

*Шумка М.Л., к.філос. н., доцент кафедри  
філософії та політології ТНЕУ  
Миронова Ю. студентка 2 курсу  
факультету економіки та управління*

## **Брехня як метод приховування дійсних фактів у процесі спілкування**

**Актуальність.** Істина – це добре, брехня – погано. Чи потрібно нам знати правду? Питання насправді складне і досить актуальне. Але більшість людей надає перевагу такому вислову: «Краще гірка правда, ніж солодка брехня». І при цьому згідно з дослідженнями, звичайна людина бреше три рази за 10 хвилин. Цим ми всі й суперечим: хочемо правди, але при цьому самі брешемо. І бажаємо зрозуміти: «Чи можна читати думки інших по міміці та жестам»? Це питання розглянемо крізь призму психології людського організму.

Психологи стверджують, що людина, яка збирається збрехати, обов'язково витратить на це якийсь час, нехай навіть зовсім крихітний. Чесна людина, в силу того, що вона говорить те, що дійсно думає, може відповісти на питання буквально відразу ж після того, як воно було задане. А ось тому, хто бреше, необхідно буде якийсь час, щоб «сконструювати» у голові брехливу відповідь або хоча б згадати її, якщо вона була заздалегідь заготовлена.

Часто ми не те, щоб брешемо, а говоримо не те, що думаємо. Брехня може бути на благо, на спасіння, з почуття тактовності. Але чи існує одна правда? Часто буває, що у кожного вона своя. Автор книги «Психологія брехні» професор Пол Екман стверджує, що якогось одного стовідсоткового показника брехні практично немає. Аналізувати подію потрібно комплексно, виходячи із ситуації і людини. Але все-таки якісь об'єктивні сигнали нещирості існують [2].

**Метою** даного дослідження є навчитись розпізнавати брехню у щоденному спілкуванні, розвинути власну спостережливість.

**Об'єктом дослідження** є комунікації.

**Предметом** є брехня як метод приховування інформації.

**Завданням** є:

- проаналізувати види та ознаки брехні;
- подати способи виявлення брехні;
- розкрити суть психологічного захисту;

Відрізнити правду від брехні – велике мистецтво. Але ж яким чином можна завчити 10 тисяч виразів, якщо м'язів на обличчі лише 43?

Наприклад, африканські аборигени якось зовсім не переймаються з цього приводу. У них є свій детектор брехні – страусине яйце. Якщо людина бреше, то яйце лопається. Беручи його в руки, вона його мимоволі стискає трохи сильніше – і шкарлупа не витримує. А контролювати мікроскоречення м'язів людина не може. Ось і виходить, що брехня викрита.

У нас все складніше. Відомо, що жінки краще розпізнають брехню, ніж чоловіки. Чоловічий мозок призначений для вирішування просторових стратегічних завдань, а жіночий - існує для спілкування, адже материнство є основним призначенням жінки і, безумовно, треба за найменших ознак розуміти, що коїться з дитиною.

У книзі Пола Екмана «Психологія брехні» за 2001 рік і в книзі І. Вагіна «Психологія виживання в сучасній Росії» за 2004 рік описано якими бувають види, ознаки брехні, як відрізнити правду від обману, як можна навчитися ставити психологічний захист, щоб не потрапити в пастку брехуна. З цих книг можна дізнатися, як за дрібними недоліками поведінки людей можна не тільки розпізнати брехню, а й дізнатися приховувані наміри чи інформацію [2].

Суть брехні завжди зводиться до того, що людина вірить або думає одне, а в спілкуванні виражає інше. Мета брехуна – передавати помилкове повідомлення, тобто брехня постає як певний метод приховання фактів дійсності (сукупність кроків, які потрібно здійснити задля досягнення поставленої мети) [3].

Обман заснований на свідомому прагненні одного з учасників комунікації створити у партнера хибне уявлення про предмет обговорення.

Вагін і Екман у своїх книжках виділяють два основних види брехні:

1. Замовчування (приховування правди);

2. Спотворення (повідомлення удаваної інформації).

### **Замовчування або приховування реальної інформації.**

«Чомусь то більшість людей не приймають цей вид брехні за, безпосередню, брехню» - говорить І. Вагін [1]. Людина не видає спотвореної інформації, але й не говорить реальною. Однак, варто було б придивитися до такого виду обману. *Наприклад*, коли лікар не повідомляє пацієнтові, що той смертельно хворий, або чоловік не вважає за потрібне говорити своїй дружині, що обідні години роботи він проводить у квартирі її подруги. Досить часто, висвітлюється тільки частина інформації, а не потрібна залишається за кадром. Такий метод замовчування прийнято називати «частковим висвітленням матеріалу». Як *приклад* такої ситуації можна навести такий випадок: виробник соку пише на упаковках свого товару «100% натуральний апельсиновий сік», звичайно, покупець розуміє це, як констатацію того, що це чистий сік, не розбавлений водою. Проте, виробник має на увазі, що це тільки апельсиновий сік, а не суміш різних соків, але підносить цю інформацію так, що це йде на їх користь. І далі дрібним шрифтом додається «відновлений з концентрованого соку»[1].

Спотворення реальної інформації, говорить І. Вагін, це те, що ми і звикли називати брехнею. Коли нам, замість реальної інформації підносять обман, видаючи його за правду, і тим самим, вводячи нас в оману. З такою брехнею ми зустрічаємося кожен день, і саме ця брехня є найнебезпечнішою і найневиправданою.

**Повідомлення правди у вигляді обману (спотворення).** Людина говорить правду так, що у співрозмовника складається враження, що він бреше, і правдива інформація неприймається. Пол Екман наводить такий *приклад*:

Дружина говорить з коханцем по телефону і тут несподівано входить чоловік. Дружина кидає слухавку і червоніє.

- З ким ти говорила?

Дружина зображує на обличчі милу посмішку і каже

- З коханцем з ким же ще?

Всі посміялися, і правда залишилася прихованою. У чоловіка не виникло і тіні підозри, хоча дружина, насправді, говорила з коханцем [2].

I. Вагін також виділяє особливу брехню. Дуже часто людина, яка бреше, не вважає себе брехуном тому, що сам вірить в те, що говорить, а тому ознаки брехні тут абсолютно не виражені. Він робить це підсвідомо, не усвідомлюючи, навіщо і чому. Зазвичай, подібним чином брешуть майже всі, але ця брехня ні на що не впливає - вона не серйозна. Вона спрямована на те, щоб справити враження на оточуючих. Це буває перебільшення реальних фактів. Видати такого брехуна дуже часто може те, що він, закінчивши розповідь, забуде про сказане і почне суперечити собі.

Автор книги «Психологія виживання в сучасній Росії» радить: «коли ви розумієте, що ця брехня переходить всякі межі, не варто висловлювати свого крайнього невдоволення. Повірте людині, навіть якщо знаєте точно, що він бреше. Це, зазвичай, відбувається від невпевненості в собі і комплексу неповноцінності. Таку людину не переробити, просто зробіть для себе висновки».

Якщо ви не впевнені, чи бреше вам людина, то поцікавтеся якимись подробицями або виправте що-небудь з приводу сказаного. Тоді людина може згадати, що сказане ним не є правдою, і він почне свідомо брехати, з усіма наслідками, що випливають і викрити його буде простіше.

**Як розпізнати брехню по очах?** Коли людина хоче впевнено відстояти свою брехню і бреше свідомо, вона намагається підтримувати зоровий контакт. Вона проникливо дивиться в очі. Це для того, щоб знати, чи вірите ви її брехні. А коли людина захоплена зненацька і хоче збрехати так, щоб про це всі забули, вона тут же перемикає вашу увагу: іде в іншу кімнату, нібито у справі: або черевики починає зав'язувати, або папірці перебирає і буркає щось під ніс.

Задаючи питання, стежте за очима, коли людина відповідає. Як правило, якщо відводить очі вбік, значить, згадує, щоб сказати правду. Важливо в який бік.

Стежити потрібно й за морганням. Коли брешуть, то часто мимоволі моргають, тому що це стрес. Але, крім того, підвищене моргання може означати, що тема розмови людині неприємна, завдає болю. А чим рідше людина моргає, тим вона у цей момент щасливіша.

**Як розпізнати брехню за сигналами тіла?** Односторонні рухи – коли активна лише одна сторона тулуба (плече, рука, нога) – свідчать: людина говорить протилежне тому, що думає. Взагалі, якщо смикає одним плечем – видає брехню. Говорячи, робить крок назад – не вірить в те, що говорить, відступає. Якщо брехун раптом відчув, що несподівано видав себе чимось, він тут же починає посилено стежити за своїм обличчям, говорити повільніше, ніж зазвичай, зважувати слова.

Видати його може саме пластика тіла. Навіть якщо він виглядає розслабленим та жартівливим, тіло все одно напружене і перебуває у неприродній або незручній позі. Наприклад, ноги складені іксом, руки намагається сплести або заховати – щось він приховує від вас.

### **Як розпізнати брехню по обличчю та губах?**

Людина висловлює співчуття, а у неї тремтять куточки губ, ніби прагнучи піднятися вгору. Насправді людина радіє цій події. Але хоче приховати радість. Ще куточки губ тремтять або напружені, коли людина радіє, що вдалося обдурити іншого словом і ділом. Наприклад каже: «Так, я вам завтра передзвоню». А сам дзвонити не збирається.

Несиметричний вираз обличчя, спотворення посмішки в одну сторону – людина стимулює емоції. Деякі психологи вважають асиметрію обличчя у розмові стовідсотковим підтвердженням того, що людина бреше.

Задирає підборіддя – відчуває до вас внутрішню злість і досаду, незалежно від того, як людина поводить себе зовні.

Здивування, що триває довше 5 секунд, помилкове. Коли людина надто прагне показати, що здивована, значить, вона знала все заздалегідь.

**Як розпізнати брехню по рухах рук?** Люди чіпають шию, коли брешуть або коли дуже схвильовані. Недарма чоловіки у фільмах, якщо вже якась

моторшна новина, хочуть послабити краватку. А коли людина ніби тримає себе за горло, вона у буквальному сенсі боїться проговоритися.

Руки складають в замок – приховує щось і тримає себе в руках, щоб не проговоритися і не видати таємниці. Якщо людина намагається заховати руки, покласти їх в кишеню, скласти їх на грудях, швидше за все, бреше.

Взагалі стежте за пальцями. Приміром, відомий жест «вказівний палець вгору», який як би говорить «Зараз я вам покажу, як правильно!» Насправді означає: «Зараз я вас пристрашу, і примушу мені повірити». У фільмі стверджують, що це сигнал вгадування брехні. Але психологи трактують цей жест не так однозначно. Людина може просто погрожувати, знаючи, що реально загрозу не втілить. Це все одно що загрозувати синові ременем, знаючи, що не вдариш.

Погладжує себе пальцями – це жест самозаспокоєння брехуна. Хоче підбадьорити себе, боячись, що йому не вірять.

Наприкінці переговорів недаремно є традиція тиснути руки. Якщо у вашого співрозмовника холодні руки – можливо, він відчуває страх викриття. Правда, у деяких людей це пов'язано із проблемами кровообігу [4].

### **Мовні ознаки брехні:**

Якщо людина спеціально говорить про когось: «той чоловік», «та жінка», знайте, це так зване дистанційне мовлення. Вона ніби створює штучну дистанцію. Зменшує значення об'єкта. Навіщо? Ну, наприклад, щоб приховати факт знайомства чи факт близькості.

Якщо сумніваєтеся, що вам говорять правду, попросіть переказати ті ж події у зворотньому порядку. Коли все правда, то це не складе труднощів. А коли збрехав, то складно згадати, що за чим брехав, і перевернути послідовність.

Коли людина свідомо бреше у неї часто, в побудованих фразах, присутні вигуки, зайві склади. Наприклад: «Ну ... ну я це ... м-мені ... мені подобається т-твоя нова стрижка!»

Якщо в оповіданні занадто багато подробиць і непотрібних дрібниць – можливо, людина хоче продемонструвати, що вона нібито повністю чиста, ось мовляв, дивися, розкриваю всі карти. Це явний симптом брехні.

Прийом – напівправда. Зазвичай цей прийом використовують жінки. Вони завжди прагнуть поділитися тим, що відбувається в їхньому житті, навіть хочуть бути чесними дівчатами, як їх вчили в дитинстві. Тому вони частково завжди говорять правду, але решта брешуть так, як їм вигідно.

Людину, яка часто бреше видає підвищена недовірливість. Ми ж всі судимо людей по собі. А якщо людина всьому легко вірить, значить, вона сама зазвичай не бреше. В основі лежить такий механізм психіки, який у психологів називають проекцією. Ми завжди так чи інакше проектуємо на інших людей свої особливості.

Якщо в мові часто звучить слово «просто», значить, людина відчуває себе за щось винуватою й виправдовується.

Висота голосу підвищується, коли людина бреше. При смутку й печалі висота голосу падає.

Брехня тягне за собою іншу брехню. Почніть уточнювати деталі, задавати питання навколо, і людина, якщо бреше, себе скоро видасть підвищеною нервозністю. Але спочатку задайте собі питання: а ви хочете знати цю правду? Як казав один відомий письменник: «Не задавай питання, якщо не знаєш, що будеш робити з відповіддю». І в жодному разі ні одна з цих ознак не є остаточним вироком. Це тільки сигнали, які дають підставу насторожитись, але не затаврувати [4].

### **Як не стати жертвою брехні.**

- Сідайте на більш високий стілець або просто встаньте над співрозмовником. Більш високе положення підсвідомо діє як сигнал залякування.

- Прийміть відкриту позу – не схрещуйте руки і ноги.

- Увійдіть в особистий простір – підійдіть до мовця як можна ближче.

- Копіюйте його поставу і жести. Так встановлюється довіра, і брехунові буде складніше брехати.

- Будьте спокійні, стримайте свої емоції. Люди часто брешуть, щоб запобігти негативним емоціям.

- Не дорікайте і не звинувачуйте. Краще зробіть вигляд, що не зрозуміли, і перепитайте. Так ви дасте брехунові шанс виправитися і сказати правду [3].

### **Сигнали щирості.**

Зморшки при посмішці навколо очей – щира посмішка. При фальшивій усмішці – працюють тільки губи.

Якщо в розповіді присутні прогалини, неточні деталі, спонтанні поправки, повернення «а-а», ні, я згадав, машина була біла!» – Це ознаки правдивої розповіді.

Якщо ви дуже подобаєтеся людині чи подобається питання, у неї помітно розширюються зіниці. Вчені вирахували, що якщо дивишся на щось, приємне тобі, то твої зіниці збільшуються на 45% [4].

I. Вагін подає правила мистецтва психологічного захисту: **Емоційна нейтральність**. Зберігати спокій навіть у стресовій ситуації, яку вам нав'язують, допоможе техніка вентиляції емоцій. При цьому I. Вагін радить: **«Рациональний, критичний підхід до ситуації**. Здоровий глузд підказує, що якщо ви нічого не зробили для того, щоб вас не обвели навколо пальця, чекайте - вас обдурять. Тому раціональніше з самого початку відштовхуватись від того, що вас можуть обдурити. І щоб цього не трапилося, підстрахуйтеся заздалегідь. Зберіть інформацію про проблему, отримаєте її з трьох джерел одночасно. Зіставте факти між собою, ретельно перевірте і проаналізуйте їх», - радить I. Вагін [1].

**Ще одним із способів приховання дійсності є використання новітнього, хоча далеко не дослідженого способу лікування хвороб в медицині - ефекту плацебо. Брехня заради добра, чи прояв аморальності?**

Плацебо являє собою речовину, що не має терапевтичних властивостей; дивовижні ліки, що складаються з цукру або води, але при цьому мають

властивість зціляти від виразок і гастритів, головного болю, ревматизму та багатьох інших недуг. Весь їхній ефект тримається на самонавіюванні.

У плацебо є й антипод - ноцебо, коли людина впевнена, що ліки завдадуть їй шкоди, і так стається насправді.

Перша згадка про ефект плацебо припадає на XVIII століття. Тоді люди, які страждали на туберкульоз, дивним чином вилікувалися за допомогою... аспірину. Протягом місяця лікарі цієї клініки переконували хворих, що були розроблені ліки-панацея, здатні вилікувати від їх недуги. Через цей час, ліки «були привезені», і пацієнти стали приймати їх. Ефект виявився дивовижним: 80% осіб були вилікувані від туберкульозу звичайним аспірином.

Зворотною стороною ефекту плацебо є ефект «шкідливого навіювання» — ноцебо, від якого у часи Середньовіччя гинули засуджені до смерті. Людина могла померти від «отрути», якою насправді був крейдяний порошок, або загинути від руки ката, який «перерізав горло» засудженого. Подібність ефектів плацебо і ноцебо дозволяє припустити універсальність механізмів, що лежать в їх основі.

Нещодавно журнал Harvard Magazine опублікував статтю про нове дослідження ефекту плацебо. Дослідження було проведене доцентом Гарвардської медичної школи Тедом Каптчуком.

Дослідження проводилося методом випадкової вибірки в контрольованих умовах серед 270 пацієнтів, які страждають хронічними болями в зап'ястях, ліктях або плечах.

Одна половина добровольців отримувала «таблетки», інша — проходила курс «голкотерапії». І те, й інше було обманом: голки використовували навімання, не проколюючи шкіру, а під виглядом таблеток пацієнти отримували пустушки з кукурудзяного борошна. Крім цього, добровольці були попереджені про можливі побічні ефекти такого «лікування».

По закінченні курсу терапії третина пацієнтів відзначили у себе сильний прояв побічних ефектів, про які їх попереджали. Тим не менш, для половини пацієнтів лікування було ефективним.

Поки що вчені знають, що ефект плацебо проявляється при стимуляції певних ділянок головного мозку. З іншого боку, при вживанні будь-яких ліків організм людини виділяє гормон, який викликає почуття задоволення у людини (дофамін), що допомагає організму краще протистояти хворобі.

Чи говорить це про те, що сам метод лікування не грає ролі, і тільки саме підсвідомість людини вирішує — вилікуватися чи ні? Так чи інакше, механізм дії плацебо залишається до кінця нез'ясованим, що становить головне завдання для дослідників.

### **Список використаної літератури**

1. Вагін І. Психологія виживання у Росії. – Москва, 2004 рік.
2. Екман Пол. Психологія брехні. – Санкт-Петербург, 2001 рік.
3. [uadocs.exdat.com/docs/index-282379.html](http://uadocs.exdat.com/docs/index-282379.html).
4. [www.ukr.docdat.com/text/.../index-1.html](http://www.ukr.docdat.com/text/.../index-1.html).