

Топоркова И.В.

старший преподаватель,

Харьковский институт финансов

Киевского национального торгово-экономического университета

ЛОЖЬ КАК ПСИХОСОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН

Уже не одно столетие в центре внимания исследователей находится такое социально-психологическое явление, как – ложь. Интерес к этой теме не ослаб и по сей день. Накоплен солидный эмпирический и теоретический материал. Причины актуальности проблемы понимания сущности лжи, обмана и неправды очевидны – это широкое распространение указанных коммуникативных феноменов, что определяет их социальную значимость и диктует потребность в их изучении. Сегодня, в связи с изменением социальной обстановки в стране, указанные вопросы интересуют ученых самых разных специальностей.

Каждый из нас хоть раз в жизни лгал. «Ложь-фантазия», «ложь невинная», «ложь во спасение», «белая ложь», «ложь-оправдание» и т. д. – как ни назови, но все это обман. К какому бы словарю мы ни обратились – психологическому, юридическому или толковому, но в определении слова «ложь» везде сделан акцент на сознательность [2; 9; 13]. И это потому, что лжец намеренно совершает обман, и неважно, какого масштаба ложь – лгущий, как правило, получает какую-то выгоду.

Многие авторы писали о феномене «ложь» в разных проявлениях, а также о причинах и способах выявления обмана. Так, К. Мелитан считает ложь признаком безнравственности: дети и взрослые начинают лгать тогда, когда в их поступках появляется «что-то нехорошее», что необходимо скрывать от других [9]. Пол Экман, рассматривает ложь или обман, как «действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды» [5, с. 21]. Поддерживает Экмана в своих исследованиях и В. Штерн, определяя ложь как сознательное неверное показание, служащее для того, чтобы посредством обмана других достичь определенных целей [11]. Ж. Дюпра дает следующее определение лжи: «Ложь – это психосоциологический словесный ... акт внушения, при помощи которого стараются, более или менее умышленно, посеять в уме другого какое-либо положительное или отрицательное верование, которое сам внушающий считает противным истине» [15]. В психологической теории О. Липманна категория лжи представлена как волевое деяние, направленное на результат. Для любого волевого деяния характерно наличие определенных внутренних или внешних тормозящих моментов [7].

Итак, как видно из приведенных определений, понятию «ложь» ученые дают неоднозначные определения в зависимости от точки зрения на проблему. В соответствии с этим они определяют основные факторы, влияющие на формирование отношения человека ко лжи, раскрывают ее механизмы, выделяют и описывают разные типы и виды лжи.

Следует отметить, что ложь весьма многолика. Так, помимо различий между самоориентированной ложью и ложью, ориентированной на других, обычно проводится различие между явной (откровенной, грубой) ложью, преувеличением и тонкой ложью. Также ученые выделяют имплицитные (в общественном сознании) виды лжи: мистификация, фальсификация, симуляция, самозванство, плагиат и подмена понятий, детская ложь, недоговорка, белая ложь, ложь во благо (благородная ложь) или во спасение и ложь под присягой, клятвопреступление и клевета, самооговор, блеф, введение в заблуждение, подтасовка фактов, преувеличение и преуменьшение, шутливая ложь, ложь из-за двусмысленности информации и невольная ложь, а также патологическая ложь [3; 7; 12].

В. Знаков, выделяет такую категорию, как *мнимая ложь*. Под ней понимается нередко встречающееся в общении людей противоречие между субъективной и объективной сторонами лжи: убеждением человека в том, что он солгал собеседнику, и реальным актом лжи. Для квалификации этого вида лжи достаточно, чтобы один из партнеров по общению, высказывая суждение, думал, что он лжет, т.е. считал, что умышленно искажает факты [8].

Обобщая понятие категории «обман», можно сказать, что это полуправда, провоцирующая понимающего ее человека на ошибочные выводы из достоверных фактов; сообщая некоторые подлинные факты, обманщик умышленно утаивает другие, важные для понимания сведения. Обман, как и ложь, возникает тогда, когда сталкиваются чьи-либо интересы и нравственные нормы, и там, где для прибегающего к обману человека затруднено или невозможно достижение желаемого результата иным путем. Главное, что роднит обман с ложью, – это сознательное стремление обманщика исказить истину. После краткого обсуждения феномена обмана логично выделить такую дефиницию, как *самообман*. Самообман представляет собой особый случай внутреннего диалога, где обманывающий и обманываемый предстают в одном лице. Существуют следующие формы самообмана: самообман относительно самого себя, относительно других и относительно предметов, событий, обстоятельств.

Но иногда необязательно использовать слова, достаточно имитировать эмоции, показать чувства, которые не испытываешь на самом деле. Так, мы улыбаемся при встрече с неприятным нам человеком, плачем, когда хотим вызвать жалость или сочувствие, изображаем восторг от неприглянувшегося нам подарка. Кажется, что обмануть мы не хотим, а лишь пытаемся остаться вежливыми, но так ли это? Является ли ложью *имитация эмоций* сама по себе или же только в сопровождении с ложным высказыванием? Имитация – это подделка подо что-то; имитировать – искусно подражать кому-либо, чему-либо, воспроизводить с возможной точностью какие-либо процессы, образцы, подделываться под кого-либо [10]. Соответственно, сама по себе имитация эмоций тоже является ложью как действие, вводящее в заблуждение, способствующее созданию ложного образа ситуации в сознании адресата [4; 6].

С юридической точки зрения, обман и ложь могут быть выражены не только вербальными средствами, но и в виде совершения тех или иных

действий противоправного характера, например, в виде мошенничества, причинения имущественного ущерба собственнику путем обмана или злоупотребления доверием, незаконного получения кредита, распространение заведомо ложной рекламы, изготовления и сбыта поддельных кредитных, расчетных карт, платежных документов, обмана потребителей путем обмера, обвеса и тому подобное. Кроме того, обман можно рассматривать как лжесвидетельство; он может быть выражен и в виде бездействия: умышленного умолчания, несообщение сведений, которые были известны.

Следует также отметить что, среди отрицательных черт характера людей, которые в коммуникативных ситуациях используют ложь, можно выделить: отчужденность, замкнутость, зависть, скупость, пренебрежение к другим, хвастовство, гордыню, склонность к произвольным насмешкам и издевкам, склонность к пустым спорам и отрицанию истины, мелочность. Эти черты характера очень вредят общению людей. Обобщив данные наблюдения за поведением различных людей, Е. Фромм предложил следующие основные типы социальных характеров:

1. «Мазохист-садист». Это человек, который считает, что все его жизненные успехи и неудачи заключаются в людях, поэтому «мазохист-садист» направляет свою агрессию на людей, у которых он видит причины неудач. К себе эти люди часто испытывают чувство собственной неполноценности и поэтому они склонны винить самих себя, и вместе с тем им всегда присущи садистские тенденции. При этом они любят ставить людей в зависимость от себя, чувствовать над ними полную власть, приносить боль и страдания.

2. «Разрушитель». Проявляет агрессивность и пытается обезвредить, уничтожить объект, который вызвал разрушения надежд у него. Сюда часто относятся люди, испытывающие тревогу и бессилие, они ограничены в реализации своих интеллектуальных возможностей.

3. «Конформист-автомат». Это человек, который встречаясь с труднорешаемыми социальными и личностными жизненными проблемами перестает быть самим собой и полностью подчиняется любому обществу, требованиям социальных групп, обстоятельствам [14].

Таким образом, какого бы вида не была ложь, в целом, можно констатировать, что ложь, обман и неправда являются социально-психологическими компонентами жизнедеятельности человека в обществе. Поэтому любые попытки «исключить» их из нашей жизни являются утопичными, психологически неверными и, в силу этого, бесперспективными.

Список использованных источников:

1. Акименко А.К. Ложь в системе социально-психологической адаптации / А.К. Акименко [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://snopsy.spb.ru:conf/2008/final_authors.php.
2. Большой юридический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://books.google.com.ua/books?isbn=5040071299>.
3. Вайзман Р. Странная логика наших поступков. Психология лжи и обмана / пер. с англ. А.П. Исаевой. – М.: АСТ: Астрель; Владимир: ВКТ, 2011. – 285 с.
4. Экман П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь / П. Экман. Пер. с англ. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2010 – 334 с.

5. Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь / П. Экман. – СПб.: Питер, 2010. – 304 с.
6. Изард К. Э. Психология эмоций / К.Э. Изард. – СПб.: Питер, 2009. – 464 с.
7. Ложь в праве / Адам Л., Липманн О.: Предисл. и пер.: Брусиловский А.Е. – Харьков: Юрид. изд-во Украины, 1929. – 48 с.
8. Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания / В.В. Знаков // Вопросы психологии. – 1993. – № 2. – С. 9–16.
9. Мелитан К. Психология лжи / К. Мелитан. Типо-литография журнала Будильник: М., 1903. – 30 с.
10. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jobtoday.com.ua/slovar/index.php>.
11. Штерн В. Изучение свидетельских показаний // Проблемы психологии. Ложь и свидетельские показания. Вып. 1 / В. Штерн. Пг., 1922.
12. Щербатых Ю.В. Психология лжи и обмана. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ростов-н/Д: Феникс, 2011. – 284 с.
13. Юрчук В.В. Современный словарь по психологии / авт.-сост. В.В. Юрчук. – Минск: Элайда, 2000. – 704 с.
14. Прикладная юридическая психология / Под ред. А.М. Столяренко. – М.: ЮНИТИ-ДИАНА, 2001. – 639 с.
15. Дюпра Ж. Ложь / Ж. Дюпра // Пер с фр. Дм.И. Соловьева. М.: Современный гуманитарный университет, 2008. – 124 с.