У дорослому віці брехня зумовлена конкретними мотивами і спрямована на досягнення визначених цілей. Науковими дослідженнями доведено, що в цьому віці найчастіше обманюють особи, які мають низький рівень стресостійкості, підвищену тривожність, невротичність, демонстративну акцентуацію, схильність до девіантної та делінквентної поведінки.

Щодо особливостей брехні у похилому віці побутує міф, що літні люди не обманюють. Проте варто зазначити, що порівняно з усіма згаданими віковими категоріями, насправді, вони брешуть найменше. Здебільшого, якщо брехня має місце, то для них характерний такий її вид, як замовчування інформації. Інколи перекручування фактів або їх упускання пов'язано не з обманом, а з особливостями мнемічної діяльності особистості на цьому віковому етапі, а саме погіршенням пам'яті.

## 1.5. Психологічні аспекти «чоловічої» та «жіночої» брехні

*Дуже неправильно, коли говорять, що жінки брешуть, оскільки це передбачає, що коли-небудь вони говорять правду.*

*Брехня – улюблена розвага жінки, не вважаючи стриптизу ...*



Численними науковими дослідженнями доведено статево-гендерні відмінності брехні жінок і чоловіків.

Відмінність полягає в цілях і функціях брехні, механізмах та реакціях на викриття неправди. Тому можна за критерієм статі виокремити «жіночу» та «чоловічу» брехню.

Вважається, що жіноча брехня майстерніша та віртуозніша. Це зумовлено її емоційною несуперечливістю, оскільки жінка завжди більш упевнена в тому, про що обманює.

Переконливо можна зазначити, що жінки «брешуть» багатогранніше, вдаючись при цьому до творчого мислення та уяви. Незважаючи на використання творчих прийомів і фантазування,

жіноча брехня все ж таки більш реалістична порівняно з чоловічою. Жінки брешуть настільки впевнено і переконливо, що мимоволі починають вірити у свою брехню. Тому можна припустити, що жінка певною мірою отримує задоволення від власної влучної брехні. Жінки часто обманюють з метою подолання внутрішніх суперечностей (власні думки-почуття, слова-дії) і таким чином виправдовують себе. Оскільки жіноча брехня будується на емоціях, а не на логіці, то її дуже складно розпізнати. В процесі брехні жінці вдається перетасовувати факти, змінювати їх, доповнювати інформацію, упускати важливі деталі, і залишатися водночас переконливою.

Варто зазначити, що жінки брешуть частіше від чоловіків, оскільки їхня брехня виконує суттєво інші функції. Якщо взяти до уваги навіть не спілкування, а використання косметики, засобів косметології (епіляцію, татуаж брів, губ), то це насправді є певним чином спотворення реальності задля сприйняття іншою особою.

Брехня як інформаційно-комунікативний феномен у жінок не несе настільки серйозного змістового навантаження, як у чоловіків, оскільки не є засобом чіткої і конкретної передачі інформації, а виступає способом емоційного впливу на партнера по спілкуванню.

Подача інформації у спілкуванні для жінки завжди пов'язана з отриманням вигоди, і, як правило, правдивість поданої нею інформації обернено пропорційна ступеню отриманої вигоди.

Жіноча брехня – це завжди гарно «прикрашена» інформація. Особливістю жіночої брехні є в деяких випадках її неусвідомлений характер, а для чоловіка це завжди усвідомлений акт. Тому для оцінки психологічних якостей жінки важливо, як би це дивно не звучало, аналізувати не те, що і як вона говорить, а здебільшого вчинки, оскільки дуже часто її слова і дії характеризуються значними розбіжностями і деяким безладом [36].

Властива жінкам емпатійність часто є передумовою виникнення брехні, оскільки, проявляючи турботу, вони спотворюють або замовчують інформацію про факти.

Психолог Д. Єнікеєва зазначає, що жіноча брехня – нормальне явище і навіть необхідність для жінки, бо надміру відверта і правдива жінка нецікава, особливо для представників протилежної статі. Використовуючи в своєму спілкуванні часткову брехню

та замовчування, жінка, на її думку, зберігає емоційну рівновагу чоловіка і зменшує ризик появи конфліктів та суперечок. Проте наголошено, що брехня повинна бути витонченою по-жіночому, а не такою, що зіпсує стосунки назавжди.

В. В. Знаков констатує, що для жінок властивий такий особливий вид брехні, як «маленька правда», що полягає в бажанні ефективною самопрезентації себе іншим. Однак зловживання такою брехнею з часом може перейти в звичку та набувати свідомого характеру і ставати моральною нормою. Також часто міжособистісна комунікація чоловіка та жінки наповнена незначними недомовками, так званими «жіночими» хитрощами, що належать до особливого вияву обману, проте цей обман успішно виконує своє завдання – зміцнює та зберігає стосунки. Назагал жінки значно простіше реагують на власну неправдивість і тому обманувати їм істотно легше [9].

Пряма брехня в жіночому варіанті пов'язана зі спотворенням подій чи вчинків, а також їхніх причин. Основною мотивацією такої брехні є бажання виправдати себе і показати в якомога вигіднішому світлі. Застосовуючи цей вид брехні, жінка щонайменше конкретизує (місця, імена, цифри тощо), а навпаки, «розмиває» всю інформацію.

У частковій брехні присутня доля правди, оскільки спотворюються лише ті факти, які є невідповідними, або вони подаються у вигідній інтерпретації, іноді деякі факти просто замовчуються або уникаються.

Замовчування як вид часткової брехні пов'язане з приховуванням тієї частини інформації, яку невідповідно чути і знати співрозмовнику.

Часткова брехня та замовчування є «улюбленими варіантами» жіночої брехні і часто самі жінки за брехню їх не вважають (знизити вартість придбаної сукні задля чоловіка, приховати факт відвідування спа-салону тощо).

Жіноча брехня схожа до умовного рефлексу, який пов'язаний із егоцентризмом та інфантильністю осіб слабшої статі. У своїй брехні жінка схожа на маленьку дитину: завжди знаходить собі виправдання, «прибріхує», фантазує і, як правило, не продумує її наперед, а продукує в процесі спілкування, проте,

незважаючи на такий спонтанний хід думок, часто залишається невикритою.

Викрити жіночу брехню непросто, оскільки жінка і поведінково, і емоційно настільки гнучка, що вміло її приховує.

У жінок основними чинниками виникнення брехні є:

- прагнення допомогти іншим («брехня на благо»);
- прагнення зберегти сімейне благополуччя (замовчування серйозних проблем, що стосуються роботи, здоров'я, тощо);
- страх показати свої слабкі сторони (брехня як захисний механізм) [63].

Психологи виокремлюють 6 видів брехні, що притаманні ви-  
нятково жінкам і більшою мірою використовуються ними у спілкуванні з чоловіками:

1. «Я не ображаюсь». Це дуже поширений варіант брехні в інтимно-особистісному спілкуванні. Вона передбачає емоційних захист жінки у разі її образи і у такий спосіб витісняє останню. Цим жінка демонструє свою байдужість до ситуації, що викликала негативні емоційні переживання.

2. «Я не проти твого відпочинку з друзями». Насправді це варіант жіночого самообману. Кожна жінка прагне бути в центрі уваги і заповнювати собою час свого партнера, і зміщення акцентів на друзів аж ніяк не буде її тішити.

3. Жінки не хочуть говорити про своє минуле, оскільки ма-  
люють перед чоловіком свій образ за принципом «тут і тепер»,  
тому вдаються до неправди.

4. «Не готова до продовження стосунків». Здебільшого це неправдиве повідомлення приховує за собою інше: «Продовжуй мене завойовувати», – бо на цьому етапі мені нецікаво. А відмовки на кшталт «я буду кар'єру» чи «втомилася від стосунків» є також варіантом жіночого самообману.

5. «Я готова оплатити спільну вечерю». У цьому разі жінка насправді може фінансово бути готовою, проте внутрішньо вона все ж таки чекає готовності чоловіка до цієї дії. Ця готовність зазвичай формальна, і якщо дозволити їй це зробити – формат стосунків однозначно зміниться.

6. «Це було неймовірно». Цей вид брехні характеризує сексуальні стосунки і здебільшого використовується жінками для

підвищення самооцінки чоловіка, його впевненості в собі загалом, проте є брехнею «на благо».

Відмінність між чоловічою і жіночою брехнею виявляється через зовнішні реакції. Приміром, під час обману жінка завжди тримає візуальний контакт, дивиться прямо в очі, посміхається, може торкатися одягу, погладжувати його, поправляти зачіску, моргати, переставляти ноги, змінювати голос (з відтінками улесливого або дитячого).

Важливими ознаками жіночої брехні є потирання очей, оскільки підсвідомо це пов'язано з бажанням розірвати візуальний контакт зі співрозмовником. Часто бажання розриву контакту може супроводжуватися бар'єром у вигляді предметів (грою ручкою, предметами, складанням паперів тощо).

Як правило, під час брехні чи провокаційних запитань змінюється тон голосу жінки або з'являється сміх і кашель як відволікаючі маневри у відповідях на запитання.

Важливим індикатором брехні у жінок є губи, їхнє легке згортання в трубочку є свідченням брехні.

Проте особливістю сприйняття жіночої брехні чоловіками є її ідеалізація: наділення її правдивістю, щирістю, недалекоглядністю. А оскільки жінки переважно обманюють легко, впевнено та невимушено, це допомагає фіксувати ідеальний образ у свідомості чоловіка. Навіть у разі викриття брехні жінка грає роль невинної жертви, вселяючи цим чоловікові власну беззахисність і страждання від його недовіри, що зазвичай його розчулює.

На протигагу жіночій брехні, чоловіча має більш ситуативний характер, бо має сенс і усвідомлений кінцевий результат. Чоловікам притаманний такий особливий вид брехні, що полягає у привласненні реальних подій та фактів інших людей і презентації їх оточенню як своїх.

Більшість чоловічої брехні спровокована жінками. Вважається, що чоловіки брешуть дещо імпульсивніше, не обдумуючи версій і захоплюючись власними вигадками, що допомагає швидше викрити їх.

Під час спілкування з жінками, аби сподобатися, чоловіки обманюють, придумують собі проблеми, щоб жінки жаліли їх, або навпаки, придумують успіхи, аби викликати захоплення.



Найчастіше чоловіки обманюють у таких випадках:

- приховують симпатію до іншої особи – 51% ;
- применшують кількість випитого алкоголю – 26%;
- маскують зради – 21%;
- перебільшують значущість посади і професійних досягнень, вартість покупок (майна, капіталу тощо) – 13%;
- кажуть неправду, щоб відпочити без своєї «половинки» – 14% [63].

Передумовами формування бажання збрехати у чоловіків є внутрішня невпевненість (у статусі, благополуччі чи власній сексуальності), наявність комплексів, приховування недоліків і негараздів, привертання уваги, уникнення конфліктів, підняття самооцінки, захист від негативних емоцій або просто як варіант самозахисту.

Буває, що брехуни-чоловіки намагаються прикрасити обманом свій світогляд або інтелект. Важливим елементом чоловічої брехні є бажання сподобатися і зробити приємне.

Під час першого знайомства чоловік не хоче говорити про плани на майбутнє, а жінка не хоче обговорювати минуле – доводиться брехати.

Найчастіше причинами брехні чоловіків у стосунках є боязнь неадекватної реакції дружини на правду, небажання заподіювати біль коханій жінці, відхід від прийняття відповідальності за вирішення проблеми, надмірне бажання жінки контролювати чоловіка, дитяча звичка брехати без причини, яка має відлуння в дорослому віці, почуття страху від усвідомлення можливих наслідків після правдивого визнання.

Назагал брехня для людського організму є сильним стресом, тому що під час брехні в організмі пришвидшуються біологічні і психологічні процеси. Їхні зовнішні прояви є яскравими індикаторами брехні. Отож основними вербальними та мімічними показниками брехні у чоловіків є:

- ухиляння від відповіді, переключення на нагальні справи, відвертання як несвідома дія і сподівання, що інформація уникне його;
- вживання вигуків або ж стандартних, не притаманних йому, фраз;

- голос стає дещо хриплим, погляд порожнім, а жести різкими;
- дихання уривчасте, характерне потирання стегна долоною, смикання краватки, торкання пальцями обличчя;
- закривання рота руками, потирання носа, потирання повіки, чухання шиї або відтягування комірця (дії, пов'язані з виникненням фізіологічних реакцій в організмі під час брехні);
- погляд повз співрозмовника;
- руки складені на грудях як захисна реакція;
- руки на стегнах, пальці спрямовані до пахової області (типова агресивна чоловіча поза);
- інколи відмова від діалогу (пряма втеча з місця).

В. Знаков зазначає, що чоловіки і жінки по-різному усвідомлюють свою брехню. Він пише, що «у чоловіків брехня або обман, як правило, бувають ситуативними: вони точніше від жінок можуть описати ситуації, в яких брешуть, і чітко усвідомлюють, навіщо, з якою метою це роблять» [9].

Іншими словами, вони більш критично ставляться до своєї чесності. Жінки ж можуть обманювати, цілком щиро вважаючи себе чесними людьми. Однією з причин такого стану є типовий для жінки і тому малопомітний, навіть для неї самої, плавний перехід від напівправди до обману.

За В. Знаковим, у деяких жінок першоджерелом брехні виявляється «маленька неправда, невинне перебільшення, в основі якого лежить природне і усвідомлене бажання якнайкраще представити себе в очах співрозмовників. Спочатку неправда вимагає самовиправдання, зазвичай заснованого на дуже упередженому і необ'єктивному відображенні соціального оточення. Потім, переходячи в звичку, стаючи компонентом моральної свідомості особистості, неправда замінюється напівсвідомим, а далі цілком свідомим обманом, і навіть брехнею (яким теж підшукується «розумне» самовиправдання). Зрештою, така жінка може вважати себе чесною людиною, допускає невинну брехню там, де, на її думку, без цього не обійтися.

Отже, основними відмінностями у проявах брехні чоловіків і жінок є її спрямованість (у чоловіків на себе, у жінок – на інших (здебільшого на інших жінок)) і поведінкові особливості

(обманюючи, жінка переживає дискомфорт, страх, тривогу, провину). Будучи обманутою, жінка поводиться більш агресивно та злісно, аніж чоловік. Жінка ідентифікує себе з обманутою особою, тому відчуває провину і легше пробачає брехню, ніж чоловік.

П. І. Юнацкевіч і В. А. Кулганов (1999 р.), розглядаючи відмінності чоловічої і жіночої брехні в шлюбі і близьких взаєминах відзначають, що жінки брешуть частіше, а чоловіки систематично: «Коли жінка обманює чоловіка, вона діє обдуманно. Чоловіки обманюють з дурості, спокуси, імпульсивності» [11, с. 26].

Систематизовано основні причини брехні чоловіків і жінок (табл. 2).

Таблиця 2

### Причини чоловічої та жіночої брехні

Причини брехні	
Чоловіки	Жінки
<ul style="list-style-type: none"> <li>– бояться відповідальності;</li> <li>– «всі так роблять»</li> <li>– незручно за те, що трапилося;</li> <li>– переживають почуття провини;</li> <li>– не хочуть з'ясовувати стосунків;</li> <li>– не хочуть нікого турбувати своїми проблемами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вбачають «суворого батька», тому бояться покарання, як у дитинстві;</li> <li>– відчувають себе самотніми;</li> <li>– відчувають себе менш успішними порівняно з іншими (з подругами);</li> <li>– відчувають брак чоловічої уваги;</li> <li>– їм нудно;</li> <li>– треба адаптуватися до різних ситуацій («викручуються»).</li> </ul>

Доведено, що чоловіки і жінки часто брешуть у сімейних взаєминах через небажання загострювати складну сімейну ситуацію, через дефіцит впевненості в собі і суспільного визнання, страх втрати партнера.

Будуючи стосунки, жінці та чоловікові слід звертати увагу на особливості їхнього спілкування з іншими. Якщо особа обманює своїх близьких – найімовірніше брехатиме і своїй половинці.

Після викриття у брехні жінки, як правило, використовують емоції: плачуть, вибачаються, каються в скоєному, чоловіки ж, навпаки, – шукають винного (обставини чи людей), аби захистити себе.

## Питання для самоконтролю

1. У чому полягає відмінність понять «обман», «брехня», «дезінформація»?
2. Які теорії брехні вам відомі?
3. Який підхід до детекції брехні вам імпонує найбільше?  
Відповідь обґрунтуйте.
4. У чому полягають основні функції брехні в соціальному середовищі?
5. Чи може бути брехня конструктивною? Чому?
6. Які різновиди брехні ви знаєте? Дайте їм психологічну характеристику.
7. Чому жінки і чоловіки брешуть по-різному?
8. Яка мотивація та причини брехні у різні вікові періоди?

## Завдання проблемно-ситуативного і творчого характеру

1. Напишіть есе-роздум на тему «Брехня – рідна сестра страху».
2. Пригадайте:
  - а) коли востаннє ви використовували брехню. Здійсніть психологічний аналіз мотивів, причин та детермінант власної брехні у цій ситуації;
  - б) коли востаннє обманювали вас. Опишіть емоції, психічний стан та умови, за яких вам говорили неправду. Як вам вдалося викрити брехню?
3. Напишіть казку про брехню «Мандрівка в Брехунівку». При її складанні дотримуйтеся основних складових і композиційних частин казки: герой, шлях героя; розвиток подій, кульмінація, розв'язка. Проаналізуйте мораль казки та її психологічний зміст.

4. Чи можете ви назвати когось зі знайомих, близьких або відомих осіб майстром брехні (віртуозним брехуном). Опишіть його психологічний портрет, обґрунтувавши фактами його «мистецтво» обману.

5. Складіть табличку видів, мотивації та причин власної брехні, починаючи від дитинства до сьогодні. Здійсніть психологічний аналіз умов формування видів брехунів, використовуваних вами.

6. Спробуйте прожити один день без брехні. Свої враження занотуйте у формі таблиці або нотаток щоденника.

## **Тема 2. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ НЕІНСТРУМЕНТАЛЬНОЇ ДЕТЕКЦІЇ БРЕХНІ**

### **2.1. Невербальні та вербальні методи детекції брехні: емоції, міміка, пантоміма, кінесика**

*Читати думки людини – значить вміти не тільки слухати, що вам говорять, а й бачити, як вам це говорять.*



Невербальний спосіб комунікації у своїй сутності передбачає взаємодію співрозмовників без використання слів, за допомогою впливу одне на одного, під час чого здійснюється передача інформації такими засобами, як міміка, жести, пантоміміка та ін.

Тобто інструментом спілкування є людське тіло, що володіє різними формами самовираження, зокрема і під дією емоцій.

Отже, як відомо, на людину впливають такі емоції, як страх, відчуття провини, хвилювання, радість тощо. Чим сильніші емоції, тим імовірніше, що особа проявить невербальні ознаки. Наприклад, особи, які бояться, що їхній обман буде викрито, намагатимуться показати себе правдивими, що створює деякий дискомфорт у їхній поведінці, позбавляючи її гнучкості.

Своєю чергою, страх автоматично проявляється підняттям і зведенням досередини брів, підняттям верхніх повік і напру-

женням нижніх. Однак, не бажаючи показати свій страх, брехун буде пригнічувати вирази цих емоцій, що часто вдається зробити успішно за секунди. Це показує – хоча б на долю секунди – вираз обличчя брехуна і уможливорює розкриття обману [31].

У переважній більшості люди поведуться чесно і та брехня, з якою ми стикаємось кожного дня, є лише соціальною, покликаною оберігати нас від правдивих відповідей на небажані побутові питання.

Однак, коли йдеться про серйозні речі, важливими є правильна оцінка і ступінь правдивості повідомленої інформації, домогтися чого вкрай складно. Упродовж тривалого часу люди старались розпізнавати обман, застосовуючи різноманітні способи та методи. Тимчасом правда полягає в тому, що брехню виявити вкрай складно.

Спостерігаючи за співрозмовником, як правило, ми не акцентуємо увагу на природі походження жесту, зокрема мимічного. Оратор жестикулює або свідомо, або робить це несвідомо. Результат проявленого невербального руху залежить не від того, який сигнал відправив співрозмовник, а від того, який сигнал ми сприйняли. Стежачи за діями, часто люди не розрізняють основних знаків від випадкових, адже випадкові значно інформативніші, оскільки суб'єкт не сприймає їх як знак і не намагається нівелювати.

Вираз обличчя найкраще за будь-які комунікативні засоби здатен виконувати функцію універсальної людської мови, що є засобом комунікації з моменту зародження людства і сприяє взаємопорозумінню між народами, котрі розмовляють різними мовами.

Спостерігаючи за розмаїтими людьми, можна легко визначити, хто виглядає здивованим, зацікавленим, втомленим, сумним, схвильованим, розчарованим або таким, що нудьгує. Ми легко розрізняємо на обличчях наших товаришів радість, збентеження, сумнів, задоволення, гнів чи розчарування, недовіру чи стурбованість. На дитячих обличчях запросто читаємо образ, збудження, розгубленість чи страх. Річ у тім, що у кожній людини розвинені групи лицьових м'язів, які майстерно керують поведінкою рота, губ, очей, носа, чола, щелепи, створюючи разом

величезну кількість виразів, що в сукупності називається мімікою. За оцінкою Пола Екмана, обличчя людей здатні відтворити більше десяти тисяч різних виразів [65].

Отже, міміка – це еволюційно закріплена сигнальна система, що спеціально призначена для зовнішнього виявлення почуттів, які переживає людина під час спілкування. Обличчя наче екран відображає динаміку всіх актуальних переживань людини, що створює основу нашого суб'єктивного сприйняття повідомленого.

У процесі еволюції формування у людини такого захисного механізму, як брехня, виробились механізми приховання мімічних проявів емоцій, надто у випадках, коли їй не вигідно показувати свої почуття загалом. Тому обличчя сучасної людини одночасно може говорити правду і обманювати, демонструвати те, що особа хоче показати, і ховати те, чого не бажає висвітлювати. Істинні й оманливі мімічні прояви можуть легко змінювати одне одного або бути присутніми у різних частинах обличчя одночасно. Такий дуалізм лицьової експресії частково пов'язаний з подвійним управлінням мімічними м'язами центральною нервовою системою, тому їх скорочення може бути як свідомим, так і мимовільним.

Завдяки дії мимовільних механізмів мімічна експресія може показувати:

- яку саме, негативну чи позитивну, емоцію переживає особа;
- відчуває вона дві чи більше емоцій одночасно;
- яка сила почуття, що його переживає особа.

Наявність свідомих проявів мімічної експресії значно ускладнюють картину.

Окрім емоційних переживань, м'язи обличчя виконують й інші рухи, які не мають нічого спільного з емоціями, з-поміж них вирізняють:

- мімічні жести-ілюстратори, які підсилюють мовлення і акцентують ритм висловлювання. Найчастіше це різноманітні рухи бровами;
- мімічні жести-емблеми, які схожі на емоційні вирази обличчя, однак є абсолютно свідомими і не несуть емоційного навантаження. Найчастіше використовуються емблеми радості, здивування і відрази;



– мімічні жести-адаптери, які переважно стосуються переживання негативних емоцій або стану дискомфорту іншої природи (наприклад, покусання чи облизування губ, надування щік чи корчення гримас).

Найяскравіше вимальовують картину прихованих емоцій мікровирази, однак вони настільки короткотривалі, що часто-густо ми їх не помічаємо, адже їхня тривалість не перевищує чверті секунди.

Частіше можна помітити змазані вирази, оскільки суб'єкт встигає зрозуміти, що відображено на його обличчі, і намагається приховати іншим виразом. Найпоширенішим способом маскування є усмішка. Іноді вирази обличчя змінюються так швидко, що неможливо зрозуміти, яку емоцію переживала особа. Однак наявність змазаних виразів свідчить про те, що людина щось приховує. Змазаний вираз триває довше, ніж мікровираз, і, хоч він не дає цілісної картини, добре помітно сам факт переривання [66].

Тимчасом слід пам'ятати, що відсутність мікро- та змазаних виразів не є ознакою чесності, так само як і їхня наявність може свідчити про емоційну нестабільність чесних людей.

Як правило, мімічні прояви істинно актуальних емоцій тривають у межах 5–10 секунд. Якщо цей процес триває довше, то це означає, що найімовірніше присутня сильна емоція, яка відображається також і в жестах, і в голосі, і в змісті повідомленого. Якщо ж ознаки сильних емоцій відсутні, то подовжена експресія не є відбитком істинно актуальної емоції, а є симульованою демонстрацією почуттів, які не переживає суб'єкт.

На обличчі людини вирізняють три діагностичні зони: верхню – це чоло та брови, середню – очі та ніс, і нижню – це губи та підборіддя.

Негативні емоції, такі як незадоволення, відрaza, антипатія, страх і гнів змушують людину напружуватися, що знаходить своє відбиття і всередині тіла, і зовні. Обличчя одночасно демонструє цілий букет ознак напруження: скорочення м'язів обличчя, розширення крил носа, звуження очних щілин, стискання губ, тремтіння та ін. Якщо уважно придивитися, то можна помітити додаткові ознаки, скажімо, фіксацію погляду, напруження шийних м'язів, повну відсутність нахилу голови. Особа може і не говорити, однак

добре помітно, що мозок цієї людини зайнятий обдумуванням якихось негативних питань.

Якщо ж суб'єктом оволодів страх, то можна чітко помітити його прояви на обличчі. Брови, як правило, припідняті вгору і зведені досередини, зменшуючи відстань між ними. Дуги брів випрямлені зі зовнішнього боку. Брови страху зазвичай супроводжуються невеликими зморшками на чолі, що проявляються в середній його частині. Доповнюють картину страху очі: це відтворюється підняттям верхньої повіки з відкриттям білкової ділянки над зіницею та напруженням нижньої повіки, яка може закривати нижню ділянку зіниці. Водночас рот може відкриватися, та губи залишаються напруженими.

Незважаючи на те, що існують характерні зміни в кожній із трьох зон обличчя під час гніву, допоки ці зміни не відбулись у всіх зонах, важко зрозуміти, чи насправді відчуває особа гнів, чи ні. Основними проявами гніву є опущені і зісунуті до купи брови, напружені повіки, з-під яких тяжіє пильний, пронизливий погляд. Рот напружений і стиснутий з розтягнутими або опущеними кутками, або розкритий так, ніби людина кричить. Насправді гримаса гніву може супроводжуватися лише кутовим рухом країв брів до низу. Одночасний зсув брів до перенісся утворює вертикальні зморшки між ними. Горизонтальні зморшки на чолі під час проявів гніву не утворюються, а якщо такі існують, то природа їхнього утворення – час.

Отже, під час гніву опущені нахмурені брови, це, як правило, супроводжується яскравим виразом очей і рота, іноді гнівні брови можуть проявлятися і на відносно спокійному обличчі, що означає відсутність гніву. Зокрема, такий мімічний супровід може бути притаманний особам, які дещо роздратовані або їхній гнів знаходиться на початковій стадії проявлення, або людина перебуває в серйозному настрої, зосереджена над чимось чи сфокусована у певному напрямі. Якщо прояв гнівних брів був короткочасним, то це може бути мімічним акцентуванням суб'єкта, що виокремлює деякі слова чи репліку.

Наступною негативною емоцією, у відображенні якої відіграють активну роль ніс та рот, є відраза. Під час переживання відрази верхня губа буде припіднятою, тоді як нижня може

як припідніматись, так і опускатись, ніс зморщується, нижні повіки припіднімаються, а брови опускаються донизу. До того ж, чим сильніше виражена відраза, тим більше зморщений ніс. Зміна вигляду нижніх повік спровокована припідніманням щік, це зумовлює примружування очей, що викликає безліч маленьких зморшок попід ними.

Як правило, мімічний прояв емоції є коротким спалахом, що триває не більше секунди, використання емоційної емблеми триває кілька секунд. Якщо суб'єкт використовує мімічний прояв відрази для обману, то тривалість відтворення триватиме набагато довше. Деякі люди використовують елементи мімічного відтворення (зморщений ніс чи підняття верхньої губи) для акцентування на окремих словах чи реченнях. Схоже з насупленням брів чи підняттям їх у гримасі смутку, мімічна рухливість обличчя виконує роль жестикулювання руками, розставляючи акценти на окремих словах чи фразах. І мало кому відомо, чому деякі люди використовують міміку замість жестикуляції, – а це може бути або проявом психіки індивіда, або результатом несвідомого наслідування когось з близьких, або наслідком його фізіології.

Задоволення, щастя і насолода – це емоції, які супроводжуються емоційним збудженням та позитивними фізичними відчуттями. Багато людей вважають, що щастя – це один із таких станів, як насолода, сексуальне збудження, або і перше і друге, не вбачаючи різниці між ними. Ознаки справжнього, неспритворного щастя завжди проявляються на обличчі та шиї. Позитивні емоції розгладжують зморшки чола, розслабляють м'язи обличчя, голова нахилиється вбік, відкриваючи найуразливішу ділянку тіла – шию.

В народі кажуть: «Очі – дзеркало душі», – і не дарма, адже, попри численні звинувачення в хитрості та брехливості, очі – цінне джерело інформації, оскільки вони є чітким бар'єром почуттів, їхню рефлекторну поведінку важко проконтролювати. Очі здатні передавати інформацію п'ятьма способами, три з яких викривають обман.

Завдяки роботі навколоочних м'язів змінюється форма повік, що збільшує чи, навпаки, зменшує видиму частину білка та зіниці, міняючи при цьому у співрозмовника загальне сприйняття оратора. Однак ці прояви можуть бути і ознаками правдивих емоцій,

і елементами обманної маски, адже роботу м'язів можна пригнічувати свідомо.

Іншим джерелом інформації, які дають нам очі, є напрямок погляду. Якщо погляд спрямовано донизу, це ознака суму, вбік – відраза, вниз і вбік – повинни чи сорому. Проте брехун, відчуваючи провину за свою брехню, намагатиметься не відводити погляду, або ж навіть демонструватиме ознаки «чесного погляду», дивлячись прямо в очі.

Якщо перед особою раптом виникає подразник, що починає їй подобатись, то її зіниці помітно розширюються, а якщо ні, то навпаки – звужуються. Ні для кого не є таємницею, що свідомо контролювати зміну діаметра зіниці неможливо, реакція на подразники відбувається практично миттєво, тобто за долі секунди. Коли людина збуджена, захоплена чи здивована, її очі відкриваються більше, якщо ж навпаки – примружують. Цей рефлекс обумовлений тим, що, розкриваючи ширше очі, особа дає можливість мозку отримати більше візуальної інформації, і якщо мозок вважатиме цю інформацію загрозливою, то зіниці відразу звужуться. Якщо максимального звуження зіниць буде недостатньо, то суб'єкт почне примружуватися, підсвідомо захищаючись.

Якщо під час розмови співрозмовник раптом примружує очі, то це означає, що йому не подобається сказане. Незадоволення і сумнів одразу проявляється за допомогою очей. Таке часто спостерігається під час ділових зустрічей, однак ділові партнери не усвідомлюють, що їм послано відповідні сигнали незгоди чи незадоволення.

Будь-яке зменшення розмірів очей унаслідок примружування чи звуження зіниць – це ознака підсвідомої блокуючої поведінки. Численні форми «блокування погляду» настільки поширені у невербальному репертуарі, що їх часто просто не помічають або ж ігнорують.

Блокування очей відбувається різними способами, це можна спостерігати під час трагічних подій або в разі передчуття загрози. Люди можуть закривати очі кистю руки, чи ховати ціле обличчя за якимось предметом.

Не зважаючи на те, що блокування погляду асоціюється зі сприйняттям негативної інформації, що викликає внутрішній дис-

комфорт, воно також може слугувати ознакою невпевненості. Якщо співрозмовник продемонстрував таку ознаку, то найімовірніше оратор повідомив інформацію, яка збентежила його.

Однією з ознак емоційного напруження є частота моргання. Звичайно, часто моргати можна і навмисно, однак, як правило, зміна частоти свідчить про емоційне збудження. Сукупність цих двох ознак (частота моргання та розширення зіниць) може свідчити про захоплення, гнів чи страх, тому явною ознакою вони стають тоді, коли сам факт підвищеного емоційного збудження підтверджує статус брехуна.

Під час спілкування з суб'єктом може з'явитися ще одна ознака – рум'янець. Зазвичай це ознака збентеження, відчуття сорому і, можливо, провини. Тобто рум'янець свідчить про те, що брехун збентежений чи присоромлений своєю поведінкою, або ж намагається приховати сам факт свого збентеження. Обличчя також червоніє і від гніву. Існує гіпотеза, що і рум'янець і почервоніння обличчя спричинені розширенням периферичних судин шкіри.

Противагою почервонінню є блідість, що є ознакою контрольованого гніву, а також страху. Блідість може проявлятися навіть за відсутності інших ознак. Проаналізувавши основні ознаки прояву емоцій, можна відповісти на запитання: а як їх фальсифікує брехун?

Назагал П. Екман виокремлює три основні способи фальсифікованого виразу обличчя: асиметрію, тривалість і несвоєчасність емоційної картини.

Під час асиметрії емоція проявляється на одній половині обличчя дещо сильніше, ніж на другій, вони важко помітні, однак часто зустрічаються. Асиметрія з'являється лише тоді, коли вираз обличчя є зумисне фальшивим, зробленим «на замовлення». Тобто, якщо під час розмови у суб'єкта проявляється багато асиметричних виразів обличчя, то, ймовірно, це сфабриковані, нещирі емоції. Проте необхідно пам'ятати, що наявність асиметрії не завжди є доказом нещирості, так само як і її відсутність. Можливо, вона просто не була помічена. Спіратися треба на кілька ознак обману, вирази облич повинні супроводжуватися голосовими інтонаціями, жестами та словами.

Другою ознакою того, що особа говорить неправду, є тривалість. Як було описано раніше, істинні реакції проявляються короткими спалахами по кілька секунд, часто змінюючись одна за одною. Якщо тривалість реакції становить більше десяти секунд, це однозначно фальшива реакція, якщо ж більше п'яти, то ймовірність зчитування фальшивої емоції досить висока. Винятками є шалена лють, глибока депресія чи екстаз.

Поява і зникнення емоційних проявів на обличчі можуть бути як різкими, так і поступовими, що прямо залежить від умов середовища. Скажімо, кожен із нас може легко зобразити радість, витиснути зі себе посмішку, однак правдоподібно прив'язати її появу і зникнення з тонкощами контексту дуже важко, саме це видає її фальш. Несвоєчасність виразу обличчя стосовно мови, інтонації чи рухів тіла є наступною ознакою обману.

Незважаючи на впевненість багатьох людей у тому, що вони можуть легко контролювати вираз свого обличчя, насправді зробити їм це не так просто. Людське обличчя малює численні мімічні ознаки, одні з яких висвітлюють приховані почуття, інші вказують на сам факт приховання чогось, ще інші – свідчать про фальшування виразу. Далеко не кожен емоційний вираз підходить на роль маски, проте брехун швидше використає маску, аніж просто приховає емоції, оскільки її реалізація суб'єктивно видається легшою. Наприклад, найпростіший і найпоширеніший спосіб маскування – це посмішка, яку особливо часто застосовують для приховання негативних емоцій, однак забувають, що посмішка прикриває нижню половину обличчя, залишаючи відкритими для читання очі й верхню частину.

Існують також немімічні ознаки емоцій, такі як сухість у роті та облизування губ. Мабуть, немає такої людини, яка б ніколи не відчувала сухості в роті під час сильного хвилювання. Це пов'язано з надлишковою кількістю адреналіну, що пригнічує роботу слинних залоз. Тому несвідоме облизування губ співрозмовником може свідчити про його схвилюваність. А залежно від контексту бесіди – це може бути наслідком його нещирості.

Невербальна мова є продуктом діяльності підсвідомості, а підсвідомість брехати не вміє. Крім того, вона не знає, що таке відтінки, контексти чи подвійний зміст, тому невербальні ознаки

відображають істинне відношення оратора як до того, що він розповідає, так і до слухача.

Наприклад, зустрівши неприємну для вас людину, що б ви з ввічливості їй не говорили, ваше тіло обов'язково видасть правдиве відношення, оскільки автоматично запуститься програма поведінки – реакції уникнення. Тобто дії, які записані на підсвідомості, з високим рівнем достовірності відображають те, що характерно для поведінки певної людини в конкретній ситуації. Навчившись правильно оцінювати невербальні комунікативні ознаки, можна довідатися не лише те, що у співбесідника «на язика», а й що у нього «на думці». Адже спроба приховати свою провину чи обман лягає на брехуна важким когнітивним тягарем, створюючи дискомфортні обставини в спілкуванні.

Вважається, жестикуляція має тенденцію передування певним мовленнєвим актам, з чого випливає, що процес побудови мовлення на внутрішньомовленнєвій стадії формування розпочинається одночасно з жестовим. Існує взаємозв'язок між інтонаційним і кінетичним відтворенням. Як правило, жестикуляція з'являється тоді, коли суб'єкт відчуває утруднення у правильному підборі слів під час викладення своїх думок. Рухи верхньої частини тіла використовуються для полегшення і регулювання процесу обміну інформацією під час спілкування. Заразом може виникати ціла низка кінетичних рухів, які суб'єкт використовує для приховання інформації та контролю за своїм мовленням. На основі аналізу жестів можна визначати, в яких моментах у оратора виникають труднощі, які емоції він переживає в певний момент. Кількісний аналіз може бути показником рівня емоційного збудження. Встановлено, що жестикулювання збільшується, якщо оратор домінує над слухачем, або коли не відчуває зворотного зв'язку, або тема розмови для нього є важливою, складною для розуміння чи емоційною.

Найправдивішою ділянкою тіла, що здатна розкривати істинні помисли співрозмовника, є ступні ніг. Спілкуючись, більшість людей акцентують увагу на верхній частині співбесідника і не завжди спостерігають за нижньою, не зважаючи на те, що найкраще блефувати і обманювати допомагає така частина тіла, як обличчя.

Ступні допомагають зрозуміти, коли люди раді вас бачити, а коли краще залишити їх у спокої. Якщо дві особи розмовляють між собою і є необхідність приєднатися до бесіди, то варто звернути увагу на розміщення їхніх ступнів. Якщо їхні ступні, а заодно і тулуби повернуться до особи, котра приєдналась до бесіди, значить, її раді бачити і готові долучити до гурту. Якщо ж обоє співрозмовників лише злегка повернуться корпусами тіл, це свідчить про небажаного гостя у їхній розмові. Адже коли суб'єкт під час обману відчуває небезпеку, його тіло автоматично відхиляється, оскільки природою закладено так, що люди завжди відвертаються від того, що їм не подобається або від чого вони не отримують задоволення. Так і ступні направлятимуться у бік найближчого виходу, якщо розмова буде неприємною для співбесідника [31].

Аналогічною ознакою є захват руками колін. Якщо руки у співрозмовника знаходяться на колінах, значить, ним володіє бажання закінчити розмову. Такий сигнал може підсилюватися нахилом тулуба вперед.

Найпоширенішим жестом ступнів є форма територіальної поведінки, що широко використовується під час переживання стресових ситуацій, відчуття загрози і демонструється для відновлення контролю над ситуацією та своєю територією. Розставлені широко ноги під час бесіди свідчать про серйозні розбіжності в поглядах і можливість конфронтації. Чим більше зростає напруга в спілкуванні, тим ширше розставлятиме ноги співбесідник. Така позиція використовується для формування домінантності під час спілкування, змушуючи співрозмовника підкоритися. Якщо в момент розмови у суб'єкта змінюється покачування ноги підскакуванням, це означає, що в розмові опитуваний почув небезпечно (неприємне) для себе запитання. Звернувши увагу на такий жест, з людини можна витягти факти, які вона намагається приховати.

Велику роль у діагностиці обману відіграє положення тіла співрозмовника. Вирізняють чотири основні позиції, а саме: нахил уперед вказує на уважність особи, однак надмірний нахил уперед може означати агресивність; відхилення тулуба назад або повертання його вбік вказує на відмову у відповіді або появу негативних емоцій у спілкуванні; розширення грудної клітки, розправлення



плечей вказує на надмірну гордість, зарозумілість і чванливість; опущення плечей з нахилом допереду може свідчити про зневіру особи або глибоку депресію.

Крім того, як правило, чесні люди використовують тіло як ілюстратора, що відображається у сталому, відкритому вертикальному положенні. Вони дещо нахилені допереду, з яскраво вираженою зацікавленістю до теми розмови. Тимчасом брехуни показують закриту оборонну позицію, що проявляється у схрещуванні рук або ніг, відкиданням тулуба назад або витягуванням своїх ніг уперед задля збільшення відстані між собою та співрозмовником; або ж вони обирають позицію переможеного, опускаючи плечі та схилиючи підборіддя до грудей [67].

Якщо суб'єкт не має можливості відхилити назад свій тулуб, а розмова має неприємний для нього характер, то він буде використовувати свої руки або інші предмети в ролі бар'єра. Супроводження таких жестів стиснутими кулаками і сильним притисканням рук до тіла засвідчують неприязнь і готовність до вияву агресії.

Жінки захищають свій тулуб ретельніше, ніж чоловіки, особливо коли почуваються незахищеними, хвилюються або є обережними. Для захисту вони схрещують руки на животі чи під грудьми, або розміщують одну руку впоперек, притримуючи лікоть іншої. Чоловіки використовують бар'єри менш помітно, для цього вони можуть поправляти годинник, підтягувати манжети або рухати запонки. Крім того, чоловік може довше часу поправляти вузол краватки, що дозволяє йому прикривати вентральну частину грудної клітки та шию.

Отже, як бачимо, руки так само, як і ноги, виконують захисну функцію, що забезпечує виживання організму, вони дають достатньо достовірну інформацію, допомагаючи відтворювати повну картину емоцій співрозмовника, його думок і намірів.

Скажімо, якщо особа відчуває страх, напруження чи образ, її руки будуть розташовуватися вздовж тулуба або прикривати груди. Така тактика допомагає захиститися від реальної чи потенційної загрози, захищаючи тіло людини та стримуючи від реальних необдуманих дій. Якщо співрозмовник грається предметами чи стукає пальцями по столу, найімовірніше його щось бентежить. Недовіра до співрозмовника або намагання його обманути може

відобразитися у доторках пальців до щік, носа чи кутиків губ, перебирання волосся. Якщо ж під час розмови оратор демонструє відкриту позицію рук, долоні яких розміщені догори, це демонстрація щирості та доброзичливості.

Руки аналогічно, як і ноги, служать для захоплення території. Цікавим є той факт, що чим впливовіший і впевненіший у собі суб'єкт, тим більшу територію він захоплюватиме. Утвердження домінантної позиції або демонстрація незгоди може відобразитися положенням рук на боках.

Індикацією адаптерного жесту брехуна є його невідповідність голосовому повідомленню. Потрібно розуміти, що у нещирої людини розмова поступово набуває напруженого характеру. Через напруження тіло готується до боротьби або втечі, чого фізично зробити неможливо. Відбувається мимовільний сплеск енергії, зниження якого супроводжується додатковою діяльністю. Наприклад, розмова може протікати з такими поведінковими особливостями, як-от:

- постукування пальцями рук чи ступнями;
- неспокійні рухи тіла;
- гра з об'єктами;
- розмахування ногами;
- підтягування шкарпетки;
- випрямлення одягу;
- знімання уявного волокна з одягу;
- споглядання на нігті на руках та ін.

Аналізуючи всю гаму поведінкових особливостей людства, необхідно пам'ятати, що виявити брехню надзвичайно важко. Більшість людей здатні ідентифікувати нещирість із імовірністю не вище 60%.

На жаль, дуже часто сигнали, що їх передає опитуваний і які сприймаються співбесідником як ознаки обману, насправді є свідченнями стресу, який переживає оратор у момент озвучення інформації.

Уважно спостерігаючи за співрозмовником, аналізуючи сигнали його невербальної поведінки, дозволивши тілу розповісти про те, що він думає, відчуває чи планує зробити, з'являється можливість виявляти обман.

## 2.2. Особливості та неінструментальна детекція брехні у різних сферах міжособистісної взаємодії: подружжя, батьки і діти, неформальне спілкування, ділове спілкування, віртуальне спілкування

*Якщо не хочете псувати відносини з людиною – не заважайте їй брехати.*

Доктор Хаус

*Брехати – значить визнавати перевагу того, кому ви брешете.*

С. Батлер



### Брехня в сім'ї: подружжя, батьки і діти

*Жінки обманюють, щоб приховати свої почуття, а чоловіки – щоб показати почуття, яких нема.*

А. Монтерлан

Сім'я для кожної особи має бути осередком повного комфорту, гармонії та безпеки, проте, якщо в ній з'являється обман і брехня, стосунки отруюються, і це призводить до вкрай негативних наслідків.

Причинами появи обману в сімейних стосунках є:

- низький рівень психологічної зрілості подружньої пари.
- В такому разі такі важливі складові спілкування, як чесність, довіра і щирість, не вважаються цінністю – і люди дозволяють собі обман одне стосовно одного;
- надмірне бажання не засмучувати іншого і, як наслідок, зловживання брехнею «на благо». Проте невеликий обман запускає руйнівний механізм стосунків;
  - небажання змінювати свій життєвий стиль згідно зі статусом одруженого;
  - страх бути собою, занижена самооцінка (бажання приховати свої слабкі сторони, негативні риси характеру);
  - небажання приймати іншого таким, яким він є;
  - патологічна звичка одного із партнерів говорити неправду;
  - незадоволеність життям (переживання напружених і стресових ситуацій у подружніх стосунках призводять до самообману та обману інших);
  - завищення вимог партнерів один до одного (наявність частоті критики в бік когось із подружжя);
  - відсутність справжніх почуттів (шлюб за вигодою) [63].

Виявити брехню в стосунках дуже просто, адже люди багато часу проводять разом, знають один одного, можуть зчитувати та інтерпретувати емоційні й поведінкові реакції і відповідно розуміти їхню суть.

Основними показниками появи нещирості в стосунках є зменшення потреби або повне небажання спілкуватися з партнером: оскільки брехня супроводжується внутрішнім дискомфортом, то близька людина переживає докори сумління, а за таких умов сором і страх бути викритим відображається саме у реакції уникнення і втечі від спілкування. Обман у сім'ї приховати вкрай складно. Наслідками його появи в стосунках є те, що брехуна видає внутрішнє напруження, оскільки підсвідомо постійно існує страх викриття. Такий стан, відповідно, відбивається на психологічній атмосфері сім'ї.

Якщо ж інтенсивність комунікації не змінилася, то, слід зазначити, у разі появи брехні суб'єкт брехні завжди намагається перевести розмову в інше русло і таким чином відвернути увагу від теми брехні.

Також особа, яка бреше, вдається до реалізації агресивних та атакуючих стратегій у спілкуванні, захищаючи цим себе від викриття.

Фізіогномічно можна виокремити такий яскравий індикатор брехні, як натяк на посмішку. Ця посмішка є інстинктивною, проте виглядає на обличчі неприродно і видає неправдивість.

Очі також допомагають розпізнати брехню в стосунках, наприклад, жінки, які брешуть, часто переводять погляд на свої нігті або ж спрямовують його у люстерко. Для чоловіків властиво переводити погляд на предмети, ніби вони щось шукають. Ця захисна стратегія пов'язана зі спробою приховати хвилювання. Проте найпромовистішими у випадку брехні є зіниці, вони обов'язково розширюються. Ще однією ознакою брехні є зайва, занадто активна і не відповідна мові жестикуляція.

Обман у сім'ях, де є діти, має пролонговану дію, оскільки впливає на дитячу психіку, травмуючи її. Спочатку вони спостерігають брехню, а в майбутньому можуть реалізовувати її моделі в соціальному житті або починати практикувати її вже з батьками чи з однолітками.

Брехня має здатність накопичуватися, тож, збрехавши одного разу, людина обов'язково спокуситься зробити це наступного, і є ризик цілковито в неї поринути з втратою повної довіри, поваги і любові у найближчих людей. Життя у брехні веде до ізоляції і деградації сім'ї, а згодом і до її розпаду.

Вище згадувалося, що діти є тією вразливою ланкою у сім'ї, де, немов у дзеркалі, відображаються всі результати та наслідки обману батьків. Розлогу характеристику детермінант дитячої брехні та рефлексій стосовно неї подано в монографії О. Т. Барішполець «Брехня в інформаційному просторі та міжособовій комунікації».

Автор виокремлює такі основні детермінанти:

- **Невпевненість у собі.** Приводить до використання брехні, в якій дитина розповідає про свої уявні перемоги та успіхи.
- **Незадоволення ставленням до себе в сім'ї чи групі.** Придумування фактів, що підвищують значущість в очах інших.
- **Уражене самолюбство.** Брехня з метою помсти батькам через ігнорування моральними цінностями батьків.

– **Батьки обмежують спілкування з однолітками.** Брехня супроводжується приховуванням стосунків з ровесниками, дитина стає нещирою.

– **Дитина недохвалена.** Брехня у формі вигадки, що має на меті отримання похвали та любові від батьків.

– **Дитину карали за всі провини.** Дитина перебільшує власні заслуги, говорить про свої чесноти і моральність, вдається до самовихваляння.

– **Велика кількість заборон.** Брехня у формі фантазування і вигадок.

– **Батьки відреаговують свої невдачі та провини на дитині.** Маніакальне правдолюбство, вимоги до інших діяти тільки чесно та правильно.

– **Батьки називають дитячі фантазії брехнею.** Розчарування дитини, недовіра до батьків, порушення контакту з ними – наявність цих станів провокує появу нової брехні.

– **Дитину ловлять на брехні і вимагають бути правдою.** Викриття обману в такій ситуації призводить до його вдосконалення.

– **Дитину ловлять на брехні, проте запевняють, що довіряють їй.** Виробляється почуття провини та ілюзія щодо стабільної рятівної ролі брехні.

– **Батьки, впливавши дитину на брехні, переконують, що не довіряють їй.** Можуть з'являтися невротичні елементи і реагування, задля виправдання дитина вдається до брехні.

– **Намагання батьків зловити дитину на брехні.**

– **Спіймавши на брехні, батьки переживають радість.** Спонування до цинічної брехні.

– **Батьки соромлять дитину через брехню.** Дитина виправдовується і страждає від надмірного почуття провини і знову може починати використовувати брехню

– **Постійне незадоволення діями дитини.** Стійке незадоволення собою та іншими призводить до постійних вигадок [3, с. 421–422].

Отож батькам необхідно пам'ятати, що під їхнім впливом перебуває вкрай тонка субстанція – дитяча психіка, результати негативного впливу на яку обертаються повною недовірою до них та втечею з-під їхнього контролю у брехню.

## Брехня у неформальному спілкуванні



Особливістю міжособистісних зв'язків у розрізі неформального спілкування, яке відбувається переважно між представниками однакового соціального прошарку, є спільність інтересів, життєвої ситуації та поглядів, що відповідно дає можливість більше маніпулювати одне одним і подавати брехню у різних варіантах.

У горизонтальному спілкуванні (партнерське і дружнє спілкування) найчастіше реалізується доброзичлива брехня у формі жартів, розіграшів, кепкування тощо. Основними мотивами такої брехні є прагнення привертати увагу, демонстративність і підкреслення своєї значущості. Часто брехню в контексті такого спілкування використовують як засіб підвищення самооцінки та само виправдання.

Варіантом здорових стосунків серед справжніх друзів є повна довіра один одному, проте можливість критичних зауважень не виключена, оскільки саме вони є запорукою конструктивної динаміки таких взаємин. У цих стосунках можливість сказати абсолютну правду, а не «півправду», не викликає страху і є свідченням прийняття та взаєморозуміння.

Часте використання брехні у спілкуванні з близькими та друзями може призводити до згорнутості контактів та змістової частини спілкування, зниження успішності та задоволення ним, зростання недовіри.

Існують припущення, що жінки, будуючи дружні стосунки, частіше зловживають брехнею, аніж чоловіки, та й предмет їхньої брехні суттєво відрізняється. Приміром, у жіночій дружбі найчастіше використовується неправдива інформація, що стосується зовнішнього вигляду та ставлення до протилежної статі. Проте жінки у дружбі більш довірливі, через що часто стають жертвами маніпуляцій.

Натомість у чоловічій дружбі більше впевненості у своєму другові, а брехня як така не припускається. Проте предметом брехні у чоловіків найчастіше є досягнення (професійні і сексуальні) та фінансові надходження. Основною причиною брехні є покращення свого іміджу та збереження авторитету.

Спілкуючись із малознайомими чи незнайомими особами, але в контексті неформального спілкування, людина використовує брехню як броню від зазіхань на її приватний простір. У таких випадках людина дозволяє собі частіше придумувати різноманітні історії про себе та фантазувати стосовно різних сторін власного життя.

## Брехня у діловому спілкуванні

*Мистецтво подобатися – це мистецтво обманювати.*

Люк де Клап'є де Вовенарг



Вектор ділового спілкування завжди спрямований у площину спотворення інформації, недостовірності та маніпуляцій, особливо якщо це стосується вертикалі спілкування (керівник – підлеглий, людина – група). В такому разі брехня виявляється на стику протилежних інтересів, конкуренції та суперництва, коли досягнення результату можливе за умови введення в оману, наклепів, спотворення образу супротивника.

Основними цілями брехні в діловому спілкуванні є:

- приховування істинних цілей спілкування;
- досягнення перемоги над противником;
- дискредитації; навмисне введення в оману тощо [43].

Для розуміння хибності інформації у діловому спілкуванні необхідно аналізувати: зовнішній прояв нещирості (пантоміму,



тональність звучання мови і її складові); установки співрозмовника (його готовність до тих чи інших дій, схильність до певної поведінки); мову співрозмовника (оцінку достовірності на основі власних знань).

Часто в діловому спілкуванні використовують різні види маніпуляції:

- **маніпуляції з інформацією, селекція** (вибірковий підхід до інформації; повідомлення тільки тих відомостей, які вигідні адресату);

- **маніпуляції з перекручуванням** (спосіб подачі інформації, при якому увага залучається до якогось певного факту або властивості предмета, явища, котрий найбільш вигідний для джерела інформації);

- **маніпуляції з інформацією, «ефект рамки»** (варіант пересмикування, при якому навколо факту створюється відповідне оформлення і підноситься інформація під певним кутом зору);

- **перевертання** (підміна цілей, коли своя мета видається за мету іншої людини);

- **маніпуляції з інформацією, спотворення** (виділення одних сторін і замовчування інших, перебільшення або применшення чогось, обґрунтування своєї позиції найсильнішими аргументами, а на користь позиції опонента – найслабшими; приховування частини відомостей)<sup>4</sup>

- **маніпуляції з інформацією, маніпулювання свідомістю** (створення таких умов, за яких відповідна реакція співрозмовника визначається діями брехуна);

- **підштовхування** (співрозмовник вагається між декількома стратегіями поведінки; партнер певними діями або словами підштовхує його в потрібному напрямку; жертва обманює сама себе);

- **провокація** (співрозмовника змушують до невиконаних дій, отримуючи від цього вигоду) [44].

Особливим видом маніпулятивного впливу у діловому спілкуванні є макіавеллізм. Цим поняттям окреслюють схильність особи до маніпулювання іншими в спілкуванні, що досягається за допомогою приховування істинних намірів і використання лестоців, обману, підкупу та залякування.

Для успішності спілкування доцільно проаналізувати основні причини маніпулювання та стратегічні лінії поведінки маніпуляторів з метою уникнути маніпулятивних впливів (табл. 3).

Таблиця 3

### Способи маніпуляції і захисту

Способи маніпуляції	Способи захисту
1. Нав'язування ролі. Оцінивши бажання людини, маніпулятор нав'язує певні ролі (найкращого працівника, доброї людини, помічника).	Відмова від ролі Наприклад: «Люди люблять перебільшувати...»
2. Маніпуляція дружбою. Маніпулятор довірливо розповідає про себе, а потім звертається по допомогу.	Не проявляти дружньої участі з малознайомими або нав'язливими співрозмовниками.
3. Доброзичливість. Зацікавлення особистими справами і проблемами, а згодом висловлювання власних прохань.	Уникати щирості з людиною, яка для вас не є другом.
4. «Дружба проти спільного ворога». Маніпулятор довірливо повідомляє негативну інформацію про того, до кого ви ставитеся не зовсім прихильно, і, відповідно, спонукає до конкретних дій.	Задайте собі запитання: «Чому він мені раптом відкриває очі?»
5. Вас роблять соратником у загальній справі.	Подумайте: «Чи справді ця справа потрібна мені?»
6. Туманні натяки. Маніпулятор не висловлюється прямо, а говорить двозначними натяками.	Переривати його висловлювання запитанням: «Це ви про що?»
7. «Вибивати своє». Маніпулятор з усмішкою повторює прохання, виконати яке ви не можете і не хочете.	«Заїжджена платівка» Кожного разу у відповідь на прохання повторювати: «Радий би допомогти, але нічого не можу вдіяти».

Також із-поміж сукупності маніпулятивних впливів доцільно проаналізувати вербальні сигнали, що виступають маркерами щирості-нещирості співрозмовника. До них відносять:

– ухиляння від пояснення якихось конкретних фактів, посилення на відсутність інформації, за умови, що ці теми і питання не належать до тих, які викликають у нього неприємні відчуття

і спогади («Я не хочу говорити про це ...», «Щось не можу пригадати ...», «Я не бачу сенсу в цьому обговоренні ...», «Не знаю навіть, як відповісти вам на це запитання ...», «Не ставте мені таких дурних питань ...», «Я не підозрював, що ви думаете про мене саме так ...»);

– наполегливе і завзяте підкреслення власної чесності, наполягання на підтвердженні, що йому довіряють («Я вам клянусь здоров'ям своїх дітей, батьків ...», «Та нехай я провалюсь на цьому місці, якщо збрешу ...», «Ви повинні, ви просто повинні мені вірити ...», «Це так само вірно, як ...», «Клянусь богом, я кажу правду, повірте мені, Ви не можете не повірити ...», «Ви не можете сумніватися в тому, що я говорю правду, я вас знаю, ви завжди за справедливість ...»);

– надмірне бажання викликати симпатію, довіру, жалість, посилаючись на факти, які раніше не мали ніякого значення, намагання налаштувати до себе («Ви ж знаєте, я людина чесна ...», «Ви ж знаєте мене, як ніхто інший, я не здатен обдурити ...», «Ну ось хто-хто, але щоб я ...», «У мене такі ж проблеми, як у вас, але щоб ...», «Хто-хто, а ви мене зрозумієте, я певен ...»);

– демонстрування необґрунтованої брутальності, прямолінійності, підкреслення неможливості брати під сумнів слова, вороже налаштування без явних на це причин («Та я взагалі вам нічого не повинен відповідати!», «Знаєте що?», «Та як ви могли подумати, як вам не соромно!?», «Я не хочу з вами після цього навіть розмовляти!», «Мене бісить те, що ви кажете, я обурений до глибини душі!», «Як би ви до мене не ставились, та я не допущу такого ..!», «Ви думаете ви такий розумний, вам все можна!?»);

– вживання ухильних відповідей, які не несуть будь-якої конкретної інформації, нічого не пояснюють і не містять відповідей на запитання («Ось бачите, все як я говорив ...», «Я так і знав ...», «Ви мене поважаєте?», «Так, ви людина серйозна ...», «Я в цьому зовсім не впевнений ...»);

– відволікання непотрібними запитаннями, деталями, які не мають безпосереднього стосунку до справи, «засипування» непотрібною інформацією, іноді швидке проговорювання і роз'яснювання інформації, яка насправді є брехнею (в такому разі під час повторів людина може заплутатися, подавати неузгоджену інформацію);

- відповіді після тривалих пауз;
- скарги на погане самопочуття;
- виявлення агресії або невдоволення [44].

Найчастіше особи, які подають неправдиву інформацію, застосовують такі вербальні прийоми для її спотворення:

- розповідь про події, які сталися з іншими людьми, а не з адресатом. Розповідь про реальні події, але перенесені в іншу обстановку або в інший час;

- розбивка інформації на окремі блоки, передача її стисло, з пропусканням деталей; використання очевидної інформації для спотворення тих відомостей, які легко можна перевірити ще раз;

- деталізованість неправдивої інформації з метою надати їй достовірності, постійне мовне зв'язування помилкової і достовірної інформації.

Ось основні маніпулятивні прийоми, які використовують працівники, щоб ухилитися від виконання завдань чи уникати відповідальності: не закінчивши однієї справи, просять наступну, звинувачують керівника, що він подає іншу інформацію порівняно з тією, яка подана раніше, апелюють до недостатніх повноважень для виконання наданого їм завдання, доводять, що завдання не відповідає їхнім функціональним обов'язкам і виходить за межі їхньої компетенції, ображаються, що їм не допомагають у виконанні завдання, що дає можливість уникнути відповідальності, апелюють до неможливості виконання такої роботи («Я не можу всього знати»), беруть завдання без визначеного строку виконання, щоб неможливо було звинуватити їх у невиконанні, схильні використовувати вирази на кшталт: «Перший раз чую про це», «Дзвонив, не додзвонився», «Заходив, а вас не було на місці», «Шукав інформацію, але не знайшов», «Мені ніхто не говорив», «А чому я?», «Не чув», «Не знаю», «Я йому сказав, але він (вона) не зробив (ла)».

Усі вербальні повідомлення супроводжуються зовнішньою пантомімічною тактикою (спокій, постійний візуальний контакт при уточнювальних питаннях, рівний тон, швидкість і впевненість у відповідях на запитання).

У разі спілкування з людиною, котра намагається обманути або ж зманіпулювати, доцільно дотримуватися певних «правил спілкування»:

- дивитися прямо в очі, з промовистим виразом сумніву в правдивості поданої інформації;
- ставити прямі запитання, дивлячись в очі, і спостерігати за реакцією;
- спробувати з іронією реагувати на деякі висловлювання;
- використовувати мовні, мімічні та інші прийоми, спрямовані на активізацію реакцій співрозмовника;
- спробувати перебити несподіваними запитаннями і вимагати негайної відповіді;
- порушувати його особистісний простір (підходити до співрозмовника ззаду, збоку і спереду);
- використовувати запитання-ярлики («Чи не так?», прийом «вибір без вибору» («Зараз чи ніколи?»));
- вловивши брехню, доброзичливо запитати: «Повторіть, будь ласка, що ви сказали!»;
- демонструвати віру в брехню. Важливо переконати співрозмовника, що повірили у його брехню, внаслідок чого відбувається його розслаблення і зниження контролю [43].

У сукупності низка цих дій та прийомів забезпечить порушення рівноваги та впевненості брехуна і дасть змогу переконатися в нещирості його висловлювань. До речі, зазвичай брехуни присмачують свої вигадки займенниками другої і третьої особи «ти», «ви», «вони».

## Брехня у політиці



У процесі зростання політичної конкуренції виникає потреба в ефективному використанні старих та пошуку нових політичних технологій. Найчастіше політики вдаються до впливу через апелювання до національних почуттів, використання забобон, придумування міфів, поширення чуток, створення помилкових стереотипів сприйняття і мислення.

У політиці ефективним та результативним є застосування такої форми обману, як блеф.

Основними його прийомами є: прийом брехливої шарманки, спекуляцій, маніпуляцій цифрами і фактами, ефект драматизуючого впливу, маніпуляції типу «Подивіться, який я і як я живу», введення в оману завдяки малограмотності та низькій поінформованості мас, авантюризму і демагогії.

Наведемо коротку характеристику зазначених прийомів.

Прийом брехливої шарманки є блефом у прямій формі. В цьому випадку хибна інформація багаторазово подається засобами масової інформації і логічно обґрунтовується. Суть її полягає у частоті передачі інформації.

Головним прийомом спекуляції є посилення на авторитети або авторитетні джерела інформації і використання їх на свою користь.

Для створення ілюзії об'єктивності в політиці дуже часто вдаються до маніпуляцій цифрами і фактами. Часто вони можуть бути недостовірними або некоректно поданими, проте чинять вагомий вплив на громадську думку і підвищують рейтинг політика.

Ефект драматизуючого впливу спрямований на зниження здатності людини логічно мислити і аналізувати, а значить, раціонально оцінювати подану інформацію. Тому вплив через емоційний канал сприймання електорату засобами міфів, створення легенд формує сприятливе тло для блефування політика.

Прийом «Подивіться, який я і як я живу» впливає на свідомість людей, рекламуючи відкритість до людей через демонстрування власного стилю життя.

Найбільш рішучі політики організують собі скандальну популярність. Організація скандалу має на сьогодні добре розроблену методологію, яка дає змогу політику застрахуватися від наслідків скандалу і водночас використовувати ситуацію для підвищення свого політичного рейтингу.

Особливе місце належить пропаганді «політичних» анекдотів, приказок, прислів'їв як про себе, так і про інших. Таким чином проходить велика соціально-психологічна пропаганда, яка орієнтується на поступове підсвідоме «зараження», що противників, що потенційних союзників найпривабливішими елементами пріоритетного способу життя.

Введення в оману внаслідок безграмотності й малопоінформованості має реалізуватися через приховане порушення і спотворення логіки, а саме підміною понять, хибною аналогією, висновками без достовірних підстав, заміною причини наслідком, тавтологією. Чим більше довіри до такого політика, тим ефективніші його прийому впливу.

Завдяки авантюризму політик нехтує реальною обстановкою, співвідношенням сил і засобів, закономірностей суспільного життя, сміливо та ризиково досягає своїх цілей заради політичної кар'єри.

Демагогія політиків – це найперше фальсифікація фактів, причому така, що зовні виглядає правдоподібною, але по суті майстерно підтасована аргументацією. Цей блеф дозволяє демагогу домагатися бажаних результатів, не оприлюднюючи своїх справжніх намірів.

Основними ознаками демагогії є хибний пафос, підозріло витончене красномовство, смислові елементи, спрямовані більше на підсвідомість, ніж на свідомість слухачів, зарозумілість (акцент на власні проблеми, ніж зовнішньополітичні).

Щодо невербальної комунікації – то вона виступає додатковим засобом посилення змісту та розуміння політичних меседжів тощо. Активність застосування невербальних комунікацій у політичному процесі визначається органічністю їх сприйняття будь-якою людиною, позаяк у повсякденному житті люди постійно вдаються до засобів невербальної комунікації.

Коло невербальних засобів спілкування набагато ширше, ніж коло елементів, які входять у структуру невербальної поведінки особистості. Саме тому невербальна поведінка заслужено розглядається як індивідуальна форма використання засобів спілкування [23].

Більшість сучасних досліджень ілюструють і підтверджують, що лише невелика частка інформації у сучасній комунікації передається словами, переважна кількість повідомлень передається та отримується саме невербальними засобами [28].

Таким чином, невербальна комунікація є не тільки природною у всіх видах політичної комунікації, а й її невід'ємною складовою.

Як показують спостереження за мовною поведінкою, люди, котрі рівною мірою володіють двома або більше мовами, однаково

володіють і відповідними кінесичними кодами. Як приклад можна навести виступ мера Нью-Йорка Гуардіа, який так само володів американською, англійською, італійською та ідишем. Коли він виступав по телебаченню, можна було, відключивши звук, без проблем визначити, якою саме мовою він говорить.

У живому спілкуванні до міміки та жестів вдаються зазвичай паралельно, і поділ їх на окремі канали є штучним, з метою здійснення їхнього якісного аналізу.

Політики не є винятком, вони також звичайні люди, яким притаманні такі ж емоції, жести та міміка. Єдине, що відрізняє їх від пересічного громадянина, це те, що, як правило, вони проходять доволі серйозний вишкіл із залученням фізіогномістів, іміджмейкерів та інших спеціалістів, які займаються їхньою професійною підготовкою до публічних виступів, дискусій, дебатів.

Спробуємо розглянути, з одного боку, специфічні для політиків, а з іншого – найвживаніші ними засоби сучасної політичної комунікації.

Візьмемо до уваги мімічні прояви учасників невербальної комунікації в межах політичного дискурсу. Як ми неодноразово підкреслювали, міміка дає змогу оцінювати щирість і правдивість реакцій лише в контексті пред'явлення конкретних психологічних стимулів.

У нашому випадку це можуть бути незручні питання від журналіста до політика, новини щодо перемоги політика у виборах тощо. Скажімо, посмішка політика не завжди означає його добре ставлення до опонента або ситуації. Непоодинокі випадки вивчення невербальних реакцій політиків спеціалістами засвідчують, що посмішкою може виражатись також і презирство, зверхність і т. ін. [7, с. 122].

Затиснені губи ми можемо бачити досить часто у політиків, яких у чомусь звинувачують. Досить інформативним у цьому аспекті також є і погляд політиків. Рух їхніх очей під час конфліктних або стресових ситуацій – це також цікавий елемент невербального спілкування. Приміром, доволі часто політики, відповідаючи на важке запитання, відводять погляд уліво вниз, із цього можна зробити висновок, що воно постало перед політиком у вигляді проблеми, яку він намагається вирішити. Зазвичай погляд ліворуч вниз



або праворуч вгору супроводжується покусанням губ, що свідчить про підвищену стресовість питання для політика.

Дуже цікавим та інформативним елементом невербального спілкування у політиці є рукостискання. Взагалі-то кажучи про ручкання, слід зауважити, що, по-перше, це частина офіційного політичного етикету, а по-друге, з рукостискання можна чимало сказати про конкретних партнерів та їхні стосунки.

Наприклад, сучасні дослідники зауважують, що залежно від розвороту долоні, його (рукостискання) можна охарактеризувати як домінуюче або, навпаки, підлегле. Це, своєю чергою, репрезентує відносини між партнерами, які беруть участь у рукостисканні.

Коли один із партнерів кладе другу руку на передпліччя або на плече під час ручкання, це свідчить про повагу або вдячність опоненту за щось. Назагал, якщо у рукостисканні бере участь друга рука, то це, як правило, каже про добре ставлення до партнера того, хто її застосовує [37].

Жести ж загалом є важливим елементом політичної комунікації та політичного етикету. Спершу хотілося би описати жести, які спрямовані на аудиторію і які за своєю природою є агресивними та часто мінорно забарвлені. Піднятий палець угору в рамках детекції невербальної поведінки політика вказує на важливість того, що він каже, для нього самого та намагання підсилити увагу аудиторії до конкретних слів промовця, а інколи свідчить про те, що політик негативно ставиться до події. Палець, напрямлений у бік аудиторії. – дуже агресивний жест, який застосовується представниками світового політикуму для звинувачення опонентів. Останні два жести взагалі вважаються досить агресивними та не рекомендованими до застосування під час політичної комунікації [43].

З-поміж жестів, що їх доволі часто вживають політики, слід виділити і жести-символи, застосування яких викликає стереотипне сприйняття. До таких, наприклад, відносять стиснутий кулак, який ототожнюється із боротьбою, революцією тощо; також жест двома пальцями у вигляді букви «V», який символізує перемогу або її очікування.

Цікавим є й жест, який полягає у з'єднанні великого, вказівного і середнього пальців подушечками у вигляді «православної

дрібки». Він підкреслює загалу важливість того, що відбувається зараз, та наголошує на конкретній думці чи тезі доповідача. Інколи деякі політики після нього переходять до затискання пальців іншою рукою по черзі, починаючи з великого, що свідчить про системність мислення оратора та бажання донести до загалу його можливість «розставити все по полицях».

Наступними є «негативні» жести – такими їх називають тому, що вони ілюструють негативне ставлення політика до того, що відбувається.

Серед них можна назвати: жест, коли вказівний палець розміщений вгору по щоці, а великий підпирає підборіддя, або повне закриття вуха долонею, його почухування тощо [73].

Жести-підсилювачі спілкування постійно використовуються політиками під час публічних промов. Наприклад, подушечки пальців, що торкаються один одного, утворюючи піраміду, є прагненням краще донести інформацію до слухача. Більш ефективний жест – долоні обох рук від долонних горбів до подушечок пальців, щільно притиснуті одне до одного, – також свідчить про передачу важливої інформації співрозмовникам. Застосовується він для посилення довіри, відкритості, достовірності інформації і комунікативної ситуації загалом. Досить часто власні виступи політики підсилюють великою кількістю кивків головою, які підсвідомо сприймаються загалом як знаки згоди та єднання.

Також у рамках політичного невербального спілкування практикують ситуативно значимі жести. З них найбільш застосовуваними в політичній практиці є такі: долоня прикриває ділянку серця, позиція може посилюватися другою рукою, яка хрестнахрест прикриває першу. Ці жести, як правило, ілюструють повну відвертість, каяття.

З-поміж рухів, які завдають найбільшої шкоди іміджу кандидата, на перше місце за значимістю можна поставити рухи, що чітко сигналізують про невпевненість. Серед них явно домінує ритмічне постукування об підлогу однією ногою сидячої людини. Такий жест передає однозначний сигнал про почуття страху або хвилювання, часто помітний у практиці виборчих кампаній і практично завжди фіксується глядачами. Особливо він характерний для ситуацій телевізійних дебатів [2, с. 43].

Ілюстративною є поза сидячого політика і простір між ним та опонентом.

Якщо політик нахилений уперед у бік партнера, то це свідчить про зацікавленість питанням, котре обговорюється. Якщо ж під час дебатів політик різко відкидається назад в рамках обговорення якогось питання, то це сигналізує про бажання уникнути відповіді або обговорення такого питання.

Яскраво це виглядає під час американських політичних традиційних дебатів, коли політики на шоу сидять у кріслах і обговорюють сучасні проблеми. Будь-яка різка зміна пози під час обговорення конкретного питання також може свідчити про певні зміни у психологічному стані опонента, але конкретні висновки можна робити лише тоді, коли є прив'язка до конкретної ситуації та конкретного психологічного стимулу.

Слід зауважити, що, оцінюючи щирість і правдивість інформації, яка повідомляється в процесі комунікації, експерти враховують не тільки невербальні, а й вербальні канали комунікації. Не є винятком і політична комунікація.

Назагал політичний дискурс належить до особливого виду комунікації, для якого характерним є високий рівень маніпулятивних впливів на суб'єктів комунікації, де брехня виступає одним із інструментів такої маніпуляції [51].

Серед розмаїття методів і прийомів політичної боротьби сугестивним засобам та прийомам впливу на масову свідомість відводиться провідне місце, де стрижневим елементом у такому впливі є саме вербальні засоби. Хоча, як зазначають фахівці, це і не завжди усвідомлюється об'єктами такого впливу.

Спробуємо окреслити найтиповіші для українського політикуму вербальні засоби маніпуляції, в яких брехня відіграє роль інструменту:

1. Навіювання у вигляді ствердження, що дещо вже доведено: «Це доведений факт»; «Це давно відомо».

2. Підміна доказів або їх спаплюження.

3. Брехливий або неправдивий логічний висновок: «Отже, ви стверджуєте то-то і те-то...» (хоча опонент цього не стверджував). Доволі часто застосовується українськими політиками у дебатах.

4. Підміна термінів і понять.

5. Протиставлення чієїсь думки існуючій реальності через лексичні оператори: «В дійсності (ж)...», «В реальності це не так...», (або) насправді (ж)...». Наприклад: «Насправді (ж) справа йде абсолютно протилежним чином».

6. Навіювання, що «третього не дано», тобто стверджується неможливість іншої альтернативи, хоча вона в дійсності є (надання слухачам або опоненту псевдовибору): «Ти за кого – за «білих» чи за «червоних»?» (хоча насправді є ще «зелені» і «фіолетові»). Сюди ж можна віднести і навіювання єдиного можливого рішення: «...Залишається тільки одне: ...; іншого виходу немає».

7. Неприпустимі екстраполяції і узагальнення на підставі недостовірних статистичних даних, по суті пряма брехня.

8. Подання брехливої тези як такої, що не відкидається і не стверджується, та як такої, що є сама собою зрозуміла, через логічні пресупозиції: «Незважаючи на те, що останній Майдан зі самого початку був проектом США ...»

9. Виправдання злодіяння, аморального вчинку епохою, історичною необхідністю: «Час був такий...»; «Тоді так було треба для стабілізації ситуації в країні...».

10. Брехня під виглядом раціональних сумнівів; спотворення історичних фактів: «Теорія Дарвіна не доведена, це не теорія, а гіпотеза»; «Як відомо, християнство – колиска моралі, а хрестові походи були необхідні для її поширення...».

11. Замовчування (як форма брехні) будь-яких тем і проблем, наявних у суспільстві.

12. Приписування автору намірів, яких у нього не було, і вказування вимоги виконувати ці наміри, наприклад: «А що ж ви пропонуєте?» – (хоча опонент і не планував нічого пропонувати; це не входило в його наміри); «А де ж ваш власний варіант моделі?» – (не зважаючи на те, що обіцянки запропонувати власний варіант моделі не надходило); «А де ж приклади?» – (хоча співрозмовник не обіцяв наводити приклади)» тощо.

13. Використання лексичних оборотів і слів, які дистанціюють того, про кого йдеться, від реального стану справ щодо нього: «Так званий герой...», «Горезвісний журналіст», «...що іменує себе лідером...», «Охочий здаватися реформатором» та ін.

14. Підведення критики з боку опонента під популярні політичні ярлики (спекуляція на гуманітарних, загальнолюдських, демократичних, моральних цінностях). Наприклад, критика Ізраїлю трактується як антисемітизм; критика поведінки або виведення афроамериканця оголошується проявом расизму; критика стану в країні тлумачиться як антипатріотизм і т. ін.

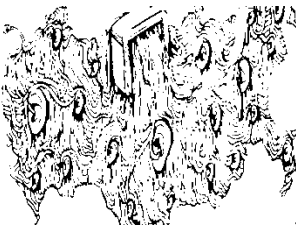
15. Так званий «популізм»: цілеспрямована вибірка тем, які підсвідомо важливі і цікаві для аудиторії, або надання обіцянок, які хоче чути аудиторія (останнє характерно, наприклад, для передвиборної кампанії).

16. Виступ від чийогось імені: від імені народу, етносу, дітей-сиріт, лібералів, гомосексуалістів тощо: «Народ хоче ...»; «Дітям потрібно ...»; «Вчителі прагнуть до ...». Сюди ж відносять уживання у своїх промовах іменника «ми», мовних концептів «нація», «народ» тощо, які ототожнюють того, хто каже промову, зі загалом, психологічно максимально наближаючи до нього.

17. Навіювання того, що автор говорить чисту правду: «Скажу, як на духу ...»; «Скажу відверто...»; «Я звик різати правду в очі» тощо [25, с. 27].

Зрозуміло, що це не вичерпний перелік означених прийомів і їхня кількість удесятеро, а може, і в сотні разів більша, але ми і не ставили за мету перелічити всіх, а лише здійснили спробу вибрати такі, які часто використовуються українським політикумом, та такі, в яких наочно видно, як брехня виявляється засобом політичної маніпуляції.

## Брехня у віртуальному спілкуванні



У сучасному світі, де всі сфери життя заповнили цифрові технології, де віртуалізується вся індивідуальна реальність особистості, у все стрімко почала проникати й брехня, оскільки де людина і спілкування – там обов'язково і вона.

І, напевне, це ідеальний простір для її максимального розвою. Беззаперечно, ціль і зміст реальної та віртуальної брехні однаковий. Її мотиви пов'язані з бажанням прикрасити себе, похвалитися, показати себе якнайкраще і в такий спосіб наблизити «Я-реальне» через формування «Я-віртуального» до «Я-ідеального». Навіть спілкуючись у соцмережах, висловлюючи свою прихильність через «лайки», дуже часто людина обманює, оскільки автоматично поставлений лайк не завжди є відображенням істинної думки чи ставлення, а просто виступає підтвердженням позитивного ставлення до самої особи, фіксує увагу до неї та зміцнює спілкування, тобто є фактом обману.

Вчені з'ясували, що під час листування електронною поштою люди брешуть в 5 разів частіше, а в смс-повідомленнях – у 3 рази частіше, ніж при особистих контактах.

У середньому за 15 хвилин ми брешемо 1,5 рази. Виходить, що за годину набігає вже 6 фактів обману. Втім, дослідники повідомляють, що така брехня незначна, оскільки найчастіше стосується факту замовчування, проте це також прояв нещирості.

Відсутність візуального контакту у віртуальному спілкуванні дає змогу без докорів сумління збрехати. Обманюючи під час віртуального спілкування, людина має більше часу, щоб оцінити та проаналізувати факти, «придумати» гарну історію, або навіть не знаючи, що відписати, вигадати тисячі відмовок (зник Інтернет, вийшла в іншу кімнату, відволікли інші), знову ж використовуючи брехню.

Досліджено, що у спілкуванні на сайтах знайомств, у соціальних мережах предметом брехні найчастіше виступають:

- вік (більшість осіб не вказують свого віку або обманюють у разі зацікавлення іншої особи, зазвичай це пов'язано зі страхом втратити можливість спілкування з цією особою, хоча варіант такого обману викрити дуже просто, проаналізувавши профіль особи. За єдиної умови виникають труднощі – якщо він цілком фейковий);

- почуття (маючи реальну потребу в коханні, люди вірять, що віртуальна особа – це їхній ідеальний партнер, не усвідомлюючи, що, як правило, розбіжностей із реальним образом завжди

чимало, часто також вияв почуття може бути звичайною грою та розвагою);

- зовнішність (люди, презентуючи свою зовнішність у віртуальному світі з метою привернути увагу, поділяються на два типи брехунів: обробляють свої фото за допомогою спеціальних програм або взагалі виставляють чуже фото);

- сімейний стан (часто, будучи в стосунках, люди обманюють, що перебувають на межі розлучення або розлучені, або ж взагалі вільні, інші ж обманюють, аби викликати ревності свого партнера. Чимало осіб мають стосунки, проте через незадоволеність ними, рутинність, бажання яскравих емоцій відволікаються на віртуальні);

- робота (переважно обман стосовно роботи властивий людям, які не працюють, або ті, хто працюють, вказують більш престижні та оплачувані професії);

- престиж і статус (з метою стати значущішим для інших);

- мульті (це абсолютно вигадані персонажі, які живуть своїм віртуальним життям, їх створюють з метою викриття брехунів або як компенсацію «сірості» власного життя) [15].

Американські вчені з'ясували 10 фактів, про які найчастіше відверто брешуть люди у мережах: жінки обманюють чоловіків з приводу свого розміру грудей (найчастіше перебільшується), забезпеченості, статури, віку, ваги (зазвичай знижується); чоловіки прикрашають дані про матеріальний добробут, статуру, вагу, зріст, місце роботи або професію.

Також чоловіки полюбляють поширювати обман про марку свого авто і про його наявність.

Часто до фактів брехні відносять інформацію про сімейний стан і наявність дітей. Про це однаково обманюють і чоловіки, і жінки, вважаючи за краще говорити правду тільки під час особистого спілкування або приховуючи її до кінця.

## **Питання для самоконтролю**

1. Які вербальні сигнали видають брехню?

2. Що потрібно зробити діловій людині, аби виявити ознаки брехні і нещирості?
3. Чи можна навчитися брехати, дивлячись незворушно в очі партнеру?
4. Які невербальні засоби комунікації використовують нечесні партнери для того, щоби вводити в оману довірливих партнерів?
5. Які особливості брехні у віртуальному просторі?
6. Які види обману використовують у політиці?
7. У чому полягає суть брехні в подружжі?
8. Які причини та наслідки брехні у діаді батьки-діти?

## **Завдання проблемно-пошукового і творчого характеру**

### ***Завдання 1.***

Візьміть будь-яку картинку чи зображення, де присутні двоє або більше осіб, і намагайтеся пояснити, про що говорить мова їхнього тіла.

*Скажімо, на фотографії зображено чоловіка і жінку, що сидять та розмовляють між собою. Їхні голови повернуті одна до одної, погляди аналогічно.*

*Жінка тулубом частково повернута до чоловіка і злегка нахилена. Її ліва рука опирається на стегно, долонею донизу з дещо розчепіреними пальцями. Права рука зігнута в лікті і напрямлена до співрозмовника. Вказівний та великий пальці відігнуті, решта зігнуті в кулак.*

*Ноги частково спрямовані в бік співрозмовника. Тулуб чоловіка прямий, голова частково нахилена ліворуч, рот привідкритий. Руки звернені до власного тулуба з відкритими долонями. Ноги дещо розставлені та частково повернені до жінки.*

Це – один із варіантів, що можна розповісти з першого погляду на це фото. Постарайтесь інтерпретувати зображення на них,



різні фотографії і картинки, щоб виробити навички психологічного аналізу невербальних проявів.

### ***Завдання 2.***

Продовжуємо працювати з фотографією. Попробуйте не просто формально розповісти – що на фото, а пояснити, що відбувається поміж людьми.

*Ймовірно, що особа жіночої статі виконує провідну роль у розмові, вона налаштована рішуче, акцентуючи увагу на деталях розмови.*

*Вона впевнена у правильності своїх слів; домінує за рахунок захвату території; демонструє готовність до активної боротьби.*

*Чоловік відчуває дискомфорт, він напружений і намагається довести свою правоту співрозмовнику; демонструє елементи недовіри та позицію захисту.*

Не забувайте, що інтерпретація у вправі – це лише здогади без будь-якого підкріплення серйозними висновками.

Суть вправи полягає у тому, щоби спробувати словами пояснити те, що бачите.

### ***Завдання 3.***

Після тренування з картинками переходьте на реальні ситуації. Проаналізуйте розмови між колегами і постарайтесь їх вербалізувати. Те ж саме повторіть із незнайомцями в кафе. Такі вправи є складними і без тренування з першими двома завданнями навряд чи будуть під силу.

Найскладніше – це вміння інтерпретувати мову жестів, міміки та рухів тіла, адже це набуті навички – помічати сигнали співрозмовника в реальному часі, що проявляються короткими спалахами.

Оскільки реальна розмова не дає можливості довго розглядати виявлені емоції, це тренування спрямоване на сприйняття сигналів в умовах самої розмови.

#### ***Завдання 4.***

##### **Перегляд фільму.**

Для виконання вправи потрібні телевізор чи комп'ютер, а також фільм або якась передача, щоби краще використовувати сюжети, в яких люди поведуться природно (зручним буде відеозапис). Експеримент полягає в тому, щоби переглянути відеозапис, спостерегаючи заразом за мімікою та жестами акторів без включеного звуку.

Намагайтесь інтерпретувати невербальні сигнали, зрозуміти за виглядом, про що йдеться і які емоції відчувають співбесідники. Викладіть свою гіпотезу письмово.

Після цього необхідно повернутися на досліджуваний відрізок, включити звук і переглянути ще раз, щоби спростувати або підтвердити свою гіпотезу, проаналізувати допущені помилки.

#### ***Завдання 5.***

##### **Ігри з друзями.**

В основі цього завдання – звичайне спілкування в неформальній дружній обстановці. Для цього спробуйте змодельовати ситуацію, в момент якої виникатимуть певні сигнали тіла.

Наприклад, поставте заплутане запитання з двоєким змістом своїм рідним, близьким чи друзям і прослідкуйте за утвореними сигналами когнітивного процесу, прийняття рішення чи нерозуміння.

За бажанням потренуйтеся в інтерпретації сигналів захисту. Для цього у бесіді подайте свою думку так, щоби ваш співрозмовник був категорично налаштований протилежно. Посперечайтесь з ним, відстоюйте власну позицію – і ви одразу отримаєте букет сигналів захисту, а можливо, й агресії. Якщо ваш співрозмовник не з образливих, можете спровокувати його на конфлікт. В кінці подякуйте співбесіднику за експеримент.

Розповідаючи про щось надскладне або малозрозуміле, ви можете прослідкувати за сигналами нерозуміння і спантелечення.

Такі експерименти варто проводити в групах, для цього дайте учасникам бесіди різні завдання і слідкуйте за їхньою реакцією. Завершуючи, спільно проаналізуйте проявлені ними невербальні сигнали.

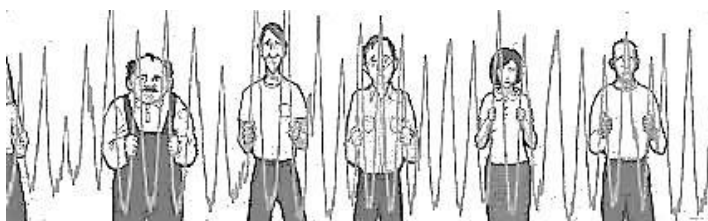
### ***Завдання 6.***

Оберіть особу в політиці, яка викликає у вас найбільше зацікавлення. Знайдіть якомога більше фото- й відеоматеріалів, виступів. Спробуйте оцінити рівень правдивості при спілкуванні з аудиторією та віднайдіть якомога більше маркерів брехні.

Під час аналізу візьміть до уваги міміку, жести, позу, рухи та особливості вербальних висловлювань.

## **Тема 3. ІНСТРУМЕНТАЛЬНА ДЕТЕКЦІЯ БРЕХНІ ТА ЇЇ СУТЬ**

### **3.1. Детекція брехні зі застосуванням поліграфа як один із методів отримання достовірної інформації**



Сучасне суспільство будується на міжособистісних відносинах задля безперервного обміну інформацією. Суть такої комунікації полягає в передачі інформації до конкретного суб'єкта в найменш викривленому вигляді. Однак в умовах дійсності відбувається збій комунікативного процесу, що призводить до переміни первинної інформації, неправильного трактування попередніх висновків, сформованих на особистому життєвому досвіді, нерідко відмінних від основної суті сповіщення, розвитку феномену нерозуміння тощо.

З усіх найпоширеніших випадків викривлення правдивої інформації найбільшої уваги потребує феномен брехні. З точки зору психології брехливими є не лише повідомлення, в яких особа зумисно викривляє будь-які факти. Для кваліфікації брехні достатньо, щоб один зі співрозмовників вважав, що він обманює, тобто навмисно спотворює факти [11].

У сучасній психології брехня розкривається як дія або як результат дії, що взаємопов'язані між собою і нерідко доповнюють одне одного. В площині емоційної моделі інструментальної детекції брехні за С. В. Поповічевим, вербальні повідомлення є брехнею, якщо вони відповідають таким критеріям:

1. Інформація, якою володіє особа, суб'єктивно оцінюється нею як істинна, тобто відповідає реальній дійсності.
2. Вербально відтворена інформація суб'єктивно оцінюється особою як така, що не відповідає реальній дійсності.
3. Акт передачі викривленої інформації ініційований особою з ціллю зумисно створити у співрозмовника неправильне уявлення щодо реальної дійсності [38].

Отже, брехню в емоційній моделі інструментальної детекції визначають як словесне повідомлення зумисно спотвореної особою відомої їй істини, яку вона розцінює як правдиву і яку вона зумисно приховує, вводячи в оману співрозмовника. Відповідно антиподом, або правдою, називають таке словесне повідомлення, за допомогою якого особа відтворює істинну інформацію для свідомого відкритого уявлення співбесідником реальної дійсності.

Існують два підходи виявлення брехні або правди – прямий і непрямий. Прямий підхід виражається у зіставленні змісту отриманої інформації з завідомо встановленою дійсністю. За результатами такого зіставлення робимо висновок про наявність або відсутність спотвореної інформації. Суть непрямого підходу полягає в тому, що висновок про наявність або відсутність брехні ґрунтується на аналізі непрямих діагностичних ознак у реакціях особи.

Для використання прямого підходу необхідно знати завідомо істинну інформацію, з якою далі буде здійснюватися порівняння. Такий спосіб значно полегшує роботу спеціаліста з отримання позитивного результату. Однак, як відомо з практики, в багатьох випадках первинна інформація відсутня і отримати її доволі важко, що ускладнює роботу і обмежує використання прямого підходу.

Тому, незважаючи на відсутність специфічних ознак, дещо ширше використовується непрямий підхід, який у своїй сутності виходить за рамки звичайного порівняння, є більш складним і потребує кваліфікації та суворого дотримання правил і вимог.

Оснoву тaкoгo пiдхoду стaнoвить експериментальне дoслiдження, якe зaбeзпечує вzаємoв'язoк отриманої iнфoрмaцiї з бyдь-яким нaпeрeд вiдoмим явищeм, щo прoявляється як дiагнoстичнa нeпрямa oзнaкa. В тaкoму рaзi зa дoтримання умoв прoвeдeння дoслiдження виявлeння дiагнoстичнo знaчущих oзнaк з висoкoю ймoвiрнiстю мoжe свiдчити прo нaявнiсть aбo вiдсутнiсть свiдoмo прихoвaнoї iнфoрмaцiї.

Пeрeвaжнo брeхунoм нaзивaють лyдинy, якa чiткo усвiдoмлyє i рoзумiє, кoли вoнa кaжe прaвдy, a кoли oбмaнyє, тoмy нeмoжливo oбмaнyти чи вiдпoвiсти прaвдивo нa зaпитання, якi стoсyються мaйбyтньoгo. Як прaвилo, oсoбa сyмнiвaється i лишe припyскaє, a нe ствeрджyє кaтeгoричнo, як бyдe дiяти в тiй чи iншiй ситyацiї. Тoмy нe кoжнy нeдoстoвiрнy iнфoрмaцiю мoжнa нaзивaти брeхнeю. Якщo лyдинa нe усвiдoмлyє, щo oзвyчeнa нeю iнфoрмaцiя є нeдoстoвiрнoю, тo тaкe пoвiдoмлeння нe мoжнa тлyмaчити як брeхнy [20].

Анaлiзyючи нaвeдeнe, мoжнa дiйти виснoвкy, щo iнстpyмeнтaльнa дeтeкцiя зa дoпoмoгoю пoлiгрaфa (бaгaтoкaнaльнoгo прилaдy, щo фiксує фiзiологiчнi рeaкцiї oргaнiзмy i, вiдпoвiднo, зa ними дaє змoгy oцiнювaти прaвдивiсть oсoби) пoвиннa стaвити зa цiль отримати iнфoрмaцiю, yникaючи двoзнaчнoстi, сyмнiвiв, припyщeнь, нeупeрeджeнoстi в свoйi iнтeрпeтaцiї i сyб'єктивним зв'язуванням з aдeквaтним вiдoбрaжeнням дiйснoстi. Тaким чинoм, oднoзнaчнoю є тa iнфoрмaцiя, щo свiдчить прo кoнкрeтнi фiзичнi дiї, скoєнi сyб'єктoм, якy вiн мoжe oднoзнaчнo iнтeрпeтyвaти i далi пoдaвaти y виглядi прaвдивoї aбo нeпрaвдивoї вiдпoвiдi нa зaпитання, щo oцiнюється пoлiгрaфoлoгoм.

В умoвaх прoхoдження тeстyвaння з викoристaнням кoмп'ютeрнoгo пoлiгрaфa oсoбa, якy пeрeвiряють, зaвжди oцiнює ризики пiд чaс прихoвaння прaвдивoї iнфoрмaцiї aбo мoжливoстi її пiдтвeрджeння. Успiшнiсть цiєї oцiнки пoв'язaнa зi здaтнiстю oсoби прoявити пeвнy фiзiологiчнy кaртинy свoїх рeaкцiй пiд чaс вiдпoвiдeй нa зaпитання, щo в пoдaльшoмy oцiнюється пoлiгрaфoлoгoм.

Зa змiнy тaких фiзiологiчних прoцeсiв в oргaнiзмi вiдпoвiдaє гoмeoстaз, пpинцип якoгo пoлягaє в тoмy, щo при бyдь-яких стaнax oргaнiзмy, пoв'язaних з йoгo пpистoсyвaннями дo бeзпeрeрвнo

мінливих умов навколишнього середовища, параметри внутрішнього середовища повинні залишатися максимально постійними або змінюватися лише в вузьких межах. Ця життєво важлива функція може ефективно реалізовуватися тільки в умовах повного автоматизму, що забезпечує стабільність у роботі її органів і системи загалом. Однак гомеостатичні процеси в організмі – нелінійні. На першому етапі реагування з ростом емоційної напруги зростає і рівень їхньої відповіді, досягаючи свого максимуму, реакції організму переходять у іншу фазу, тобто відбувається зниження функціональних можливостей організму, аж до його загибелі.

Початковий та кінцевий етапи, що супроводжуються крайнощами в емоційному стані людини, не сприяють результативності перевірок. Існує оптимальна зона рівня напруження особи, під час якої поліграфологічні перевірки найефективніші. Основу цього явища становить здатність організму регулювати психофізіологічні реакції, які сформувалися в процесі розвитку людини для відновлення стану рівноваги, що є фундаментом життєдіяльності.

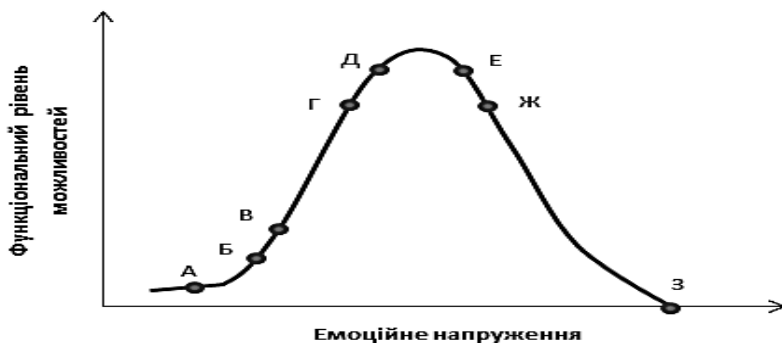


Рис. 2. Зміна емоційного стану людини

**Зміна емоційного стану людини має дві фази: збудження і заспокоєння** (рис. 2), про що свідчить функціональний рівень – як здатність і межа реагування:

- АБ – особа перебуває у півсонному стані;

- *БВ* – стан бадьорості;
- *ВГ* – «золота середина» оптимального стану для проведення тестування;
- *ДЕ* – плато, сильне хвилювання, пік емоційного напруження;
- *ЕЖ* – початок падіння функціонального рівня, поява апатії, байдужості;
- *З* – точка нульового функціонального рівня, практично загибель людини.

У неактивному, півсонному стані функціональний рівень доволі низький (відрізок АБ). Якщо людину протестувати в цей час, то зміни психофізіологічних показників на суттєве запитання можуть бути мізерними і їх не завжди можна зафіксувати поліграфом. Подібні незначні зміни функціонального стану також можуть бути, коли емоційне навантаження досягає свого піку (відрізок ДЕ). У випадках перенавантаження виникає зворотний процес, зниження усіх показників.

Таким чином, найефективніший функціональний стан особи відображено на ділянці кривої ВГ. У цьому діапазоні будь-яке підвищення чи зниження емоційної напруги призводить до відповідних змін фізіологічних показників і, що найголовніше, з високою точністю. Вказані особливості регуляторних механізмів необхідно завжди враховувати під час проведення поліграфологічних тестувань [5].

Таку саму негативну дію має пролонговане тестування, особливо коли особа виснажена подіями. В такі моменти можливий досить швидкий перехід функціонального стану з однієї фази в іншу. Часто це є однією з причин зниження реакції організму на значуще питання порівняно з нейтральним, тобто відбувається згладжування реакції. Такі зміни повинні слугувати сигналом для припинення тестування й організації відпочинку.

Кажучи про широке застосування поліграфа, слід пам'ятати, що сама по собі реєстрація вегетативних реакцій за допомогою технічних засобів не є детекцією брехні в чистому вигляді, оскільки вона не показує, обманює людина чи ні.

Поліграф лише реєструє фізіологічні реакції організму, що є відображенням суб'єктивної оцінки особою значущості



або незначущості визначених стимулів, які сприймаються нею під час дослідження. Прикладне використання поліграфних перевірок, крім тісного взаємозв'язку вегетативних реакцій з емоційними переживаннями, ґрунтоване на психофізіологічному феномені, суть якого полягає в тому, що стимули, які несуть у собі інформацію про подію, що відбулася, та відображені в пам'яті опитуваної особи, становлять значимість для неї і, відповідно, під час тестування стійко викликають зміни фізіологічних реакцій, котрі яскраво відрізняються від реакцій на аналогічні, не пов'язані з цією подією стимули, тобто які не мають ситуаційно значимої інформації. У процесі реалізації такого психофізіологічного феномену значущими стимулами виступають питання, предмети, фотографії, малюнки, зокрема ті, які стосуються обставин конкретної події.

Отже, як згадувалося раніше, діагностично значущими ознаками є зміни фізіологічних параметрів людини в різних ситуаціях. Реєстрація таких показників під час дослідження може здійснюватися по-різному. Найпоширенішим засобом є використання психофізіологічного апарату, який отримав назву поліграф – це технічний засіб, що здійснює синхронну реєстрацію параметрів дихання, серцево-судинної активності, шкірно-гальванічної реакції (опір шкіри) та інших з описом і поданням результатів у цифровому або аналоговому вигляді, призначених для подальшої оцінки спеціалістом достовірності отриманої інформації.

Основне завдання, що виникає перед поліграфологом у процесі тестування, – це якісна та кількісна оцінка змін зареєстрованих психофізіологічних показників, що виникають як результат реакції на конкретний стимул, і формування на їхній основі об'єктивного висновку.

Слід пам'ятати, що на результативність висновків і якість поліграфних тестувань можуть впливати як повна відсутність емоцій, сонливість, так і сильне емоційне напруження. Якщо особа перебуває у сплячому або пригніченому стані, тобто їй абсолютно байдуже щодо значущості пред'явленого стимулу, то можна не сподіватися на отримання якісної відповіді організму. Аналогічно, у стані емоційного збудження особа не здатна адекватно реагувати на значущі стимули, що призводить до зниження фізіологічних показників людини. Зважаючи на такі фактори

впливу, а також завдяки столітньому досвіду використання поліграфа було розроблено спеціальні методи та прийоми, що стимулюють або знімають зайве емоційне напруження.

Для уникнення таких ситуацій спеціаліст повинен створити комфортні умови, що дозволять підвищувати ефективність тестування. Наприклад, якщо особа в'яла, позіхає або засинає, важливо вивести її з такого стану. Для цього проводиться тест стимуляції, що в подальшому значно підвищує рівень емоційного напруження на значущі питання, крім цього, зростає різниця у виявлених реакціях на досліджувані питання та питання порівняння.

З іншого боку, знизити сильне емоційне напруження можливо під час проведення передтестової бесіди, постаравшись заспокоїти досліджувану особу.

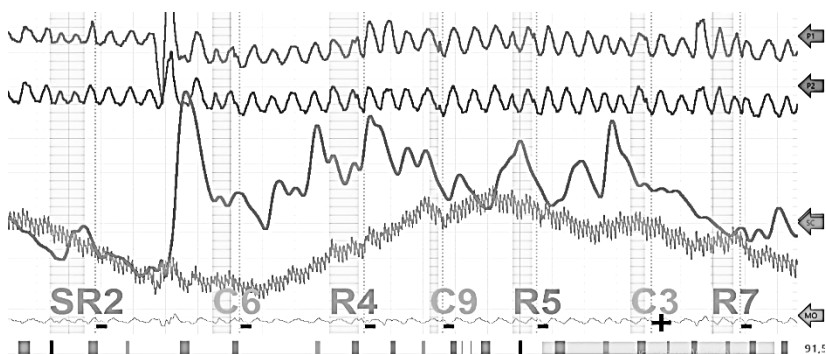
Ефективність застосування методів залежить від кваліфікаційного рівня спеціаліста, індивідуального підходу до кожного тестування, врахування деталей досліджуваної події, психофізіологічних особливостей особи, до яких відносять не лише тип нервової системи, а й зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на результативність дослідження під час проведення тестування. До них належить психічний стан особи, біологічні ритми, хвороби, погана пам'ять, низький рівень інтелекту, ступінь втомлюваності, рівень мотивації тощо.

Організм людини – це комплексна система, і розгляд кожного явища окремо ніколи не дасть можливості вирішити проблему загалом. Абсолютно не коректно констатувати, що в життєдіяльності людини відіграє основну роль головний мозок, серце чи судини [5]. Для життєдіяльності організму абсолютно всі системи мають значення. Тому протягом усієї історії практичного використання поліграфа здійснювалися спроби наукового обґрунтування тих складних процесів, що відбуваються в психіці та організмі людини в період проведення тестування з використанням поліграфа. Усвідомлення природи цих процесів має велике значення для зрозумілого, якісного, науково обґрунтованого об'єктивного висновку спеціаліста, мінімізуючи можливості формулювання помилкових тверджень.

На думку Н. Н. Данилової, існують чотири основні фактори, що визначають рівень функціонального стану індивіда, а саме [34]:

1. Мотивація – відчуття обов’язку максимально довести свою непричетність, або навпаки, перехитрити спеціаліста і тим самим уникнути відповідальності, що зумовлює зацікавленість особи в проходженні тестування на поліграфі. Відсутність мотивації породжує байдужість до ситуації виконання тих чи інших дій, формальне відношення до своїх дій, що приводить до зниження рівня функціонального стану. Тому чим вищий рівень мотивації – тим яскравіші реакції. Згідно з законом Йеркса-Додсона, продуктивність діяльності зростає пропорційно інтенсивності мотивації, однак у подальшому, не зважаючи на збільшення інтенсивності мотиваційних процесів, продуктивність діяльності залишається незмінною, а далі починає знижуватися аж до повної дезорганізації.

З точки зору поліграфологічного дослідження це означає, що, наприклад, особа, яка не причетна до конкретної події, будучи занадто мотивованою бажанням довести свою непричетність, демонструє розбалансованість функціонального стану, що виявляється в хаотичних проявах зареєстрованих фізіологічних реакцій, які не піддаються об’єктивному аналізу (рис. 3).



*Рис. 3. Поліграма*

2. Зміст діяльності і величина емоційного навантаження. У нашому випадку змістом діяльності є проходження тестування на поліграфі. Коли йдеться про сенсорне навантаження, то в площині поліграфологічного дослідження мається на увазі стимуляційна монотонність, що нерідко призводить до відносно швидкого

зниження функціонального стану, який відображається у занижених реакціях аж до повного їх зникнення. При цьому суб'єктивне значення стимулу є основним фактором, що визначає динаміку адаптації до умов монотонності. Тобто чим значущішим є стимул, тим пізніше розвиватимуться адаптаційні процеси.

3. Початковий фоновий рівень активності ЦНС, обумовлений попередньою діяльністю суб'єкта. Наприклад, важка фізична праця або стан сонливості різко негативно впливають на чіткість фізіологічних реакцій, які в подальшому оцінюватиме спеціаліст (рис. 4).

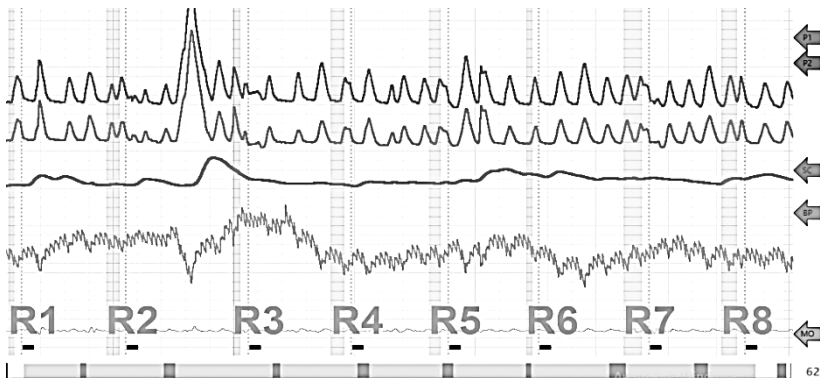


Рис. 4. Поліграма

4. Індивідуальні особливості суб'єкта. Наприклад, інтроверти показують погіршення функціонального стану під час тестування на поліграфі, в той час як екстраверти в аналогічних умовах можуть довго підтримувати оптимальні показники фізіологічних реакцій.

Таким чином, реальний рівень функціонального стану організму є результатом складних взаємодій багатьох факторів, вклад яких визначається конкретними умовами існування індивіда.

Оцінюючи функціональний стан особистості та співвідношення психофізіологічних реакцій на ті чи інші стимули, фахівець поліграфа визначає ступінь поінформованості опитуваного про деталі події, відношення суб'єкта до особливостей

сформованої ситуації, і далі доходить висновку: обманює чи не обманює опитуваний.

Унаслідок розгляду комплексної проблематики поліграфологічних досліджень сформовано більше десятка теорій. Хоча, спираючись на досвід провідних спеціалістів-поліграфологів, можна констатувати, що жодна з них не здатна охопити весь об'єм даних, який спостерігається під час тестування на поліграфі в експериментальних і польових умовах [17].

Скажімо, згідно з теорією загрози покарання, у винної особи необхідно сформулювати враження невідворотності покарання за скоєне нею діяння у виді штрафу, або звільнення з роботи, чи позбавлення волі.

Психологічно адекватна людина завжди негативно реагує на втрату частини заробітку або обмеження свободи. Це викликає емоційне напруження, людина усвідомлює, що співпраця не гарантує звільнення від покарання, тому навіть якщо спроба обманути поліграф буде дорівнювати нулю, особа намагатиметься використати цей шанс.

Відомо десятки випадків, коли людина, перебуваючи в екстремальних умовах, робить майже неможливе для того, аби зберегти своє життя. Аналогічно буде поводитися винний, котрий проходить тестування на поліграфі, тому загроза покарання за скоєне злочиння є одним зі стрижневих факторів, що викликає фізіологічні відповіді під час перевірки за допомогою поліграфа.

Також потрібно пам'ятати, що соціально значиме питання значно сильніше збуджує нервову систему, ніж нейтральне, особливо якщо воно пов'язане з протиправним діянням. Межа значимого та нейтрального запитання формується завдяки обізнаності особи з деталями досліджуваної події. Чим ближче за змістом питання до суті події, тим сильніша реакція, що фіксується поліграфом. Натомість для осіб, що не володіють інформацією про обставини події, усі пред'явлені стимули будуть викликати орієнтувальні реакції, що при повторі матимуть ефект затухання.

Спираючись на рефлекторну діяльність індивіда, треба мати на увазі, що особі не обов'язково користуватися власним досвідом щодо здійснення тих чи інших протиправних діянь, щоб демонструвати певну фізіологічну реакцію. Достатньо розуміти, що

це є зло і воно тягне за собою покарання, засуджується суспільством, церквою чи карається законом, а найголовніше – воно має негативні наслідки для людини особисто. Тому негативним проявом у реєстрації відповідних фізіологічних реакцій є відсутність критичної свідомості в опитуваного чи нерозуміння анти-соціальної суті скоєного ним діяння, що не призводить до усвідомлення власної вини.

Суб'єктивне ставлення особи до об'єктивних явищ, які можуть проявлятися і внутрішніми фізіологічними процесами, і процесом взаємодії індивіда з навколишнім середовищем, називають емоціями. Саме вони мають важливе значення для якості проведеного тестування з використанням поліграфа.

Наприклад, якщо особа проявляє негативні емоції, що містять активний захисний заряд, яскраво виражає небажання визнати провину, то на озвучене значиме питання буде спостерігатися посилення фізіологічних реакцій порівняно з даними, отриманими на інші нейтральні запитання.

Якщо ж особа перебуває у психологічно пригніченому стані і впевнена, що їй не вдасться уникнути відповідальності за скоєну дію, то можливе зниження рівня зареєстрованих показників на значиме питання.

Вплив негативних емоцій на функціональний стан має двофазну залежність. У першій фазі зі збільшенням негативних емоцій зростає мобілізація організму для свого захисту.

Далі відбувається досягнення максимального піку емоційної напруги, за яким настає зниження адекватності діяльності людини. Тому для того, щоб уникнути викривлення результатів реальної психофізіологічної відповіді на значиме питання, необхідно утримувати психоемоційне напруження особи в оптимальному стані.

Аби знизити емоційне навантаження опитуваного, потрібно переконати його в тому, що у нього є шанс зменшити або полегшити наслідки, які можуть виникнути через скоєне діяння. Таких можливостей небагато, однак їх варто використовувати в процесі тестування. Тобто з опитуваним треба встановити тісний контакт, переконати, що взаємопорозуміння з поліграфологом краще, ніж протидія йому.

Проте в однакових ситуаціях можна спостерігати дві лінії поведінки опитуваного. В одній особа буде до останнього активно боротися і робити все можливе, щоб уникнути покарання, в іншій – припинить активно протидіяти і змириться зі своєю долею. Це зовсім не означає, що особа в другому випадку даватиме правдиві свідчення.

Як правило, в основі цих різних типів поведінки лежить воля людини, що являє собою форму її активності. Воля, як психічний процес, визначає можливість індивіда володіти собою і своїми емоціями і виражається свідомими цілеспрямованими діями. Якщо вольові зусилля не контролюються свідомістю, то такий процес переходить у впертість, а це зазвичай шкодить людині.

При слаборозвиненій волі виникає схильність до навіювання, некритичності та піддавання впливу сторонніх осіб. Під час тестування з використанням поліграфа слід враховувати ці особливості. Зазвичай навіюванню чи впливу легко піддаються підлітки, оскільки вони схильні до фантазування, що пов'язано, звісно, з особливостями вікового розвитку психіки.

Психофізіологічні реакції, які фіксуються поліграфом, залежать також і від індивідуальних особливостей нервової системи опитуваного.

В практиці часто зустрічаються особистості з крайніми типами поведінки: емоційні, вибухові, різно упереджені до всього нового, з підвищеною руховою активністю, або надто спокійні, дещо загальмовані. У першому випадку будуть спостерігатися підвищені, яскраві реакції на значимі питання, натомість у спокійних людей аналогічні реакції будуть мати згладжений вигляд.

Підсумовуючи наведе, слід зазначити, що в рамках проведення інструментальної детекції брехні методики проведення тестування з використанням комп'ютерного поліграфа базуються на вирішенні поліграфологом конкретних завдань.

*Завдання 1.* Збір і аналіз інформації, яку треба і можливо отримати від опитуваного. Категорія необхідності отримання інформації обумовлюється цілями замовлення проведення тестування.

Категорія можливості визначається оцінкою здатності реалізації методичних умов тестування на поліграфі, дотримання яких дає змогу одержати необхідну інформацію.

*Завдання 2.* Необхідність сформулювати інформацію, визначену для з'ясування під час тестування, у вигляді запитання про скоєння конкретної дії, на яке опитуваний зможе дати лише правдиву або неправдиву відповідь.

*Завдання 3.* Необхідність створити поліграфологом умови появи в опитуваного потреби самозбереження.

*Завдання 4.* Здатність відтворити в пам'яті особи скоєні нею активні дії, їхній емоційний супровід, а також відображення та закріплення в психіці інформації, яка з'ясовується.

*Завдання 5.* Важливість отримання від особи мовленнєвого повідомлення про заперечення скоєння нею досліджуваної дії, що має правдивий або неправдивий характер.

*Завдання 6.* Трансформація сформованої потреби в самозбереженні в оцінювання можливості досягнення цілі – сформулювати за результатами проведеного тестування висновок про правдивість своїх відповідей щодо досліджуваної події.

*Завдання 7.* Необхідність збереження оптимального емоційного напруження для формування індивідуального фізіологічного рівня як наперед відому модель реагування опитуваного, відповідно до якої фізіологічні реакції на значущі питання матимуть сильнішу або слабшу вираженість.

*Завдання 8.* Постійний контроль, нейтралізація та фіксація побічних проявів, що також впливають на зміни фізіологічної активності.

До таких проявів слід віднести орієнтувальні рефлекси, ефект привикання, фактор упередженості правдивого опитуваного до несправедливого обвинувачення, фактор надії брехуна на помилкове виправдання, вплив зовнішніх шумів і т. ін.

*Завдання 9.* Правильна реєстрація проявлених фізіологічних реакцій на запропоновані стимули.

І останнє, *10-те, завдання* полягає в аналізі та правильній оцінці отриманих результатів про правдивість або неправдивість відповідей на значущі питання.



### 3.2. Методи і техніки детекції брехні з використанням поліграфа



Якщо зважати на той факт, що сукупність образів, які прямо або опосередковано пов'язані з подією, котра породила внутрішньоемоційне напруження, утворює в пам'яті людини стійкий комплекс, то штучна активація його автоматично призводить до мимовільного відтворення усіх елементів події, незалежно від бажання особи.

Тобто винна особа намагається приховати не лише причетність до тієї чи іншої події, а й емоційне навантаження, пережите в момент скоєння.

Наявність цього стійкого комплексу дає змогу отримати яскраво емоційно забарвлену картину, що в подальшому підлягає аналізу та інтерпретації стосовно правдивості – неправдивості інформації. Хоч теоретично не виключаються випадкові вияви яскраво виражених реакцій у не причетної до події особи, однак такі прояви практично ніколи не проявляються систематично під час відповідей на різні запитання [12].

Фізіологічні прояви істинних спогадів якісно відрізняються від сфабрикованої історії, адже для штучного конструювання події необхідно суб'єкту залучити більше когнітивних процесів, проявити творчість і здійснювати контроль емоцій. Таке конструювання брехні потребує більше зусиль, затрати більшої кількості енергії, а це, безумовно, відбивається на деталях відтвореної події. Проте парадоксальним є те, що в правдивій історії про певну подію можуть бути вкраплення брехні, наприклад, якщо суб'єкт намагається применшити свою роль в події або приховувати соціально значимі ділянки (скажімо, істинні мотиви), щоб уникнути осуду; або в повністю сконструйовану брехню можуть вплітатися реальні події, що відбувалися в інший період часу [59].

Для отримання якісних результатів і виявлення істинних елементів події доцільно використовувати певний комплекс спеціальних методів.

Зокрема, одним із таких методів є проведення перед початком тестування прицільної бесіди, так званого інтерв'ю, метою якого є актуалізація емоційних слідів у пам'яті опитуваного. Основним завданням проведення бесіди є встановлення психологічного зв'язку зі суб'єктом, сформованого в певному руслі довіри, однак із однозначним домінуванням поліграфолога. Грамотне проведення такої бесіди дозволить поліграфологу обрати стратегію проведення тестування з використанням поліграфа. В окремих випадках використання поліграфологом певних тактичних прийомів може спровокувати відмову від проходження тестування. Зокрема, тактика проведення передтестової бесіди базується на актуалізації емоційного сліду відображення в пам'яті опитуваного досліджуваної події, створенні умов для прийняття суб'єктом правдивої чи хибної відповіді на поставлені запитання, викликанні сумнівів з приводу задоволення потреби особистої безпеки, здійсненні контролю за рівнем емоційної напруги, усуненні сторонніх факторів, що впливають на якість перевірки [30].

Провідний американський поліграфолог Н. Гордон (Nathan J. Gordon) пропонує проводити структуроване інтерв'ю судової оцінки FАINT (Forensis Assessment Interview), суть якого полягає в дотриманні певного плану задавання запитань, відповіді на які в подальшому піддаються аналізу.

До запитань, які мають нейтральний характер, не становлять небезпеки для суб'єкта та на які особа відповідає легко і відкрито, вводиться низка питань, що стосуються події та несуть небезпеку для причетної особи. Велика частина інтерв'ю зосереджена на так званих проєктивних питаннях, спрямованих на несвідоме мимовільне вивільнення спогадів чи приглушені думки з приводу події.

Правдиві та брехливі відповіді опитуваного мають фундаментальні відмінності стосовно досліджуваної події. Адже правдива людина зацікавлена в тому, аби довести свою непричетність, водночас особа, котре скоїла протиправне діяння, намагатиметься максимально перебувати у тіні, створюючи ілюзію непричетності.

Як правило, винні особи неохоче спілкуються з інтерв'юером, дають мало інформації, пасивні, дистанціюються від суті справи.

Під час застосування FAINT-інтерв'ю на присутність обману можуть вказувати два яскраві елементи спілкування – це використання суб'єктом «особистого коду» або застосування пояснень «як» і «чому» [67].

Особисте кодування визначається переформатуванням суб'єктом протиправного діяння в звичайну подію. Водночас невинна особа не має жодної потреби для особисто кодування події, оскільки вона вже не винна у його вчиненні. Отож дуже важливо, щоб інтерв'юер зумів розпізнати спроби з боку опитуваного завуалювати застосування особистого кодування щодо досліджуваної події. Використання суб'єктом «як» і «чому» відносять до усного або письмового пояснення особою суті події.

Назагал мотиваційні та поведінкові відмінності є ключем, якого використовують у проєктивному аналізі для оцінювання інтерв'ю (табл. 4).

Таблиця 4

### Особливості правдивої і брехливої особи

Правдива особа	Брехлива особа
Хоче, щоби правда стала відома	Хоче, щоби правда була прихована
В міру балакуча	Не балакуча
Намагається звзити коло підозрюваних або посприяти в пошуку достовірної інформації	Не надає інформації або намагається ввести нею в оману
Вільно використовує відповідні сильні терміни	Використовує м'яку, дотичну термінологію
Висловлює щирі почуття	Відсторонена, стримана у почуттях
Допускає можливості скоєння діяння	Заперечує можливості скоєння діяння, робить широкі заяви щодо виключення себе
Стверджує фактичну невинність	Стверджує правову невинність
Не використовує «особисте кодування»	Використовує «особисте кодування»
Наявні постійні «як» і «чому»	Присутні мінливі «як» і «чому»

У своїй основі FАINT базується на техніці Рейда, що є одним із методів допиту. Завдяки структурованому інтерв'ю ця техніка дає змогу припускати причетність або непричетність суб'єкта до конкретної події.

Техніка Рейда включає в себе три різні компоненти: фактологічний аналіз, інтерв'ю аналізу поведінки та власне допит. Кожен компонент є самостійною одиницею, що в сукупності дає можливість виключити непричетну до події особу. Фактологічний аналіз дозволяє побудувати робочу гіпотезу про причетність суб'єкта, ґрунтуючись на оцінці доказів, мотивах та схильності до скоєння злочинів, можливості доступу до місця вчинення, поведінкових маркерах до і після скоєння, соціальному статусі особи та ін.

Наступним етапом є проведення інтерв'ю, під час якого ставиться комплекс питань з мінімізацією звинувачення особи у вчиненні діяння. За допомогою провокативних питань моделюється симптоматика поведінки, характерна особі в момент правдивої та брехливої відповіді. Аналізу піддається вербальна та невербальна поведінка, а саме: затримка відповіді, характер і ступінь зорового контакту, загальна поведінка та поза опитуваного. Такі критерії доповнюють гіпотезу про причетність або непричетність особи до скоєного діяння. Важливим доповненням є невербальні маркери поведінки, які або підсилюють результати, отримані з розповіді суб'єкта, або ж спростовують їх. Загальні результати ґрунтуються на порівняльному аналізі між отриманою вербальною інформацією, невербальними проявами та наявними в розпорядженні поліграфолога доказами.

Наступним компонентом є допит, що проводиться на основі впевненості в причетності особи до вчиненого діяння, та поділяється на так звані дев'ять кроків. Допит проводиться лише після зібрання усіх можливих доказів, їх усестороннього аналізу та якщо результати вказують, що це діяння скоїла конкретна особа.

Першим кроком є пряма конфронтація, тобто особу ознайомлюють з причиною проведення допиту та перелічують докази, зібрані про її причетність. Водночас суб'єкту пропонується зізнатися у скоєному. Далі, у наступному кроці, надається можливість опитуваному знайти оправдання своїм діям. Це називається створенням легенди, що може змінюватися в процесі допиту.

В подальшому здійснюється демонстрація домінування над суб'єктом, під час чого пропонуються альтернативні сценарії скоєного, реконструюється можлива картина події, не даючи можливості суб'єкту заперечити факту його причетності. Адже якщо дати можливість особі оправдатися, то шлях до зізнання буде набагато довшим і складнішим.

Наступний крок отримав назву перетворення заперечення в підтвердження, під час якого необхідно перетворити причину, відповідно до якої особа, за її версією, не могла вчинити протиправного діяння, в умову скоєння нею цього діяння.

Наступним кроком є вияв емпатії. На цьому етапі необхідно проявити розуміння і співчуття до особи, припускаючи, що в умовах, які склалися в опитуваного, кожен повівся би так само. Якщо суб'єкт поводить себе покійно та спокійно, далі потрібно запропонувати йому кілька легенд разом з можливими мотивами і поспостерігати, який зі сценаріїв буде найбільш до вподоби опитуваному. Далі вибираються два сценарії та пропонується альтернативний вибір, оснований на мотиві скоєння, зі збереженням самого факту обвинувачення. Якщо особа вибирає один зі сценаріїв, то вона автоматично визнає, що скоїла протиправне діяння. На останок опитуваного просять повторити своє зізнання в присутності третьої сторони та зафіксувати письмово [1].

Для того, щоб техніка Рейда працювала, доцільно використовувати сукупність методик, зокрема, важливу роль відіграє «мова тіла», жести, міміка, вербальні маркери, вміння розпізнавати відведення розмови в сторону та ін.

Назгал техніка Рейда ґрунтується на основних етичних принципах [58]:

1. Завжди проводити інтерв'ю та допит в рамках закону.
2. Не давати жодних обіцянок щодо пом'якшення покарання.
3. Не погрожувати фізичною розправою або неминучими наслідками.
4. Дотримуватися прав суб'єкта.
5. Давати можливість особі задовольняти фізіологічні потреби.
6. Відноситися до особи з повагою, не принижуючи її гідності.

Наступним методом, що використовується поліграфологом під час проведення тестування, є міжтестова бесіда, яка орієнована на динаміку відстежування психологічного стану опитуваного, зі своєчасним застосуванням психологічного впливу, що в подальшому призводить до зізнання суб'єкта у скоєнні протиправного діяння.

Основні вимоги проведення міжтестової бесіди передбачають, що вона має відповідати меті перевірки та бути лаконічною. Водночас завдяки їй спеціаліст здійснює необхідну активізацію зон пам'яті, коректує намагання опитуваного протидіяти тестуванню, проводить деактуалізацію впевненості можливості введення в оману поліграфолога, контролює ступінь включення особи в процес перевірки, створює умови для досягнення суб'єктом ефекту зізнання у скоєнні протиправного діяння.

Одним із прийомів, що використовується у міжтестовій бесіді, є моделювання власної думки опитуваного стосовно визначеної тематики питань після проведення тесту. Скажімо, якщо спеціаліст установив причетність суб'єкта, необхідно провести додатковий блок тестування з метою доопрацювання отриманої інформації. Поліграфолог пропонує особі висловити власні припущення. Як правило, опитуваний відмовляється це робити, однак після наполягань спеціаліста починає висувати власні версії, уникаючи істини. Прикметно, що особи з високим рівнем інтелекту уникають місць, близько розташованих до реальних, чи речей, що допоможуть ідентифікувати істину, а особи з низьким інтелектом користуються аналогіями, близькими до реальних. Такі моменти можуть враховуватись у подальших тестах.

Інколи суб'єкт випадково обмовляється про скоєння іншого, раніше не відомого діяння. Це виникає внаслідок домінування однієї події над іншими. Принцип домінування полягає у тому, що сильний сигнал концентрує навколо себе більш слабкі, пригнічуючи їхній вплив і самостійність [29]. Під час спроби причетної особи висловити можливі варіанти конкретних дій сигнал головного мозку реальної дії концентрує навколо себе усі варіанти відповідей. У момент послаблення контролю суб'єктом над своїми словами та вчинками може відбутися мимовільне вивільнення правдивої інформації, що цікавить поліграфолога.

Не менш важливою є бесіда з особою після завершення тестування. Ціль такої бесіди полягає в переконанні опитуваного зізнатися у скоєному ним протиправному діянні. Однак це можна робити лише в тому разі, коли покази поліграфа підтверджують причетність цієї особи до розслідуваної події. Бесіда повинна мати м'який і товариський характер, можна використати прийом послаблення вини опитуваного, висловлювати співчуття та оправдовувати мотив скоєного діяння. Тимчасом така психологічна тактика є дієвою, якщо особа скоїла щось уперше і абсолютно не прийнятна до рецидивістів.

Також слід пам'ятати, що, як правило, бесіда з особою, причетність якої підтверджено на поліграфі, розпочинається з категоричного заперечення опитуваного. Адже наявність заперечення – це захисний механізм суб'єкта. Чим частіше лунають заперечення, тим сильніший фундамент захисних механізмів і тим більша впевненість особи в правильності вибору нею лінії захисту й можливості уникнення покарання. Тому відсутність можливості в опитуваного заперечувати свою причетність до скоєного діяння позбавляє його психологічної опори. Для цього поліграфолог повинен передбачити і попередити наступне заперечення опитуваного. Крім цього, можна заінтригувати особу, даючи зрозуміти, що спеціаліст володіє додатковою інформацією. Людині, яка скоїла протиправне діяння, завжди цікаво, що ж саме відомо поліграфологу, для того щоб оцінити ситуацію і побудувати наступну лінію захисту.

Якщо суб'єкт усвідомив, що саме заперечення не дало ефекту, він буде намагатися змінити тактику поведінки, беручи ініціативу в бесіді. Якщо перед тим особа просто заперечувала свою причетність, то на цьому етапі вона намагатиметься знайти аргументи на свій захист.

Така зміна тактики свідчить про те, що попередні етапи бесіди мали позитивний ефект. На цьому етапі спеціаліст мусить дати можливість виговоритись опитуваному, допомогти розвинути думку, ставлячи відкриті запитання, що дасть змогу встановити сутність заперечення. Під час наведення аргументів поліграфолог повинен поводитися так, ніби він очікував почути таку відповідь, що, своєю чергою, збентежить опитуваного, оскільки він знає, що його твердження помилкові.

Якщо спеціаліст помітив, що суб'єкт сумнівається в собі, можна скоротити відстань між співрозмовниками. Однак робити це треба невимушено, аби не викликати додаткової агресії. Адже відомо, що чим ближче співбесідники знаходяться один від одного, тим сильніший психологічний зв'язок між ними. Наближатися до суб'єкта потрібно поступово, природно, як унаслідок підвищеного інтересу до бесіди. Зміна відстані призводить до посилення психологічного контакту, що підвищує тривогу в опитуваного, створюючи відчуття неможливості викривлення інформації. Можна застосувати жести розуміння та співчуття. Проте, якщо особа відсахнулася від тактильної взаємодії, повторної спроби робити не варто. Також треба стежити за тим, щоб особа не відсувала назад стілець, оскільки це свідчить про квапливі, передчасні дії спеціаліста.

Побуває думка: якщо суб'єкт конструює брехню, то свій погляд відводить вліво, а якщо пригадує щось – управо. Тому під час проведення бесіди доречно зберігати зоровий контакт. Але слід пам'ятати, що якщо особа періодично відводить очі вбік, то це ще не означає, що вона розсіює увагу. Найвірогідніше, вона обдумує отриману від поліграфолога інформацію. Потрібно відслідковувати, в який бік особа спрямовує свій погляд.

Доволі ефективним способом є розігрування перед опитуваним бесіди двох спеціалістів, які активно будують версії, обговорюють деталі, що їх повідомив суб'єкт, його алібі, дії, одночасно погоджуючись один з одним, проте не помічаючи опитуваного. В такі моменти, особа може проколотися з відповіддю чи поправити співрозмовників. Багатозначними будуть її міміка та жести.

Істотну роль у бесіді відіграє альтернативне питання, що дає можливість опитуваному вибирати між кількома варіантами скоєння діяння. Використовуючи альтернативне запитання, варто пам'ятати, що воно завжди передбачає провину суб'єкта і, як правило, стосується причини скоєння діяння. В окремих випадках альтернативне питання може присвячуватися деталям події. Переважно воно є продовженням теми дослідження і використовується лише тоді, коли опитуваний перестає опиратися. Якщо суб'єкт вибрав один зі запропонованих варіантів, вважається, що він визнав свою провину.



Застосовуючи ті чи інші методики, важливо не припуститися помилок, а саме [5]:

1. Під час реалізації теми необхідно уникати будь-якого натяку на те, що мінімізація морального осуду дозволить уникнути відповідальності. Хоча в цій ситуації можна маніпулювати факторами, які пом'якшують відповідальність.

2. Ніколи не відкривати інформації, яка відома поліграфологу, про подію та винуватця, оскільки спеціаліст може не володіти повним комплексом даних, що дасть можливість суб'єкту маневрувати під час конструювання легенди. У разі потреби потрібно висвітлювати лише той обсяг інформації, який необхідний для переконання особи в тому, що тестування проходить прицільно в конкретному напрямку.

3. Під час запису тесту на поліграфі спеціаліст має присікти будь-які обговорення озвучених доказів, що дає можливість суб'єкту виграти час для обдумання ситуації і збити з пантелику поліграфолога. Такі обговорення проводяться після запису тесту, особливо коли в разі неправдивої відповіді опитуваний намагатиметься виправити ситуацію.

4. За потреби розширення отриманих свідчень можна спровокувати суб'єкта на обговорення результатів, перед цим швидко перелічивши наявні докази. Однак позитивний ефект від цього може бути мінімальним.

5. Якщо спеціаліст хвилюється з приводу «багатого» кримінального минулого опитуваного або його високого показника рівня розвитку, то він приречений на фіаско ще до початку бесіди. Треба пам'ятати, що поліграф – це лише прилад, якому байдуже, розумна людина чи ні і який у неї життєвий досвід. Важливим є дотримання правил проведення тестування – і результат не забариться.

6. Поліграфолог не може бути пасивним чи байдужим під час роботи з особою. Манера поведінки передбачає врівноваженість і впевненість із контрольованим проявом інтересу на тлі виразного розуміння і співчуття до опитуваного.

7. У разі неотримання очікуваного ефекту від певної теми необхідно скоректувати її або замінити на іншу, зберігаючи при цьому оптимізм і впевненість у позитивному результаті. Страх

та невпевненість – це основні вороги поліграфолога, що компенсуються кількістю проведених перевірок.

8. Необхідно остерігатись помилкових висновків під час роботи з особами жіночої статі. Притаманне жінкам постійне хвилювання сукупно з їхнім внутрішнім діалогом та необґрунтованою логікою можуть призвести до викривлення результатів тестування.

9. Також під час проведення тестування спеціаліст може не підібрати потрібного запитання, що уможливило би розкриття істини. Це зумовлено тим, що особа може повідомляти частково правдиву інформацію, змінюючи лише окремі деталі події. виправляти таку ситуацію необхідно через розширення різноманітних варіантів у тесті.

Схилити суб'єкта, що вчинив протиправне діяння, до визнання своєї вини і дачі показів – це надскладне завдання, яке можна вирішити завдяки грамотному підходу до процедури переконання у спілкуванні.

### **3.3. Деякі аспекти аналізу вербальної інформації в рамках проведення тестування на поліграфі**

*Ти сказав раз – я повірив, ти повторив, і я засумнівався, ти сказав утретє, і я зрозумів, що ти обманюєш.*

Східна мудрість

Особи, котрі звикли обманювати, переважно намагаються відслідковувати, контролювати та вистежувати усі аспекти своєї поведінки. Однак мало кому це вдається зробити, оскільки, навіть за найбільшого бажання, практично неможливо піддавати контролю усі ділянки, що можуть їх видати, від маківки до кінчиків пальців ніг.

Тому, як правило, брехуни фальсифікують лише те, на що, на їхню думку, звертатиме співрозмовник увагу. Вони здатні особливо

ретельно підбирати слова. Адже, дорослішаючи, людина розуміє, що більшість бере до уваги саме те, що говориться, тобто прислуховується до слів як до виразу одного з найпоширеніших методів спілкування. Словами значно зручніше передавати інформацію, ніж мімікою чи тілом. Вигадуючи легенду, суб'єкт надає велике значення словам, оскільки, по-перше, за них потім треба буде відповідати (набагато ж легше заперечити підвищений тон розмови, або суворий вигляд обличчя); по-друге, словами набагато легше обманути, бо їх можна придумати заздалегідь, готуючись до розмови. Крім того, особа завжди має зворотний зв'язок, вона чує себе і в будь-який момент може скоректувати манеру відтворення своєї легенди [66].

Мова може багато розповісти про людину: що подобається, а що ні, що важливо, що не важливо, мотиви та причини і т. ін. У викладеній співбесідником інформації важливо все: зміст, швидкість промови, вимова слів, багатослівність чи, навпаки, стриманість. Зазвичай, якщо розповідь суб'єкта інтонаційно забарвлена, з виразними паузами та наголосами, це свідчить про неабияке бажання співрозмовника справити про себе хороше враження та завоювати довіру. Тому варто слідкувати за мовною поведінкою співрозмовника, зокрема за зміною швидкості викладення матеріалу, появою пауз (лакун). Лакуни, як правило, свідчать про когнітивні процеси, тобто що людина обдумує свою відповідь. Однак не кожна лакуна свідчить про те, що суб'єкт збирається обманувати, але це привід задуматися, чому вона з'явилась.

Здебільшого заздалегідь продумати найменші деталі викривлення інформації, передбачити стратегію реалізації дуже важко. Часто виникають розбіжності або неточності в деталях, які при повторі не узгоджуються з відомими фактами. В такому разі потрібно максимально фрагментувати розповідь, оскільки під час правдивої відповіді суб'єкт легко описуватиме кожну деталь, а в людини, яка говорить неправду, значно вищі шанси заплутатись у своїй брехні.

Якщо особа підозрюється в брехні, окрім мовлення варто звернути увагу на голос, що пов'язаний з ділянками мозку, які відповідають за емоції. Дуже важко приховувати зміни в голосі, що викликані емоціями. Побуває думка, що на користь фундамен-

тальності емоції свідчать такі форми емоційного вираження, які містять у собі зміни тону голосу внаслідок зміни частоти коливання голосових зв'язок, а також інші акустичні характеристики. Суб'єкту необхідно знати, як звучить його мова, однак зворотний зв'язок звучання голосу є значно слабшим порівняно зі змістом слів. Адже через акустику черепа та певні особливості сприйняття власного мовлення особа чує себе по-іншому, ніж говорить насправді, тому аналіз голосу – це ще один успішний індикатор брехні.

Найбільш характерними ознаками нещирості, а також хвилювання під час передачі інформації є:

- мимовільна зміна інтонації;
- зміна мовленнєвого темпу;
- зміна тембру голосу;
- поява тремтіння в голосі;
- поява лакун під час відповідей на прості запитання;
- надто швидкі відповіді на питання, що змушують задуматись;
- поява у мові виразів, не притаманних співрозмовнику за звичайних умов;
- демонстративне виділення фрагментів мовлення за допомогою пауз чи інтонації, маскуючи чи приховуючи справжнє ставлення до інформації.

Остання ознака слугує для дезорієнтації співбесідника і може бути індикатором брехні в комплексі з іншими даними. Зазвичай, переконавшись, що застосовано прийом, – викриваючи брехуна, як правило, кажуть «переграв».

Навіть дуже обачного брехуна може підвести те, що З. Фрейд визначив як мовленнєву обмовку. В своїй книзі «Патологія повсякденного життя» З. Фрейд продемонстрував, що такі промахи в повсякденному житті, як обмовки, помилкові іменування, помилки в читанні та письмі, свідчать про наявність внутрішнього психологічного конфлікту.

Обмовка – це своєрідна зброя, якою висловлюєш те, чого не хотілось говорити, видаючи тим самим себе. Пригнічування особою свого внутрішнього бажання приховати що-небудь є однією з умов появи обмовки [55]. Таке пригнічення може бути

свідомим, коли суб'єкт зумисно приховує правду, або несвідомим, коли йдеться про факти чи події, що витіснені зі свідомості шляхом психологічного захисту. Часто співрозмовник заперечує випадкову обмовку, що супроводжується підвищенням емоційної реакції, появою явних ознак збудження.

Тимчасом тут слід бути обережним, оскільки не кожна обмовка є ознакою брехні. Визначити це допомагає контекст бесіди та ситуація. Інколи обмовки є відображенням порушення процесу мовленнєвого продукування, наслідком сильних емоцій і належать до звичайних помилок у мові, що не мають жодного змістового навантаження. Також не є фактом, що якщо суб'єкт не містить у своїй розповіді обмовок, значить, він правдивий. Багато людей обманує не обмовляючись при цьому. Крім того, існує думка, що обмовки виникають, коли співрозмовник бажає бути спійманим, імовірно, відчуваючи провину за обман.

Окрім обмовок, існують проговори, що складаються з кількох слів і за своєю суттю можуть бути цілим реченням. Вони зустрічаються доволі рідко і проявляються здебільшого під час переживання сильних емоцій, таких як страх, гнів, жах, у той момент, коли втрачається контроль свідомістю за станом мовлення. Попри те що проговори є більш інформативними, ніж обмовки, вони можуть мати незавершений, обірваний вигляд, що, своєю чергою, утруднює їхню інтерпретацію [33].

Тріади – це наступний спосіб, яким видають себе брехуни. Тут промахом є не кілька слів, а, як правило, ціла фраза. Інформація ллється потоком. Емоція змушує брехуна говорити і говорити, і він не одразу усвідомлює наслідки своєї відвертості. Залишаючись холоднокривним, він ніколи б не допустив витоку інформації. Саме потік емоцій – злості, страху чи розчарування – змушує суб'єкта «розкривати карти».

Також можуть видавати брехню співрозмовника ухилення від прямої відповіді або витончені відмовки. Зазвичай, обманюючи, особи дають дотичну відповідь або ж, навпаки, повідомляють інформації більше, ніж потрібно. Однак слід мати на увазі, що деякі особи є надто хитрими, аби уникати прямих відповідей.

Велику роль у спотворенні інформації відіграють паузи між словами, що можуть бути або надто частими, або надто довгими.

Якщо перед початком дачі відповіді на поставлене запитання особа вагається, це зазвичай насторожує, точно так само, як і збільшення кількості коротких пауз у процесі мовлення, що, як правило, вказує на те, що особа ретельно підбирає слова або альтернативні варіанти думки. Під час відповідей на несподівані запитання вкрай важливою є первинна реакція співрозмовника. Переважно особа робить паузу, щоби зібратися з думками і підібрати максимально вдалу відповідь. Окрім того, паузи інколи використовуються для ситуативних переминок, таких як передача ініціативи в розмові або оцінка реакції співбесідника. Це один із вдалих маніпулятивних методів, адже несподівана передача ініціативи в розмові призводить до внутрішнього напруження і створення дискомфорту. Тому особи, які бояться спровокувати небезпечний для них поворот бесіди, часто уникають пауз.

Ознакою обману можуть бути й мовленнєві помилки, як-от: вигуки типу «гм...», «ну...», «е-е-е...» та ін.; повтори, зокрема: «Я, я, я думаю, що я...»; зайві склади, а саме: «Мені це по-подобається...». Мовленнєві помилки та паузи можуть виникати з двох причин: або суб'єкт наперед не обдумав до кінця лінію поведінки, або він не сподівався, що доведеться обманювати, чи не очікував певного запитання. Страх викриття може змусити і підготовленого брехуна затинатися і навіть забути продуману лінію поведінки, а в невідготовленого – ще більше підсилити помилки. Коли особа чує, наскільки неправдоподібно звучить її брехня, вона ще більше боїться в її викритті, що призводить до збільшення кількості лакун і помилок.

Для характеристики мовлення важливим є і сам голос, його тон, зміна якого може вказувати на обман. Адже приховати зміни в голосі доволі важко, особливо якщо співрозмовник намагається знівелювати емоції, які виникають у момент обману. Наприклад, якщо ціллю брехні слугує приховання страху чи гніву, голос звучатиме голосніше і вище, а можливо, й швидше. Смуток і розчарування призводять до сповільнення мови й глухішого звучання.

Страх викриття часто відображається в голосі, зокрема, раптове виникнення емоції провокує зміну його звучання. Однак підвищений тон голосу не завжди означає обман, це є ознакою гніву, страху чи збудження. Правдивий співбесідник теж може

підвищувати голос зі страху, що йому не повірять, аналогічно брехуну, що боїться викриття. Також правдиві люди, як і неправдиві, відчувають емоційне збудження. А інколи співрозмовник говорить рівним голосом, що може здаватись, ніби відбувається контроль мовлення, і це дає привід припустити, ніби особі є що приховувати. Проте, щоб не помилитися в інтерпретації непристрасного голосу, треба знати, яка манера говорити характерна для цієї особи. Непристрасний голос не обов'язково засвідчує правдивість, просто деякі особистості не виявляють емоцій, зокрема в голосі. Ба навіть емоційні люди можуть обманювати, не виявляючи емоцій [66]. Тому слід пам'ятати, що жодна ознака не є універсальною, і лише застосування їхньої сукупності може вивести брехуна на чисту воду.

Особам, що вигадують свої історії, здебільшого бракує уяви та терпіння додумувати усі деталі, наприклад, складні елементи, моменти розмови, фрагменти взаємодії чи описи свого психічного стану та ін. Інколи суб'єкти вдаються до прикрашання легенди, однак досить важко підігнати розповідь одразу під кілька критеріїв.

Приміром, розглянемо неструктурований виклад інформації. Значно простіше викладати видуману історію в хронологічній послідовності, ніж зумисно перескакувати. Крім того, видумана історія є бідною на деталі, оскільки неправдиві особи намагаються не вносити в розповідь багато деталей, позаяк бояться забути власну версію. Брехливі елементи в розповіді не мають емоційного підґрунтя, що закарбувалось у пам'яті під час події, тому з часом стираються. Забувши під час повторного відтворення легенди деталі, суб'єкт може наразитися на неприємності. Тому чим менше інформації він повідомить обманюючи, тим легше буде пригадати деталі власної розповіді, тож менший ризик викриття.

З метою уникнення помилкового трактування виявлених ознак, а також неправильної їх інтерпретації створюється «цілісна модель поведінки» конкретного суб'єкта, встановлюється «фоновий» стан, суть якого полягає в тому, що кожна особа в конкретній ситуації має індивідуальні особливості «нормального» стилю спілкування. Нормальний стан в нашому випадку береться умовно, виходячи зі специфіки досліджуваної події, що накладає свій стресовий відбиток на опитуваного.

Необхідно визначити індивідуально-психологічні особливості особи для налагодження з нею контакту. Крім того, особливості реагування та емоційний стан відслідковуються в момент обговорення нейтральних тем. Визначену «фонову» зону сприймають як нейтральну. Будь-які відхилення від даного «фону» вважаються реакцією і формують або «контрольні», або «значимі» зони, залежно від того, яка з обговорюваних тем має для опитуваного ситуативну значимість. При цьому «значима» зона стосується обговорення безпосередньо досліджуваної події, а «контрольна» зона передбачає бесіду на тему, яка не стосується досліджуваної події, однак несе небезпеку для опитуваного, а це, як правило, супроводжується викривленням або прихованням інформації, що можна виявити під час застосування інших методів, зокрема психофізіологічного дослідження з використанням поліграфа.

Окрім наведених ознак, для особи, яка приховує правду, характерно таке:

- сильне заперечення, яке, на відміну від правдивих співбесідників, має тенденцію ослаблення з часом;

- нерідко особа, яку запідозрили у брехні, змінює титул і форму звертання до співрозмовника;

- замість пояснення деталей суб'єкт часто робить заяви загального змісту, такі як: «Мене виховували не так!», «Чому я мав би робити щось подібне?»;

- часто розпочинає розповідь про ситуацію фразами: «Ви мені не повірите, але...», «Ви зрозумійте мене правильно...», «Я не маю наміру ввести вас в оману...» і т. ін.;

- у змісті відповіді присутні синтаксичні зміни або порушені сама структура речення чи зв'язок між словами;

- наявна серія непрямих відповідей на питання, наприклад: «Я цього не пригадаю», «В принципі, я мав би це запам'ятати, якщо б таке відбувалося» тощо;

- суб'єкт часто перериває запитання відповіддю, не діждавшись закінчення озвучення питання;

- присутні повтори запитання, що дає можливість особі придумати більш правдоподібну відповідь та ін.

Окрім того, за результатами психологічного аналізу вербальної поведінки опитуваного можуть виявлятися такі ознаки недостовірності, як відмінність первинної історії і її повторних



варіантів, а також прогресуюче наростання кількості пригадуваних деталей – це так званий ефект Шпака.

Як правило, на тлі нагромадження психологічних ознак недостовірності спостерігається зниження словникового запасу, з'являється емоційна бідність і схематизація розповіді, збіднення особистих емоційних висловлювань, присутні невластиві слова і мовні звороти. Недостовірним історіям притаманне плавне послідовне озвучення, де на тлі великої кількості другорядних деталей вирізняється мізерне висловлювання про головні деталі значимої події [13]. Неправдиві повідомлення можуть мати імпульсивний характер, однак чим розумніший суб'єкт – тим складніше організована його брехня. Зважається співвідношення між правдою і обманом, формуються спеціальні комунікативні комбінації, продумуються можливі варіанти деталізації. Одягаючи потрібну маску, брехун створює образ прихильності до співрозмовника. Інколи здійснюється викривлення інформації внаслідок неправильного тлумачення слів, це відбувається за умови вміння будувати речення, які фактично є обманом, хоча формально залишаються правдивими.

Однак критично налаштованого співрозмовника обманути завжди важче, оскільки він зважає кожне слово і прискіпується до найменших деталей у розмові. Тому, як зазначав З. Фрейд, навіть у невеликому об'ємі інформації можна побачити глибину душевних процесів ... і приховані мотиви поведінки.

### **Питання для самоконтролю**

1. У чому полягає суть інструментальної детекції брехні?
2. Які є переваги інструментальної детекції брехні?
3. Які основні завдання передбачено для поліграфа?
4. Які фактори впливають на фізіологічні зміни організму, що фіксуються за допомогою поліграфа?
5. Які вербальні маркери вказують на неправдиву інформацію під час тестування на поліграфі?
6. У чому полягає суть техніки Рейда як методу допиту?
7. Якими є ознаки нещирості під час передачі інформації?

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андроник Н. А. Допрос по «Тактике Рейда» в американском уголовном судопроизводстве: законность, целесообразность, эффективность / Н. А. Андроник, Т. С. Пачина // Юридическая наука и правоохранительная практика. – 2015. – № 2 (32). – С. 171–176.
2. Байрамкулова З. М. Невербальные коммуникации в структуре современных избирательных политических технологий / З. М. Байрамкулова. – Владикавказ, 2013. – 144 с.
3. Баршшполец О. Т. Брехня в інформаційному просторі та міжособовій комунікації: монографія / О.Т. Баршшполец; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кіровоград: Імекс-Лтд, 2013. – 648 с.
4. Братусь Б. С. Аномалии личности / Б. С. Братусь. – М., 1988. – 306 с.
5. Варламов В. А. Компьютерная детекция лжи / В. А. Варламов, Г. В. Варламов. – М.: Илигар, 2010. – 949 с.
6. Волосюк Т. Феномен лжи в социальном взаимодействии / Т. Волосюк // Научный вестник МГТУ ГА. – 2009. – № 142. – С. 173–175.
7. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации / И. Н. Горелов. – М.: Астель, 2007. – 282 с.
8. Дубровский Д. И. Обман. Философско-психологический анализ / Д. И. Дубровский. – М.: РЭЙ, 1994. – С. 23–24.
9. Знаков В. В. Психология понимания правды / В. В. Знаков. – СПб., 1999. – 281 с.
10. Знаков В. В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания / В. В. Знаков // Вопросы психологии. – 1993. – № 2. – С. 9–17.
11. Знаков В. В. Понимание в мышлении, общении, человеческом бытии / В. В. Знаков. – М.: Институт психологии «РАН», 2007. – 479 с.
12. Использование полиграфа в борьбе с преступностью: реалии сегодняшнего дня // Актуальные проблемы специальных психофизиологических исследований и перспективы их использования в борьбе с преступностью и подборе кадров: сборник трудов Юбилейной Десятой международной научно-практической конференции. – Краснодар: Изд-во КубГТУ, 2009. – С. 66–71.

13. Енгальчев В. Ф. Судебно-психологическая экспертиза по выявлению признаков достоверности/недостоверности информации, сообщаемой участниками уголовного судопроизводства (по видеозаписям следственных действий и оперативно- розыскных мероприятий) / В. Ф. Енгальчев, Г. К. Кравцова, Е. Н. Холопова. – М.: Юрлитинформ, 2016. – 328 с.
14. Кант И. Лекции по этике / Иммануил Кант. – М.: Республика, 2005. – 431 с.
15. Капризная Е. Ложь в сети [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.proza.ru/2013/12/06/749>
16. Князев В. Полиграф и его практическое применение / В. Князев, Г. Варламов. – М.: Принт-Центр, 2012. – 859 с.
17. Князев В. «Детектор лжи» на страже истины / В. Князев. – М.: Принт-Центр, 2009. – 360 с.
18. Колесник А. Невербальное поведение как составляющая имиджа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/image3.htm>
19. Коноваленко М. Ю. Обман в деловом общении. Методы диагностики / М. Ю. Коновалова. – Ростов-на-Дону: Феликс, 2005. – 221 с.
20. Коровин В. Как научиться читать чужие мысли, или Вся правда о лжи / В. Коровин. – М.: Олимп; Астрель; АСТ, 2006. – 187 с.
21. Крогиус Н. В. Правда о лжи: проблема рефлексии / Н. В. Крогиус // Известия Сарат. ун-та. Серия: Философия. Психология. Педагогика. – 2009. – Т. 9. – Вып. 3. – С. 105–110.
22. Кузнецов А. С. Заблуждение: логико-гносеологический аспект: дис. ... канд. фил. наук: спец. 09.00.01 / А. С. Кузнецов. – Саратов, 2001. – 159 с.
23. Лабунская В. А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход) / В. А. Лабунская. – Ростов-на-Дону: Изд-во Ростов. ун-та, 1986. – 580 с.
24. Ленец А. В. Коммуникативный феномен лжи: лингвистический и семиотический аспекты: дис. ... д-ра филол. наук: спец. 10.02.19, 10.02.04 / А. В. Ленец. – Ростов-на-Дону, 2010. – 392 с.
25. Льюис М. Исследуем ложь / М. Льюис, К. Саарни. – М., 2004. – 282 с.
26. Мануковский В. Причины и профилактика лжи у подростка / В. Мануковский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://geostorm.ru/semja-i-dom/psychology/prichiny-i-profilaktika-lzhi-u-podrostka/>
27. Мартинова Т. О. Сучасні погляди на брехню і правду в науковій літературі / Т. О. Мартинова, Ю. В. Руль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://medpsychology.pp.ua/brehnia-pravda>
28. Мацумото Д. Культура и эмоции // Психология и культура; под ред. Д. Мацумото. – СПб.: Питер, 2003. – 432 с.

29. Морозова Т. Р. Методика проведення міжгестової бесіди при поліграфному обстеженні / Т. Р. Морозова // Проблеми сучасної психології: збірник наукових праць; ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – Вип. 4. – К.: Аксіома, 2009. – С. 229–239.
30. Мотлях О. І. Передгестова бесіда експерта-поліграфолога з підекспертним як основа для фахового проведення психофізіологічної експертизи з використанням поліграфа / О. І. Мотлях, А. О. Тодосієнко // Юридичний вісник. – 2015. – № 1 (34). – С. 153–158.
31. Наварро Д. Я вижу о чем вы думаете / Д. Наварро, М. Карлинс; пер. с англ. О. Г. Белошеев. – Минск: Попури, 2009. – 336 с.
32. Ницше Ф. Соч.: в 2-х т. – Т. 1 / Ф. Ницше. – М.: Думка, 1990. – 829 с.
33. Неверова Т. А. Техники оценки достоверности информации на основе анализа вербальной коммуникации: методические рекомендации / Т. А. Неверова. – М.: Факультет судебных экспертиз МАИЛ, 2015. – 130 с.
34. Оглоблин С. И. Инструментальная «детекция лжи». Академический курс / С. И. Оглоблин, А. Ю. Молчанов. – М.: Ньюанс, 2004. – 464 с.
35. Павлова А. В. Вербальные и невербальные способы манипулирования в дискурсе и возможности их классификаций по различным основаниям / А. В. Павлова // Международный журнал АСТА LINGUISTICA (Германия). – 2014. – Vol. 8. – С. 27–35.
36. Пиз А. Почему мужчины врут, а женщины ревут / А. Пиз, Б. Пиз. – М.: Эксмо, 2005. – 416 с.
37. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз, Б. Пиз. – М.: Эксмо, 2007. – 464 с.
38. Поповичев С. В. Легко солгать тяжело. Инструментальная детекция лжи: от идеологии к технологии / С. В. Поповичев. – М., 2011. – 400 с.
39. Поваренков Ю. П. Ложь как объект философского и психологического анализа / Ю. П. Поваренков, Е. Г. Черноморец // Ярославский педагогический вестник. – 2002. – № 1. – С. 76–84.
40. Ратинов А. Р. Феноменология лжи / А. Р. Ратинов // Судебно-психологический взгляд. Юридическая психология: сб. науч. тр. – М., 2011. – 400 с.
41. Свинцов В. И. Заблуждение, ложь, дезинформация (соотношение понятий и терминов) / В. И. Свинцов // Философские науки. – 1982. – № 1. – С. 76–84.
42. Симоненко С. И. Психологические основания ложности и правдивости сообщений / С. И. Симоненко // Вопросы психологии. – 1998. – № 3. – С. 78–84.

43. Скаженик Е. Н. Деловое общение: учеб. пособие / Е. Н. Скаженик. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – 169 с.
44. Скаженик Е. Н. Практикум по деловому общению: учеб. пособие / Е. Н. Скаженик. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 400 с.
45. Скотт Д. Г. Конфликты и пути их преодоления / Д. Г. Скотт. – К.: Внешторгиздат, 1991. – 400 с.
46. Словарь психолога-практика / сост. С. Ю. Головин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: АСТ, 2001. – 976 с. – (Библиотека практической психологии).
47. Спирица Е. Психология лжи и обмана. Как разоблачить лжеца / Евгений Спирица. – М.: Питер, 2015. – 272 с.
48. Спирица Е. Вижу Вас насквозь. Как читать людей / Евгений Спирица. – М.: Питер, 2016. – 192 с.
49. Спиркин А. Г. Философия / А. Г. Спиркин. – М.: Гардарики, 2000. – 816 с.
50. Тарасов А. Н. Психология лжи / А. Н. Тарасов. – М.: Книжный мир, 2005. – 327 с.
51. Тишин Н. В. Вербальные средства внушения в политическом дискурсе / Н. В. Тишин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 2: Филология и искусствоведение. – 2010. – № 1. – С. 135–138.
52. Тюленева Е. 5 причин почему ребёнок врёт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psychologies.ru/roditeli/children/5-prichin-rochemu-rebenok-vret/>
53. Форд Ч. Психология обмана. Как, почему и зачем лгут даже честные люди / Чарльз Форд. – М.: Эксмо, 2013. – 162 с.
54. Фрай О. Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца, как обмануть детектор лжи / Оддерт Фрай. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. – 284 с.
55. Фрейд З. Психопатология обыденной жизни: пер. с нем. / З. Фрейд. – 4-е изд. – М.: Совр. пробл., 1926. – 256 с.
56. Черкасова Е. С. Социально-психологические особенности активизации лжи субъектов будущей деятельности на основе ее детекции: дис. на соискание ученой степени канд. психол. наук / Е. С. Черкасова. – М., 2009. – 240 с.
57. Чернобров А. А. Жить не по лжи? (педагогические, лингвистические и философские аспекты понятий «Ложь» и «Истина») / А. А. Чернобров // Сибирский педагогический журнал. – 2012. – № 4. – С. 255–260.
58. Шаповалов В. О. Методы психологической оценки достоверности сообщаемой информации: методическое пособие / В. О. Шаповалов. – К.: Освита України, 2016. – 160 с.

59. Шаповалов В. О. Методика психологической достоверности показаний в юридической практике / В. О. Шаповалов. – К.: Освита Украины, 2015. – 60 с.
60. Щербатых Ю. В. Искусство обмана. Популярная энциклопедия / Ю. В. Щербатых. – М.: Эксмо, 2006. – 720 с.
61. Штерн В. Изучение свидетельских показаний // Проблема психологии. Ложь и свидетельские показания. – 1922. – Вып. 1. – С. 49–56.
62. Юданова Е. Г. Лингвистические особенности суггестивного политического дискурса / Е. Г. Юданова // Перспективные направления современной лингвистики. – СПб., 2003. – С. 547–548.
63. Юр И. Обман в семье: о чем врут и почему? Ложь во спасение / Ирина Юр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://airin-coach.ru/>
64. Экман П. Нужна ли хорошая память, чтобы врать? / П. Экман // Семья и школа. – 1994. – № 1. – С. 20–21.
65. Экман П. Почему дети лгут? / П. Экман. – М.: Педагогика-Пресс, 1993. – 272 с.
66. Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь / П. Экман. – Питер, 2010. – 161 с.
67. Nathan J. Gordon Effective Interviewing and Interrogation Techniques 3rd Edition / Gordon N., W. Fleisher. – USA: Academic Press, 2011. – 383 p.
68. Podlesny J. A. Physiological measures and the detection of deception / J. A. Podlesny, D. C Raskin // Psychol. Bull. – 1977. – V. 84. – № 4. – 782 p.
69. The Penguin English Dictionary. Harmonswoth? Middlesex, England. – New York, 1977. – 524 p.
70. Hopper R. Broadening the deception construct / R. Hopper, R. A. Bell // Quart. J. of Speech. – V. 70. – № 3. – 524 p.
71. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nsportal.ru/detskiy-sad/materialy-dlya-roditeley/2015/12/08/detskaya-ly>
72. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://aldebaran.ru/author/orlova\\_ekaterina/kniga\\_pochemu\\_deti\\_lgut\\_gde\\_loj\\_a\\_gde\\_fantaziya/](http://aldebaran.ru/author/orlova_ekaterina/kniga_pochemu_deti_lgut_gde_loj_a_gde_fantaziya/)
73. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bukvi.ru/obshestvo/etika/neverbalnoe-povedenie-politikov.html>

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
<b>Тема 1. ФЕНОМЕНОЛОГІЯ БРЕХНІ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ.....</b>	<b>5</b>
1.1. Диференціація та психологічна характеристика понять «брехня», «неправда», «обман», «дезінформація».....	5
1.2. Функції та види брехні.....	14
1.3. Основні підходи до трактування детекції брехні.....	30
1.4. Вікові особливості брехні: дитинство, підлітковий вік, юнацтво, дорослість, похилий вік.....	32
1.5. Психологічні аспекти «чоловічої» та «жіночої» брехні.....	36
<b>Тема 2. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ НЕІНСТРУМЕНТАЛЬНОЇ ДЕТЕКЦІЇ БРЕХНІ.....</b>	<b>46</b>
2.1. Невербальні та вербальні методи детекції брехні: емоції, міміка, пантоміма, кінесика.....	46
2.2. Особливості та неінструментальна детекція брехні у різних сферах міжособистісної взаємодії: подружжя, батьки і діти, неформальне спілкування, ділове спілкування, віртуальне спілкування.....	59
<b>Тема 3. ІНСТРУМЕНТАЛЬНА ДЕТЕКЦІЯ БРЕХНІ ТА ЇЇ СУТЬ.....</b>	<b>84</b>
3.1. Детекція брехні зі застосуванням поліграфа як один із методів отримання достовірної інформації.....	84
3.2. Методи і техніки детекції брехні з використанням поліграфа.....	97
3.3. Деякі аспекти аналізу вербальної інформації в рамках проведення тестування на поліграфі.....	106
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	114

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

---

Н. М. КАЛЬКА,  
М. В. ЦИВІНСЬКА,  
І. М. ЗУБАЧ

ДЕТЕКЦІЯ БРЕХНІ  
У СПІЛКУВАННІ:  
соціально-психологічний аспект

*Навчально-методичний посібник*

Редагування *О. Я. Шмиговська*

Макетування *Н. М. Лесь*

Друк *А. М. Радченко*

---

Підписано до друку 01.08.2017 р.  
Формат 60×84/16. Папір офсетний. Умовн. друк. арк. 6,98.  
Тираж 100 прим. Зам. № 41-17.

Львівський державний університет внутрішніх справ  
Україна, 79007, м. Львів, вул. Городоцька, 26.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру  
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції  
ДК № 2541 від 26 червня 2006 р.