

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА
Кафедра загального та прикладного мовознавства і слов'янської філології

НІКОЛАЙЧУК ІРИНА ОЛЕКСАНДРІВНА

Допускається до захисту:
в.о. завідувача кафедри
загального та прикладного
мовознавства і слов'янської
філології, к.філол.н., доцент
_____ Гарбера І.В.
«_____» _____ 2024 р.

МЕТОДИКИ РОЗПІЗНАВАННЯ БРЕХНІ В КОМУНІКАЦІЇ

Спеціальність 035 Філологія
Освітньо-професійна програма 035.10 Прикладна лінгвістика

Кваліфікаційна робота

Науковий керівник:
І.В.Гарбера, в.о. завідувача
кафедри загального та
прикладного мовознавства і
слов'янської філології,
к.філол.н., доцент

Оцінка: _____ / _____ / _____
Голова ЕК: _____

Вінниця 2024

АНОТАЦІЯ

Ніколайчук І.О. Методики розпізнавання брехні в комунікації.
Спеціальність 035 «Філологія», освітньо-професійна програма «Прикладна лінгвістика». Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2024. 63 с.

У кваліфікаційній роботі досліджено поняття брехні як психологічного феномену; з'ясовано вербальні характеристики брехні; розглянуто психодіагностичні методики для розпізнавання брехні в комунікації; досліджено особливості брехні в комунікації; проаналізовано результати експериментального дослідження; розроблено методичні рекомендації щодо розпізнавання брехні в комунікації.

Ключові слова: брехня, обман, детекція брехні, психологічний феномен.

Бібліографія: 46

Nikolaychuk I.O. Techniques for Recognizing Lies in Communication.
Specialty 035 "Philology", educational and professional program "Applied Linguistics". Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2024. 63 с.

In the qualifying work, the concept of lying as a psychological phenomenon was investigated; the verbal characteristics of lies are clarified; psychodiagnostic methods for recognizing lies in communication are considered; the peculiarities of lying in communication were investigated; the results of the experimental study were analyzed; methodical recommendations on the recognition of lies in communication have been developed.

Keywords: lie, deception, lie detection, psychological phenomenon.

Bibliography: 46

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ МЕТОДИК РОЗПІЗНАВАННЯ БРЕХНІ В КОМУНІКАЦІЇ	7
1.1 Брехня як психологічний феномен	7
1.2 Вербальні характеристики брехні.....	18
1.3 Психодіагностичні методики для розпізнавання брехні в комунікації	32
РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ БРЕХНІ В КОМУНІКАЦІЇ.....	52
2.1 Організація та методи дослідження.....	52
2.2 Аналіз результатів дослідження.....	53
2.3 Методичні рекомендації щодо розпізнавання брехні в комунікації	57
ВИСНОВКИ	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:.....	64
ДОДАТКИ.....	70

ВСТУП

Актуальність кваліфікаційної роботи. Проблема обману є надзвичайно важливою для багатьох професійних дисциплін і для міжособистісних стосунків загалом. На сьогоднішній день питання обману розглядалося в низці наукових праць, серед яких: Д. І. Дубровський, Н. Г. Любімова, В. Штерн, Ж. Дюпра, П. Екман та ін.

Різні галузі психології вивчають брехню та обман у різних контекстах. Загальна психологія розглядає брехню як елемент людської поведінки з власними психологічними механізмами; вікова психологія простежує походження і розвиток брехні в упередженнях; педагогічна психологія вивчає брехню як продукт виховання; а соціальна психологія вважає, що брехня є специфічним аспектом процесу комунікації.

Хоча сучасна психологія все частіше звертається до проблеми обману, емпіричних даних, які б відображали внутрішні механізми феномену обману та характер брехунів, недостатньо, тому їх вивчення є нагальною потребою. Феномен брехні розглядається з моральної точки зору як наслідок суспільних відносин, як інтегральний прояв особистісних якостей, а також як схильність до маніпуляції та макіавеллізму.

З огляду на вищезазначене, тема прояву та подолання брехливості у людей потребує детального дослідження, переважно в соціально-психологічному аспекті. Водночас проблема вивчення особливостей впливу брехні на поведінкові тенденції молоді викликає особливий інтерес і набуває все більшої актуальності.

Мета і завдання кваліфікаційної роботи. Головною метою є проаналізувати особливості методики розпізнавання брехні в комунікації. Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання:

- вияснити поняття брехні як психологічного феномену;
- з'ясувати вербальні характеристики брехні;

- розглянути психодіагностичні методики для розпізнавання брехні в комунікації;
- дослідити особливості брехні в комунікації;
- проаналізувати результати експериментального дослідження;
- розробити методичні рекомендації щодо розпізнавання брехні в комунікації.

Новизна дослідження. Здійснено аналіз брехні як психологічного феномену, дослідження факторів, які впливають на людей, що вдаються до брехні, виявлено вербальні характеристики брехні.

Об'єктом дослідження є брехня як психологічний феномен та її розпізнавання в комунікації.

Предметом дослідження є особливості методики розпізнавання брехні в комунікації.

Методи дослідження. У ході дослідження використовувалися теоретичні методи, а саме аналіз наукової літератури, порівняння та узагальнення інформації щодо проблематики дослідження.

Психодіагностичний інструментарій: опитувальник «Чесність» та розроблена анкета «Чому люди вдаються до брехні та які фактори на це впливають?».

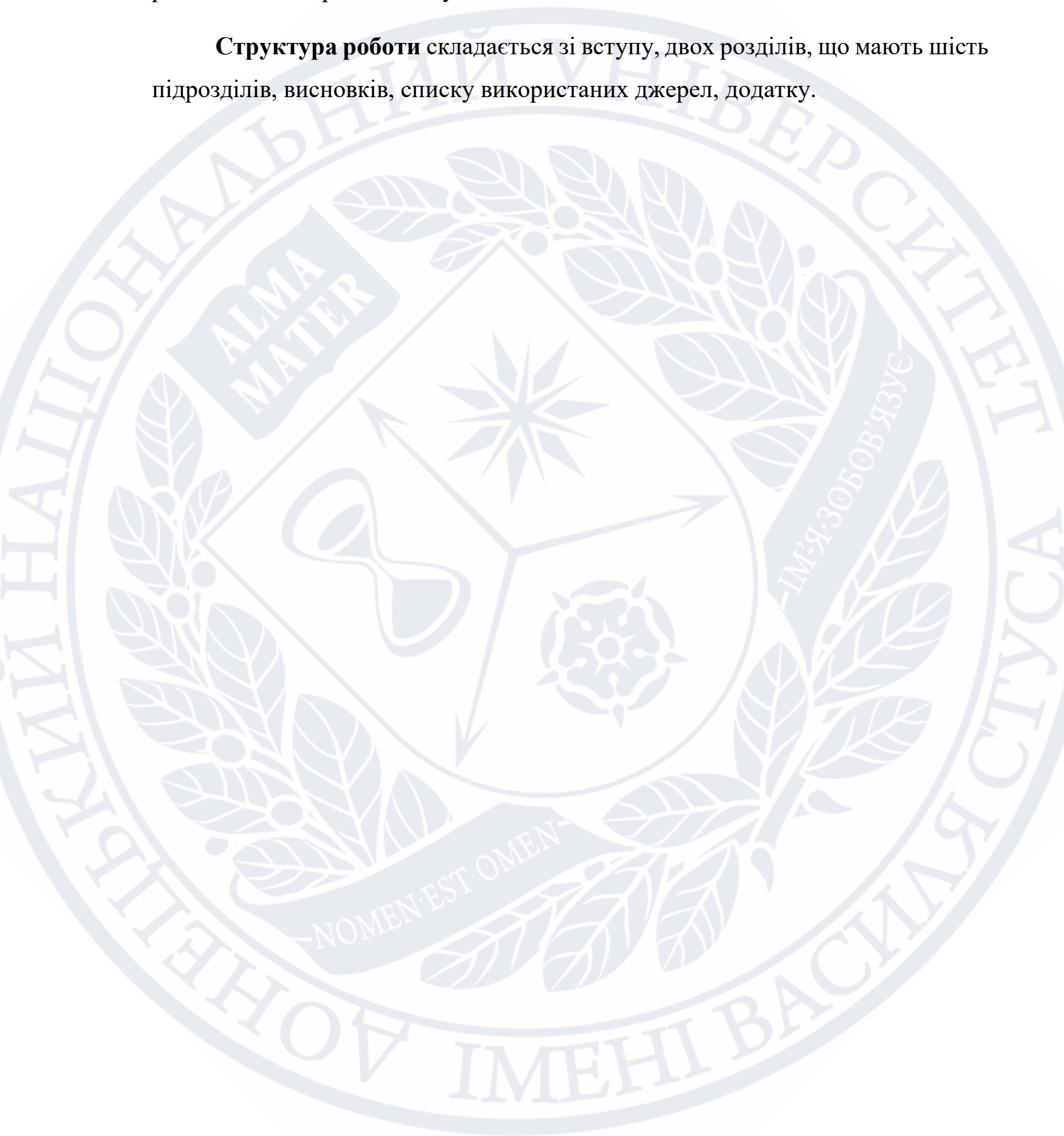
Теоретичне та практичне значення. Отримані результати сприятимуть майбутньому вивченню особливостей брехні в соціумі чи комунікації.

Результати дослідження можуть бути використані в наступних дослідженнях науковців, це може бути доповненням до їх наукових праць.

Апробація кваліфікаційної роботи: участь у II Міжнародній науково-практичній конференції *«Пріоритетні напрями філологічних, лінгводидактичних і соціальнокомунікаційних досліджень»* (м. Херсон,

Україна, 28-29 листопада 2024 року) з публікацією тез на тему «Особливості розпізнавання брехні в комунікації».

Структура роботи складається зі вступу, двох розділів, що мають шість підрозділів, висновків, списку використаних джерел, додатку.



РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ МЕТОДИК РОЗПІЗНАВАННЯ БРЕХНІ В КОМУНІКАЦІЇ

1.1 Брехня як психологічний феномен

Брехня є суперечливим, багатогранним і надзвичайно складним психологічним феноменом, який потребує глибокого і детального дослідження. Як свідчить соціальна практика, брехня, обман і фальш є неминучими соціально-психологічними елементами життєдіяльності людини в суспільстві. Обман є частим явищем у суспільних відносинах, і тому важливо пояснити механізми його формування та розвитку, а не відкидати брехню як щось безумовно неправильне.

У психологічній науці брехня розглядається як наслідок суспільних відносин і як прояв індивідуальних якостей людини. Часто зустрічаються різні теорії щодо формування, прояву та розвитку брехливості. На нашу думку, найбільш продуктивними і важливими є концептуальні уявлення про брехню і обман. В.В. Знаков розуміє під брехнею «умисне повідомлення фактів, що не відповідають дійсності» [1, с. 216].

Аморальною вважає брехню К. Мелітан. На думку вченого, люди починають брехати, коли хочуть приховати від інших «щось погане» або своє «справжнє я». У суспільстві люди брешуть, щоб показати себе з кращого боку або коли їм це найбільш вигідно [2, с. 158].

Але Ж. Дюпра дає більш розгорнуте визначення поняття брехні. На його думку, брехня - це «акт навіювання», в якому одна людина намагається впровадити в свідомість іншої концепцію, відмінну від тієї, яку перша людина вважає правдивою. «Брехня - це психофізіологічне явище, про що свідчать нервово-м'язові зміни, які спостерігаються, зокрема, у дітей, а також психосоціологічне явище, про що свідчать випадки брехні з соціальних

причин. Брехня особливо тісно пов'язана з роботою уяви, але брехня повинна вивчатися у зв'язку з емоційними явищами, оскільки на цю роботу розуму завжди впливають свідомі тенденції, приховані бажання і антипатії» [3, с. 82].

У цьому визначенні чітко простежуються ознаки брехні, притаманні особистості брехуна, а сам об'єкт брехні є повністю пасивним об'єктом впливу. Недоліком є те, що брехня розглядається як специфічний акт у межах діяльності брехуна, повністю відірваний від комунікації тих, хто до неї залучений [4, с. 15].

Брехня є невід'ємною частиною людського існування і проявляється в найрізноманітніших ситуаціях, але не в такій, що виявляє значне розмаїття інтерпретацій цього поняття. Брехня у психічно здорових, нормально розвинених людей зазвичай зумовлена реальними мотивами і спрямована на досягнення певної мети.

На сторінках «Риторичного словника» З. Куньч можна знайти цікаву інформацію щодо способів введення в оману. Авторка розповідає, що методи введення в оману включають усні та письмові заяви, міміку, мовчання та бездіяльність. «Брехня - це повна протилежність правді (не чорно-біла), або часткові відхилення від правди (наприклад, перебільшення мисливських розповідей, компліменти, формули ввічливості). Звичайною причиною брехні є страх перед неприємностями різного роду - болем, звинуваченням, приниженням, невдачею тощо» [5, с. 83].

У повсякденному житті брехня є звичайним явищем. Це пов'язано з тим, що обман як дія (свідома чи несвідома) часто відбувається в межах різних поглядів та версій. Навіть звичайна реклама, яка постійно оточує людину, по суті, є різновидом обману. Тому сьогодні обман у різних його проявах стає нормою поведінки учасників ринку, як у поведінці, так і в структурі комунікації.

Сьогодні чітко простежується проблема якості та різноманітності інформації в комунікаційному просторі людини. Зокрема, адекватній міжособистісній взаємодії особливо сприяє достовірність інформації, яку сприймають люди, доброчесність та неупередженість комунікатора в процесі спілкування. Водночас брехливість є однією з особистісних психологічних характеристик, які свідчать про нечесність та неправдивість.

Явище брехливості також розглядається як складова комунікації, притаманна людському суспільству як результат соціальних відносин, де брехня є свідомим актом (В. Кузнєцов, С. Симоненко, Н. Майорчак). В своїх працях Н. Майорчак визначає історичні аспекти вивчення проблеми доброчесності в поведінці людини у спілкуванні, а також розглядає причини брехні та психологічні аспекти категорії брехні [6].

Проте все більше людей у сучасному суспільстві визнають, що брехня є абсолютно нормальним і природним явищем. Дослідження показують, що можна брехати і обманювати, будучи чесною людиною, і дуже поширеною є думка, що брехня є природною і може бути віднесена до всіх сфер людської діяльності. Батьки брешуть своїм дітям, діти брешуть батькам, щоб приховати те, що, на їхню думку, знаходиться за межами їхнього розуміння, друзі, вчителі та учні, лікарі та пацієнти, юристи та клієнти, продавці та покупці брешуть один одному. Тому що саме ця вікова група визначатиме морально-етичний та психологічний фон населення нашої країни в найближчі роки і становитиме основний сегмент, від якого залежатиме її розвиток у найближчому майбутньому.

Безперечно цікавим є психоаналітичний підхід до проблеми вивчення брехні як прояву захисних механізмів психіки, З. Фрейд вказує на такі механізми психологічного захисту, як витіснення травмуючої інформації з пам'яті. Таким чином, можна брехати, але при цьому щиро вірити в правдивість свого повідомлення. Це відбувається тому, що правдива

інформація витісняється з пам'яті в шари несвідомого і не доходить до несвідомої свідомості брехуна.

Брехня - це не лише вербальна передача неправдивої інформації. Більш ефективний вплив мають жести, поза, міміка і різні засоби зовнішнього маскування для створення образу, відмінного від реальності. Таким чином, брехня в широкому сенсі - це дія одного суб'єкта, що спотворює уявлення іншого суб'єкта про дійсність, тоді як брехня у вузькому сенсі - це навмисна передача неправдивої інформації [7].

Брехня - повсюдне явище. Значна частина нашої розумової енергії витрачається на обробку щоденної та щогодинної інформації, яка постійно нас оточує. Ми постійно ділимося та отримуємо інформацію, і нам потрібно оцінювати як значення, так і достовірність інформації.

Ервін Гофман підкреслює: «... навряд чи є які-небудь щоденні справи або взаємини, учасники яких не приховують будь-яких слів чи дій заради створення сприятливого враження» [8].

Це пов'язано з тим, що термін «брехня» сприймається з більшою огидою, ніж термін «таємниця». З давніх-давен брехня розглядалася в негативному світлі. У християнстві брехня трактувалася як шкідливий і аморальний вчинок, що суперечить етичним принципам і негідний людської честі. Ця концепція порушувала взаємну довіру між людьми та підкреслювала моральну шкоду, яку завдає брехня.

Аналіз літературних джерел показує, що брехня є багатограним явищем і вивчалася протягом усього періоду суспільного розвитку людства. Ще давньогрецькі філософи неоднозначно ставилися до брехні та правди. З одного боку, брехня шкідлива і навіть породжує недовіру та презирство до брехуна, а з іншого - може бути корисною.

Зокрема, Платон, порівнюючи важливість правди та обману у вирішенні повсякденних проблем, він зазначив, що вони не є протилежностями, а діють

у змішаних формах. Тому в житті вмілої і вдумливої людини вони стають стратегічними інструментами для досягнення блага. Звідси Платон робить парадоксальний висновок, що людина, яка свідомо чинить несправедливо, здатна досягти більшого добра, ніж та, яка не вміє брехати, а отже, стає більш гідною особистістю [9].

Учень Платона Аристотель, розглядав обґрунтованість і своєчасність правдивості і вважав, що правдивість - це те, чим можна пожертвувати заради того, щоб взяти гору над життєвими обставинами. У зв'язку з цим Аристотель розглядає правдивість як умовну чесноту, найбільш корисну і приємну в дружньому спілкуванні. На думку Аристотеля, правдивість не може бути безумовною і повинна бути підпорядкована корисності вчинку [9].

Цицерон, на відміну від Платона й Аристотеля, писав, що правдивість - одна з цінностей, що складають справедливість, поряд з мужністю, величчю духу, добротою і простотою. Для Цицерона корисність не може бути відокремлена від моральної правильності вчинку. Не можна відокремлювати моральне від корисного, бо це відкриває можливість виправдання злочинів і зловживань. Таким чином, Цицерон повністю відкидає можливість виправдання використання брехні в реальному людському житті. Вищесказане свідчить про вірність давньогрецьких мислителів брехні і повне неприйняття її використання з моральної точки зору [9].

Дослідження феномену брехні з позицій наукової психології почалося зарубіжними психологами з середини XIX ст. Одним із перших авторів, які проаналізували роль брехні в суспільному житті, був британський журналіст Чарльз Маккей, який у 1841 році опублікував збірку історичних есе «Найпоширеніші омані та безумства натовпу», де детально описав явища суспільного життя, які, на його думку, були породжені божевіллям і оманами натовпу, а саме: національним божевіллям і філософськими оманами [9].

3. Фрейд визначав брехню як лінгвістичну оговорку. У своїй праці «Психопатологія повсякденного життя» він показав, що рутинні помилки, такі як обмовки, не є випадковими і являють собою внутрішні психологічні протиріччя [9].

У повсякденному розумінні брехня зазвичай асоціюється з негативним, соціально неприйнятним вчинком, тобто обманом, і визначається як синонім брехні або як процес, що продукує брехню. У словниках, однак, брехня трактується не лише як неправда, обман і спотворення істини, а й як вигадка, фантазія і навіть жарт чи містифікація. Водночас відомо, що істина може бути ненавмисно спотворена, що є не брехнею, а обманом. Що стосується вигадок, фантазій і жартів, то при їх правильному використанні немає наміру завдати шкоди об'єкту використання.

У психологічній літературі підкреслюється, що стратегія брехні полягає як в отриманні результату, так і в уникненні результату. Брехня - це форма поведінки, при якій реальність навмисно спотворюється, щоб досягти бажаної мети або уникнути небажаного результату. Коли обман стає звичною формою поведінки, він закріплюється і стає рисою характеру.

Французький дослідник Ж. Дюпра, який займався проблемою брехні ще в минулому столітті, вважав, що це психосоціологічний акт навіювання, вербальний або інший, який більш-менш свідомо намагається насадити у свідомості адресата позитивне або негативне переконання, яке сам адресат вважає таким, що суперечить істині. Ж. Дюпра, як і сучасні дослідники, вважав, що сугестивний вплив як силу, він вважав, що брехня може здійснюватися не тільки як вербальний акт, а й за допомогою невербальних засобів комунікації. Відомо, що за допомогою жестів, пози, міміки, косметики, макіяжу, одягу та інших засобів маскування людей часто можна ввести в оману більш ефективно, ніж за допомогою слів [9].

Пов'язуючи поняття брехні з вольовим актом, спрямованим на результат, О. Ліпман пояснює, що добровільні вчинки характеризуються наявністю внутрішніх або зовнішніх заборон, оскільки у свідомості брехуна одночасно існують як хибні, так і правдиві ідеї. Ліпман, слідуючи опозиції Фрейда між его і супер-его, вважає, що люди брешуть, коли переважають хибні ідеї заради практичної вигоди, і говорять правду, коли переважають істинні ідеї заради моралі [9].

У 1967 році американський психолог П. Екман почав вивчати феномен брехні, що спонукало його до написання знаменитої книги «Психологія брехні». П. Екман визначає брехню (обман) як дію, за допомогою якої одна людина обманює іншу, свідомо і без попереднього усвідомлення своєї мети і без явного прохання жертви не розкривати правду. Автор розрізняє два види брехні: приховування та перекручування. У першому випадку приховується правдива інформація, у другому - брехун приховує правду і замінює її брехнею [9].

Аналіз показав, що в ситуації брехні люди переживають три різні психічні стани, які модулюють поведінку брехуна. Фрай назвав ці стани підходами і підкреслив, що брехуни можуть використовувати всі три підходи і що їх слід аналізувати разом:

1) перший підхід - емоційний, який передбачає, що брехня викликає почуття провини, страху та емоційного піднесення;

2) другий підхід базується на семантичному змісті дезінформації, що передбачає вищу активність когнітивних процесів у ситуаціях обману. Зокрема, О. Фрай зазначає, що брехня може бути складним когнітивним завданням, оскільки люди змушені придумувати правдоподібні відповіді, а брехунам доводиться пам'ятати все, що вони говорили раніше;

3) третій підхід полягає у контролі своєї поведінки в ситуаціях брехні [9].

Зауважимо, що в повсякденному житті люди часто вживають слова «брехня», «неправда», «обман» як синоніми, однак ці поняття мають різний зміст.

Брехня - це навмисне викривлення істини, відомої суб'єкту. Вона є свідомим продуктом мовленнєвої діяльності та наміром суб'єкта ввести в оману співрозмовника. Оскільки брехня є невід'ємною частиною людського існування і проявляється в найрізноманітніших ситуаціях, це явище можна трактувати по-різному. Брехня у психічно здорових і нормально розвинених людей зазвичай зумовлена реальними мотивами і спрямована на досягнення певної мети. Тому повна щирість практично неможлива, і в цьому випадку, ймовірно, може розцінюватися як психопатологія. Звичайно, у зв'язку з тим, що правдивої людини не існує, різниця між брехуном і правдивою людиною є дуже умовною і обов'язково потребує з'ясування конкретних обставин.

На відміну від брехні, обман - це напівправда, яка спонукає тих, хто її розуміє, робити хибні висновки з правдивих фактів. Розповідаючи одні правдиві факти, обманщик свідомо приховує іншу інформацію, важливу для розуміння. Обман лежить в основі того, що прийнято називати хитрістю, і використовується з давніх часів.

Обман, як і брехня, виникає тоді, коли чийсь інтереси та моральні норми вступають у конфлікт, і коли людині, яка вдається до обману, важко або неможливо досягти бажаного результату в інший спосіб. Основною ланкою між обманом і брехнею є свідоме бажання обманутого спотворити правду.

Брехня - це твердження, засноване на щирому нерозумінні або неповному знанні того, про що йдеться. Як і обман, брехня ґрунтується на неповній інформації, але, на відміну від обману, мовець не приховує відому інформацію і не переслідує жодної іншої мети, окрім як донести повідомлення, що містить неповну (або викривлену) інформацію.

Феномен брехні завжди займав важливе місце в суспільстві та житті людини. Важко уявити собі суспільство, в якому люди говорять тільки правду, Д.І. Дубровський писав: «Людський світ не тільки створює неупереджені можливості для брехні, він має брехню як одну зі своїх основ» [10].

Брехня існує і буде існувати як механізм, за допомогою якого люди впливають один на одного, щоб задовольнити власні бажання.

Основна функція брехні - захист власних матеріальних інтересів. Це насамперед захист людини, групи близьких людей, їхніх матеріальних чи духовних цінностей від змін, які вони сприймають як небажані. Однак, якщо брехня може захистити матеріальні ресурси, вона також може їх примножити. Насправді, багато людей здавна використовували обман, щоб розбагатіти.

Другою функцією брехні є збільшення матеріального багатства. Наприклад, письменники, які переписують книги невідомих авторів і видають їх за свої, або вчені, які додають свої імена до списку авторів. Вони здобувають духовні блага (славу, престиж, статус тощо). Всі ці люди виконують ще одну функцію брехні - набуття духовних благ.

Ще одна функція брехні - агресія. За допомогою брехні люди намагаються підпорядкувати собі інших і досягти власних цілей, які не можуть бути досягнуті в інший спосіб. Демонстрація загрози життю чи здоров'ю може суттєво змінити поведінку «жертви».

Як зазначила О. М. Маркіна, у науці «не існує достатньо чіткого розмежування між поняттями “обман” і “брехня”», тому «ці два поняття слід розглядати як взаємозамінні поняття» [10].

Термін «обман» часто використовується для опису однієї з форм брехні. У цьому випадку комунікатор говорить напівправду, сподіваючись, що інша сторона поводитиметься неправильно. На відміну від брехні, обман ґрунтується на свідомому бажанні одного комунікатора створити в іншого хибне враження про обговорювану тему шляхом перекручування фактів.

Обман не передбачає надання неправдивої інформації або прямого спотворення правди. Основна мета обману - спонукати іншу людину до роздумів, акцентуючи увагу на ситуації так, як вона її знає. Таким чином, обманута людина часто стає мимовільним співучасником обману, оскільки страждає від власного нерозуміння реальності та неповної інформації [11].

Також розрізняють такі типи брехні:

- несвідома. Люди під сильним емоційним впливом не усвідомлюють, що прикрасили частину своєї історії неправдивими фактами. Маленькі діти дуже часто несвідомо брешуть, оскільки вони ще не здатні запам'ятовувати великі обсяги інформації і покладаються на свою яскраву уяву;

- навмисна. У цьому випадку людина повністю усвідомлює, що бреше, переслідуючи власні цілі. Свідома брехня не завжди використовується для досягнення корисливих цілей. Іноді правду свідомо приховують, щоб захистити близьку людину. Це так звана біла брехня. Так буває, наприклад, коли людина приховує свою важку хворобу, щоб не завдавати болю рідним;

- активна. Це форма свідомої брехні, без чіткої мети. Це просто вигадка подій, які насправді з ними не відбувалися. Часто робиться для того, щоб здаватися цікавішим і розумнішим у розмові з незнайомцем;

- пасивна. Така брехня проявляється у приховуванні фактів. Наприклад, чоловік, який перебуває у відносно нетривалих стосунках, не поспішає розповідати жінці, що він одружений і має дітей;

- патологічна. Цей тип брехні характерний для людей з низьким соціальним статусом. Вони вигадують ціле життя, в якому займають високу посаду або мають шляхетне походження. При цьому брехун щиро в це вірить.

Патологічна брехливість – психічний стан, при якому людина готова розповідати про себе часто неправдиві історії, зберігаючи при цьому пам'ять та інтелект [12].

Як показує практика, ці патологічні брехуни цілком здорові психічно, але щось у їхньому соціально-психологічному оточенні завжди спонукає їх до брехні.

Коли дорослі, діти і підлітки брешуть і шахраюють, у них завжди є мотив: уникнути покарання, уникнути відповідальності, підвищити свою значимість в очах оточуючих, але у міфомана такого мотиву зазвичай немає [13].

Н. Майорчак досліджує вікову динаміку розвитку обманної поведінки та робить висновок, що вона залежить від сформованості компонентів моральної сфери «Я-концепції» (знання моральних норм, моральна оцінка, моральна регуляція), когнітивного (уявлення про себе) та емоційного (самооцінка) компонентів, а також, що брехня, обман та фальш є неминучими соціально-психологічними компонентами життя людини в суспільстві [14].

Брехня як свідоме викривлення правди з'являється тоді, коли дитина починає розуміти необхідність дотримання певних правил або керується певними вимогами. У цей момент перед дитиною постає дилема. Вона може або задовольнити власні бажання, але ризикує відштовхнути дорослих, або відмовитися від своїх бажань і зберегти добрі стосунки з дорослими [14].

Дослідження підлітків показують, що коли молоді люди вдаються до обману, вони завжди мають певну мотивацію. Зазвичай це бажання уникнути покарання, уникнути відповідальності або підвищити свою значимість в очах інших [15].

Таким чином, можна зробити висновок, що брехня дозволяє людям виживати у складному сучасному середовищі. Однак, якщо виживання тягне за собою смерть або руйнування цього середовища, то брехня може вважатися благом для одних і злочином для інших. Суть брехні завжди зводиться до того, що людина вірить або думає одне, а в спілкуванні висловлює інше. Мета людини, яка бреше, - передати неправдиве повідомлення. Іншими словами,

брехня постає як постійний спосіб приховування фактів дійсності (серія кроків, необхідних для досягнення мети). У багатьох випадках людина, яка бреше, не вважає себе брехуном, оскільки вірить у те, що говорить, і тому ознаки брехні не проявляються взагалі. Несвідомо вони брешуть, не знаючи, чому і навіщо. Зазвичай так бреше більшість людей, але ця брехня ні на що не впливає. Вона спрямована на те, щоб справити враження на інших. Іноді вони перебільшують правдиві факти. Брехунів часто можна виявити за тим, що, закінчивши свою розповідь, вони забувають, що говорили, і починають суперечити самі собі.

1.2 Вербальні характеристики брехні

Складні психологічні процеси, які безперервно змінюють внутрішній стан людини, зовні проявляються у вигляді певного набору знаків, організованих у просторово-часові структури. Кожна така структура має специфічні характеристики, такі як вираз обличчя, пантоміміка, інтонація, темп рухів та якість діяльності.

Ці зовнішні прояви психічного стану людини («сигнальні комплекси») вчені називають різними термінами, такими як експресивна поведінка, невербальна комунікація, невербальна поведінка та паралінгвістична комунікація.

Аналізуючи визначення експресивної поведінки, стає зрозуміло, що воно тотожне поняттю невербальної поведінки. Однак у психологічних словниках експресивні реакції визначаються дещо вужче. Тому досить складно чітко розмежувати два поняття - експресивна та невербальна поведінка. Однак ми схильні вважати експресивну поведінку зовнішнім проявом емоцій. Таким чином, лінгвістичні аспекти можуть бути складовою експресивної поведінки та поведінкових патернів загалом, а деякі жести,

наприклад, жести інструкцій, можуть бути пов'язані з невербальною поведінкою, навіть якщо вони не є експресивними реакціями. Нелегко розрізнити ці поняття, і, очевидно, нелегко без вагань показати, яка невербальна поведінка є експресивною, а яка ні, у відриві від реальної ситуації, в якій вона відбувається.

За результатами проведених експериментів П. Екман та В. Фрізен виділили два основні правила під час оцінювання брехні/щирості партнера по комунікації [16, с. 90]:

1. Правило прихованого мотиву (Ulterior motiv rule). Оцінюючи доброчесність людини під час першої зустрічі, інші можуть перебільшити своє враження про неї. Якщо поведінка іншої людини в подальшій спільній діяльності повністю відповідає необхідним умовам, стає складніше оцінювати її як людину, якій можна не довіряти.

2. Правило контрольованості (Controlability rule). Якщо людина не може повністю контролювати свою поведінку, то не може й фальшивити. Ще З. Фрейд описує сновидіння, забування, асоціації та застереження як фактори, що ускладнюють контроль над поведінкою; ШГР можна уявити як детектор брехні. Це пов'язано з тим, що брехня - це свого роду стресова ситуація, і люди відчувають сильне внутрішнє емоційне напруження через страх бути викритими і провину за брехню.

Дуже важко виявити брехню, дивлячись лише на обличчя чи руки людини. Натомість легше спостерігати за тілом партнера по спілкуванню, навіть якщо ви не бачите його обличчя. Згідно з теорією Екмана і Фрізена, деякі суб'єкти краще контролюють вираз обличчя, ніж рухи тіла [16].

Загалом, обличчя є дуже важливим джерелом інформації. Це пов'язано з тим, що обличчя виражає одразу два повідомлення: перше - це те, що людина (брехун у цьому дослідженні) хоче сказати, а друге - те, що вона намагається приховати. Вираз обличчя може або підтверджувати брехню, надаючи

неправдиву інформацію, або зраджувати правду, виглядаючи неправдиво. Обличчя, яке бреше, може здаватися переконливим на деякий час, але в одну мить може висловити таємні думки. Різні частини обличчя можуть одночасно виражати правду і нечесні почуття.

Те, що обличчя видає справжні почуття, пояснюється тим, що невербальна комунікація може бути мимовільною, непідконтрольною думкам і намірам людини. Якщо люди можуть контролювати свою міміку, то й обличчя можуть брехати. Окрім мимовільної та навмисної міміки, слід також згадати про давно усталені вирази обличчя, які з'являються автоматично, всупереч бажанню людини, іноді всупереч їй, і зазвичай без її самоусвідомлення [17].

Інтерпретуючи вираження емоцій, потрібно враховувати особистісні відмінності, коли оманливі люди не виявляють ознак брехні, в той час як чесні люди часто брешуть. Слід пам'ятати, що деякі люди, такі як психопати і природжені брехуни, можуть контролювати вираження своїх справжніх емоцій. Тому навіть правильним ознакам їхніх емоцій не можна довіряти.

Розглянувши особливості людської брехні, можна стверджувати, що брехня як особливий психічний процес може проявлятися в поведінці людини у вигляді вербальних і невербальних ознак, які можна помітити та ідентифікувати в процесі взаємодії. Школярську брехню слід розглядати у взаємозв'язку із загальними характеристиками школярів та особливостями їхнього світосприйняття. Так, саме в підлітковому віці формується морально-психологічний образ людини. Молодь завжди відігравала важливу роль у вирішенні соціальних, економічних, політичних і моральних проблем суспільства. Для вирішення повсякденних проблем, зумовлених настанням дорослого життя (нове оточення однолітків і дорослих, переоцінка самооцінки, необхідність заробляти гроші, можливість переїзду в інше місто тощо), молодим людям необхідна внутрішня самоорганізація, вміння

розподіляти час і сили. Таким чином, молодь поступово починає усвідомлювати власні життєві цінності [18].

Виявити брехню непросто. Однією з проблем є інформаційне перевантаження, тобто необхідність розглядати занадто багато даних одночасно. Слова, паузи, тон голосу, міміка, рухи голови, жести, поза, дихання, піт, почервоніння і блідість - всі ці джерела інформації передають інформацію послідовно або накладаються один на одного, і всі намагаються привернути увагу дослідника однаковим чином.

Брехуни зазвичай стежать за своїми словами та мімікою і намагаються їх контролювати. Більше того, слова легше контролювати, ніж обличчя. І слова з більшою ймовірністю спотворюють правду, ніж вираз обличчя. Це тому, що, як уже згадувалося, слова можна вивчити. Також за допомогою слів легше приховати правду. Люди намагатимуться відкинути все, що може викрити їхню справжню особистість, а за словами легше стежити, ніж за обличчям. Легко контролювати те, що вони говорять, але набагато важче стежити за виразом їхніх облич. Чіткість зворотного зв'язку від почутих слів у момент їх виголошення можна порівняти хіба що з дзеркалом. Напруження м'язів обличчя супроводжується певними відчуттями, але дослідження показують, що більшість людей мало використовують інформацію, яку надають ці відчуття.

Люди, які брешуть, зазвичай використовують слова-маски або різко змінюють тему розмови. Використання слів, які маскують невизначеність або двозначність інформації, є свідченням брехні. Люди, які брешуть, можуть різко змінювати тему, щоб уникнути запитань або деталей. Така поведінка сама по собі не є абсолютним доказом брехні, і реакція на неї варіюється від людини до людини.

Наприклад, дотик до рота в момент брехні є ознакою брехні. Також можуть прикривати долонями або торкатися носа, все це свідчить про одне -

вас намагаються ввести в оману. І після таких яскравих фактів постарайтеся не вірити, що смаки, звички, страхи і комплекси - це все родом з дитинства.

Спостереження за емоціями, які відчують брехуни, і за тим, як вони виявляються за допомогою вербальних і невербальних сигналів, є цікавими і важливими для розуміння психології брехні.

Почуття провини і страх викриття є важливими аспектами психології брехні. Брехун може відчувати провину за свій обман, особливо якщо він стосується когось важливого для нього. Страх бути викритим може бути додатковою мотивацією до брехні [19, с. 55].

Вербальні ознаки брехні можуть бути непрямими, надмірно узагальнена інформація та відсутність посилок на себе можуть свідчити про нечесність, яка намагається уникати конкретики та деталей, щоб зберегти послідовність брехні.

Жінки більш схильні виявляти брехню в деяких ситуаціях через свою специфічну реакцію на стрес та емоційні прояви. Ці спостереження можуть бути корисними для оперативного персоналу.

Прокручування каблучки на пальці, поправлення зачіски чи макіяжу - найочевидніші ознаки того, що ви говорите неправду. Навіть швидкий погляд на циферблат годинника або екран мобільного телефону може свідчити про те, що людина бреше, що їй некомфортно від брехні і вона хоче якнайшвидше закінчити розмову [20, с. 4].

Більшість людей вважають, що детекція брехні - це вміння читати рухи тіла та вираз обличчя. Хоча це частково вірно, є й інший аспект цієї діяльності.

Брехня є постійною частиною міжособистісного спілкування, суспільних відносин і державних структур. Щоб успішно розпізнавати ознаки брехні, важливо добре розуміти різні типи брехні, типи людей, які брешуть, і різні підходи верифікаторів. Брехня може проявлятися у вигляді невеликих

змін у поведінці чи мові людини. Виявляти їх - це навичка, яка розвивається за допомогою певних типів знань. Проблема виявлення ознак брехні на вербальному та невербальному рівні в міжособистісному спілкуванні набуває сьогодні особливого значення.

Останніми роками дослідження брехні та пов'язаних з нею питань у комунікації є особливо активними. При цьому інтерес дослідників брехні змістився з питання про те, як формується брехня в комунікації, на питання про те, як брехня функціонує в мовній комунікації і як можна виміряти її основні параметри. Опис «одиниць комунікації» пов'язаний з інтеграцією наукових ідей та орієнтацій, а також з комплексним використанням суміжних галузей прагматики.

Ми вважаємо справедливим представити внутрішню класифікаційну формулу складових ознак фальсифікації як суму постійних і змінних ознак. Змінні ознаки включають три основні: відправник, одержувач та припущення. До інваріантних ознак належать порушення наміру та добросовісність. Виведення цієї формули ґрунтується, насамперед, на існуючих у прагматичі інтерпретаціях категорії неправдивості.

Комунікація підпорядковується загальним законам, зафіксованим у вигляді так званих комунікативних максим, які вимагають від усіх учасників мовленнєвого акту дотримання принципу кооперації. Така точка зору, з одного боку, є цілком правомірною і правильною, але, з іншого боку, навряд чи може бути застосована до вивчення брехні. Реалізація неправдивих мовленнєвих актів у комунікації скоріше спрямована на маніпулювання реципієнтом.

Порушення загальноприйнятих правил мовленнєвої комунікації в мовленнєвій поведінці комунікантів при використанні певних видів неправдивих мовленнєвих актів ґрунтується на пріоритеті інтересів відправника над інтересами одержувача.

У реальній комунікації учасники можуть брехати, бути саркастичними, здаватися іншими або розумними. Але комунікація ґрунтується на тому, що це не так. Співрозмовник робить висновки з того, що сказав відправник (буквальне значення висловлювання), про те, що відправник не сказав (підтекст або імплікація висловлювання). Саме поняття «комунікативний підтекст» є важливим для вивчення брехні. Під підтекстом розуміють компонент змісту висловлювання, який не входить до змісту речення, але відображає прагматичну установку мовця.

Цікавим є випадок навмисної двозначності, коли відправник очікує, що одержувач помітить двозначність у його словах. Слухач повинен розпізнати намір відправника. Іншими словами, він повинен з'ясувати, чому відправник хотів зробити своє висловлювання двозначним. Умисне і грубе порушення принципу зрозумілості мовлення відбувається також тоді, коли відправник робить неправдиву заяву в присутності третьої особи. Твердження може бути правдивим, але те, що мається на увазі, також може бути неправдивим.

З наведеного вище аналізу брехні в рамках теорії комунікації зрозуміло, що, роблячи неправдиві заяви, відправники уникають дотримання принципу співпраці.

На людей, які брешуть, впливають три основні чинники: емоції, намагання контролювати ситуацію та когнітивне навантаження, що виникає внаслідок необхідності опрацювати більше інформації, ніж є правдивою. Все це впливає на лінгвістичну частину комунікації, призводячи до дуже специфічних змін.

Як і у випадку з невербальною поведінкою, немає явних ознак брехні, якщо вона не є навмисною. Тільки після того, як будуть розглянуті всі можливі пояснення такої поведінки та виключені інші варіанти, можна робити висновки про брехню.

Брехня пов'язана з цілою низкою емоцій, найпоширенішими з яких є страх бути викритим, почуття провини за брехню і почуття досягнення, яке часто відчувається, коли брехня вдалася. У своїй найслабшій формі страх бути викритим не є небезпечним. Він навіть може допомогти уникнути помилок, якщо брехун буде розслабленим. Однак, коли страх досягає середнього рівня, починають з'являтися поведінкові ознаки обману, які помітить досвідчений спостерігач.

Страх викриття особливо високий у випадках, коли:

- Жертви мають репутацію людей, яких важко обдурити;
- Жертва починає підозрювати обман;
- Брехун не має достатнього досвіду, щоб практикувати обман;
- Схильність до страху бути викритим як брехун;
- Ставки дуже високі;
- На кону і винагорода, і покарання; якщо на кону і те, і інше, то ставка робиться на уникнення покарання;
- Немає сенсу брехати або зізнаватися, тому що покарання за вчинок дуже велике;
- Брехня абсолютно шкідлива для жертви.

Вина у брехні не визначається юридичним визначенням вини чи невинуватості, а безпосередньо пов'язана з почуттями людини, яка говорить неправду. Вона загострюється, коли:

- жертв обманюють проти їхньої волі;
- обман є дуже корисливим; і Жертва не виграє від обману; брехун втрачає більше, ніж отримує;
- брехун не практикував обман протягом тривалого часу;

- брехун і жертва поділяють однакові соціальні цінності;
- брехун знає жертву особисто;
- жертву не звинувачують у негативних якостях або довірливості;
- жертва має підстави підозрювати обман або брехун не бажає займатися обманом.

Брехня також може викликати позитивні емоції. Це саме по собі є приємним відчуттям. Брехун може відчувати емоційне збудження як від виклику, так і від самого процесу обману, коли успіх ще не очевидний. Задоволення від обману збільшується, коли:

- жертва поводиться зухвало, маючи репутацію людини, яку нелегко обдурити;
- сама брехня є викликом;
- є розуміючі спостерігачі і знавці майстерності брехуна.

Настирливі запитання, страх, почуття провини - все це може роздратувати брехуна і змусити його уникати продовження розмови. Одним із проявів роздратування є негативні висловлювання. Наприклад, замість того, щоб сказати: «Я чесна людина», брехун скаже: «Я не шахрай». Небажання спілкуватися далі виражається короткими, ухильними фразами та однозначними відповідями.

Особливістю поведінки брехунів є їхня нездатність повністю усвідомити ситуацію, що пов'язано з низкою суперечливих емоцій і когнітивних труднощів. Тому вони намагаються справити на слухача сприятливе враження. Це може бути продемонстровано вербально шляхом надання нерелевантної інформації. Наприклад, на запитання «Де ви були сьогодні ввечері?» брехун дає коротку ухильну відповідь, а потім швидко переходить до барвистого опису погоди або труднощів на дорогах.

Потреба брехати, приховувати справжні емоції або прикриватися фальшивими емоціями вимагає більшого напруження мозку. Особливо це стосується випадків, коли брехня спонтанна і її доводиться вигадувати на місці.

У такому випадку історія обманщика буде короткою та узагальненою. Вона може здатися неправдоподібною. У ній також мало особистих характеристик, досвіду або посилай на себе.

Варто зазначити, що вербальну поведінку набагато легше контролювати, ніж невербальну. Брехуни, які знають про вищезгадані ознаки обману, краще вміють коригувати своє мовлення. Крім того, чим освіченіша та артикульованіша людина, тим менша ймовірність того, що вона страждає від вербальних упущень [21].

Брехня - це комунікативна функція. Коли людина не вірить, що те, що вона говорить, є правдою, це називається мовленнєвою брехнею. Мовець передає неправдиву інформацію, тобто інформацію, яку він вважає неправдивою. Проти своєї волі і синхронно з неправдивою інформацією він невербально передає своє ставлення до неправдивої інформації і до вербального комунікатора. Мозок сприймає інтелектуальне порушення як негативне, а нервова система переходить у стан стресу. Це і є принцип роботи детектора брехні. Коли людина бреше, центральна нервова система перебуває у стані стресу, який фіксується датчиками. Цей же стан негативного збудження слухач сприймає невербально, без допомоги детектора брехні [22].

При брехні виникають такі комунікативні ситуації: слухач сприймає інформацію, не знаючи, достовірна вона чи ні; центральна нервова система мовця може розпізнати роздратування, яке насторожує мовця і провокує нервову реакцію; негативний настрій. Відповідь однакова. Інформація про брехню передається несвідомими блоками, які також її сприймають. Людина не усвідомлює, що сформувався негативне ставлення, але це вже сталося і

надалі вона буде діяти відповідно до свого емоційного стану. Обидва учасники комунікації рідко усвідомлюють цей факт. Внутрішній психологічний стан поширюється від одного учасника комунікації до іншого і знову потрапляє у сферу внутрішньої добровільної мотивації, яка визначає поведінку людини [23].

Комунікаційна модель у ситуаціях публічного викриття брехні виглядає інакше. Для мовця виникає небезпечна ситуація, коли відбувається повна втрата довіри, як в очах людини, яку викривають у брехні, так і в очах усіх присутніх при викритті. Довіра і авторитет - це категорії, яких важко досягти, легко втратити і неможливо повернути.

Тому, якщо ваш співрозмовник використовує у спілкуванні такі вирази, вам слід бути обережним і прискіпливим у своїх висновках.

1. Якщо партнер уникає пояснення конкретних фактів через брак інформації, за умови, що тема або питання не викликає у партнера неприємних почуттів або спогадів [24; 25].

Приклади:

- Я не хочу про це говорити...
- Я нічого про це не пам'ятаю...
- Не бачу сенсу в цій розмові...
- Я навіть не знаю, як відповісти на це питання...
- Не задавай мені таких дурних питань...
- Я не можу повірити, що ви так подумали про мене...

2. Ваш партнер дуже наполегливо і вперто наголошує на своїй чесності, повторюючи це без видимої причини і наполягаючи на тому, щоб ви перевірили, вірите ви в це чи ні [24; 25].

Приклади:

- Присягаюся здоров'ям своїх дітей, їхніх батьків...
- Якщо я брешу, дайте мені провалитися.
- Прошу, повірте мені.
- Це як...
- Присягаюся Богом, я кажу правду, повірте мені, ви мусите мені повірити...
- Не сумнівайся, що я кажу правду, я знаю тебе, ти завжди будеш виправданий...

Недаремно східні мудреці говорили: «Ти сказав один раз – я повірив, ти повторив, а я засумнівався, ти сказав це втретє, і я зрозумів, що ти брешеш».

3. Ваш співрозмовник намагається викликати у вас симпатію, довіру і співчуття, згадуючи раніше неважливі факти і намагаючись схилити вас на свій бік [24; 25].

Приклади:

- Я чесна людина.
- Ти знаєш мене краще, ніж будь-хто інший.
- Я такий, але я не хочу...
- У мене ті ж проблеми, що й у тебе.
- Ти мене зрозумієш, я в цьому впевнений...

4. Співрозмовник невинувато грубий, прямолінійний, підкреслює неможливість поставити під сумнів його слова і вороже налаштований без будь-яких видимих причин, щоб спровокувати агресію або роздратування [24; 25].

Приклади:

- Так, ви можете взагалі не відповідати!
- Знаєш, що?
- Як ти смієш так думати?
- Після цього я навіть не хочу з тобою розмовляти!
- Я глибоко ображений тим, що ти кажеш!
- Чому ти так зі мною поводишся?
- Думаєш, ти такий розумний!

5. Вони не надають конкретної інформації, не пояснюють і не відповідають на ваші запитання, дають ухильні відповіді:

Приклади:

- Бачиш, як я і казав...
- Я так і знав.
- Ти мене поважаєш?
- Так, ти серйозний чоловік.
- Зовсім не впевнений.

Як правило, чесні люди відстоюють свою правдивість, коли ви її підозрюєте, тому двозначність і недвозначність - рідкісні явища для людей у такій ситуації. Якщо ваш співрозмовник бреше, йому буде дедалі важче приховувати свою брехню і контролювати різку поведінку, тому він:

1. жести, які частіше вказують на нервозність, занепокоєння та напруженість;
2. ставлять зайві запитання, відволікають увагу на деталі, що не мають прямого відношення до справи, «базікають» неправдиву інформацію, іноді починають швидко розповідати та пояснювати свою брехню; та

3. при повторенні може плутатися та надавати суперечливу інформацію;
та

4. реагує після тривалих періодів мовчання; 5. безпричинно агресивна

5. часто проявляє агресію та розчарування без причини

6. іноді скаржиться на погане самопочуття (ви викликаєте у неї підозри).

Таким чином, пошук ознак вербального обману - дуже перспективний інструмент. Більшість брехунів схильні давати узагальнені, ухильні та короткі відповіді з мінімальним посиленням на себе. Вони також вважають за краще замінювати історії менш важливими, але добре відомими деталями. Їхні історії часто містять неправдоподібну або нерелевантну інформацію [24; 25].

Головні правила як розпізнати брехню:

1. Ставте правильні запитання.

Оскільки мова є основним носієм обману, кожне питання повинно викликати якомога більше слів. Це означає, що потрібно ставити відкриті запитання, на які не можна відповісти простим «так» чи «ні». Наприклад, замість того, щоб запитати: «Отже, ви жили в Нью-Йорку?», запитайте: «Розкажіть нам про те, що ви робили, коли жили в Нью-Йорку». Перше запитання спонукає до повної та детальної відповіді.

2. Не ставте безглузвих запитань.

Не ставте запитань лише заради того, щоб поставити запитання. Переконайтеся, що кожне запитання наближає вас до вашої мети - розкрити правду.

3. Використовуйте тактику.

Найкраще спочатку ставити запитання, на які ви вже знаєте відповіді, але ніколи не розкривати їх іншій людині. Так ви зможете зрозуміти, чи говорять вони правду. Потім, якщо ви почнете з питання, на яке ви вже повинні

поставити, але ще не знаєте відповіді, ви зможете виявити брехню, спостерігаючи за реакцією співрозмовника.

4. Слухати, а не говорити.

Допитувані повинні уважно слухати, ретельно думати і говорити якомога менше, щоб мати час для повного розуміння відповідей на свої запитання. Ставте лише важливі питання і слухайте.

1.3 Психодіагностичні методики для розпізнавання брехні в комунікації

Комунікація - це двосторонній процес продукування мовлення та його сприйняття. Мета відправника (одержувача, комунікатора) - передати певне повідомлення, а завдання одержувача (реципієнта) - правильно сприйняти інформацію та відреагувати на отримане повідомлення.

Люди спілкуються насамперед для того, щоб обмінюватися інформацією та знаннями, висловлювати прохання або заохочувати до певної поведінки. Перш ніж розпочати комунікацію, сторони, що спілкуються, повинні встановити відповідний контакт. Від цього залежить не лише успіх чи невдача комунікативного акту, але й його потенціал. Саме тому початковий етап комунікації, тобто встановлення контакту, тобто «платформи», на якій відбувається мовленнєвий діалог, має велике значення [26].

Ефективна комунікація характеризується наявністю спільної мети комунікації та рівними позиціями учасників комунікації. У процесі комунікації кожна людина намагається пристосуватися до індивідуальності іншої, щоб бути зрозумілою, або, навпаки, намагається отримати перевагу, демонструючи свою унікальність [26].

Людське життя розгортається передусім як взаємодія між індивідами. Їхні інтереси, намагання, бажання та очікування різняться, конфліктують і суперечать одне одному, можуть переходити від довіри до недовіри, від взаєморозуміння до конфронтації, що проявляється у замовчуванні, приховуванні фактів, дезінформації, брехні та обмані. Брехня може розглядатися як специфічний вид, а також як складова людського спілкування і комунікації в цілому, що досягається шляхом свідомого викривлення дійсності.

Брехня - це твердження, яке не відповідає істині і робиться свідомо, що відрізняє її від помилки. Згідно з християнством, брехня - це винахід лукавого (диявола). Брехня є одним із засобів і методів обману. В основі брехні завжди лежить навмисне спотворення дійсності. Не всякий обман є брехнею. Психологічна структура брехні базується на поєднанні трьох елементів [26].

Вплинути на співрозмовника, тобто обдурити іншу людину, можливо лише шляхом створення певної реальності у сфері орієнтації співрозмовника. При цьому специфіка брехні як форми комунікативного впливу ґрунтується на спробі контролювати свідомість іншої людини, бажанні переконати її у сприйнятті реальності, що не відповідає дійсності.

Психологи поділяють людей, які брешуть, на дві категорії: ті, хто брешуть з необхідності, і ті, хто брешуть від природи. Перші брешуть без потреби (як барон Мюнхгаузен). Зазвичай це екстраверти і дуже веселі люди. Інтроверти брешуть рідше, але якщо доводиться [27, с. 87].

Психологічні дослідження показують, що люди з низькою стресостійкістю, високою тривожністю, невротизмом і схильністю до антисоціальної поведінки більш схильні до брехні. Чесному спілкуванню заважає тривожність, яка вносить елемент сумніву та ірраціонального страху, що, безсумнівно, є перешкодою. Тривога робить спілкування неадекватним, загальмованим і одностороннім.

Теоретичний аналіз підходів до визначення засобів детекції таких ключових авторів, як: П.Екман, Т.Фрізен, О.Фрай, Е.Спіріца показав, що переважно інструменти виявлення фокусуються на невербальних засобах вираження, пов'язаних з людським мовленням. Але проведені нами пілотажні дослідження за участю В. Г. Боженко та П. Ю. Румянцевої показали такі інструменти ненадійні у виявленні ознак брехні при безпосередньому спілкуванні. Цей факт не ставить під сумнів досягнення визнаних науковців, але їхні методи виявлення передбачають складні техніки і практично дуже проблематичні для використання без спеціальних технічних засобів [28].

Одним з найперших цю проблему за торкнув у своїх працях засновник вітчизняної психолінгвістики О. О. Леонтьєв. Він не тільки розробляв методологічні основи психолінгвістики, але й окреслив основні області її прикладного застосування: дитяча психолінгвістика, патопсихолінгвістика (витоки зі школи О. Р. Лурія), застосування аналізу тексту в кримінальному процесі (Н. Луцихіна, Т. Рябова), хоча ця тематика в криміналістиці ще тільки почала розроблятися. У кримінальній психології ця тема представляє особливий інтерес для процесу допиту, тобто ідентифікації особи за мовленнєвими ознаками, хоча багато з цих розробок були віднесені до категорії [29].

Під час брехні в граматичній структурі речень з'являються повтори і повторення, імовірно, для того, щоб виграти час для обмірковування більш правдоподібних форм вираження. Паразитичні слова можуть з'являтися у вигляді вставок, а кількість незакінчених фраз збільшується. Всі ці граматичні особливості є результатом порушення ментального образу повідомлення. Щодо контекстуальних вставок, то в порядку частоти вживання: «чесно кажучи», «просто», «наскільки мені відомо».

Афективний підхід до детекції брехні пов'язаний з виникненням специфічних емоційних переживань, пов'язаних з обманом (провина, страх викриття, хвилювання, сором, або задоволення чи піднесення, якщо обман

вдався). Такий підхід вимагає розрізнення стресових переживань та емоцій, пов'язаних з брехнею, щоб об'єктивно оцінити співрозмовника як носія певного типу правдивої чи неправдивої інформації [30].

Спонтанний підхід фокусується на здатності контролювати свою поведінку, щоб не потрапити в полон неправдивої інформації. Однак не завжди легко контролювати кожну реакцію, яка сигналізує про брехню [30].

Когнітивний підхід є важливим у розумінні детекції брехні, оскільки він є явним проявом активності мисленнєвих процесів [30].

Науковці розрізняють невербальні та вербальні методи виявлення брехні. Розглянемо спочатку невербальні методи. Це пов'язано з тим, що міміка, як ніякий інший інструмент комунікації, є засобом спілкування з часів зародження людства і найкраще виконує функцію універсальної людської мови, що полегшує взаєморозуміння між носіями різних мов. Однією з ознак емоційного стресу є частота моргання. Звичайно, можна навмисно моргати частіше, але, як правило, зміна частоти моргання свідчить про емоційне збудження. Ще одна ознака - почервоніння - може з'явитися під час спілкування з суб'єктом. Зазвичай це ознака збентеження, сорому або, в деяких випадках, провини. Іншими словами, почервоніння вказує на те, що брехун збентежений або соромиться своєї поведінки або намагається приховати факт збентеження. Існують також немимічні 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.

Провідний американський поліграфолог Н. Гордон (Nathan J. Gordon) пропонує проводити структуроване інтерв'ю судової оцінки FAINТ (Forensіs Assessment Interview), суть якого полягає в дотриманні певного плану задавання запитань, відповіді на які в подальшому піддаються аналізу. Після нейтральних запитань, які не становлять небезпеки для респондента і на які можна відповісти просто і відверто, слідують запитання, що мають

відношення до події і становлять небезпеку для опитуваної особи. Більшість інтерв'ю складається з так званих проєктивних запитань, спрямованих на несвідоме вивільнення спогадів і пригнічених думок про подію. Під час застосування FАINT-інтерв'ю на присутність обману можуть вказувати два яскраві елементи спілкування – це використання суб'єктом «особистого коду» або застосування пояснень «як» і «чому» [31].

Важливим параметром соціальної обстановки, що надається брехуніві, В. В. Занков вважає ступінь нормативної ситуативної підтримки. Те, як люди розуміють правду і брехню, відрізняється від людини до людини. Крім того, правдивість людини залежить не тільки від особистих факторів, але часто і від соціальних. Навіть люди, які в принципі є чесними, можуть діяти неправдиво в ситуаціях життєвого вибору (а вони сьогодні дуже складні). Як психологічні дослідження, так і реальне життя показують, що не існує прямої залежності між розумінням людиною правди і використанням нею правди в конкретному випадку. Давно встановлено, що в деяких ситуаціях, коли моральна відповідальність покладається на людину, яка бреше, існують ситуації, коли брехня майже повністю приписується [32, с. 12].

Таким чином, з наукової точки зору, брехня є одним із природних психологічних захистів людини. Зазвичай люди приймають свідоме рішення збрехати. Вчені дають різні визначення поняттю «брехня», виділяють різні види брехні, їх основні характеристики та ембріональний розвиток, визначають основні фактори, що впливають на ставлення людини до брехні та з'ясовують механізми. Питання брехні трактується з різних галузей психології.

Основними факторами впливу на формування брехливості як риси особистості є

1. професійна мотивація як фактор впливу на вектор розвитку особистості. У контексті впливу на розвиток брехливості інші мотиви

професійної діяльності формуються на основі базових мотивів - мотиву досягнення успіху та мотиву уникнення невдачі.

2. професійна спрямованість, схильність особистості до побудови кар'єри.

3. когнітивні процеси, які ситуативно та прогресивно впливають на формування професійних схильностей, можуть впливати на формування брехливості. Типовою серед них є професійна спрямованість, яка формується на основі індивідуальних особливостей розвитку та перебігу психічних процесів (уваги, пам'яті, сприйняття, відчуття тощо).

4. психологічний тип особистості визначається специфікою комунікативних здібностей людини. На основі цих характеристик класифікуються основні типи особистості (виділяються соціологією та іншими науками) [33].

5. особливості історії виховання як основної детермінанти формування світогляду людини. У цьому контексті описується вплив сім'ї та виховання людини, відповідна спрямованість розвитку та побудова кар'єри.

6. цінності як прояв психологічного характеру особистості. Мається на увазі система особистих цінностей, які розвиваються і формуються протягом усього життя індивіда в міру його розвитку [34].

7. провідна установка - це система переконань, стереотип або стандартний шаблон реагування. Сформовані провідні установки визначають поведінкові реакції індивіда і є важливим фактором, що впливає на формування брехливості людини.

Формування особистісної зрілості досягається відповідно до загальних законів онтогенетичного розвитку індивіда, при якому почергово вступають в дію сенситивні, критичні етапи та періоди стабілізації [35].

Юнацький вік вважається переломним у становленні та розвитку особистості, де ступінь ідентифікаційних корелятив постає в новій формі. Тут персоніфікація відображається як єдиний механізм соціального становлення індивіда, і в той же час актуалізується процес індивідуалізації (незважаючи на те, що процес типізації був подоланий на попередніх вікових етапах).

Про це пишуть науковці Л. Божович, Л. Виготський, Г. Костюк та ін. С. Рубінштейн зазначає, що в підлітковому віці прагнення до утвердження «Я» формує комплекс мотивів прагнень, ціннісно-сміслових та інтегративних утворень. Він підкреслює, що цей комплекс є найхарактернішою ознакою функціонування суб'єктності, зростання значення «внутрішнього стану» в процесі розвитку, реалізації саморозвитку та життєдіяльності особистості [36].

Брехня як фактор самовираження особистості в суспільстві суперечить соціальним нормам. Соціальні норми ґрунтуються на потребі людей мати правильне уявлення про суспільство, в якому вони живуть, про поведінку інших людей, яких вони цінують, і про ситуації, що виникають на їхньому життєвому шляху.

Повніше і конкретніше аналізоване питання розглядає психолог Б. Ломов, який розробив системний підхід. Принципи цього підходу передбачають комплексний розгляд брехливості, зокрема, з точки зору

- 1) якісних одиниць, що містять власні компоненти з відповідними способами організації;
- 2) взаємозв'язку між біофізичним забезпеченням та проявами властивостей нервової системи
- 3) індивідуальних проявів брехливості та їх характеристик; та
- 4) багатовимірність освіти;
- 5) ієрархічність структур, багаторівневості їхніх компонентів
- 6) динамічний і змістовний розвиток [37].

Афективний компонент базується на брехні як тригері емоцій (провини, страху, емоційного піднесення), змістовий компонент - на брехні як складному когнітивному завданні, а контрольний компонент передбачає контроль над вираженням напруги і стресу та регуляцію поведінки.

За його словами, у розвитку фантазій, жартів і брехні є невелика різниця. Так, у дітей зачатки обману виробляються в грі (створення реальності через фантазії, що відповідають бажанням, подібно до брехні) і в процесі наслідування (прояви лицемірства, дрібної брехні в повсякденній рутині дорослих).

Дитячу брехню вивчав і науковець О. Ліпман, який виділяє три стадії її розвитку [38]:

1. на першому етапі немає попереднього розмежування між суб'єктивним та об'єктивним сприйняттям дитини. Іншими словами, на цьому етапі виникає сприйняття різниці між правдою і брехнею.
2. другий етап характеризується появою відмінностей між суб'єктивними та об'єктивними уявленнями. Іншими словами, відбувається усвідомлення, але не оцінка різниці (особливо між добром і злом).
3. на третьому етапі паралельно з етичною цінністю істини усвідомлюється почуття спільноти. Через об'єднання і розрізнення правди (добра) і брехні (зла) як єдиної категорії виникає сама брехня [38].

Важливо розуміти, що самовираження через обман і фантазії не задовольняє справжніх потреб, а створює конфліктні ситуації, призводить до легковажного ставлення, а іноді навіть до повної недовіри.

Важливим періодом для розвитку обманної поведінки вважається підлітковий вік, оскільки саме в цей час формується самосвідомість та розвивається Я-концепція. Я-концепція формується на основі когнітивних (уявлення про себе) та афективно-оціночних (самооцінка) факторів. Іншими

словами, в підлітковому віці людина усвідомлює, що вона є особистістю відповідно до притаманних їй здібностей, якостей та особливостей.

З точки зору гендеру, обраний стиль поведінки також є детермінантою брехливості. Зокрема, дівчата, для яких характерна закритість (невміння або небажання ділитися важливою інформацією про себе), більш схильні до брехні, ніж дівчата з підвищеною рефлексивністю та критичністю. Щодо хлопців, то підлітки з вищим рівнем зарозумілості, самовпевненості, самооцінки, турботи про себе та нарцисизму більш схильні до брехливої поведінки. Важливо пам'ятати, що у підлітків завжди є мотив для брехні (щоб уникнути покарання або відповідальності, або щоб підвищити власну цінність для інших).

Специфікою обману в дорослому віці є його індивідуалізований характер, що відображає гармонійний рівень усіх попередніх вікових етапів. Слід пам'ятати, що в дорослому віці світогляд людини вже сформований і обман стає продуманим, логічним, послідовним і ситуативним (винятки становлять психічні розлади і викривлене сприйняття дійсності).

Хлопчики молодшого шкільного віку описують брехунів конкретно в реальних соціальних ситуаціях, тоді як трохи старші хлопчики (учні середніх класів) і юнаки-студенти висловлюють (усвідомлено і осмислено) більш особистісне ставлення до брехунів, описуючи конкретні соціальні ситуації. Дівчата середнього і старшого шкільного віку висловлюють емоційно-особистісне ставлення до брехуна, наділяючи його складними особистісними якостями.

Хлопчики молодшого шкільного віку частіше наділяють обманщиків інтелектуальними та активними рисами, тоді як дівчатка - фізичними, вольовими та нестандартними. Образи обманщика у хлопчиків є егоцентричними і відображають переважно риси, важливі для них самих, тоді

як аналогічні образи дівчаток зазвичай підкреслюють соціально значущі риси людини.

Як хлопці, так і дівчата (учні середньої школи) розрізняють образи обманщиків і правдивих людей за вольовими рисами, причому дівчата поділяють характеристики з правдивими людьми, а хлопці - з обманщиками. У сприйнятті підлітків обох статей чесні люди наділені інтелектуальними якостями.

Знання уявлень студентів про маніпулятивну поведінку може бути корисним для розробки системи мотивації до брехні. Загалом гендерні відмінності в маніпулятивній поведінці студентів зумовлені їхнім професійним пошуком «Я» та становленням самоідентичності [39].

Так, юнаки більш схильні до маніпулятивної поведінки під час навчання (для досягнення своїх цілей), тоді як дівчата більш схильні до маніпулятивної поведінки в процесі спілкування. Таким чином, юнаки самостверджуються у професійній сфері та досягають успіхів у навчанні за допомогою маніпулятивних моделей поведінки, тоді як дівчата більш схильні до неправдивої поведінки у міжособистісних стосунках з іншими [40].

Як показує практика, багато жінок схильні до співпраці у спілкуванні, в той час як чоловіки схильні до конкуренції. Тому ці жінки мають особливі способи спілкування. Зокрема, вони зазвичай говорять по черзі, тоді як чоловіки намагаються бути домінантними та напористими.

Аналізуючи те, як люди говорять, можна виявити брехню і нечесність. Правдиві та неправдиві твердження можна оцінити за кількома критеріями (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Критерії визначення брехні в комунікації

Критерії оцінки висловлювання	Правдиві висловлювання	Брехливі висловлювання
----------------------------------	---------------------------	---------------------------

Компетентність та обізнаність	У багатьох випадках це знаходиться поза межами знань і сприйняття людини. Зазвичай люди роблять правдиві судження, ґрунтуючись не лише на власному досвіді, а й на факторах, які вони бачили, чули від інших або читали про них у книгах, газетах тощо.	Зазвичай вона обмежується досвідом, кваліфікацією, освітою та уявою людини. Крім того, вигадка може ґрунтуватися на типових моделях поведінки, які мають прецеденти в реальному житті, літературі та кіно.
Мовленнєва характеристика висловлювання	Як правило, вона відображає світогляд людини, її життєвий досвід та освіту, виражені її власними словами.	Синтаксис фейкового мовлення демонструє широке використання складного жаргону (наприклад, медичного, юридичного) для надання йому більшої значущості, а також лексики, невластивої людині з огляду на її кваліфікацію, освіту та життєвий досвід.
Унікальність висловлювань	Істинні судження завжди індивідуалізовані та унікальні за своєю природою. Вони	Неправдиві твердження більш схематичні, стереотипні, позбавлені подробиць, деталей і конкретних ознак.

	містять більше подробиць, подій і конкретних людей, які причетні до них.	Часто такі заяви можуть наштовхнути на припущення, що ви вже десь їх чули.
Емоційна насиченість та переконливість висловлювань	Судження про істину завжди супроводжуються сильними емоціями та переконливою мовою. Вони говорять правду, і їх важко збити з пантелику, змусити відмовитися від своїх слів або змінити точку зору.	Структури фальшивого мовлення передбачають беземоційність. Емоції можуть бути інсценовані. Можна запідозрити, що емоції та переживання є штучними і навмисно інсценованими. Для того, щоб зробити свої твердження переконливими, вони посилаються на інших людей, які підтверджують їхні слова, дії та поведінку, а не на емоційне мовлення.
Здаються невідповідності у висловлюваннях	Як це не парадоксально, але в правдивих судженнях все частіше можна зустріти суперечливість і невідповідність деталей, що відображає	У хибних судженнях зазвичай немає суперечностей і абсурдів; всі факти «згладжуються» і узгоджуються. Ця обставина часто

	реальне суперечливе життя.	свідчить про нещирість людини.
--	-------------------------------	-----------------------------------

Голос і мовленнєві патерни є дуже корисними і точними індикаторами для визначення правдивості чи неправдивості повідомлення. Дослідники визначили найпоширеніші ознаки брехні, серед яких зміна тону голосу, темпу мовлення, висоти голосу і тремтіння. Про те, що людина намагається донести неправдиву інформацію, можуть красномовно свідчити паузи, які виникають при відповідях на питання, які не повинні викликати труднощів, або дуже швидкі відповіді на питання, які повинні змусити вас думати про протилежне. Часто брехуни використовують інтонацію і тон голосу, щоб перебільшити і підкреслити передану інформацію, намагаючись замаскувати правду і замаскувати брехню під правду. При передачі неправдивої інформації можуть з'являтися вирази, не характерні для людини в звичайному спілкуванні, або, навпаки, зникати слова і фрази, характерні для неї.

Намагаючись збрехати, люди намагаються контролювати свою поведінку, але важко повністю контролювати звук власного голосу. Це пов'язано з тим, що через фізіологічні особливості люди чують свій голос не так, як він звучить насправді. Тон голосу також може вказувати на брехню.

Підвищення тону голосу - одна з головних ознак психічного збудження. Зниження тону голосу може виражати такі емоції, як смуток, провина або сором. Емоційні переживання людини завжди тією чи іншою мірою залишають сліди у звучанні її голосу, як описує П. Екман у своїй фундаментальній праці «Психологія брехні» результати експериментів над студентками-медсестрами. Водночас правдива людина, яка намагається довести свою версію подій, також може відчувати себе невпевнено, тому завжди потрібно розглядати всю ситуацію цілісно, не покладаючись на одну вірну ознаку обману.

Аналізуючи зміст мовленнєвих повідомлень на предмет виявлення брехні, необхідно пам'ятати, що мовлення - це форма людської поведінки, яка відображає звички людини, її особистість, соціальне становище та життєвий шлях. У міжособистісному спілкуванні найнадійнішим каналом передачі інформації є той, над яким найменше домінує свідомість. З цієї точки зору, мова є найменш надійним каналом для оцінки достовірності інформації, що передається. Водночас, вмілий аналіз змісту мовлення може підвищити ймовірність виявлення неправдивих повідомлень.

Мова є універсальним засобом комунікації, який завдає найменшої шкоди сенсу інформації, що передається, але лише за умови, що людина, яка передає інформацію, бажає цього. Якщо потрібно приховати правду, мова може відображати вигадані події та ситуації, а не реальні події та ситуації.

У книзі Олдерта Фрея «Брехня. Три способи виявлення» наведено 19 критеріїв оцінки правдивості усних повідомлень, які використовуються, зокрема, в рамках розслідувань. Автори детально описують усі критерії та наводять приклади. Використання цих критеріїв для оцінки достовірності заяв і свідчень дозволяє провести структурований аналіз, приділяючи увагу найважливішим елементам аналізу усної комунікації. У цій статті автор обговорює результати польового дослідження, яке наочно демонструє можливості цього підходу. У багатьох випадках нечесність брехні виявляється несвідомо в результаті проголошення певних слів (тверджень).

Ключовими факторами виявлення брехні є емоційна та бідна на словниковий запас мова, надмірна деталізація несуттєвих аспектів історії, а також надмірне скорочення деталей та конкретики в описі важливих подій. Часто повторювані запитання, нечіткі пояснення та нерозуміння простих слів і фраз також є індикаторами неправдивих тверджень.

Слід підкреслити важливість аналізу почерку. Цей метод, при використанні спеціалізованих і специфічних методик, може з високим

ступенем достовірності встановити і виявити брехню, в тому числі неправдиві свідчення і рахунки. Тут ми лише перерахуємо основні параметри, що виявляються при поданні неправдивої інформації в документах. Це зменшення або збільшення міжрядкового інтервалу, зміна висоти літер (часто звуження), збільшення або зменшення сили натиску при написанні, звуження міжлітерного інтервалу і звуження правого поля. Очевидно, що, незважаючи на уявну простоту, використання технік почерку вимагає серйозної професійної підготовки.

Важливим застосуванням психофізіологічних методів, що належить до групи методів оцінки достовірності інформації та виявлення брехні, є метод інструментальної детекції брехні. Цей метод використовує поліграф. Поліграф (від грецького «полі» - багато, «графос» - писати) означає «багато писати». Іншими словами, шляхом «писання» одночасно і одномоментно фіксуються кілька психофізіологічних показників обстежуваного у відповідь на пред'явлені йому стимули. За своєю суттю поліграф є універсальним медико-біологічним приладом, призначеним для одночасної реєстрації декількох фізіологічних процесів, що відображають функціонування різних систем, таких як дихальна, серцево-судинна, нервова та опорно-рухова системи.

Сучасні поліграфи пройшли довгий шлях від примітивних ртутних манометрів, що фіксують один фізіологічний показник, до найскладніших пристроїв, які можуть реєструвати до 20 різних показників. При цьому поліграф залишається лише інструментом для реєстрації фізіологічних реакцій. Поліграф сам по собі не визначає винуватість обстежуваного, не кажучи вже про правдивість чи неправдивість показань. Результати опитування на поліграфі можуть надавати орієнтовну інформацію імовірісного характеру.

По суті, поліграфи можуть виконувати притаманні їм функції детекторів брехні на основі зовнішніх ознак проявів брехні.

Іншим відомим методом детекції брехні є вербальний метод вимірювання правдивості висловлювань. Існує два широко використовувані тести оцінки мовлення: Statement Veracity Assurance (SVA) та Scientific Content Analysis (SCAN). Обидва тести базуються на так званій «гіпотезі Андойча», яка стверджує, що твердження про реальний досвід, зроблене на основі пам'яті, відрізняється за змістом і якістю від твердження, зробленого на основі вигадки або фантазії.

Перший тест складається з трьох елементів – структурованого інтерв'ю, аналізу контенту на основі критеріїв (CBCA) і тесту на надійність. Однак за допомогою тесту SCAN можна перевірити лише письмові заяви. Технічно тест SVA є більш популярним тестом з двох, і його наукова точність була перевірена в польових і лабораторних дослідженнях. Однак з цим є кілька проблем. По-перше, тест не є стандартизованим. Це тому, що стандартизовані тести мають чіткі критерії, які надають тесту психологічну валідність. По-друге, тест не має теоретичного підґрунтя. По-третє, тест є досить суб'єктивним і залежить від інтерпретації дослідника. По-четверте, оскільки тест спочатку був розроблений для дітей, важко уявити, як його можна використовувати в інших умовах. Крім того, дослідження показали, що тест CBCA більш успішний у виявленні правди, ніж брехні, і багато брехунів оцінювачі CBCA оцінили як такі, що говорять правду.

Це й не дивно, оскільки тест SVA призначені для перевірки на правдивість, а крім того, правдиві твердження можуть бути низької якості і нечіткими в деталях. Зрештою, практично неможливо перевірити «базову реальність», встановити «базову істину» і перевірити результати цієї перевірки. Крім того, тест SCAN був розроблений для виявлення потенційно оманливої інформації в письмовій заяві. При цьому принципово важливо враховувати, що висловлювання відображає точку зору суб'єкта. Заява може бути стенограмою усної заяви, зробленої екзаменатором під час інтерв'ю.

Розглянемо деякі методики, які можна використовувати для діагностики виявлення брехні в комунікації.

1. Опитувальник «Відношення до брехні».

Опитувальник призначений для діагностики ставлення людини до різних видів брехні з боку її найближчого оточення - родичів, друзів та колег. Опитувальник дозволяє проаналізувати ставлення до семи видів брехні: фантазії, брехня на благо, брехня для виправдання, приховування, плітки, етикет і самопрезентація. Крім того, додано шкалу для визначення мотивів брехні, які респонденти приписують іншим людям.

Анкета містить 28 пунктів, по чотири для кожної шкали. Випробуваний повинен оцінити, на який з трьох варіантів поведінки він реагує в ситуації, коли він чітко бачить, що його співрозмовник говорить неправду.

Варіант А (0 балів) передбачає, що людина бачить чужу брехню, але ігнорує її і не збирається робити з неї висновки.

Варіант Б (1 бал) – Люди не висловлюють негативного ставлення до того, що їм збрехали, але вони врахують це знання в майбутньому спілкуванні з цією людиною.

Варіант Б (2 бали) – відкрита негативна реакція на брехню, людина прямо заявляє співрозмовнику, що не вірить йому.

Етикетна брехня. Це найпоширеніший і нешкідливий вид брехні, оскільки він ґрунтується на загальній згоді дотримуватися етикету. Всі це знають і тому повинні виправлятися, якщо сприймають цей тип брехні.

Біла брехня. Варіант брехні, в якому суб'єкти мотивовані приховувати важливу інформацію від інших через страх, що ця інформація може негативно вплинути на їхнє здоров'я.

Брехня-фантазія. Це досить нешкідливий вид брехні, який не має на меті завдати шкоди слухачеві. Її мета, як правило, полягає в тому, щоб надати

своєму образу неординарної риси особистості. Це характерно для демонстративних особистостей.

Брехня-виправдання. Дуже поширений тип брехні, який виникає в ситуаціях, коли нечесність була викрита. Ця брехня найтісніше пов'язана з роботою захисних механізмів людини, основна мета яких - відбілити себе, щоб пом'якшити санкції.

Змовчування. На практиці це не є неправдою, оскільки інформація спотворюється через неповні зображення. У суді від свідків вимагають виконання трьох умов. За замовчуванням порушується друга умова, оскільки людина говорить не всю правду. Водночас, приховані деталі можуть суттєво змінити сприйняття всієї ситуації.

Плітки. Це дуже поширений тип брехні, коли повідомляють неправдиву інформацію про знайомих або знаменитостей. Вважається, що жінки більш схильні «перемивати кісточки» своїм близьким.

Брехня-самопрезентація. Різновид брехні, що використовується для перебільшення власного іміджу. Часто використовується проти незнайомих або малознайомих людей, які не знають реальних життєвих обставин мовця.

2. Опитувальник «Чесність».

Метою даної анкети є виявлення рівня чесності та відкритості випробуваного. Призначений для професійної психологічної діагностики. Анкета «Чесність» добре поєднується з тими опитувальниками, які не включають шкалу брехні: при низьких балах за шкалою чесності результати діагностики іншими методами, що входять до батареї методик, можна вважати недостовірними.

Опитувальник чесності також може бути використаний як самостійна методика, призначена для визначення рівня чесності та відкритості випробуваного. Наприклад, для професійного відбору.

Інструкція: уважно прочитайте наступне твердження. Залежно від того, погоджуєтеся ви з ним чи ні, напишіть «так» або «ні» на бланку для відповідей. Якщо вам важко вибрати варіант відповіді, уявіть останній місяць вашого життя. Оцініть, що було більше, ніж минулого місяця. Не думайте над відповіддю занадто довго. Як правило, перша відповідь, яка спадає на думку, є правильною.

Алгоритм ведення бесіди при діагностиці брехні:

1. Визначте тему. Бажано, щоб тема була одна. Наприклад, Вам важливо перевірити чи обманює вас співрозмовник, розповідаючи про минуле місце роботи або чи справді він не мав проблем із кредитами в минулому.
2. Починайте розмову із незначної теми. Поговоріть про погоду та природу, розслабте співрозмовника. Нехай перше хвилювання піде.
3. Поговоріть про те, що цікаво співрозмовнику. Вам потрібен взірець правди для еталонного порівняння. Зауважте, як співрозмовник поводить себе, коли він не бреше.
4. Заведіть розмову про значущу тему та фіксуйте будь-які зміни поведінки. Буде просто чудово, якщо Ви можете записати Вашу розмову на камеру.
5. Знову поверніть розмову до незначних тем, фіксуйте зміни. Іноді це може бути «зітхання полегшення», Ви побачите, як брехун розслабиться.
6. Повторіть алгоритм, починаючи з кроку 3. Намагайтеся ставити різноманітні питання. Як, наприклад: «ой, вибачте, будь ласка, я прослухала, ви пішли з минулої роботи з того, що не змогли порозумітися з керівником?».

Таким чином, проблема виявлення брехні є надзвичайно багатогранною, головним чином через широкий спектр факторів, які необхідно враховувати та аналізувати. Спроби систематизувати ознаки можливої брехні дозволяють

більш цілеспрямовано підходити до професійного розвитку фахівців, завданням яких є встановлення істини та виявлення дезінформації.



РОЗДІЛ 2

ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ БРЕХНІ В КОМУНІКАЦІЇ

2.1 Організація та методи дослідження

Метою даного дослідження було розуміння брехні, а саме дослідити чому люди вдаються до брехні, які психологічні, соціальні чи ситуаційні фактори на це впливають, визначити, як брехня впливає на ефективність комунікації, довіру між співрозмовниками і загальне сприйняття інформації. Дослідження проводиться для розуміння людської поведінки, де важлива чесність і довіра.

Дослідження проводилось в 2024 році серед осіб, віком від 20 до 25 років, жителів міста Київ. Всього у дослідженні взяло участь 20 осіб (серед них 10 дівчат та 10 хлопців).

Завдання дослідження:

- підібрати найбільш ефективні методи дослідження щодо розпізнавання брехні в комунікації;
- провести дослідження з метою дослідити чому люди вдаються до брехні та які фактори на це впливають;
- проаналізувати та інтерпретувати результати досліджень.
- розробити рекомендації щодо розпізнавання брехні в комунікації.

Метод дослідження:

1. Опитувальник "Чесність" (додаток А);
2. Розроблена анкета «Чому люди вдаються до брехні та які фактори на це впливають?» (додаток Б);

Мета опитувальника «Чесність» - виявити рівень чесності, відкритості випробуваного. Призначений для професійної психологічної діагностики.

Опитувальник "Чесність" добре поєднується з тими опитуваннями, в яких не закладена шкала брехні: при низьких показниках за шкалою чесності результати діагностики за іншими методиками, що входять в батарею методик, можна визнавати недостовірними. Потрібно уважно прочитати твердження. Залежно від того, згодні Ви чи ні з твердженням, написати в бланку відповідей "так" або "ні". Якщо Вам складно вибрати варіант, то спробувати уявити останній місяць у Вашому житті. Оцінити те, чого було більше за минулий місяць. Також не варто занадто довго роздумувати над відповіддю.

Метою розробленої анкети «Чому люди вдаються до брехні та які фактори на це впливають?» є дослідити які фактори впливають на людей, що вдаються до брехні та зрозуміти як брехня впливає на довіру між співрозмовниками. Анкета складається з 10 питань, на які потрібно відповісти «так» або «ні».

2.2 Аналіз результатів дослідження

Отже, під час проходження респондентами опитувальника «Чесність», ми підраховали кількість відповідей «ні» та маємо такі результати (таблиця 2.2.1.).

Таблиця 2.2.1. Аналіз результатів опитувальника «Чесність»

<i>Ім'я респондента</i>	<i>К-сть відповідей «ні»</i>
Вікторія	10
Олег	20
Максим	21
Віталій	8
Єлизавета	9
Анна-Марія	31
Ніколь	32

Назарій	28
Юрій	19
Софія	14
Оксана	11
Роман	32
Сергій	13
Михайло	6
Світлана	34
Соломія	24
Вероніка	14
Давид	19
Марк	22
Емілія	32

Отже, за результатами відповідей відповідно до опитувальника «Чесність» можемо сказати, що 6 респондентів мають результати від 6 до 13 балів, тобто це є низький показник за шкалою "Чесність", а також свідчить про значну схильність до брехні, такі люди люблять прикрашати себе та свою поведінку. 9 респондентів мають від 14 до 29 балів, тобто це нормальний результат, у таких людей схильність до брехні не визначена. У 5 респондентів - високий результат за шкалою "Чесність", тобто вони мають від 30 до 34 балів. Такий високий результат може бути пов'язаний не тільки з високою особистісної чесністю, але і наслідком інших причин: навмисного спотворення відповідей, дуже невірної самооцінки.

Далі проаналізуємо результати розробленої нами анкети «Чому люди вдаються до брехні та які фактори на це впливають?».

Таблиця 2.2.2. Аналіз результатів на перше питання «Чи вважаєте ви, що страх перед негативними наслідками є причиною брехні?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
К-сть респондентів у %	80%	20%

Таблиця 2.2.3. Аналіз результатів на друге питання «Чи вважаєте ви, що прагнення до особистої вигоди є частою причиною брехні?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
К-сть респондентів у %	45%	55%

Таблиця 2.2.4. Аналіз результатів на третє питання «Чи вважаєте ви, що бажання підтримати позитивний імідж є поширеною причиною брехні?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
К-сть респондентів у %	58%	42%

Таблиця 2.2.5. Аналіз результатів на четверте питання «Чи вважаєте ви, що страх втратити соціальні зв'язки може призвести до брехні?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
К-сть респондентів у %	75%	25%

Таблиця 2.2.6. Аналіз результатів на п'яте питання «Чи вважаєте ви, що прагнення захистити інших людей є підставою для брехні?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
К-сть респондентів у %	70%	30%

Таблиця 2.2.7. Аналіз результатів на шосте питання «Чи вдаєтеся Ви до брехні в повсякденному житті?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
--	-----------------	----------------

К-сть респондентів у %	60%	40%
------------------------	-----	-----

Таблиця 2.2.8. Аналіз результатів на сьоме питання «Чи вважаєте ви, що відсутність довіри до співрозмовника може збільшити ймовірність брехні?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
К-сть респондентів у %	40%	60%

Таблиця 2.2.9. Аналіз результатів на восьме питання «Чи вважаєте ви, що людина бреше, щоб уникнути конфліктів?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
К-сть респондентів у %	71%	29%

Таблиця 2.2.10. Аналіз результатів на дев'яте питання «Чи вважаєте ви, що бажання уникнути сорому чи критики може бути причиною брехні?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
К-сть респондентів у %	63%	37%

Таблиця 2.2.11. Аналіз результатів на десяте питання «Чи вважаєте ви, що брехня може бути частиною стратегії маніпуляції для досягнення певних цілей?»

	Відповідь «так»	Відповідь «ні»
К-сть респондентів у %	75%	25%

Таким чином, розроблене нами анкетування виявило, що більшість респондентів відповідало на питання «так», тобто більшість вважає що люди вдаються до брехні через прагнення до особистої вигоди, страх перед негативними наслідками, бажання підтримати позитивний імідж, страх

втратити соціальні зв'язки, прагнення захистити інших людей, соціальний тиск, уникнення конфліктів, уникнення сорому чи критики, маніпуляції для досягнення певних своїх цілей.

2.3 Методичні рекомендації щодо розпізнавання брехні в комунікації

Брехня як компонент комунікації, за допомогою якого люди впливають один на одного, незмінно задовольняє власні потреби в процесі взаємодії. Брехня також може розглядатися як засіб зміни індивідуальної поведінки.

Брехня - це особлива когнітивна діяльність, яка вимагає активізації мислення, уяви, пам'яті та уваги.

Це пов'язано з тим, що мовлення, як когнітивний процес, чітко відображає мислення. Отже, швидкість та ефективність когнітивних процесів у мовленні сприяють викриттю та приховуванню брехні.

Переважна більшість людей діє чесно, а брехня, з якою ми стикаємося щодня, є лише соціальною, покликаною захистити нас від правдивих відповідей на повсякденні небажані запитання.

Однак важливо правильно оцінити ступінь правдивості інформації, що передається в серйозних питаннях, чого вкрай важко досягти. З давніх-давен люди намагалися виявити обман, використовуючи різноманітні методи і прийоми. Однак правда полягає в тому, що виявити брехню дуже складно.

Основними формами брехні є підготовлена та непідготовлена брехня. На відміну від реальних ситуацій, у багатьох випадках отримувачі соціальних послуг, які брешуть, готуються до брехні заздалегідь, що дуже ускладнює виявлення ознак брехні. Клієнти, які брешуть свідомо. Їх можна розпізнати за тим, що вони не пам'ятають, що говорили раніше, або суперечать самі собі.

Якщо ви помітили, що брехня виходить за рамки звичайного, перестаньте висловлювати крайнє розчарування. Прийміть інформацію, навіть якщо ви знаєте, що вони брешуть. Зазвичай це пов'язано з невпевненістю в собі та «глибинним» почуттям неповноцінності. Ви не можете змінити цю людину, тому робіть власні висновки. Якщо ви не впевнені, що людина вас обманює, запитайте про певні деталі або уточніть щось. Тоді людина зрозуміє, що сказане нею не відповідає дійсності, і почне свідомо брехати. У такому випадку звинуватити людину набагато легше [41].

Наразі в безконтактній детекції брехні для визначення, коли людина бреше, використовуються такі методи: спостереження за невербальною поведінкою (односигнальна система), аналіз мовлення (двосигнальна система). Це передбачає аналіз отриманої інформації за такими каналами: вербальний (семантичний рівень) - 7%, мовні засоби (голос, інтонація) - 38%, засоби поведінки (міміка, жести, поза, дистанція тощо) - 55%, канали невербальної інформації (підвербальні особливості мовлення, пантоміміка, вегетативні реакції, емоційна експресія, образи тощо) [42; 43].

Згідно з дослідженнями багатьох вчених, основними емоціями, які спостерігаються на обличчі людини, яка збрехала, є страх, провина і радість (посмішка після того, як брехун успішно обдурив інших) [44].

Техніки вербального обману включають: невідповідь (людина не відповідає на ваше запитання); питання-заперечення (ви не отримуєте прямого заперечення чогось у вашому запитанні, що стосується неправильної дії або результату); невдача або відмова відповідати (людина уникає відповіді на запитання або не хоче говорити на певні теми); повторення запитань (людина уникає відповіді на запитання або не хоче говорити на певні теми); висловлювання, але не відповідь (наприклад: «Це хороше запитання»; «Це хороше запитання. вони не хочуть говорити на певні теми»), повторювати запитання (якщо людина перепитує), робити заяви, але не відповідати (наприклад: «Це гарне запитання», «Гарне запитання», «Я радий, що ви

запитали», «Я розумію, що ви відчуваєте»), давати непослідовні свідчення («людям з поганою пам'яттю важко брехати»), переходити в атаку (брехуни можуть відчувати сильний тиск і кидатися в атаку, коли їх заганняють у кут); недоречні запитання (наприклад, відповідь запитанням на запитання); надто конкретні відповіді (наприклад, технічні або вузькоспеціалізовані відповіді, «засипання» детальною інформацією); недоречний рівень ввічливості; недоречний рівень занепокоєння; розчарування (обурення) процесами та процедурами; нерозуміння простих запитань; відсилення до тверджень (наприклад, «Я вже казав вам раніше: » Апеляція до релігійних тверджень (наприклад, «Клянусь Богом», «Аллах мені свідок»); вибіркова пам'ять (наприклад, «Цю частину я пам'ятаю, а ту - ні»); фразоутворюючі твердження («Не зовсім...», «Не зовсім...»). Не...», »В основному...» тощо), переконуючі твердження (маніпулятивні техніки) тощо) [45].

Жести, які використовуються під час брехні: жест «закривання обличчя руками»; жест «закривання рота»: закривання рота долонями, пальцями або кулаками; жест «торкання носа»: легке потирання носа або швидке торкання носа; жест «потирання очей»; жест «смикання за комір»; жест «смикання за комір жести, що закривають, часте погладжування волосся, нервова поведінка (регулярне підвищення голосу, хихикання, часте куріння, постукування по столу), потирання долонь [46].

Отже, розпізнавання брехні в комунікації може бути складним завданням, оскільки немає універсального методу, який гарантує точний результат. Однак існують кілька методичних рекомендацій, які можуть допомогти у виявленні можливих ознак брехні:

- Вербальні ознаки: ускладнене формулювання; невідповідність історії; відсутність подробиць;
- Невербальні ознаки: контакт з очима; міміки і жести; тіло і позиція;
- Емоційні ознаки: перевантаження емоцій;

- Перевірка фактів;
- Інтуїтивний підхід: ваше особисте відчуття чи інтуїція також можуть бути корисними.

Варто зазначити, що перелічені ознаки брехні як вербальні, так і невербальні, є кластерами, що можуть вказувати на обман або нещирість людини. Вони діють у комплексі. Не можна робити висновок, що особа бреше, використовуючи тільки один із кластерів.

ВИСНОВКИ

Брехня є суперечливим, багатогранним і надзвичайно складним психологічним феноменом, який потребує глибокого і детального дослідження. Як свідчить соціальна практика, брехня, обман і фальш є неминучими соціально-психологічними елементами життєдіяльності людини в суспільстві. Обман є частим явищем у суспільних відносинах, і тому важливо пояснити механізми його формування та розвитку, а не відкидати брехню як щось безумовно неправильне. Брехня – це не лише вербальна передача неправдивої інформації. Більш ефективний вплив мають жести, поза, міміка і різні засоби зовнішнього маскувannya для створення образу, відмінного від реальності. Таким чином, брехня в широкому сенсі – це дія одного суб'єкта, що спотворює уявлення іншого суб'єкта про дійсність, тоді як брехня у вузькому сенсі – це навмисна передача неправдивої інформації. Основна функція брехні – захист власних матеріальних інтересів, це насамперед захист людини, групи близьких людей, їхніх матеріальних чи духовних цінностей від змін, які вони сприймають як небажані. Другою функцією брехні є збільшення матеріального багатства, наприклад, письменники, які переписують книги невідомих авторів і видають їх за свої, або вчені, які додають свої імена до списку авторів. Ще одна функція брехні – агресія, за допомогою брехні люди намагаються підпорядкувати собі інших і досягти власних цілей, які не можуть бути досягнуті в інший спосіб.

Складні психологічні процеси, які безперервно змінюють внутрішній стан людини, зовні проявляються у вигляді певного набору знаків, організованих у просторово-часові структури. Кожна така структура має специфічні характеристики, такі як вираз обличчя, пантоміміка, інтонація, темп рухів та якість діяльності. Загалом, обличчя є дуже важливим джерелом інформації. Це пов'язано з тим, що обличчя виражає одразу два повідомлення: перше – це те, що людина (брехун у цьому дослідженні) хоче сказати, а друге – те, що вона намагається приховати. Вираз обличчя може або підтверджувати

брехню, надаючи неправдиву інформацію, або зраджувати правду, виглядаючи неправдиво. Обличчя, яке бреше, може здаватися переконливим на деякий час, але в одну мить може висловити таємні думки. Різні частини обличчя можуть одночасно виражати правду і нечесні почуття. На людей, які брешуть, впливають три основні чинники: емоції, намагання контролювати ситуацію та когнітивне навантаження, що виникає внаслідок необхідності опрацювати більше інформації, ніж є правдивою. Все це впливає на лінгвістичну частину комунікації, призводячи до дуже специфічних змін.

Ефективна комунікація характеризується наявністю спільної мети комунікації та рівними позиціями учасників комунікації. У процесі комунікації кожна людина намагається пристосуватися до індивідуальності іншої, щоб бути зрозумілою, або, навпаки, намагається отримати перевагу, демонструючи свою унікальність. Вплинути на співрозмовника, тобто обдурити іншу людину, можливо лише шляхом створення певної реальності у сфері орієнтації співрозмовника. При цьому специфіка брехні як форми комунікативного впливу ґрунтується на спробі контролювати свідомість іншої людини, бажанні переконати її у сприйнятті реальності, що не відповідає дійсності. Іншим відомим методом детекції брехні є вербальний метод вимірювання правдивості висловлювань. Існує два широко використовувані тести оцінки мовлення: Statement Veracity Assurance (SVA) та Scientific Content Analysis (SCAN). Обидва тести базуються на так званій «гіпотезі Андойча». Перший тест складається з трьох елементів – структурованого інтерв'ю, аналізу контенту на основі критеріїв (CBCA) і тесту на надійність. Тест SVA призначені для перевірки на правдивість, а крім того, правдиві твердження можуть бути низької якості і нечіткими в деталях.

Наше дослідження проводилось в 2024 році серед осіб, віком від 20 до 25 років, жителів міста Київ. Всього у дослідженні взяло участь 20 осіб (серед них 10 дівчат та 10 хлопців). Завдання дослідження: підібрати найбільш ефективні методи дослідження щодо розпізнавання брехні в комунікації;

провести дослідження з метою дослідити, чому люди вдаються до брехні та які фактори на це впливають; проаналізувати та інтерпретувати результати досліджень.

За результатами відповідей, відповідно до опитувальника «Чесність», можемо сказати, що 6 респондентів мають результати від 6 до 13 балів, тобто це є низький показник за шкалою "Чесність", а також свідчить про значну схильність до брехні, такі люди люблять прикрашати себе та свою поведінку. 9 респондентів мають від 14 до 29 балів, тобто це нормальний результат, у таких людей схильність до брехні не визначена. У 5 респондентів – високий результат за шкалою "Чесність", тобто вони мають від 30 до 34 балів. Такий високий результат може бути пов'язаний не тільки з високою особистісною чесністю, але і є наслідком інших причин: навмисного спотворення відповідей, дуже невірної самооцінки. Розроблене нами анкетування виявило, що більшість респондентів відповідало на питання «так», тобто більшість вважає, що люди вдаються до брехні через прагнення до особистої вигоди, страх перед негативними наслідками, бажання підтримати позитивний імідж, страх втратити соціальні зв'язки, прагнення захистити інших людей, соціальний тиск, уникнення конфліктів, уникнення сорому чи критики, маніпуляції для досягнення певних своїх цілей.

Існують кілька методичних рекомендацій, які можуть допомогти у виявленні можливих ознак брехні: *вербальні ознаки*: ускладнене формулювання; невідповідність історії; відсутність подробиць; *невербальні ознаки*: контакт з очима; міміка і жести; тіло і позиція; *емоційні ознаки*: перевантаження емоцій; перевірка фактів; *інтуїтивний підхід*: ваше особисте відчуття чи інтуїція також можуть бути корисними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Філенко О.І. Феномен брехні у світлі ціннісних вимірів особистості та соціально-психологічна адаптація. Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія. 2012. С. 215-229.
2. Яковлева М. Феномен брехні як перешкода в умовах полікультурної комунікації. Вісник Інституту розвитку дитини. Сер.: Філософія, педагогіка, психологія. 2015. №. 37. С. 156-166.
3. Колісник О.Л. Психологічний аналіз проблеми дезінформації у міжособистісному спілкуванні у сучасних психологічних дослідженнях. Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. 2011. №. 2. С.78 – 87.
4. Колісник О. Психологічний аналіз стану дослідженості проблеми дезінформації у міжособистісному спілкуванні. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка (військово-спеціальні науки). 2016. №. 2. С.13-18.
5. Браїлко Ю. Побравшись за руки, ходили і все о плутнях говорили. Вербалізація концепту БРЕХНЯ в українській мові. Рідний край. 2015. №. 2. С. 83-87.
6. Майорчак Н.М. Психологічні аспекти категорії брехні в роботах українських і зарубіжних учених. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна. 2013. Випуск № 1. С. 96-104.
7. Фоцій С.В. Проблема вивчення брехні як соціально-психологічного феномену. International research and practice conference «Modern methods, innovations and operational experience in the field of psychology and pedagogics»: Conference proceedings, October 20-21, 2017. p.168.
8. Баришполець О. Т. Брехня в інформаційному просторі та між особовій комунікації: монографія. Національна академія педагогічних наук

України, Інститут соціальної та політичної психології. Кіровоград: ІмексЛТД, 2013. 648 с.

9. Лисовець Н. А. Феномен обману та його місце в людському бутті. Гуманітарно-релігієзнавчий вісник. 2017. №2. С. 31-35.

10. Безсонова Л. Р. Етичний аналіз поняття «брехня». URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/21668/1/1.%20%D0%91%D0%B5%D0%B7%D1%81%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf> (дата звернення: 30.05.2024).

11. Карамушка Л. М. Ніконорова М. А. Організаційні конфлікти в умовах спотворення інформації: сутність, основні види та причини виникнення. Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. За ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки. Київ: ДонДТУ, 2014. Т. 1. Вип. 40. С. 99–102.

12. Яворська Н. Патологічна брехливість. Психологічні виміри культури, економіки, управління. 2016. № 8. С. 22–26.

13. Hart, Christian L., What Is Pathological Lying?, 2020. URL: <https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-nature-deception/202009/what-is-pathological-lying>.

14. Майорчак Н. М. Розуміння брехні студентами як психологічного феномену через призму їх особистісних якостей. Психолого-педагогічні умови розвитку освітнього простору держави: колект. монографія. Львів, 2015. С. 360–367.

15. Майорчак Н. М. Причини виникнення та формування людської брехливості у віковій психології. Science and Educational New Dimension. Pedagogy and Psychology. 2014. №2 (15), Вип. 30. С. 110 – 113.

16. Ekman P. Telling Lies : Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage / Paul Ekman. New York : W W Norton & Co Inc, 1992. 368 p.

17. Krout R. E. How Parental Attitudies Affect the Problems of Lying in Children / R. E. Krout, J. D. Price, M. Lewis // Smith College Studies in Social Work. 1931. P. 403–404.

18. Майорчак Н. М. Феноменологія людської брехливості: віковий ракурс / Н.М. Майорчак // Молодь і ринок : наук.-пед. журн. №8 (103). Дрогобич : Вид-во «КОЛО», 2013. С. 156-160.

19. Майорчак Н.М. Історіогенез вивчення брехні у психолого-педагогічних дослідженнях. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ: зб. наук. праць. Серія психологічна. Львів: ЛьВДУВС, 2013. Вип. № 2. С. 55.

20. Невербальне спілкування: як розпізнати ознаки брехні. URL: [file:///C:/Users/Lenovo_i5/Downloads/701-5403-1-PB%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/Lenovo_i5/Downloads/701-5403-1-PB%20(3).pdf) (дата звернення: 05.09.2024).

21. Пономаренко Я. С., Потупало Д. Р. Психологічний аналіз проблеми брехливості та її взаємозв'язку з емоційним інтелектом у юнаків і дівчат підліткового віку. Особистість, суспільство, закон. Харків, 2019. С. 112-115.

22. Ревенко В. С. Як розпізнати ознаки брехні. Вінницький національний технічний університет. 2016.

23. Шиделко А., Калька Н. Феномен брехні та брехливості: вікові особливості. Сучасні тенденції розвитку освіти й науки : проблеми та перспективи. 2020. Вип. 6. С. 153-157.

24. Як розпізнати брехню по словах вербальні ознаки брехні. URL: <https://ru.scribd.com/document/684099668/%D0%AF%D0%BA-%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%BF%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B8-%D0%B1%D1%80%D0%B5%D1%85%D0%BD%D1%8E-%D0%BF%D0%BE-%D1%81%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%85-%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96-%D0%BE%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BA%D0%B8-%D0%B1%D1%80%D0%B5%D1%85%D0%BD%D1%96> (дата звернення: 30.05.2024).

25. Шумка М., Миронова Ю. Брехня як метод приховування дійсних фактів у процесі спілкування. URL:

<http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/4694/3/%D0%91%D1%80%D0%B5%D1%85%D0%BD%D1%8F%20%D1%8F%D0%BA%20%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%B2%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%20%D0%B4%D1%96%D0%B9%D1%81%D0%BD%D0%B8%D1%85%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2%20%D1%83%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%96%20%D1%81%D0%BF%D1%96%D0%BB%D0%BA%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F.pdf> (дата звернення: 30.05.2024).

26. Лукаш Малецькі. Брехня як комунікативний акт. *Studia ukrainica posnaniensia*, vol. V: 2017, pp. 117-122.

27. Васюк К. М. Особливості переживання емоцій на різних етапах аналізу неправдивої інформації / К. М. Васюк // Наукові записки. Серія «Психологія і педагогіка». Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2018. Вип. 22. С. 10 - 16.

28. Боженко В. Г., Васюк К.М. Способи детекції брехні у студентів з різним рівнем емоційного інтелекту./ В.Г.Боженко, К.М.Васюк./ Психологічний часопис: збірник наукових праць/ за ред С.Д.Максименка. № 6 (10). вип 10. Київ, 2017. С. 9-24.

29. Васюк К. М., Румянцева П.Ю. Способи детекції брехні в осіб з різним рівнем успішності її виявлення./ К.М.Васюк, П.Ю.Румянцева./ Науковий вісник «Психологічні засади розвитку, психодіагностики та корекції особистості в системі неперервної освіти/ за науковою редакцією М.І.Томчука// Зб. Матеріалів Подільської науково-практичної конференції. Вінниця: КВНЗ «Вінницька академія неперервної освіти». Вип 1(16). С. 25-27.

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

31. Nathan J. Gordon Effective Interviewing and Interrogation Techniques 3rd Edition / Gordon N., W. Fleisher. USA: Academic Press, 2011. 383 p.

32. Костенко М. Взаємозв'язок брехливості з психофізіологічними, психологічними та соціально-психологічними характеристиками особистості / М. Костенко // Вісник Академії управління МВС. 2010. №. 4 (16). С. 237-244.

33. Ковальчук З. Я. Вплив психофізіологічних характеристик учнів на процес оптимізації педагогічної взаємодії / Зоряна Ярославівна Ковальчук // Актуальні проблеми психології: збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. К.; Ніжин: ПП Лисенко, 2015. Том XI. Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. Вип. 15. С. 171–180.

34. Боярин Л. В. Соціально-психологічні особливості ціннісних орієнтацій особистості в аспекті прояву брехливості / Л. В. Боярин // Теоретичні і прикладні проблеми психології: зб. наук. Праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Сєверодонецьк: Вид-во СХУ ім. Даля, 2017. № 2(43). С. 18–27.

35. Ямницький В. Психологія життєтворчої активності особистості: монографія / Вадим Ямницький. Одеса: СВД Черкасов М. П.; Рівне: РДГУ, 2004. 360 с.

36. Максименко С. Д. Генеза здійснення особистості: монографія / Сергій Дмитрович Максименко. К.: ТОВ «КММ», 2006. 240 с.

37. Майорчак Н. М. Історіогенез вивчення брехні у психологопедагогічних дослідженнях / Н.М. Майорчак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ: зб. наук. праць. Серія психологічна. Львів: ЛьвДУВС, 2013. Вип. № 2. С. 53-60.

38. Майорчак Н. М. Психологічні аспекти категорії брехні у роботах українських і зарубіжних учених / Н.М. Майорчак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ: зб. наук. праць. Серія психологічна. Львів: ЛьвДУВС, 2013. Вип. № 1. С. 96-104.

39. Вірна Ж. П. Мотиваційно-сміслова регуляція у професіоналізації психолога: монографія / Жанна Петрівна Вірна. Луцьк: РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Л. Українки, 2003. 320 с.

40. Вірна Ж. П. Основи професійної орієнтації / Жанна Петрівна Вірна. Луцьк: Вежа, 2003. 156 с.
41. Наварро Дж. Словник мови тіла. Секрети невербальної комунікації / пер. з англ. А. Легконця. Харків: Віват, 2022. 192 с.
42. Екман П. Теорія брехні / пер. з англ. Ю. Гордієнко. Київ : Видавнича група КМ-БУКС, 2019. 320 с.
43. Екман П. Чому діти брешуть / пер. з англ. Ю. Гордієнко. Київ : Видавнича група КМ-БУКС, 2018. 264 с.
44. Фулфер М. Мистецтво читання обличчя / пер. з англ. П. Самсонова. Київ, 2012. 176 с.
45. Гюстон Ф., Карнісєро С., Флорйд М., Теннант Д. Анатомія брехні / Пер. з англ. М. Дубини. Харків : Віват, 2019. 208 с.
46. Профайлінг. Секрети професії: профайлер – живий "детектор брехні". Різне. Супер Сім'я – Ким би ти не був – будь краще. Блог про саморозвиток. URL: <https://superfamily.in.ua/profajling-sekrety-profesii-profajler-zhivijdetektor-brexni/> (дата звернення: 04.09.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А

ОПИТУВАЛЬНИК «ЧЕСНІСТЬ»

Тест складається з 34 питань, на які потрібно дати відповідь «так» або «ні»:

1. Буває, що я сміюся над непристойним анекдотом.
2. Якщо до мене звертаються ввічливо, то я теж завжди відповідаю чемно.
3. У мене бувають труднощі з грішми.
4. Мені завжди приємно, коли людина, яка мені не подобається, домагається заслуженого успіху.
5. Бувало, відкладав те, що було потрібно зробити негайно.
6. У компанії я веду себе не так, як вдома.
7. Я повністю вільний від будь-яких забобонів.
8. Я не завжди говорю правду.
9. Коли я з ким-небудь граю, мені завжди хочеться перемогти.
10. Іноді я серджуся.
11. У своє виправдання я іноді щось вигадував.
12. Чи буває, що я виходжу з себе.
13. У дитинстві я відразу і без сперечань робив все, що від мене вимагалось.
14. Іноді я роздратований чимось.
15. Чи буває, що я сміхом реагую на непристойну жарт.
16. Бувало, я запізнявся до призначеного часу.

17. Я люблю іноді попліткувати.
18. Серед тих, кого я знаю, є такі особи, які мені дуже не подобаються.
19. Не пам'ятаю, щоб мене особливо засмутили невдачі людини, якого я не можу терпіти.
20. Мені траплялося спізнюватися.
21. Мені властиво іноді похвалитися.
22. Іноді немає ніякого бажання що-небудь зайнятися.
23. У мене бувають іноді думки, про які соромно розповідати іншим.
24. Іноді я опинявся причиною поганого настрою кого-небудь з навколишніх.
25. Бувало, що я говорив неправду.
26. Всі мої звички позитивні.
27. Якщо я щось обіцяв, то завжди стримую слово незважаючи ні на що.
28. Іноді можу похвалитися.
29. Підлітком я виявляв інтерес до заборонених тем.
30. Я відкладаю іноді на завтра те, що необхідно зробити сьогодні.
31. У мене бувають думки, яких слід було б соромитися.
32. Я іноді сперечаюся про речі, про які занадто мало знаю.
33. Я люблю не всіх своїх знайомих.
34. Я можу про кого-небудь сказати погано.

Обробка результатів:

Кількість відповідей «ні» на питання:

6 - 13 балів. Низький показник за шкалою "Чесність". Свідчить про значну схильність до брехні. Любить прикрашати себе, свою поведінку.

14 - 29 балів. Нормальний результат. Схильність до брехні не визначена. Може бути, зрідка схильний прикрашати себе, свою поведінку, але в межах норми.

30 - 34 балів. Високий результат за шкалою "Чесність". Такий високий результат може бути пов'язаний не тільки з високою особистісної чесністю, але і наслідком інших причин: навмисного спотворення відповідей, дуже невірної самооцінки. Слід обережно поставитися до даного результату.

Розроблена анкета «Чому люди вдаються до брехні та які фактори на це впливають?»

Анкета складається з 10 питань, на які потрібно дати відповідь «так» або «ні»:

1. Чи вважаєте ви, що страх перед негативними наслідками є причиною брехні?
 - Так
 - Ні
2. Чи вважаєте ви, що прагнення до особистої вигоди є частою причиною брехні?
 - Так
 - Ні
3. Чи вважаєте ви, що бажання підтримати позитивний імідж є поширеною причиною брехні?
 - Так
 - Ні
4. Чи вважаєте ви, що страх втратити соціальні зв'язки може призвести до брехні?
 - Так
 - Ні
5. Чи вважаєте ви, що прагнення захистити інших людей є підставою для брехні?
 - Так

- Ні

6. Чи вдаєтеся Ви до брехні в повсякденному житті?

- Так
- Ні

7. Чи вважаєте ви, що відсутність довіри до співрозмовника може збільшити ймовірність брехні?

- Так
- Ні

8. Чи вважаєте ви, що людина бреше, щоб уникнути конфліктів?

- Так
- Ні

9. Чи вважаєте ви, що бажання уникнути сорому чи критики може бути причиною брехні?

- Так
- Ні

10. Чи вважаєте ви, що брехня може бути частиною стратегії маніпуляції для досягнення певних цілей?

- Так
- Ні