

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВНУТРІШНІХ СПРАВ  
*Кафедра соціології та психології  
Факультет № 6***

## **ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ**

з навчальної дисципліни «**Невербальна психодіагностика**»  
вибіркових компонент  
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

***053 Психологія (практична психологія)  
(для денної та заочної форми навчання)***

**за темою - Психодіагностика омани у спілкуванні**

**Харків 2020**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Науково-методичною радою  
Харківського національного  
університету внутрішніх справ  
Протокол від 23.09.2020 р. № 9

**СХВАЛЕНО**

Вченою радою факультету № 6  
Протокол від 16.09.2020 р. № 6

**ПОГОДЖЕНО**

Секцією Науково-методичної ради  
ХНУВС з гуманітарних та соціально-  
економічних дисциплін  
Протокол від 18.09.2020 р. № 5

Розглянуто на засіданні кафедри соціології та психології (протокол від 07.09.2020 р. №9)

**Розробники:**

1. Доцент кафедри соціології та психології, кандидат психологічних наук, доцент Твердохвалова Ю.Л.
2. Доцент кафедри соціології та психології, кандидат психологічних наук, доцент Шиліна А. А.

**Рецензенти:**

1. Доцент кафедри психології факультету № 7 Національного аерокосмічного університету ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», кандидат психологічних наук, доцент Старовойт Т.П.
2. Доцент кафедри соціології та психології факультету № 6 Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат психологічних наук, доцент Чепіга Л.П.

## **Тема №7. Психодіагностика омани у спілкуванні**

### **План лекції**

1. Різновиди омани та її способи.
2. Психологічні чинники успішності омани та її викриття.
3. Психологічні можливості викриття омани у спілкуванні.

### **Рекомендована література:**

#### **Основна**

1. Экман П. Психология лжи. Руководство по выявлению обмана в деловых отношениях, политике и семейной жизни: Пер с англ. Комиссаровой Е.Ю., Малковой Т.Н. - К.: Логос, 1999. - 224 с.
2. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2010. - 272 с.

### **Питання 1. Різновиди омани та її способи**

Як відомо, експертна оцінка достовірності повідомлень будь-кого може бути здійснена за допомогою тестування на поліграфі. Це потребує наявності відповідних умов (згоди підекспертного або відповідної законодавчої бази, технічних засобів, кваліфікованих поліграфологів). Діагностика омани на основі спостережень за поведінкою людини є найбільш доступним засобом психологічної оцінки правдивості/неправдивості особистості. Зазвичай вона проводиться за будь-яких умов і не потребує ніякого дозволу.

Мотиви, які спонукають людину до фальсифікацій у поведінці, можуть бути різними. Ці мотиви можуть як усвідомлюватися, так і не усвідомлюватися; вони можуть бути корисливими і безкорисливими (так звана «свята брехня»); морально виправданими або морально осудними. Неправдивість, нещирість - характерна особливість саме людської поведінки. Подейкують, що на комині А. Ейнштейна був напис: «Господь Бог хитромудрий, але не зловмисний». Пристосувальна поведінка тварин, пов'язана з надсиланням сигналів, що утруднюють ідентифікацію індивідуума (явище мімікрії у риб та ящірок, петляння зайця, який втікає від мисливця тощо) обумовлена безумовними та умовними рефlekсами, що об'єднуються у динамічні стереотипи, і попри всю її доцільність, не є умисною. Тільки людина здатна цілком свідомо вдатися до фальсифікування, тим більше - з метою отримання переваг або уникнення покарання.

Фальсифікування може мати опосередкований (підробка документів, імітування певних обставин, залучення до фальсифікації людей, які не відають, що є пішаками у певній грі) або безпосередній характер (у спілкуванні віч-на-віч). Викрити фальсифікацію допомагають документальні свідчення, речові докази, свідки. Але інколи обставини складаються так, що версія щодо правдивості-неправдивості людини висувається на основі спостережень за її мовною та немовною поведінкою. Так, внутрішня переконаність слідчого у причетності-непричетності даної людини до певного злочину може ґрунтуватися саме на результатах спостережень за її поведінкою під час виконання тих або інших слідчих дій. Але не будь-яка брехня піддається розпізнанню. З літературними даними однозначно розпізнається лише зумисна або усвідомлювана брехня, яка відрізняється від брехні, що пов'язана з психологічним захистом (самоомана), добросовісною помилкою, психічною хворобою. Брехня умисна відрізняється від інших видів брехні, по-перше, знанням істини, по-друге, навмисністю введення іншого або інших в оману без їх згоди і без попередження партнерів по спілкуванню про можливість фальсифікації (таке попередження існує, наприклад, у картярській грі, зокрема, у грі в покер, і в деяких інших ситуаціях), по-третє, в таких ситуаціях, коли говоріння правди вимагається ситуацією спілкування. Трапляється, що люди взаємно зацікавлені у брехні: деякі вибачення приймаються, хоча і містять брехню - наприклад, якщо хтось хоче покинути нудне товариство, він зазвичай посилається на термінові справи, погане самопочуття і таке інше, але не оприлюднює справжню причину свого бажання. Крім того, брехня може бути соціально санкціонованою (тобто юридично або морально дозволеною) і не санкціонованою. Як зауважив один американський психолог, найбільш поширеною у світі є брехня під час торгів («Це моя остання ціна!»). Адже покупець ніколи не чекає від продавця, що той назве реальну ціну, за яку він віддасть товар, на початку торгу. Соціально санкціонованою є брехня, зумовлена необхідністю виконання службових обов'язків. Не слід чекати правдивої відповіді від священика, коли йдеться про таємницю сповіді; від слідчого, коли йдеться про таємницю слідства; від дипломата або розвідника, які захищають інтереси своєї держави; від адвоката тощо.

Можна виділити такі види свідомої брехні як брехня пряма і непряма, безпосередня і опосередкована. Останній вид брехні споріднений з маніпулюванням, яке передбачає штучне створення таких обставин, за яких у людини виникають сильні емоції, що і скеровують її поведінку в потрібному маніпуляторові напрямі. Непряма брехня ґрунтується на врахуванні таких психологічних особливостей людини (її потреб, прагнень, очікувань тощо),

які

призводять до сприйняття нею неправди як правди. Відомо, що люди схильні вірити у те, в що їм хотілося б вірити; вони схильні приймати брехню за чисту монету, коли вона відповідає їх потаємним бажанням або побоюванням, підвищує їх самооцінку і таке інше.

Виділяють два основних способи брехні: *приховування* та *фальсифікування*. Приховування є непрямою брехнею; якщо є вибір, то людина зазвичай обирає саме цей спосіб введення в оману. Переваги приховування у порівнянні з фальсифікуванням (прямою брехнею) такі:

- 1) приховування є більш простим, тому що не потребує від людини особливих зусиль або винахідливості;
- 2) воно має певні моральні переваги (деякі люди вважають, що щось приховати - не означає обдурити);
- 3) у разі викриття приховування надає більше можливостей для виправдання («не знав, що це так важливо»; «забув»; «хотів сказати про це згодом» і таке інше).

Фальсифікування може бути пов'язане з дезінформацією (прямою брехнею у вигляді надання неправдивих повідомлень або імітування емоцій, що насправді не переживаються) або бути побічним. Непряме фальсифікування включає такі способи як напівправа (відомо, що найбільш небезпечна брехня - це істина, трохи перекошена); говоріння правди з перебільшенням; ухилення від відповіді; хибне тлумачення фактів без їх заперечення (наприклад, фальсифікація причини справжніх переживань). Фальшиве говоріння правди - це подання її з таким перебільшенням або нахабством, що у обманюваного виникає психологічний бар'єр щодо її сприйняття. Людина не може повірити, що брехун може бути настільки нахабним і боячись виглядати смішною, не вірить цій правді. Ухилення від говоріння правди пов'язане з актуалізацією у того, кого обманюють, таких прагнень, які спонукають його інтерпретувати поведінку брехуна (репліку, жест, погляд) об'єктивно невизначеного, розпливчастого змісту у бажаному для того, кого обманюють, напрямку. Таким чином брехун провокує того, кого він вводить в оману на те, щоб останній сам дав відповідь на питання, що в нього виникли і саме таку, яка його психологічно влаштовує. Психологічна неоднорідність брехні породжує певні труднощі у її викритті.

### **Психологічні чинники успішності омани та її викриття**

Як показують спеціальні дослідження, люди переоцінюють свою здатність до успішного викриття брехні [5]. Це пояснюється рядом обставин:

1) в більшості випадків люди вдовольняються своїми припущеннями щодо наявності чи відсутності брехні і не заходять далеко у пошуках ознак її наявності чи відсутності;

2) при викритті брехні люди покладаються здебільшого на свою інтуїцію і не докладають зусиль для усвідомлення тих ознак у поведінці, на які вони орієнтуються. А це заважає систематизації відповідного досвіду та вдосконаленню специфічних знань, умінь та навичок, необхідних для викриття брехні;

3) в разі успішного обману зворотний зв'язок відсутній, оскільки обманщик не зацікавлений у розкритті його «технології»;

4) викриттю брехні не вчать, і люди не знають, як це робити.

Як вже зазначалось, шляхом спостережень за поведінкою можна викрити лише умисну брехню (наприклад, таку, яка зазвичай має місце при розслідуванні кримінальних справ). На успішність умисної брехні впливають такі чинники:

- особливості брехні;
- певні властивості особистості фальсифікатора (існують люди, брехню яких шляхом психологічного аналізу їхньої поведінки або навіть за допомогою тестування на поліграфі виявити неможливо);
- досвід фальсифікатора і зокрема досвід успішної брехні;
- психологічні особливості потенційного викривача брехні (наявність у нього досвіду успішного викриття брехні, обізнаність з ознаками брехні у поведінці, прагнення - або небажання - викрити фальсифікатора);
- характер взаємин між тим, хто обманює і тим, кого обманюють.

Використання брехні у спілкуванні може бути легкою або важкою задачею для фальсифікатора. Звичайно, санкціонована брехня більш легка для фальсифікатора, ніж не санкціонована через те, що викликає менше переживань (так, психологічна сутність діяльності розвідника або оперативника - це постійний обман довіри, і якби така поведінка була не санкціонована, психологічний тягар такого зрадництва було б важко витримати). Якщо «виграш» або «програш» внаслідок використання брехні оцінюється фальсифікатором як великий, брехня потребуватиме значних психологічних зусиль. Якщо людина свідомо вдається до брехні, вона, як правило, добре уявляє собі наслідки її викриття; при цьому загроза «програшу» суб'єктивно сприймається як подія більш значна, ніж успіх у разі «виграшу». Іноді «виграш» взагалі стає недосяжним і тоді всі зусилля фальсифікатора витрачаються лише на підтримку брехні.

Отже, чим більше «поставлено на карту», тим важче брехати. Утруднює брехню відсутність часу на її обдумування (далеко не у всіх людей

достатній темп психічних процесів і далеко не всі здатні імпровізувати), непередбачуваність ситуації, в якій знадобиться брехня; необхідність маскувannya емоцій, пов'язаних із брехнею. Найбільш важкою для фальсифікатора є брехня, пов'язана з необхідністю приховування емоцій та почуттів. Брехати про почуття, які людина переживає у даний момент, дуже важко. Особливо важким є приховування негативних емоцій. Це пояснюється тим, що прояви емоцій генетично запрограмовані і більшість людей не вміє ними керувати. Цікавий опис поведінки людини, охопленої сильними емоціями, міститься в новелі японського письменника Акутагави Рюноске «Хусточка». В новелі описується, як до одного професора завітала мати одного з його учнів, щоб повідомити про смерть останнього. Професор відмітив, що на гості було «надто елегантне сіро-блакитне хітоє, на грудях, де вузькою смужкою розходились краї хаорі, вправлений у чепрагу, блимав малахітовий ромбик. Навіть байдужий до таких дрібниць професор одразу помітив, що волосся гості викладене в зачіску «марумаге», як личить заміжній жінці. ... За такою розмовою професор заперимітив дивну річ: ні з поведінки, ані з вигляду гості не було знати, що вона розповідає про синову смерть. В очах - ані сльози, голос - спокійнісінький, у кутиках рота навіть усмішка притаїлася. А тому кожному, якби він не слухав її оповіді, а лише дивився на обличчя, напевне могло б здатися, що жінка розказує про щось буденне, звичне. Професор не міг надивуватись.

Давно, ще як він учився в Берліні, помер Вільгельм I, батько нинішнього кайзера. ... професора тоді вельми здивувало, що смерть імператора навіть дітей так тяжко засмутила. Причину, видно, треба шукати не тільки у стосунках між імператорським двором і народом. Імпульсивне збудження європейців, що його так уражало в Європі, від самого початку, як він туди приїхав, тепер його, японця, послідовника системи бусідо, просто приголомшило. Він ніколи не міг забути того співчуття і недовіри, якої тоді зазнав.

Так і тепер, лише навпаки, професор ніяк не міг збагнути, як це жінка не плаче. Услід за першим відкриттям прийшло друге. Саме тоді їхня розмова, перейшовши від спогадів про вмерлого юнака до подробиць його щоденного життя, звертала знову на спомини. Якимсь ненароком з руки професора вислизло корейське віяло і впало на маркетровану підлогу. Розмова, ясна річ, не була такою невідкладною, аби не допустити перерви на хвилику. Отож, нахилившись вперед, професор сягнув рукою до підлоги. Віяло лежало якраз під столиком коло жіничиних ніг у білих табі. Звернувши погляд униз, професор зненацька помітив жінчині коліна і руки з хусточкою. Певна річ, у тому ще не було жодного відкриття. Але тут же професор

завважив, що жінчині руки шалено тремтять, а гостя, аби глушити свої почуття, так цупко стискає хусточку, що та замалим не розривається. Нарешті, він запримітив, що гаптованим краєм зім'ятої шовкової хусточки між тендітними пальцями наче легіт ворушити. Обличчя гості всміхалося, а насправді всім тілом вона плакала» [1, с. 42-46].

З цього прикладу видно, як важко проконтролювати усі прояви сильного емоційного переживання. Але існують люди, які здатні це робити. Треба бути дуже обережним у висновках, коли йдеться про викриття брехні 1) так званих «природжених брехунів» (людей, які від природи мають дуже гарну інервацію усього тіла і внаслідок цього здатні керувати своїми невербальними (немовними) проявами. За літературними даними до цієї категорії можна віднести, наприклад, Гітлера, Черчілля, колишнього міністра оборони Ізраїля Моше Даяна); 2) психопатів; 3) акторів, які володіють системою К.С. Станіславського; 4) розвідників (шпигунів).

Психопати (зокрема, кримінальні, до яких належить більшість «серійних вбивць») - це люди, не здатні до переживання вини, сорому, докорів сумління. Не стоїть перед ними питання про моральну дозволеність фальсифікацій: вони брешуть, не вагаючись, бо не мають ніяких моральних гальм. Не властивий їм і страх викриття. При наявності у викривача брехні вагомих доказів того, що вони брешуть, такі люди здатні заперечувати неспростовні факти і щиро дивитись у вічі будь-кому. Їх не збивають з пантелику очевидні протиріччя у їхніх зізнаннях, вони швидко змінюють версії і вперто стоять на своєму. Психопатам властиві також марнославство, самозакоханість, нарцисизм.

Актори можуть бути дуже переконливими у брехні завдяки володінню технікою пробудження емоцій К.С. Станіславського, сутність якої полягає в умінні пробуджувати емоції через певні фізичні дії.

Розвідників спеціально вчать вмінню психологічно переконливо брехати і навіть обманювати поліграф.

Наявність досвіду успішної брехні в усіх випадках полегшує брехню, якщо тільки брехун не став настільки самовпевненим та легковажним, що втратив пильність (помірний страх викриття все ж таки корисний). В цілому ж недосвідченого брехуна легше викрити, ніж досвідченого: людина, яка бреше в десятий раз, відчувається більш впевненою, ніж та, що бреше вперше.

У деяких випадках викривач брехні може не усвідомлювати, що він «підіграє» брехуну. Так, слідчий, що знаходиться у полоні хибної версії, своєю поведінкою може несвідомо спонукати сприйнятливого до навіювання свідка до надання неправдивих свідчень. Якщо наслідки викриття брехні такі,



що загрожують чимось викривачеві, не виключено, що останній визнає за краще «не заглиблюватись» і вдаватиме, що вірить обманщику.

Характер взаємин між обманюваним та тим, хто обманює також може полегшувати або утруднювати брехню. Люди брешуть з більшою легкістю тим, кого вони зневажають або кого вони не відносять до свого кола; тим, з ким вони знайомі не дуже тісно; тим, чію систему цінностей не поділяють (злочинець, який вводить в оману слідчого, може взагалі не відчувати себе брехуном. В той же час брехня «своїм» - тяжка провина навіть у кримінальному середовищі). Разом з тим, існують брехуни, які відчують насолоду саме тоді, коли вони обманюють довіру («розводять лоха»).

Отже, при викритті брехні треба перш за все об'єктивно оцінити можливості її викриття, прийнявши до уваги усі вказані вище обставини.

### **Психологічні можливості викриття омани у спілкуванні**

Незважаючи на те, що фальсифікації часто бувають вдалимими, нерідкі випадки, коли фальсифікаторів викривають. Викриття може бути випадковим, коли жертва обману натрапляє на докази, яких не шукала: знаходить приховані документи, речі або навіть пляму помади на носовій хустці тощо. Викрити обманщика можуть допомогти випадкові свідки, ображені ним друзі або колеги, покинутий чоловік або дружина, приватний детектив і таке інше. А ще - його власне поведінкове «віроломство». Хоча найчастіше брехуни зазнають поразки тому, що вони не завжди передбачають, коли саме їм знадобиться брехня і не мають часу для відпрацювання потрібної лінії поведінки або тому, що не є настільки розумними, щоб передбачити усі ті питання, які можуть бути їм задані і не здатні послідовно дотримуватися версії, котру мають підтвердити їх відповіді, є ще інші причини провалу брехні. Навіть розуму може бути недостатньо, щоб брехня мала успіх. Неочікувана зміна обставин може звести нанівець навіть добре відрепетируему брехню. Наслідком усіх цих промахів може бути внутрішня неузгодженість того, про що людина говорить, або невідповідність того, на чому вона наполягає, іншим доконаним фактам. Занадто «гладка» розповідь також може вказувати на те, що брехня добре відпрацьована. Джерелом помилок є також труднощі приховування або фальсифікації емоцій.

Незважаючи на поширені у деякій науково-популярній літературі твердження про існування в поведінці людини специфічних ознак брехні (жест дотику до носа і т.п.), експериментального підтвердження наявності таких ознак немає. У науковій літературі, присвяченій психології брехні,

панує інша думка, а саме: брехня може бути виявлена тільки опосередковано, шляхом фіксування проявів, які свідчать не про брехню як таку, а про, наприклад, переживання емоцій, які не стикаються з брехнею, про утруднення в мисленні або про надмірний самоконтроль у ситуації, яка такого контролю не потребує.

Найчастіше, коли люди вдаються до фальсифікацій, вони припускаються двох помилок: має місце або «витік» правди (внаслідок неможливості проконтролювати всі експресивні та мовні прояви), або поява ознак нещирості. У мовній поведінці «витік» правди можливий через втрату пильності, обумовлену перевтомою, неуважністю, сильними переживаннями, підсвідомими спонуканими брехуна.

### **Питання для самоконтролю**

1. Що таке брехня і якими є її різновиди?
2. Чому люди зазвичай переоцінюють свої можливості у викритті брехні?
3. Брехня яких людей не піддається викриттю психологічними (і навіть поліграфічними) методами?
4. Охарактеризуйте чинники успішності викриття брехня психологічними методами.