

УДК 159.9.072.43

Васюк К. М.

## ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕЖИВАННЯ ЕМОЦІЙ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ АНАЛІЗУ НЕПРАВДИВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

*Стаття присвячена проблемі дослідження емоційної складової брехні, а також ставлення до неї на різних етапах аналізу неправдивої інформації. За допомогою опитувальних методів вивчаються розбіжності у поглядах на різні аспекти брехні, як власної, так і з боку навколишніх, а також порівнюються суб'єктивні уявлення про брехню з об'єктивно наявною схильністю говорити неправду. Експериментально вивчається емоційне ставлення до неправдивої інформації та деякі аспекти її розпізнання на прикладі навчальної ситуації у ВНЗ.*

**Ключові слова:** емоційна складова, неправдива інформація, обман, ставлення, схильність.

*Статья посвящена проблеме исследования эмоциональной составляющей лжи, а также отношения к ней на различных этапах анализа ложной информации. С помощью опросных методов изучаются расхождения во взглядах на разные аспекты лжи, как собственной, так и со стороны окружающих, а также сравниваются субъективные представления о лжи с объективно существующей склонностью говорить неправду. Экспериментально изучается эмоциональное отношение к ложной информации и некоторые аспекты ее распознавания на примере учебной ситуации в вузе.*

**Ключевые слова:** ложная информация, обман, отношение, склонность, эмоциональная составляющая.

*The article is dedicated for the problem investigation of the emotion aspect of lie, and attitude to it on the different stages of analyzed of information. We have divergence of views on the various aspects of lies using polling methods. The lies can be as their own, and others. We compared the subjective ideas of lying with objective tendency to lie. It been studied experimentally the emotional relation to the false information, and some aspects of its recognition in the learning situation in the university.*

**Key words:** attitude, deception, emotional component, false information, propensity.

Теперішні реалії життя у суспільстві та розвиток цивілізації йдуть шляхом тотальної інформатизації. Інформаційний простір слугує для роботи, спілкування, навчання, придбання необхідних речей і розваг, тому інформація стала не просто продуктом, але й засобом маніпуляції. Скільки існує людство, відбувалися спроби її використання як зброї та інструменту впливу. Одним із найдавніших таких засобів є брехня.

Сказати неправду досить легко, набагато важче її викрити і розпізнати. Це потребує ґрунтовних знань психологічних особливостей людини, володіння техніками виявлення брехні, уявлення про обставини, у яких відбувається ця дія, розкриття можливих мотивів такого вчинку. Але й у цьому випадку важко поручитися за достовірність викриття брехні. Щоб уберегти себе від обману, людство з давніх часів намагалося створити засоби її ефективного виявлення – від експериментів і спостережень за поведінкою до спеціальних опитувальників і поліграфа.

Але проблема технічного інструментарію другорядна. На першому місці постає питання про інтегральні, фундаментальні психологічні дослідження, яких надзвичайно мало для такої актуальної проблеми, особливо у вітчизняній психології. У переважній більшості випадків брехню розглядають психологи практики, які у своїй професійній діяльності стикаються з необхідністю її діагностування для поліпшення ефективності своєї праці, але їх напрацювання суто індивідуальні, дуже рідко подібні цінні спостереження набувають теоретичної форми та поширюються в публікаціях, доступних широкому колу спеціалістів.

Профайлери не поспішають ділитися своїм досвідом, а ті, хто, можливо, і бажає, часто не володіють достатньою мірою навичками науково-дослідної роботи, тому нагромаджують знання, так би мовити, «інтуїтивно».

Другою проблемою є недостатня точність змісту наукових понять. Автори досить вільно використовують термінологію, характеризуючи той чи інший прояв брехні. Як наслідок, у психологічних працях з цієї тематики існує безліч назв одного і того ж явища, або, навпаки, різні явища мають одну назву. У наукових публікаціях мають місце найчастіше такі поняття, як: «брехня», «неправда», «брехливість», «введення в оману», «диверсійна неправда» тощо. Подібні висновки були підтверджені експериментальними дослідженнями В.П. Зінченка, який довів слабку диференційованість різних понять цієї тематики у свідомості звичайних людей і навіть фахівців-психологів.

Третя складність полягає в слабко розробленій базі методичного і діагностичного інструментарію. Більшість методик ґрунтується на виявленні феномену соціальної бажаності або частоти вживання брех-

ні, навколо використання методик цих двох типів не вшухають дискусії – перші занадто суб'єктивні і мало піддаються перевірці, а другі об'єктивніші, але ознаки, які вони діагностують, досить неоднозначні та не захищені від феномену каузальної атрибуції.

Особливу складність додає той факт, що часто розробники методик спираються на зарубіжні дослідження, що викликає справедливі зауваження з боку критиків, у зв'язку з тим, що вони мало враховують національно-культурні відмінності в поведінкових ознаках брехні.

На сучасному етапі розвитку науки основна частина досліджень представляє собою експериментальні розробки, які спрямовані на виявлення конкретних поведінкових ознак брехні (П. Екман, М. Ю. Коноваленко, А. Піз, С. І. Симоненко, О.Фрай)) [3; 4]. Інший теж популярний напрямок – це дослідження філософсько-моральних аспектів брехні (Д. І. Дубровський, В. В. Знаков, Н. Г. Любимова, В. Ю. Щербатих) [1; 2].

Розгляд такої складної тематики неможливий без систематизованого аналізу окремих аспектів цього явища. Такими аспектами ми вважаємо види брехні. Без урахування цього критерію неможливо адекватно аналізувати проблему психологічного дослідження брехні та розробляти стратегії її розпізнання і запобігання їй.

У сучасній науці існує декілька відомих класифікацій брехні. Найбільш відомою є, наприклад, класифікація Ж.Дюпра, який спирався на критерій усвідомлення, виділяючи свідому брехню і несвідому, тобто таку, де людина не має наміру казати неправду. Це розділення занадто просте і не дуже вдале для діагностування і практичної роботи.

В. В. Знаков [2] виділяє види брехні залежно від мотивів того, хто говорить неправду:

- відверта – базується на хибному знанні про події і де відсутній попередній намір ввести в оману;
- егоцентрична – відображає егоцентричну позицію суб'єкта, у випадку коли він прагне задовольнити таким способом свої потреби, не враховуючи ні інтереси навколишніх, ні моральні норми;
- професійна – керується вимогами певної професії. Також до цієї категорії належить дослідницька брехня, коли вона необхідна для проведення експерименту;
- добродійна – це випадки, коли, говорячи неправду, людина керується власними уявленнями про благо для інших і себе, не розуміє при цьому негативні наслідки;
- брехня заради спасіння – цей вид застосовується з метою запобігти втручання в особисте життя і завдати шкоди близьким з боку зацікавлених навколишніх, найчастіше використовується публічними людьми, але так чи інакше буває в житті кожної людини.

Г.Ласистер виділяє 3 види брехні на основі типів агресії:

- просоціальний – неагресивний тип брехні, коли людина керується необхідністю зробити собі і іншим вигоду або мінімізувати шкоду. При цьому обов'язково враховуються інтереси інших;
- санкціонована – містить незначний рівень агресії, не виходячи за межі суспільної моралі, але дозволяє суб'єкту зняти психоемоційну напругу. Наприклад, це жарти, розіграші, насмішки, вигадки, приховування інформації;
- антисоціальна – спрямована на завдання значної шкоди навколишнім, порушує норми моралі або навіть закон [3].

У вітчизняній психологічній науці слід відзначити класифікації О. Ігнатенка та І. Шкуратової. О. Ігнатенко виділяв такі форми брехні:

- власне брехня – навмисна дезінформація співрозмовника з корисливою метою;
- амфіболія – брехня, яка базується на неправильному трактуванні інформації, у випадку її неоднозначності;
- підміна – це ненавмисне викривлення опису предметів, людей або явищ, коли відбувається спрощення інформації за рахунок відкидання деталей;
- неправдиві свідчення – це зумисне повідомлення про поведінку іншої особи, що спрямоване на її дискредитацію в очах інших людей за допомогою інформації, яка не відповідає дійсності;
- провокація – це повідомлення неправдивих фактів з метою викликати бажану поведінку у співрозмовника;
- лицемірство – цей вид брехні виражається в демонстрації фальшивих емоцій та повідомлень, що мають за мету отримання певної вигоди від співрозмовника;
- створення неправдивих обставин – найбільш складний за структурою і для діагностування вид брехні, який складається з декількох етапів і може мати як довільний, так і мимовільний характер.

Ще одна дослідниця брехні, яка створила одну з найдетальніших класифікацій, це І. П. Шкуратова. Вона виділяє такі види брехні:

- замовчування – власне не є суто брехнею, але теж нещирість, бо виражається в приховуванні інформації і може призводити до негативних наслідків;
- брехня як благо – виражається в мотивах принести користь чи мінімізувати негативні наслідки правди;

- брехня-самопрезентація – виражається в прагненні подати себе з більш вигідної позиції;
- брехня-приховування – на відміну від замовчування людина прагне активно приховати правду, вдаючись до надання неправдивої інформації;
- етикетна брехня – по суті є компліментом або санкціонованою брехнею, яка призначена зберегти формально хороші стосунки з оточенням;
- помилка – це несвідома брехня, коли людина широко впевнена, що ця інформація правдива;
- фантазія – характерна дітям та творчим особистостям. У широкому сенсі майже вся літературна творчість може бути зарахована до цієї категорії;
- виправдання – проявляється в ситуації розкриття аморального вчинку;
- брехня-жарт – один з небагатьох позитивних видів брехні, звісно, якщо він не принижує об'єкт жарту і не спричиняє загрози безпеці людей;
- наклеп – цей вид брехні зумисний і має на меті завдати шкоди репутації іншої людини;
- шахрайство – антисоціальний вид брехні, метою якого є збагачення за рахунок інших;
- професійна – санкціонований вид брехні, який обумовлений вимогами професійної діяльності у випадку, коли позитивні наслідки від неї переважають негативні.

Спираючись на проведений теоретичний аналіз підходів до вивчення брехні, ми зробили висновок, що найчастіше при оцінці наслідків і її ступеня «аморальності» керуються емоційною складовою, тобто тим, які емоції супроводжують процес обману, а також, як сам індивід ставиться до свого вчинку, чи отримує задоволення від того, що сказав неправду, чи переживає почуття провини, сорому, страху тощо. Відповідь на це питання є дуже важливою в плані прогнозування повторення актів брехні та мотивів, якими керується людина, а також в діагностуванні загальної схильності особистості до обману як показник її аморальності. З метою виявлення таких тенденцій ми провели експериментальне дослідження емоційної складової брехні на вибірці студентів Донецького національного університету у кількості 410 осіб, серед яких 70 досліджуваних чоловічої статі і 340 – жіночої. Дослідження проводилося в декілька етапів.

На *першому етапі* був проведений експеримент, у ході якого студентам повідомляли чотири новини: позитивну правдиву, позитивну неправдиву, негативну правдиву і негативну неправдиву. У спеціальній анкеті студенти відзначали, які емоції викликала у них кожна новина, потім вказували, які новини, на їх погляд, правдиві, а наостанок – за якими ознаками вони виявили неправдивість новини.

На *другому етапі* за допомогою спеціальних шкал «Брехня», «Достовірність» і «Корекція» Мінесотського багатофакторного опитувальника в адаптації Л.Собчик ми виявляли суб'єктивну схильність досліджуваних до брехні, а також оцінювали достовірність взаємозв'язку схильності до брехні та суб'єктивним ставленням до неї.

Результати експериментального дослідження першого етапу показали, що досліджувані виявилися досить довірливими. Майже 39% навіть не сумнівалися в правдивості поданої інформації, хоча деякі її складові були підозрілими і малоімовірними. 41,7% засумнівалися в достовірності деяких повідомлень. Можливим поясненням такої довірливості з боку студентів є статус викладача, тобто його апріорна незацікавленість в обмані. У цьому випадку спрацьовує досить відомий у соціальній психології «ефект авторитета», коли людині, яка має певні повноваження, беззаперечно довіряють і навіть не намагаються перевірити інформацію.

Цікаві результати отримані і в аспекті, який стосується критеріїв визначення правдивості інформації. 41% досліджуваних в оцінці правдивості інформації покладається на логіку, намагаючись проаналізувати, наскільки інформація може бути адекватною, ймовірною. Звичайно, такий спосіб непродуктивний, бо характеризується надмірною суб'єктивністю. Те, що одному здається малоімовірним з позиції свого досвіду, може насправді бути цілком логічним і реальним.

Лише 7% досліджуваних в аналізі неправдивості спиралася на невербальні ознаки, такі як тон голосу, легка посмішка та ще такі сигнали, які характеризувалися як «інтуїтивні», тобто досліджуваний і сам не міг описати, що в поведінці викладача викликало у нього сумніви в правдивості інформації. Такі техніки виявлення брехні більш об'єктивні й ефективні, але для збільшення надійності результату необхідно тренуватися використовувати їх свідомо, точно знаючи, які ознаки вказують на нещирість у розповіді, в іншому ж випадку вірогідність помилки залишається занадто високою.

Ще 3% досліджуваних не помилилися у визначенні правдивості повідомлення, але неправильно визначили мету брехні, зробивши висновок, що це спеціальна стимуляція їхньої активності. У даному конкретному експерименті це не мало суттєвого значення, але в реальних умовах життя подібні помилки, так звана каузальна атрибуція, достатньо важливий чинник.

Цікавим, на наш погляд, є показник оцінки емоційного ставлення досліджуваних до факту обману. Звичайно, емоційне ставлення формується в першу чергу під впливом того, які наслідки для себе вбачали досліджувані у випадку, коли б інформація виявилася правдивою. Зважаючи на те, що новини були і позитивні, і негативні, 34% все ж таки відчували радість, а ще 22% – полегшення і заспокоєння.

19% охарактеризували свої емоції як змішані, тобто такі, де радість поєднувалася з образою за неправдивість доброї новини або гнівом на себе, що не зміг розрізнити неправдиву інформацію. За результатами дослідження виявилось, що більшість студентів досить позитивно сприймає факт такого виду обману, наче своєрідний жарт викладача. Якщо немає прямої шкоди та матеріальних втрат, негативні почуття, наприклад, гнів чи відразу, переживають лише 12% досліджуваних.

У поодиноких випадках (5%) осіб відчували навіть вдячність за те, що ці новини виявилися неправдивими, тобто позитивні емоції від повідомлення про неправдивість негативної інформації витіснили той факт, що вони були введені в оману досить вдало. На нашу думку, такі особистості є потенційними жертвами шахрайства та брехні з корисливою метою з боку навколишніх. Тобто подібні тенденції можуть бути критерієм діагностики схильності до віктимної поведінки, але це припущення ще потребує додаткової експериментальної перевірки на значно більшій вибірці досліджуваних.

Траплялися також випадки, коли досліджувані не переживали ніяких, більш-менш виражених емоцій. Ми вважаємо причиною цього байдуже ставлення до навчального процесу, завдяки чому і повідомлення, які стосуються навчання, не викликають особливої емоційної реакції.

На *другому етапі* експерименту ми провели діагностику особистісної схильності досліджуваних говорити неправду. З цією метою ми використовували методику, яка складається зі шкал Мінесотського багатofакторного особистісного опитувальника (МБОО) в адаптації Л. Собчик «Брехня», «Достовірність», «Корекція» з метою виявлення осіб, які говорять неправду. Н. Пирятіна довела можливість використання цих шкал окремо від основного опитувальника з метою діагностики особистісної схильності до брехні. Діагностування дозволило розділити вибірку на дві групи 180 та 150 осіб відповідно. До складу першої ввійшли ті, хто має низькі показники схильності до брехні, а до другої – з високою схильністю.

Також ми використовували анкетування за допомогою спеціально розробленої анкети, що виявляє ставлення людини до різних аспектів брехні та неправди в повсякденному житті. Анкета містила аспекти, які стосувалися досвіду досліджуваних щодо використання брехні та частоти їх введення в оману з боку навколишніх, їхньої думки щодо випадків, коли брехня може бути виправдана об'єктивними обставинами або добрими намірами, виявлялася також інформованість юнаків про техніки виявлення брехні та чинників, що впливають на схильність говорити неправду і їх думка про можливі причини схильності людини до брехні.

Результати оброблялися за допомогою статистичного критерію – кутового перетворення Фішера, який оцінює достовірність різниці між відсотковими частинами у відповідях представників двох вибірок – чоловічої та жіночої. У результаті проведеного якісного і кількісного аналізу виявилось, що між представниками двох груп існують статистично достовірні відмінності у відповідях на деякі питання анкети. Зокрема, оцінювалися такі аспекти, як: частота обману з боку навколишніх, частота використання брехні самими, емоції, які переживають під час обману інших, можливості обману різних категорій осіб та вірогідність уникнення обману, а також важливе питання про біологічну або соціальну детермінованість схильності до брехні.

Таблиця 1.  
Порівняльна таблиця відсоткової пропорції ставлення до брехні в групах з високою та низькою схильністю до неї

№ з/п	Зміст питань і відповідей	Схильність до брехні	
		Низька (%)	Висока (%)
1	Як часто вас обманювали:		
	Часто	16,7	6,7
	Періодично	66,7	66,7
	Зрідка	5,6	26,6
	Ніколи	11	0
2	Як часто Ви самі говорите неправду		
	Часто	0	0
	Періодично	89	73,3
	Зрідка	0	1
	Ніколи	11	25,7
3	Які емоції переживаєте, говорячи неправду		
	Страх	11	13,3

	Сором	39	80
	Задоволення	5,5	6,7
	Азарт	22	0
	Жалість	22,5	0
4	Кому простіше говорити неправду		
	Родичам	22	26,7
	Незнайомим	50	40
	Чужим, але знайомим	28	33,3
5	Схильність до брехні якого походження		
	Вроджена	11	20
	Набута	50	60
	Не знаю	39	20
6	Чи всіх людей можна обманути		
	Так, будь-кого	39	33,3
	Так, за рідким винятком	27,7	33,3
	Залежно від людини, обставин	33,3	26,7
	Ні, не всіх	0	6,7

Проаналізувавши отримані дані за допомогою кутового перетворення Фішера, з'ясували, що деякі з анкетних відповідей в двох групах мають статистично достовірні відмінності. Зокрема, особи не схильні до брехні, відзначали, що частіше бували обманутими, але в той же час 11% вважають, що їх ніколи не вводили в оману. Переважна ж більшість в обох вибірках дотримувалася середніх показників, вибираючи відповідь «періодично».

Найбільш інформативне і важливе питання в анкеті, яке стосується аналізу частоти використання брехні самими досліджуваними. У цьому випадку можна порівняти, наскільки визнання своєї схильності до брехні збігається з реальними показниками, отриманими за допомогою тестування. Цікаво, що жодний із досліджуваних в обох групах не визнав, що використовує брехню часто. У випадку з особами, які належать до групи з вираженою схильністю до брехні, це вбачається дуже сумнівним. Показник соціальної бажаності проявив себе у виборі відповіді «ніколи». Особи, які схильні до брехні, статистично достовірно частіше вибирають цей варіант, що додатково підтверджує їх необ'єктивність в оцінці себе або намагання себе прикрасити.

Також достовірні відмінності виявилися і в емоціях, які переживають представники обох вибірок під час брехні. В осіб з низькою схильністю більш різноманітні емоції, які хоча і нерівномірно, але охоплюють весь представлений спектр. Особи ж з високою схильністю особливо підкреслюють переживання сорому, якого, вірогідно, не відчувають, зважаючи на їх схильність. Але показовим є і той факт, що ці досліджувані не вказали жодного разу на почуття жалю до жертви обману, що може свідчити про низьку емпатію. На відміну від сорому, жалість менш просоціальне почуття, тому соціальна бажаність, очевидно, не поширилася на нього.

З цього аспекту впливає питання про значення для прийняття рішення про обман родинних зв'язків та дружніх стосунків. Хоча статистично достовірних відмінностей між вибірками не виявилось, на рівні тенденцій особам з низькою схильністю до брехні дещо складніше брехати родичам, ніж особам з високим рівнем схильності до брехні.

Також нас цікавило питання про можливість, які приписують брехні представники двох груп. Єдина важлива відмінність полягає в тому, що особи, які схильні до брехні, більш самовпевнені, тому що вважають, що існують люди, яких неможливо обманути. Можливо, такими вони вважають саме себе, але це припущення не перевірялося в нашому дослідженні і потребує додаткового розгляду. Щодо питання про вродженість або набутий схильності до брехні, то особи з групи з низькою схильністю обережніші у висловлюваннях про вирішальні чинники її формування і частіше використовують неоднозначні відповіді, але загалом представники обох груп вважають схильність до брехні набутою властивістю.

Таким чином, за результатами експериментального дослідження виявилось, що особи, які більше схильні до брехні, частіше в самозвітах і описах себе вказують соціально прийнятні відповіді, мають більш виражений показник соціальної бажаності у відповідях, ніж особи з низьким рівнем схильності. Отже, методики, які не містять шкал перевірки цього показника, мають низьку надійність у випадку діагностики таких особистостей. В емоційній сфері виявлений негативний взаємозв'язок схильності до брехні з почуттями сорому та жалістю до жертви обману. Також особи, які частіше використовують

брехню, більш самовпевнені щодо можливості самим постраждати від обману. Ці результати свідчать, що гіпотези, поставлені на початку дослідження, підтвердилися частково.

Потребують подальшого вивчення чинники, що детермінують появу схильності до брехні та впливають на рівень її вираженості, особливо в дорослих. Потрібно детальніше розглянути віковий і гендерний аспекти схильності до брехні, а також виявити, з якими особистісними якостями вона взаємопов'язана.

**Список використаних джерел:**

1. Дубровский Д. И. Обман. Философско-психологический анализ / Д. И. Дубровский. – М., 1994 – 358 с.
2. Знаков В. В. Макиавеллизм и феномен вранья / В. В. Знаков // Вопросы психологии, 1999. – № 6. – С. 59-70.
3. Фрай О. Детекция лжи и обмана / О. Фрай. – М.: Олма-Пресс, 2005. – 314 с.
4. Экман П. Психология лжи / П. Экман. – СПб: «Питер», 1999. – 272 с.