

Наталія Полудьонна,
завідувач кафедри психології ННПП
Національної академії внутрішніх справ,
кандидат психологічних наук, доцент

ПОВЕДІНКОВІ ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДЕЙ У ПРОЦЕСІ ОБМАНУ, ЇХНЯ КЛАСИФІКАЦІЯ: АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Як показують дослідження, брехня – це звичайне явище повсякденного життя. Іноді брехня має дуже серйозні наслідки. Дійсно, ми прискіпливі до неправди політичних діячів, членів власної родини, а слідчий поліції хоче переконатися, що підозрюваний справді має чисте алібі тощо.

Одна з причин, через яку людям не вдається розпізнати брехню, полягає у тому, що вони не володіють достатнім обсягом знань щодо того, як оволодіти зненацька обманщиком. Однак, це не єдина причина. Брехня також часто залишається нерозкритою, тому що спостерігач не зацікавлений у викритті брехуна. І третя причина полягає у тому, що є дуже вправні брехуни.

Брехня є усвідомленим актом. П. Екман у другому виданні «Face of Man» стверджує, що люди брешуть лише у тому випадку, якщо вони не інформують оточуючих заздалегідь про свій намір збрехати. Тому фокусники не брешуть під час своїх вистав, оскільки глядачі очікують, що будуть обдурені. У зв'язку з цим, П. Екман визначає обман як «навмисне рішення увести в оману того, кому адресована інформація, без попередження про свій намір це зробити» [1].

Результати зарубіжних досліджень свідчать, що поведінка людей під час обману різна. Зазвичай виокремлюють чотири типи людей, а саме [2; 3; 4; 5]:

- маніпулятори,
- актори,
- комунікабельні люди,
- адаптатори. Розглянемо їх детальніше.

Так маніпуляторів характеризують як егоїстичних та хитрих людей. Зарубіжні дослідники [2; 3; 4; 5] стверджують, що це не зовсім так. Маніпулятори набирають високі бали за шкалою макіавеллізму або соціальної пристосованості. Крім

цього, вони часто використовують самоорієнтовану брехню, схильні наполягати на власній брехні, не переймаються щодо загальноприйнятих моральних норм і відкрито визнають, що вони готові брехати і маніпулювати людьми задля власної вигоди. У сфері міжособистісних відносин маніпулятори підступні та кмітливі. Але вони не експлуатують того, хто може помститися, і не дурять, якщо їм загрожує викриття. У спілкуванні вони схильні домінувати та демонструвати впевненість в собі. Як правило, їх люблять більше, ніж тих людей, які не так добре володіють навичками маніпуляції [2].

Наступний тип – актори. Як відомо, дехто з людей більш вправний у регулюванні власних вербальних і невербальних форм поведінки, ніж інші. Таку здатність характеризують чотири конструкти:

- емоційний контроль,
- соціальний контроль,
- старанність,
- соціальна експресивність.

Емоційний контроль – розуміється як здатність регулювати власні емоційні сигнали та невербальні прояви (наприклад, вміння зберігати невимушений вигляд у будь-якій ситуації). Соціальний контроль включає здібності до рольової гри, контроль над вербальною поведінкою та навички самопрезентації. Соціальна експресивність включає навички вербального самовираження та майстерність мовлення. Старанність – це прояв уваги до деталей, наполегливість, відповідальність та самодисципліна у взаємодії з іншими людьми, ретельність у доборі слів та прагнення створити позитивну атмосферу, демонструючи емпатію.

Наступний тип – комунікабельні люди. Враховуючи той факт, що соціальне життя особливо приваблює екстравертів, то звісно, що вони люблять перебувати у суспільстві інших людей, впевнено поводять себе в соціальних взаємодіях та віддають перевагу компанії. Відмінності у соціальній залученості впливають на рівень розвитку навичок обману. Комунікабельні люди брешуть частіше, ніж замкнуті [2], почуваються комфортніше у ситуації брехні [4], довше наполягають на власній брехні [4; 5].

І, нарешті, адаптери (конформісти). Люди, які відчувають тривожність і невпевненість у соціальних взаємодіях,

необов'язково уникають брехні. Деякі індивіди з високою суспільною самосвідомістю та орієнтовані на інших людей стримують власну невпевненість шляхом адаптації до них. Ці «адаптери» мають надсильну мотивацію до того, щоб викликати захоплення собою у інших людей.

Були виявлені також гендерні відмінності поведінки у ситуації обману [2]. Дослідниками встановлено, що чоловікам та жінкам властиві різні типи брехні. Чоловіки частіше вдаються до самоорієнтованої брехні, тоді як жінки – до брехні, яка орієнтована на інших, особливо під час спілкування з жінками. У розмовах між двома жінками майже половина брехні належала до категорії орієнтованої на інших. Було також встановлено, що у процесі взаємодії з іншими людьми жінки, зазвичай, більш відкриті, довірливі і схильні висловлювати емоційну підтримку, ніж чоловіки. У результаті як жінки, так і чоловіки позитивніше відгукуються про розмови з жінками, ніж з чоловіками [2]. Нарешті, існують свідчення того, що чоловіки та жінки по-різному поводяться, коли брешуть. Говорячи брехню, жінки почуваються дещо дискомфортніше, ніж чоловіки [2; 4].

Підсумовуючи, можна припустити, що брехня пов'язана із унікальним паттерном специфічної поведінки. Зарубіжні дослідники, праці яких ми аналізуємо, стверджують, що це не так. Не можливо розпізнати брехню у поведінці людини, якщо не знати як вона поводить себе у звичній для неї ситуації. Типової для брехунів поведінки не існує, хоч деякі паттерни поведінки у ситуації брехні зустрічаються частіше, ніж інші. То яких паттернів нам чекати? Доволі багатогранна відповідь на це запитання. Ясно одне – чим більше аспектів брати до аналізу поведінки, тим точніше можна стверджувати чи правдива вона. Але, точно доведено, що деякі аспекти невербальної поведінки мало контрольовані або ж зовсім не контролюються людиною (наприклад, мікроміміка).

Отже, коли неможливо перевірити інформацію, варто зосередити увагу на невербальній поведінці, оскільки, як відомо, людині її складніше контролювати. Дослідники припускають, що через невербальні сигнали з великою ймовірністю відкривається прихована інформація.

Список використаних джерел

1. Екман П. Теорія брехні / Пер. з англ. – К. : КМ Publishing, 2012. – 320 с.
2. DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979–995. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979>
3. Hunter, J. E., Gerbing, D. W., & Boster, F. J. (1982). Machiavellian beliefs and personality: Construct invalidity of the Machiavellianism dimension. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43(6), 1293–1305. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.43.6.1293>
4. Vrij, A., Mann, S. A., Fisher, R. P., Leal, S., Milne, R., & Bull, R. (2008). Increasing cognitive load to facilitate lie detection: The benefit of recalling an event in reverse order. *Law and Human Behavior*, 32(3), 253–265. <https://doi.org/10.1007/s10979-007-9103-y>
5. Wilson, D. S., Near, D. C., & Miller, R. R. (1998). Individual differences in Machiavellianism as a mix of cooperative and exploitative strategies. *Evolution and Human Behavior*, 19(3), 203–212. [https://doi.org/10.1016/S1090-5138\(98\)00011-7](https://doi.org/10.1016/S1090-5138(98)00011-7)

Вікторія Сема,

здобувач ступеня вищої освіти
бакалавра ННПП Національної
академії внутрішніх справ

Науковий керівник:

старший викладач кафедри психології
ННПП Національної академії
внутрішніх справ **Погоріленко А. В.**

ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ МОВЛЕННЕВОЇ МАНІПУЛЯЦІЇ: ВПЛИВ НА ОСОБИСТІСНУ ІДЕНТИЧНІСТЬ І ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

У сучасному інформаційному суспільстві мовленнєва маніпуляція стала потужним інструментом впливу на свідомість, ідентичність та поведінку особистості. Особливо актуально це питання постає в умовах інформаційної війни, коли маніпулятивні технології використовуються для дезорієнтації, формування хибних уявлень та підриву психологічної стійкості громадян. З